

HOE ONDERNEMEND ZIJN GENTSE STUDENTEN?

WELKE ONDERSTEUNING IS ER REEDS AANWEZIG VOOR DEZE STUDENTEN
& WAT MIST DIT ECOSYSTEEM NOG?

Bachelorproef voorgedragen door Herssens Sasha tot het
behalen van het diploma Grafische en Digitale Media
– afstudeerrichting Crossmedia Management

EXTERNE PROMOTORS
Bert Van Wassenhove
An Boone

INTERNE PROMOTOR
Katrien Vandermarcke



HOE ONDERNEMEND ZIJN GENTSE STUDENTEN?

WELKE ONDERSTEUNING IS ER REEDS AANWEZIG VOOR DEZE STUDENTEN
& WAT MIST DIT ECOSYSTEEM NOG?

Bachelorproef voorgedragen door Herssens Sasha tot het
behalen van het diploma Grafische en Digitale Media
– afstudeerrichting Crossmedia Management

EXTERNE PROMOTORS
Bert Van Wassenhove
An Boone

INTERNE PROMOTOR
Katrien Vandermarcke



WOORD VOORAF

We leven in snel evoluerende tijden. Er is meer dan ooit vraag naar meer ondernemende vaardigheden om bij te blijven in het alledaagse leven. Het is niet meer voldoende om bij één product/ dienst te blijven en daar je hele leven de vruchten van te plukken. Competitie is alom vertegenwoordigd en kan ervoor zorgen dat je van vandaag op morgen niet meer relevant bent. Trends opvolgen en jezelf steeds verbeteren, worden steekwoorden die je niet enkel terugvindt in de bedrijfswereld, maar ook op persoonlijk vlak. Mensen denken steeds meer aan groeien en hun doel vinden in het leven. Hoe kunnen we ervoor zorgen dat de generatie van morgen voldoende voorbereid is om deel te nemen aan deze wereld?

Via deze weg zou ik graag volgende personen willen bedanken voor de ondersteuning, informatie en begeleiding. Zonder deze bronnen van inspiratie had mijn bachelorproef er nooit uitgezien zoals u deze nu in uw handen heeft.

Katrien Vandermarcke

Ik wil haar bedanken voor de mentale ondersteuning. Om mij niet enkel te begeleiden op professioneel maar ook op persoonlijk vlak. Uw begeleiding was essentieel in mijn beslissingsproces, maar ook uw persoonlijke levenslessen hebben mijn leven verreikt.

Alle start-ups die bereid waren de enquête in te vullen:

3D Infinity, Airobot, All4GoPro, Amicimi, Andaman7, Appiness, Around Media, Awingu, BeatSwitch NV, Belisarius, Bikemike.mobi, Bitpower, Book2Meet, Cashaca, Checkroom, Chesnote, Contentu, Cumul.io, DDSof VZW, Decovry, Dink NV, Djubble, Dropsolid NV, EVapp + Prior-IT BVBA, FleetMaster, Flow Pilots, Happiness in a bit BVBA, Happy Flights, iNostix, iStoire Services, Kadonation, ListMinut, MuseScore, neoScores, NoisyChannels, OneBonsai, Ontoforce, Place.Guru, Pridiktiv.care, Renaufin BVBA, Seats.io, Skryv, Smartlync, SumoCoders, TapCrowd, The LearnScape, The Startup Coffee Company, Tsjing, Venn, Wappla, WaveBytes, WebComrades, Wieni en Winfri.

Alle instanties die me voorzien hebben van informatie en cijfermateriaal:

VDAB, UGent, ACCIO, ARTEpreneur, Student Ghentpreneur, FLYSE, Aerey, CvO, Erasmus for Young Entrepreneurs, Durf Ondernemen en Startups.be.

Bert Van Wassenhove

Als belangrijke speler in het Belgische start-up landschap vond Bert steeds de tijd om ondersteuning en begeleiding aan te bieden. Helaas hebben we ons oorspronkelijk plan niet kunnen verwezenlijken, maar ik vond het aangenaam om met Bert samen te werken.

An Boone, Annick De Laender & Nicky Malfliet

Mevrouw Boone was bereid om mij persoonlijk te ontvangen en samen te brainstormen over mogelijke verbeteringen voor student-ondernemers. Zowel mevrouw De Laender als mevrouw Malfliet beschikken over een ondernemende ziel, maar hebben toch een verschillende manier van aanpakken. Hun raad heeft me geholpen in het beslissingsproces en heeft mij gemotiveerd steeds verder te denken.

Het team van Super Serieus & Winfri

Om de tijd te nemen samen door hun levenspad te gaan. Dit leverde een concreet stappenplan voor ondernemende studenten op.

INHOUDSOPGAVE

	Lijst van bijlagen	5
	Inleiding en probleemstelling	6
①	Het start-up ecosysteem in België	9
1.1	Link naar het bedrijfsleven	11
1.2	Rol van het onderwijs	12
②	Hoe ondernemend zijn Gentse studenten	14
2.1	Goesting tot ondernemerschap	14
2.2	Welke stappen bij het oprichten van een onderneming	14
2.3	Voordelen van ondernemerschap volgens studenten	15
2.4	Minst aantrekkelijke aan ondernemerschap	15
2.5	Link naar studies	16
2.6	Het moeilijkste aan ondernemen, volgens studenten	16
2.7	Inspirerende ondernemers	17
③	Gentse start-up ecosysteem voor student-ondernemers	19
3.1	Wie doet wat	19
3.1.1	Initiatieven niet-gebonden aan één onderwijsinstelling	19
3.1.2	Opleidingsinitiatieven voor student-ondernemers	25
3.1.3	Ondernemende trajecten die geen deel uitmaken van het standaard curriculum	31
3.2	Gentse student-ondernemers aan het woord	32
3.3	Rol van de overheid om ondernemerschap te stimuleren bij Gentse studenten	33
④	Wat na het afstuderen	36
4.1	Zes redenen om als ondernemer te blijven plakken in Gent	38
4.2	EU-initiatief rond ondernemerschap	38
⑤	Start-ups aan het woord	42
5.1	Rol van het onderwijs in hun traject	42
5.2	Aantrekkelijkst aan ondernemerschap	42
5.3	Moeilijkste aan ondernemen	43
5.4	Wat mist België nog voor ondernemers	43
5.5	Pas-afgestudeerde student aannemen	44
5.6	Waar gaan start-ups het vaakst de mist in	44
5.7	Lijst van vacatures	45
5.8	Tips van gevestigde ondernemers naar studenten	46
⑥	Voorstel student-ondernemerschap initiatief	48
	Besluit	51
	Lijst van geraadpleegde werken	52
	Bijlagen	55

LIJST VAN BIJLAGEN

Bijlage I: enquête gericht naar Vlaamse hoger onderwijs studenten

Bijlage II: enquête gericht naar student-ondernemers

Bijlage III: enquête gericht naar start-ups

INLEIDING EN PROBLEEMSTELLING

De oorspronkelijke titel van mijn bachelorproef luidde *“het stimuleren van intrapreneurs, om sociale en economische winsten te genereren”*. Ik was op dit onderwerp gestuit tijdens een zomerstage bij Pronovix, waar ik het globale Belgische start-up klimaat onder de loep genomen heb. Hierdoor werd mijn interesse om dit verder te onderzoeken aangewakkerd.

Ondernemerschap in het algemeen vind ik een fascinerend gegeven. Maar het sociale aspect was nieuw voor mij. Vandaag de dag zie je steeds meer en meer focus op bedrijfsculturen, de omgang met werknemers, innovatie-uitdagingen, ... Mensen zouden steeds langer moeten werken in België, terwijl onze noorderburen in Finland net productiever worden met minder uren. Hoe kunnen we ervoor zorgen dat onze werknemers liever aan het werk zijn, wat kan resulteren in een stijging qua productiviteit? Hoe zou de wereld eruitzien, als we ons werk niet langer als werk aanzien, maar als een soort roeping?

Het economische luik spreekt voor zich: hoe meer innovatieve producten een bedrijf kan lanceren, hoe beter voor hun marktpositie. Alsook, wanneer een bedrijf inzet op zijn intrapreneurs, stijgt het moraal van de groep. Wat dan weer resulteert in stijging van de productiviteit, werknemers die positieve publiciteit genereren omdat ze hun job graag doen, ...

Hoe meer onderzoek ik deed, hoe meer mijn interesse hierin groeide. Maar ook hoe groter de omvang van mijn bachelorproef werd. Ik moest keuzes maken. Al was het maar om de enorme waslijst aan boeken op een normaal tempo te kunnen doornemen. Bij de tussentijdse evaluatie had ik de titel *“Het opbouwen van een gezond ecosysteem: hoe doe je het?”*. Wat dus nog steeds een te ruim genomen onderwerp was. Tijdens deze evaluatie heb ik in samenspraak met mijn interne jury besloten mij te concentreren op het Gentse ecosysteem voor student-ondernemers. Hiermee ging ik met volle enthousiasme en een doelgerichtere visie aan de slag.

Om het Gentse start-upklimaat voor student-ondernemers te situeren, begin ik met een globaal overzicht van het ondernemerslandschap in België. Welke rol speelt het onderwijs in deze ondernemende trend? En hoe denken Gentse studenten nu werkelijk over ondernemerschap? De Gentse onderwijsinstellingen zijn alvast voorbereid om deze ondernemende geesten te ondersteunen, door middel van verschillende initiatieven speciaal voor student-ondernemers. Wat elke instantie specifiek doet, wordt u zeker duidelijk na het doornemen van de interviews met hun projectcoördinatoren.

Enkele student-ondernemers vonden de tijd in hun drukke agenda's om hun ervaringen te delen, om zo hopelijk de volgende generatie van ondernemende studenten te inspireren. Er zijn ook enkele struikelblokken vandaag de dag aanwezig, die opgelost kunnen worden door de overheid, om zo meer studenten de vrijheid te verlenen ondernemend bezig te zijn.

Niet getreurd, ook als je afgestudeerd bent, kan je nog steeds aan de slag als ondernemer. Hiervoor heb ik enkele van de belangrijkste instanties in Gent samengevat waar je terecht kan. En wat zou deze bachelorproef in het teken van ondernemerschap zijn, zonder de raad en ervaringen van gevestigde ondernemers?

Als uitwerking van mijn praktische proef, kunnen de Grafische en Digitale Media studenten een stappenplan vinden met handige tips om hun onderneming op te richten tijdens of na hun studies. Hiervoor heb ik de levensfasen van de grafische studentenstart-up Super Serieus in kaart gebracht.

Tenslotte kan u in het laatste hoofdstuk enkele voorstellen terugvinden om de Gentse ondersteuning voor student-ondernemers te verbeteren. Deze suggesties komen overeen met een platform dat ik samen met een internationaal team uitgewerkt heb in functie van een online cursus rond sociaal ondernemen vorig jaar.

**“IT’S NOT ABOUT IDEAS. IT’S ABOUT
MAKING IDEAS HAPPEN.” - SCOTT
BELSKY, CO-FOUNDER BEHANCE**

1 HET START-UP ECOSYSTEEM IN BELGIË

Het woord "ecosysteem" is een belangrijk buzzword in onze Belgische start-upcultuur geworden. Maar waar verwijst dit nu naar? Als we de theorie er bijhalen uit de ecologie, kunnen we het volgende concluderen.

We zien dat een ecosysteem alle essentiële zaken bevat die nodig zijn om het leven erbinnen in stand te houden. Binnen een ecosysteem kunnen we verschillende spelers aantreffen die samenleven met andere organismen. Belangrijk hierbij te zeggen, is dat vooral de samenwerking en kruisbestuiving tussen deze verschillende organismen een vitale rol speelt in het overleven en verder groeien van een ecosysteem.

Als we deze definitie nu toepassen op het start-uplandschap in België, komen we tot volgende beschrijving:

"Een start-up ecosysteem wordt gevormd door startups en een variatie aan ondersteunende mensen en organisaties die interageren om startups te creëren en te laten groeien." (Mohout, 2015)

Wie zijn de spelers in een start-up ecosysteem?

- Onderwijsinstellingen
- Advies-, diensten- en mentor verlenende organisaties
- Incubators
- Accelerators
- Coworking plaatsen
- Start-up wedstrijden/ evenementen
- Investeerdere: venture capitalists, angel investors, crowdfunding & banken
- Start-up blogs & andere media gespecialiseerd naar informatie voor ondernemers
- Start-ups zelf

Al deze spelers hebben één gemeenschappelijke passie die ze hoe dan ook willen beschermen, namelijk ondernemerschap stimuleren en zo innovatie en groei veroorzaken. Deze spelers hebben afgelopen jaren een enorme groei in omvang en aantallen gekend.

Maar is dit noodzakelijk een goed gegeven? Veel ondernemers zien nu al door de vele opties het bos door de bomen niet meer. Jonge ondernemers zijn vaak niet op de hoogte van wat er zich allemaal afspeelt in deze bruisende wereld, en als je dan alle opties over je heen krijgt, kan dit overweldigend zijn als je net begint. Waarom niet zoeken naar meer samenwerkingsverbanden en het verder ontwikkelen van opties in plaats van te concurreren met reeds bestaande mogelijkheden?

Hierbij wil ik in het kort beschrijven wat elke instantie specifiek doet.

Accelerators

Deze bieden een inhoudelijk programma om start-ups te begeleiden aan. In het algemeen duurt elk programma tussen de 3 à 6 maanden, waarbij een product of dienst tot stand komt in een relatief korte termijn

Incubators

Deze stellen een fysieke ruimte ter beschikking waar een bescheiden programma aangeboden wordt, gericht op starters die hun idee beginnen te ontwikkelen. Een incubator voorziet de ruimte om een product jarenlang uit te broeden.

Onderwijs

Onderwijs is een cruciaal onderdeel van dit ecosysteem. Onderwijsinstellingen huisvesten immers de ondernemers van de toekomst. Het is noodzakelijk dat deze instanties de snelle trends volgen, zodat kwalitatief onderwijs kan verstrekt worden.

Kapitaalverschaffers (Venture Capitalists, Business Angels, banken en crowdfunding)

- Venture Capitalists zijn gespecialiseerd in risicovolle investeringen, voornamelijk in pas startende ondernemingen.
- Business Angels zijn particulieren met een aanzienlijk vermogen die persoonlijk wensen te investeren in ondernemingen.
- Banken kruipen moeizaam maar zeker uit hun economische beschermput en beginnen te investeren in start-ups. Niet enkel direct, maar ook door het ondersteunen van initiatieven.
- Ook crowdfunding wordt steeds populairder. Hierbij kunnen gewone burgers investeren in een project, waarbij ze goodies of een aandeel verkrijgen in een onderneming.

Mentors

Zoals op elk moment in het leven, is het handig iemand te hebben bij wie je ten rade kan gaan met je vragen. Mentors in het start-up gebeuren, staan vaak naast de ondernemer in de beginfase. Al dan niet in ruil voor een aandeel in de start-up of als deel van een incubatie-/ acceleratorprogramma. Of zoals mijn externe promotor doet met THINK with people. Deze organisatie verleent vrijblijvend gratis advies aan starters met een idee.

Start-up events

Door de snelle evolutie van het Belgische start-up landschap, kon de groei van gespecialiseerde events niet uitblijven. Er worden uiteenlopende evenementen georganiseerd doorheen het hele land. Deze zijn belangrijk voor kruisbestuivingen en om contact te leggen met eensgezinde mensen.

1.1 LINK NAAR HET BEDRIJFSLEVEN

Wat betekent deze focus op start-ups voor reeds gevestigde bedrijven? We kunnen vaststellen dat veel ondernemingen inspelen op deze trend, door woorden als lean & intrapreneurs te omarmen. Om te kunnen bijbenen met de steeds snellere evolutie van innovatie en nieuwigheden, zijn bedrijven genoodzaakt om hierin te investeren.

Grote bedrijven zijn log en traag als het gaat over investeren in nieuwe technologieën. Denk maar aan het hebben van een website, of inspelen op de sociale mediatrend. Veel gevestigde bedrijven dachten hier in het begin geen nood aan te hebben. Maar zoals we nu allemaal beseffen, is dat je zonder een website als bedrijf praktisch niet bestaat. Grote ondernemingen hebben te veel complexe bedrijfsprocessen die hen niet toestaan wendbaar om te gaan met nieuwe technologieën en vernieuwingen. Vandaar dat gesteld wordt dat de toekomst bij kleinere bedrijven van maximum 10 werknemers ligt, omdat deze sneller kunnen inspelen op trends of verschuivingen in de markt. Om hiermee te concurreren, investeren grotere ondernemingen in bedrijfsculturen en nieuwe manieren van werken. Investerings die hen in staat stellen om innovatie ook in hun ondernemingen mogelijk te maken.

Naast innoveren en ondernemerschap kunnen we dus ook een verschuiving vaststellen in bedrijfsculturen. De grote pionier hierin is Google. Google staat bekend om zijn werknemers veel vrijheid te geven en te investeren in hun werk- & privéleven. Denk hierbij aan: volledig uitgeruste restaurants/ keukens, kinderdagverblijven, wassalons, sportfaciliteiten, ... Hierdoor krijgen ze een gemotiveerder team dat stressvrij te werk kan gaan (Catmull & Wallace, 2014).

Deze investeringen gaan vaak gepaard met ontspanningsruimtes & open infrastructures waar kruisbestuiving en sociaal contact optimaal worden. Deze kruisbestuiving is cruciaal om intrapreneurs te stimuleren om innovatie van binnenuit teweeg te brengen.

Honda werkt dan weer met het cirkel-concept. Werknemers van verschillende afdelingen kunnen er samenwerken aan interne optimalisaties. Steeds meer bedrijven beginnen deze vorm van werken te hanteren, waardoor we globaal een verschuiving opmerken van het oude organigrammodel, naar een cluster van netwerken. Door deze nieuwe manier van werken worden medewerkers uit het isolement van hun afdeling gehaald, en wordt er meer ingespeeld op de talenten en vaardigheden van je team (Robertson, 2015).

Medewerkers kunnen dus op persoonlijk en professioneel vlak groeien, door ze projectmatig aan het werk te laten gaan. Waarbij de menselijke verbindingen worden aanschouwd als de toegang naar succes. Concreet wordt vastgesteld dat bedrijven die via deze manier te werk gaan, hun medewerkers 5 – 10% meer betekenis ervaren in hun job (Torfs, 2014).

1.2 ROL VAN HET ONDERWIJS

Pas-afgestudeerden krijgen vaak te maken met enkele moeilijkheden wanneer ze solliciteren voor hun eerste job. De meeste vacatures vragen immers om X-aantal jaren ervaring. Praktijkprojecten worden vaak niet aanzien als evenwaardige ervaring. We kunnen concluderen dat onderwijs als hoofddoel, het klaarstomen van toekomstige werknemers, heeft. Het is een belangrijk werkpunt voor hogescholen en universiteiten om het onderwijs aan te passen aan de snelle veranderingen in de bedrijfswereld.

Hoe kan het onderwijs bijvoorbeeld de brug slaan met online leren? Het maakt trouwens voor de meeste bedrijven niet uit hoe je de kennis opgedaan hebt, bijvoorbeeld door universitaire studies of door online lessen te volgen. Wat je doet met die kennis, om te bewijzen dat je de competentie beheerst, is veel belangrijker vandaag de dag. Voor bedrijven spelen diploma's steeds minder een rol, want wanneer hoger onderwijs studenten aangenomen worden, volgen ze meestal nog een interne opleiding om klaargestoomd te worden voor de job waarvoor ze solliciteerden. Het verschil tussen het aanbod en de invulling van opleidingen door de hoger onderwijsinstellingen en de noden uit de bedrijfswereld wordt steeds groter. Er is nood aan een blended manier van leren (Hinssen, Van Belleghem, & Demey, 2015).

Werken in de toekomst wordt verwacht meer ondernemend te zijn. Huidige en toekomstige werknemers willen meer flexibiliteit op vlak van werk versus vrije tijd. Een voorbeeld hiervan is de gig economie die aan het toenemen is (Kalanick, 2016). De gig economie biedt werknemers de vrijheid zelf te kunnen beslissen over wat ze doen en wanneer. Denk hierbij maar aan Uber, waarbij je als chauffeur een centje kan bijverdienen wanneer het jou het best past. België loopt op fiscaal en arbeidsrechtelijk vlak een beetje achter op buurlanden en - het Utopia van de gig economie - Amerika.

Wanneer we concreet kijken naar de Grafische en Digitale Media richting, kunnen we stellen dat de competenties die hier opgedaan worden, gebruikt kunnen worden door mensen die later op freelancebasis te werk kunnen gaan. Veel studenten zijn tijdens hun bacheloropleiding al bezig met het realiseren van projecten voor vrienden of familie. Of voor bedrijven. Waarom deze studenten niet ondersteunen in plaats van hen te belemmeren door wetgevingen?

Hogescholen en universiteiten zijn hotspots voor start-ups en grotere bedrijven. Pas-afgestudeerde studenten die de laatste nieuwe technologieën onder de knie hebben, zijn voor deze bedrijven een goudmijn. Het grootste voorbeeld hiervan is te vinden in Silicon Valley, waar Stanford University een grote rol speelt in het leveren van kwalitatieve werknemers en/ of ondernemers. Maar ook bij ons is dit verschijnsel zichtbaar. Bijvoorbeeld de start-up Glowfish, die een poule aan gamedesigners huisvest, besloot om zich te vestigen in Kortrijk. Dit levert hen een voordeel op om pas-afgestudeerde DEVINE studenten aan te trekken.

De grote vraag in dit alles luidt: "hoe kan het onderwijs de snelle veranderingen in de bedrijfswereld bijbenen?". Maar dat is een vraag waarin ik me in deze bachelorproef helaas niet verder ga verdiepen.

**"A PERSON WHO NEVER MADE A MISTAKE NEVER TRIED ANYTHING NEW."
- ALBERT EINSTEIN, NATUURKUNDIGE**

2 HOE ONDERNEMEND ZIJN GENTSE STUDENTEN?

“Volgens een onderzoek komt 10% van de studenten in aanmerking om ondernemer te worden. Omgerekend naar Gentse maatstaven, zouden we dus in één studentenstad alleen al kunnen vissen in een vijver van 7.000 mogelijk toekomstige ondernemers.” – (Paepe, Student-ondernemers, 2015)

Maxim Sergeant, Katrien Vanderstraeten, Tanguy Serraes, Fabrice Guillermin, Laura Verhulst, Matthias Browaey, ... Enkele bekende Gentse student-ondernemers op dit moment. Maar hoe is het gesteld met de rest van de Gentse studentenpopulatie?

Als praktische uitwerking van mijn bachelorproef ging ik op zoek naar studenten die bereid waren een korte enquête in te vullen. Uiteindelijk heb ik de enquête, die u kan vinden in bijlage I, bij 150 studenten afgenomen. Deze bestaan uit: 124 Gentse studenten, waarvan 85 Grafische en Digitale Media (GDM) studenten, en 39 studenten uit andere richtingen. Daarnaast zijn er nog 26 studenten van andere Vlaamse steden.

In de volgende onderdelen kan u de conclusies terugvinden die bij elke titel horen.

2.1 GOESTING TOT ONDERNEMERSCHAP

Bij de vraag *“is de goesting tot ondernemerschap aanwezig”*, gaf iets minder dan de helft van de ondervraagde studenten aan ondernemende ambities te hebben. 47 % (70) van hen zou graag een eigen onderneming willen oprichten. 59 % (41) hiervan zijn Grafische en Digitale Media (GDM) studenten.

Een derde van de ondervraagden heeft al een concreet idee in gedachten, waarvan 25 GDM studenten. Zes ondervraagde studenten hebben al een eigen onderneming, drie daarvan zijn GDM'ers.

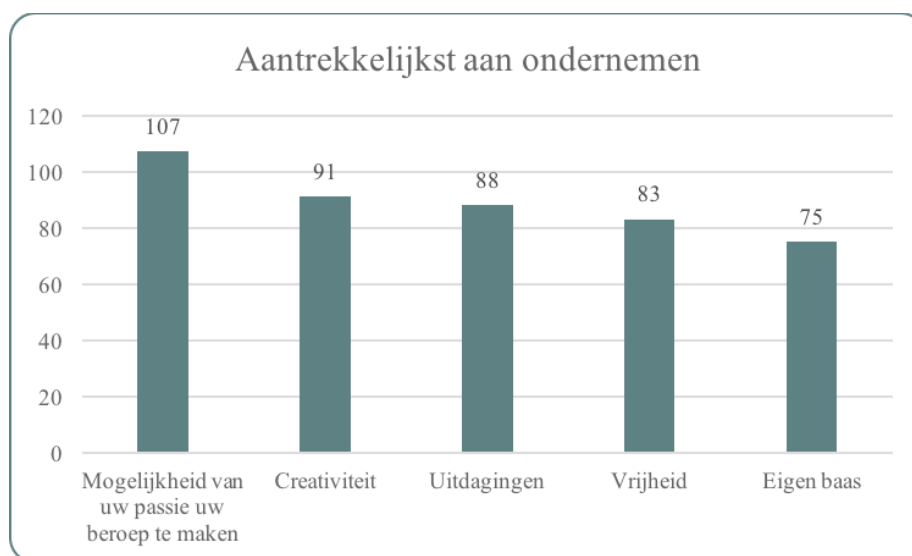
We kunnen alvast concluderen dat Belgische studenten graag de handen uit de mouwen steken om een centje bij te verdienen. 93 % (139) ondervraagden hebben reeds een eerste werkervaring achter de rug, waarvan vijf aangaven af en toe als freelancer aan de slag te gaan.

2.2 WELKE STAPPEN BIJ HET OPRICHTEN VAN EEN ONDERNEMING

Uit de enquête is gebleken dat slechts 30 % (45) van de ondervraagden weten welke stappen er komen kijken bij het oprichten van een eigen onderneming. Slechts 30 % (25) van de ondervraagde GDM studenten zijn op de hoogte van hoe de beginfase van een ondernemer er werkelijk uitziet.

2.3 VOORDELEN VAN ONDERNEMERSCHAP VOLGENS STUDENTEN

Je leven toewijden aan iets wat je graag doet, wordt duidelijk gesmaakt door onze Vlaamse studenten. 71 % (107) van de studenten vinden "van je passie je werk maken" het aantrekkelijkst aan ondernemen. Dit antwoord wordt op de voet gevolgd door creativiteit, uitdagingen en vrijheid.



2.4 MINST AANTREKKELIJKE AAN ONDERNEMERSCHAP

53 % (79) van de studenten vinden de administratie die komt kijken bij ondernemen een afknapper. We leven in een tijdperk waar we alles vrolijk delen op sociale media. Wat we eten, welke reizen we maken, met wie we optrekken, ... Maar wat met slecht nieuws? 50 % (75) van de studenten geven aan dat sociale druk aanwezig is. Wat indien je faalt? Hoe denkt de buitenwereld dan over je? Er is een te grote focus op succesverhalen. Om meer studenten warm te maken rond ondernemerschap, is er nood aan een cultuur waarin het OK is om te falen.

Vergelijking met de mentaliteit in Silicon Valley

Gemiddeld 10% van de studenten op Stanford begint met een eigen start-up tijdens hun studies. Op jaarbasis gaan 23 000 van deze ondernemingen van start. 85% hiervan faalt tijdens het eerste jaar, wat wel nog steeds betekent dat 3500 nieuwe ondernemers wél doorgroeien (Kestens, 2015). In plaats van te concentreren op de succescijfers, is het belangrijker dat we ook in België meer belang gaan hechten aan het nemen van risico's en het uitproberen van ideeën. Falen is een leerrijk proces waar je tijdens een tweede poging uit kan putten om het beter te doen. Silicon Valley's stadsvlag is een feniks die uit zijn as herrijst, mooie symbolisering van hun start-upcultuur.

2.5 LINK NAAR STUDIES

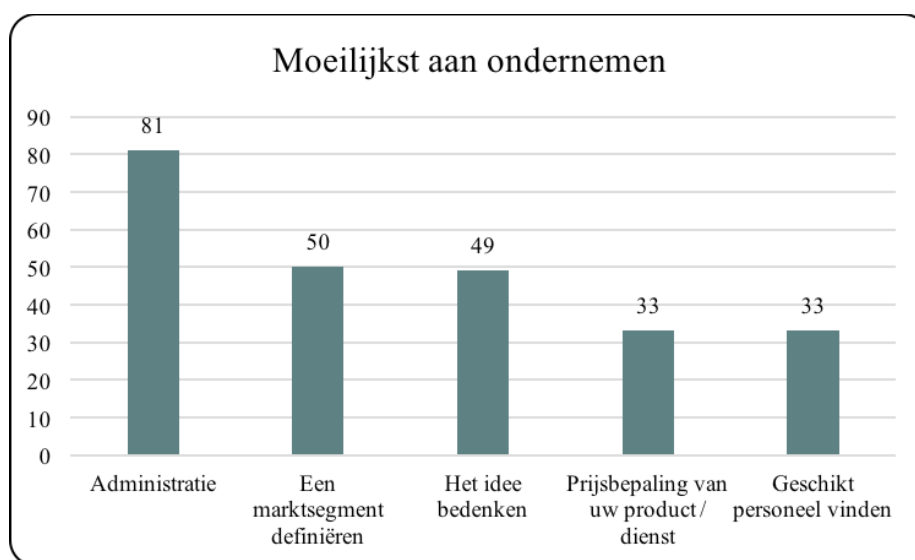
Er werd een studie rond globaal onderwijs uitgevoerd in Engeland, waarbij de edities van de voorbije 20 jaar van het magazine Forbes geanalyseerd werden. Er werd vastgesteld dat 76% van de ondernemers die in Forbes geïnterviewd werden, beschikken over een hogere opleiding, 47% beschikt over een bacheloropleiding, 23% een masteropleiding en 6% heeft een doctoraat (Coughlan, 2016).

Door een eigen enquête te analyseren gericht naar start-ups, die in hoofdstuk vijf aan bod komt, kon ik vaststellen dat 82 % (45) van de 55 ondervraagde start-up oprichters of medewerkers beschikken over aanvullende diploma's naast hun bachelor.

Bij de ondervraagde studenten gaf 23 % (34) aan bijkomende opleidingen te hebben gevolgd naast hun secundair en hun huidige hogere onderwijs opleiding. Deze bijkomende opleidingen vallen onder: avond-/ volwassenonderwijs, bijscholing, eerdere bachelor-opleiding, online certificaten, secundair-na-secundair, uitwisselingsjaren en thuisstudies.

2.6 HET MOEILIKSTE AAN ONDERNEMEN, VOLGENS STUDENTEN

Meer dan de helft van de ondervraagden denkt dat de administratieve verrichtingen die komen kijken bij het opstarten het moeilijkst zijn aan ondernemen. Op de tweede plaats staat het definiëren van het marktsegment en vervolgens op drie het bedenken van het idee.



2.7 INSPIRERENDE ONDERNEMERS

Raken onze Vlaamse studenten geïnspireerd door ondernemers van eigen bodem? Of neigt de voorkeur van de studenten naar één van de Amerikaanse big boys? 41 % (61) studenten verkoos een Amerikaanse ondernemer, maar op de voet gevolgd door 38 % (57) van de studenten die kozen voor een Belgisch rolmodel.

Dit kan door een psychologisch effect teweeggebracht zijn, aangezien Mark Zuckerberg zijn naam als voorbeeld in de enquête zelf vermeld stond. Of door zijn prominente aanwezigheid in onze hedendaagse samenleving, staat deze Amerikaanse ondernemer op nummer één bij onze Vlaamse studenten. Gevolgd door wijlen Steve Jobs en ondernemer van eigen bodem, Marc Coucke.

Top vijf van GDM studenten:

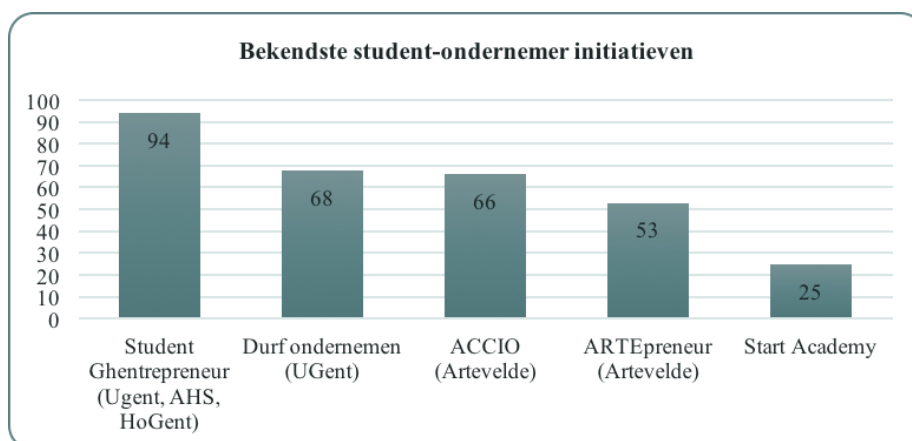
1. Mark Zuckerberg
2. Steve Jobs
3. Marc Coucke
4. Gert Verhulst
5. Jef Colruyt

“DO NOT BE EMBARRASSED BY YOUR FAILURES, LEARN FROM THEM AND START AGAIN.” - RICHARD BRANSON, CEO VIRGIN GROUP

3 GENTSE START-UP ECOSYSTEEM VOOR STUDENT-ONDERNEMERS

Gemeenschappen waar start-ups terecht kunnen om te netwerken zijn er genoeg in Gent. Denk maar aan Gent BC, Ghent Web Valley of aan Gent M. Maar wie doet wat voor student-ondernemers in Gent?

Uit onderstaande grafiek kunnen we afleiden wat de 5 bekendste student-ondernemer initiatieven zijn bij de ondervraagde studenten.



Interessante kanttekening: ARTEpreneur is enkel gekend binnen de Arteveldehogeschool. Terwijl Durf Ondernemen van UGent bij Artevelde studenten ook bekend in de oren klinkt.

3.1 WIE DOET WAT

Om een duidelijk onderscheid te maken tussen de verschillende initiatieven voor student-ondernemers, heb ik ze onderverdeeld in:

1. Initiatieven die niet-gebonden zijn aan één onderwijsinstelling
2. Opleidingsinitiatieven voor student-ondernemers
3. Ondernemende onderwijstrajecten, die geen deel uitmaken van een standaard curriculum

3.1.1 Initiatieven niet-gebonden aan één onderwijsinstelling

De volgende organisaties zijn beschikbaar voor studenten uit alle onderwijsinstellingen in Gent.

Aerey

Bij Aerey is elk ondernemend individu welkom. Deze start-up organiseert regelmatig events, waarbij de Aerey ambassadeurs ervoor zorgen dat de aanwezige profielen aan elkaar gelinkt worden op basis van interesses en naar wat ze op zoek zijn. Tijdens deze events kan je steeds ervaren ondernemers aan het woord horen, om nieuwe inspiratie en kennis op te doen. Aerey staat open voor elke ondernemer, dus na het studentenleven, kan je hier zeker ook nog terecht (E. De Bruyne, persoonlijke communicatie, 2 maart 2015).

Flyse = Flanders Youth Society for Entrepreneurship

Deze studentenvereniging is gericht naar het samenbrengen van ambitieuze studenten met een stevige passie voor ondernemerschap sinds 2010. Dit initiatief opgericht door en voor studenten, organiseert regelmatig evenementen en activiteiten om ondernemende studenten samen te brengen en goesting voor ondernemen bij studenten verder te stimuleren (FLYSE, z.d.).

Young Prozzz

Jonge en startende professionals kunnen hier samenkomen in een informele setting. Dit platform biedt netwerkevents aan waar informatie en ervaringen gedeeld kunnen worden. Buiten de online community kan je ook deelnemen aan meet-ups om persoonlijke contacten te leggen met mede jonge ondernemers (Young Prozzz, z.d.).

iStart.light

Dit is een initiatief in het leven geroepen door iMinds. Zij zijn op zoek naar ondernemende geesten die een bedrijf wensen op te richten rond digitale technologieën. Student-ondernemers of pas-afgestudeerden kunnen voor één jaar steun krijgen van dit incubatie-programma. Hier worden ze niet enkel ondersteunt met advies, maar ook door faciliteiten en zelfs financiële ondersteuning tot € 25 000 (iMinds, z.d.).

Vlajo

Vlajo is een onderdeel van het Vlaams Agentschap voor Innoveren en Ondernemen (VLAIO) en is specifiek gericht naar jonge ondernemers. In 2014 – 2015 telden de Vlajo-programma's maar liefst 108 694 deelnemers. Interessant voor hogescholen en universiteiten is het Small Business Project, waarbij studenten binnen de opleiding werken aan een eigen onderneming.

Vlajo is ook gekend door samen met ING het initiatief Start Academy op te richten. Dit is een jaarlijkse wedstrijd waar studenten met een idee kunnen genieten van professionele coaching doorheen het opstellen van hun bedrijfsplan. De Academy bevat meerdere voorrondes en workshops, waar ideeën concreter vormgegeven worden. Tijdens de finale pitch de teams hun idee voor een jury bestaande uit onderwijsbeleidvoerders, ondernemers en projectmanagers (Vlajo, z.d.).

Op de volgende pagina vindt u een interview terug met projectleider van ARTEpreneur, An Boone. Gevolgd door een interview met Evelyne Verhovert, projectverantwoordelijke van Student Ghentrepreneur.

INTERVIEW ARTEPRENEUR

- ANN BOONE

Q: Doelgroep van ARTEpreneur?

A: ARTEpreneur is opgericht voor student-ondernemers die startklaar zijn en klanten hebben, maar geen structuur. Vandaag de dag bestaat er geen juridisch, fiscaal en sociaal statuut voor student-ondernemers. Via ARTEpreneur wordt hen de mogelijkheid aangeboden om onder het ondernemings- en BTW-nummer van de studentencoöperatie met sociaal oogmerk te starten. Van zodra je student bent en slaagde voor 30 studiepunten kan je instappen in ARTEpreneur.

Het initiatief richt zich tot iedere student-ondernemer die startklaar is en begeleiding wenst bij het ondernemen. Studenten kunnen deel uitmaken van deze studentencoöperatie zolang ze student zijn = tot hun 25 jaar. Je blijft trouwens ook ten laste van je ouders, dus kinderbijslag, invaliditeitsuitkering, studiebeurs, ... blijven behouden.

Q: Wat doet dit initiatief precies?

A: De student begeleiden bij het ondernemerschap zelf, ondersteunen op vlak van boekhouding, marketing, communicatie, inkomstenmodel, financieel luik, ... Zodat de student-ondernemer alle knepen van het vak leert.

Q: Wordt er op jaarbasis hetzelfde traject gevolgd?

A: Je start bij de instroom- & voorbereidingsfase, waar je idee verder uitgewerkt wordt met je onderwijsinstelling.

Hierna volgt de experimentfase, waar je door middel van een pitch en het voorleggen van een financieel plan aan de raad van bestuur, kan toetreden aan ARTEpreneur. Er wordt van de student verwacht om zelf op zoek te gaan naar een goeroe/mentor uit zijn/haar sector, om zo de student-ondernemer mee onder te dompelen in deze persoon zijn/haar netwerk en een soort klankbord te creëren uit de sector. Via individuele en groep coaching proberen we de student-ondernemer te begeleiden naar succesvol ondernemerschap.

Tenslotte volgt de uitstroomfase, waar je van zodra je student af bent, de winsten die je verzamelde tijdens ARTEpreneur kan gebruiken als startkapitaal om zelf je onderneming op te richten.

Q: Hoeveel student-ondernemers trekt dit initiatief op jaarbasis aan?

A: Momenteel is dit een pilootproject dat de Arteveldehogeschool nog aan het uitwerken is. Op dit moment telt het initiatief 23 coöperanten, die 17 bedrijven vertegenwoordigen. Het doel is om naar 40 coöperanten te evolueren op jaarbasis. Vanaf volgend academiejaar wordt het mogelijk dit initiatief over gans Vlaanderen te verspreiden, zodat steden buiten Gent dit format kunnen kopiëren.

Q: Wat is het % drop-outs op jaarbasis?

A: Er haakten reeds 2 coöperanten af wegens de workload studies - ondernemerschap. Momenteel wordt er gewerkt om dit in kaart te brengen.

Q: Hoelang bestaat dit initiatief al?

A: De coöperatie is op 9 juli 2015 opgericht. Dit is dus het 1e levensjaar voor ARTEpreneur, waarin nog proef gedraaid wordt. Het is een vrij nieuw initiatief en heel uniek.

Q: Waarom is dit initiatief in het leven geroepen? Wat biedt het aan wat andere spelers nog niet aanboden?

A: In België is het opzetten van een structuur vrij complex als ondernemer. Er is ook al een overvloed aan initiatieven die studenten begeleiden bij het ondernemen, maar vaak zien ze door de bomen het bos niet meer. De student-ondernemer heeft in België helaas geen volwaardig juridisch, sociaal & fiscaal statuut. Om daaraan tegemoet te komen werd dit initiatief door VLAIO in het leven geroepen.

Dit project werd uitgewerkt samen met de projectpartners De Punt en Starterslabo - die reeds eerder een soortgelijke coöperatieve opgezet hebben, maar dan voor het begeleiden van werkzoekenden naar ondernemerschap - en met Formaat, een jeugdhuisenkoepel, die in mei 2016 een jongerencoöperatie opzet om het ondernemerschap in de jeugdhuisen te stimuleren.

ARTEpreneur fungeert als facturatiecentrum, waar je voor de facturen van jouw project kan gebruik maken van het ondernemings-, BTW-nummer en de bankrekening van de coöperatie. De winsten die de coöperanten genereren worden meegenomen doorheen hun traject en wordt aanzien als startkapitaal waarmee ze na afstuderen een eigen structuur kunnen uitbouwen. Hierin worden ze ook begeleid door ARTEpreneur (A. Boone, persoonlijke communicatie, 15 februari 2016).

INTERVIEW STUDENT GHENTREPRENEUR

- EVELYNE VERHOVERT

Q: Doelgroep van Student Ghentrepreneur?

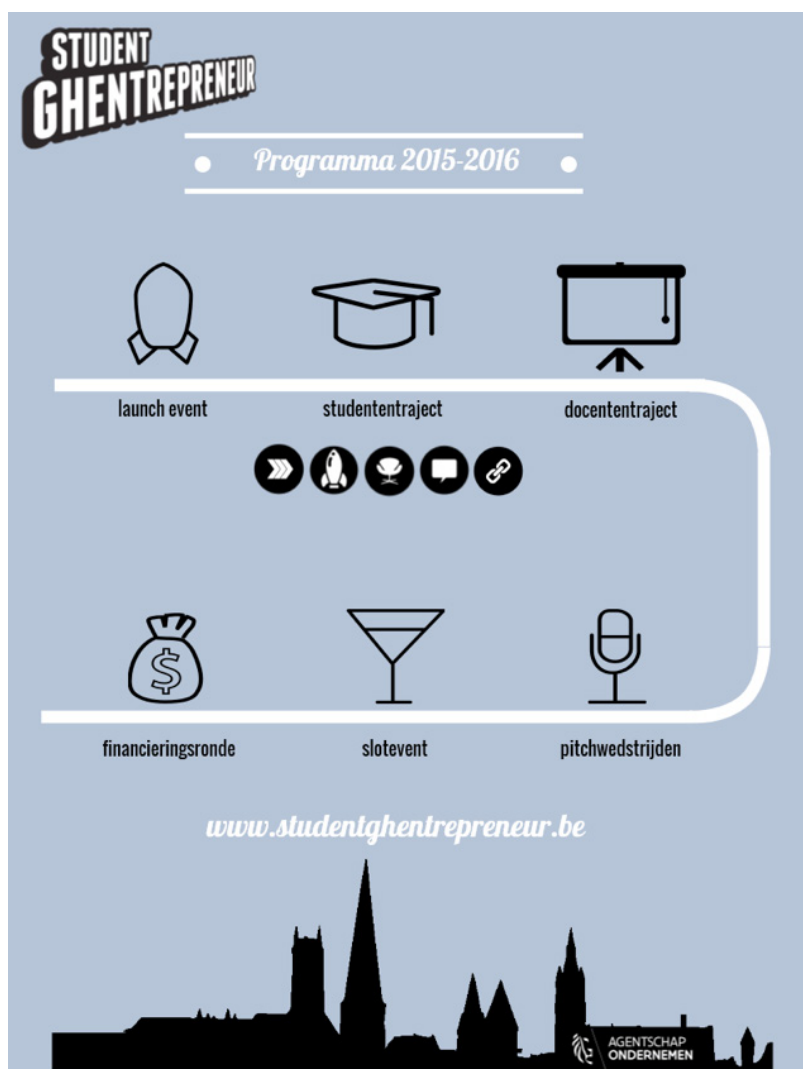
A: Student Ghentrepreneur is gericht naar studenten en docenten uit het hoger onderwijs. Het doel is om hen ondernemender te maken in hun dagelijkse activiteiten en hen bewust te maken van het belang van ondernemingszin door het organiseren van netwerkevenst. Daarnaast kunnen studenten beroep doen op experts om ondersteuning te krijgen bij de verschillende stappen in hun proces.

Q: Wat doet dit initiatief precies?

A: Het is een Gents netwerk waarbinnen samengewerkt wordt met de Arteveldehogeschool, UGent, HoGent, Stad Gent en vele andere partners (VOKA, Unizo, KBC, Xerius,...). Vanuit Student Ghentrepreneur worden er vooral inspirerende events georganiseerd, met als doel de studenten in contact te brengen met een breed netwerk. Student Ghentrepreneur organiseert ook professionaliseringsevenementen voor docenten.

Q: Wordt er op jaarbasis hetzelfde traject gevolgd?

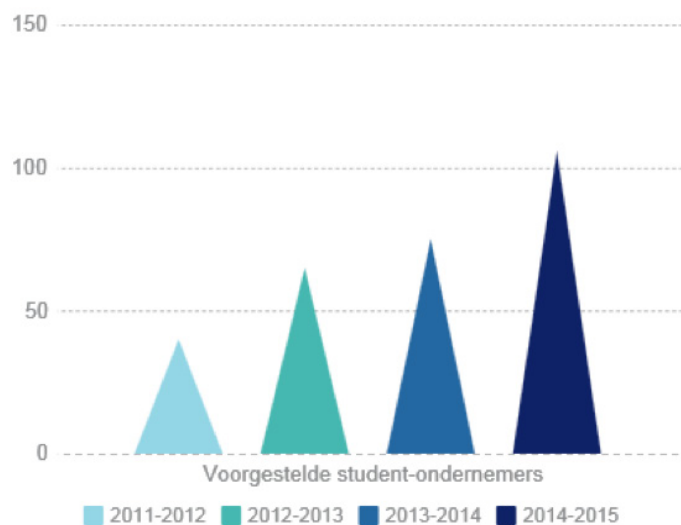
A: Elk jaar wordt volgend traject gevolgd:



Q: Hoeveel student-ondernemers trekt dit initiatief op jaarbasis aan?

A: Alle events van Student Ghentrepreneur die plaatsvonden van oktober 2013 tot mei 2015, trokken samen 1881 unieke aanwezige studenten aan. Op het slotevent, de verkiezing van de Gentse student-ondernemer, worden de student-ondernemers van het afgelopen academiejaar voorgesteld. Dit zijn allen studenten die bezig zijn met ondernemen via een eigen structuur of onder ARTEpreneur vallen.

Hieronder kan u de evolutie van het aantal ondernemende studenten zien, die voorgesteld worden op het slotevent. Deze cijfers bevatten ook de studenten zonder statuut, die bijvoorbeeld nog bezig zijn met hun opstart.



Q: Hoelang bestaat dit initiatief al?

A: Student Ghentrepreneur zag zijn eerste levenslicht in 2011. Toen was het nog een éénmalig event van één dag, maar is sinds 2013 uitgegroeid naar een jaartraject met veel events dankzij de steun van de Vlaamse Overheid.

Q: Waarom is dit initiatief in het leven geroepen? Wat biedt deze aan wat andere spelers nog niet aanboden?

A: De verschillende diensten voor student-ondernemers beseften al snel dat je sterker staat als je samenwerkt, en zo is dan de samenwerking met de Arteveldehogeschool, HoGent, UGent, Stad Gent en alle andere partners gevormd onder de term "Student Ghentrepreneur".

Q: Wat is de succes ratio van dit initiatief? Hoeveel student-ondernemers gaan effectief naar de markt met hun onderneming?

A: Niet alle studentenondernemingen overleven. In Vlaanderen heerst er nog te veel schrik om te falen. Uit falen kan je nochtans veel leren. En het is net dat wat we de studenten willen bijbrengen. We willen hen voorzien van een ondernemende ervaring waar ze echt iets uit leren. Waar ze zelf op ontdekking gaan naar hun passie, waar ze goed en minder goed in zijn.

Sommigen gaan eerst aan het werk als werknemer en starten in een latere fase zelf iets op. Het voordeel is dat ze op dat moment al heel veel kennis hebben over ondernemen. Anderen worden heel ondernemende werknemers (intrapreneurs) en onderscheiden zich op die manier van hun collega's en nog anderen zetten hun bedrijf effectief verder, soms in bijberoep, soms in hoofdberoep (E. Verhovert, persoonlijke communicatie, 12 februari 2016).

3.1.2 Opleidingsinitiatieven voor student-ondernemers

De Arteveldehogeschool, Universiteit Gent en Hogeschool Gent, hebben elk een eigen initiatief beschikbaar om ondernemende studenten te ondersteunen. Op de volgende pagina's kan u kennismaken met ACCIO, Durf Ondernemen en Centrum voor Ondernemen.

INTERVIEW ACCIO

- EVELYNE VERHOVERT

Q: Doelgroep van ACCIO?

A: Studenten & docenten uit het hoger onderwijs en deze ondernemender maken. Daarnaast worden studenten begeleid die effectief een onderneming opstarten.

Q: Wat doet dit initiatief precies?

A: Je kan als student-ondernemer op persoonlijk gesprek komen met de ACCIO-verantwoordelijke. Daarnaast is er binnen elke opleiding van Artevelde ook nog een ACCIO-opdrachthouder, een docent uit de opleiding die het eerste contactpunt is voor ondernemende studenten. De ACCIO-verantwoordelijke helpt de studenten met het vormgeven van hun idee en begeleidt hen ook in de eerste stappen naar het ondernemerschap, bijvoorbeeld bij het opmaken van hun businessplan.

ACCIO probeert om binnen de hogeschool de combinatie studeren en ondernemen zo goed mogelijk te maken, dit wordt mede mogelijk gemaakt door met docenten te praten en initiatieven op poten te zetten.

Q: Wordt er op jaarbasis hetzelfde traject gevolgd?

A: Binnen ACCIO worden de studenten hun vragen ad hoc opgevangen, er is niet echt een vast traject aanwezig. Studenten kunnen dus op gelijk welk moment instappen in dit initiatief.

Q: Hoeveel student-ondernemers trekt dit initiatief op jaarbasis aan?

A: ACCIO begeleidt jaarlijks een 100-tal studenten, waarvan, 15 studenten met het statuut van student-ondernemer in 2015-2016.

Q: Waarom is dit initiatief in het leven geroepen? Wat biedt dit aan wat andere spelers nog niet aanboden?

A: De Arteveldehogeschool draagt ondernemingszin en -schap hoog in het vaandel. Ondernemingszin werd opgenomen in het beleidsplan van de Arteveldehogeschool. Er worden 2,6 VTE's ter beschikking gesteld door het beleid om ondernemingszin en -schap te stimuleren Arteveldebreed (A. Boone, persoonlijke communicatie, 17 mei 2016).

A: De maatschappij is in vergelijking met 20 à 25 jaar geleden sterk veranderd. Mensen moeten flexibel, dynamisch, kritisch, gepassioneerd, ... en ondernemend zijn. Ook op de arbeidsmarkt wordt van werknemers/ ondernemers steeds meer gevraagd. Het onderwijs moet hierop inspelen want zij leveren de toekomstige werknemers/ ondernemers af.

Er was dus nood aan aandacht voor ondernemingszin/ ondernemerschap in het hoger onderwijs, vandaar de oprichting van ACCIO (E. Verhovert, persoonlijke communicatie, 12 februari 2016).

INTERVIEW DURF ONDERNEMEN (UGENT)

- STEVE STEVENS

Q: Doelgroep van Durf Ondernemen?

A: UGent studenten (bachelor en master).

Q: Wat doet dit initiatief precies?

A: Wij spelen in op diverse vlakken:

- Lesgeven: we bieden een leerlijn aan met 4 verschillende keuzevakken binnen UGent
- Attest bedrijfsbeheer toekennen
- Statuut student-ondernemer beheren en toekennen
- Coaching en advies geven aan pre-starters en starters
- Aanbieden van werkruimte (vergaderzalen)
- Aanbieden van extra-curriculaire activiteiten rond ondernemerschap
- Inzicht geven in het ondernemend potentieel van de studenten via hunchup.be
- Matchmaking platform tussen idee bedenkers en ondernemende studenten.

Q: Wordt er op jaarbasis hetzelfde traject gevolgd?

A: Elk jaar hebben we inderdaad een gelijkaardige aanpak. Al proberen we elk jaar extra diensten te voorzien. De student kan echter op gelijk welk moment instappen. Het is geen opvolgtraject.

Q: Hoeveel student-ondernemers trekt dit initiatief op jaarbasis aan?

A: Aantal statuten student-ondernemer:

In 2011-12: 37

In 2012-13: 51

In 2013-14: 55

In 2014-15: 73

In 2015-16: voorlopig 47 (het cijfer kan nog tot eind dit academiejaar toenemen).

Daarnaast komen heel wat studenten gewoon op adviesgesprek. Zo zagen we er in het huidige academiejaar al 190. Er volgen dit jaar in totaal ongeveer 600 studenten de vakken uit onze leerlijn.

Q: Wat is het % van drop-outs op jaarbasis?

A: We hebben voorlopig nog maar één echte drop-out gehad op alle gepasseerde jaren.

Q: Hoelang bestaat dit initiatief al?

A: Sinds 2011-2012.

Q: Waarom in het leven geroepen? Wat biedt u aan wat andere spelers nog niet aanboden?

A: Op dat moment zijn we gestart met het statuut student-ondernemer toe te passen. We zijn hiermee gaan focussen op de student als ondernemer, omdat tot dan niet echt enige ondersteuning bestond en ondernemerschap niet als carrièreoptie werd gepromoot.

Q: Wat mist het Gentse ecosysteem voor student-ondernemers nog volgens u?

A: Financiële ondersteuning. Ondersteuning bij de doorgroei (advies bij het binnenhalen van extra investering, hulp bij negotiatie van contracten of aandeelverdeling), enkele senior mentors of starters die het ook gemaakt hebben, die hun advies vrijblijvend doorgeven (S. Stevens, persoonlijke communicatie, 3 maart 2016).

INTERVIEW CENTRUM VOOR ONDERNEMEN (HOGENT) - POL BRACKE

Q: Doelgroep van Centrum voor Ondernemen?

A: Het Centrum voor Ondernemen richt zich tot zowel studenten, lectoren als externe organisaties. Primaire doelgroep is uiteraard de studentenpopulatie van HoGent.

Q: Wat doet dit initiatief precies?

A: Het Centrum voor Ondernemen doet volgende zaken:

- Studenten stimuleren die een businessidee hebben en overwegen om dat uit te werken
- Studenten die het vaste voornemen hebben om ondernemer te worden informatie en advies geven
- Lectoren met vragen rond ondernemerschap en/of concrete ondernemende projecten helpen om concrete real-life cases te integreren in de opleidingen
- Mee-begeleiding van keuzevak ondernemen
- Concrete vragen of probleemstellingen van externe organisaties, trachten te integreren in de opleidingen, in overleg met betrokken lectoren en mee-faciliteren van dergelijke projecten.
- Organiseren van infosessies (vaak binnen het partnerschap van Student Ghentpreneur) voor studenten en lectoren.

Q: Wordt er op jaarbasis hetzelfde traject gevolgd?

A: Het Centrum voor Ondernemen heeft begin 2015 een drastische reorganisatie ondergaan (van +5VTE naar 1,5 VTE). Bovenstaand aanbod kan echter beschouwd worden als het basisaanbod, de kernactiviteit.

De intensiteit van de begeleiding (van student-ondernemers) hangt van de student zelf af, is immers (niet volledig, maar voor een groot stuk wel) vraaggestuurd.

Q: Hoeveel student-ondernemers trekt dit initiatief op jaarbasis aan?

A: HoGent telde de voorbije jaren weinig studenten met het statuut van student-ondernemer. Er waren echter wel behoorlijk wat studenten die ondernemer waren, maar het statuut niet aanvroegen en mede daardoor onder de radar bleven. Dit academiejaar is het aantal studenten met statuut student-ondernemer gestegen tot 16 (tegenover minder dan de helft voorgaande jaren).

Q: Wat is het % van drop-outs op jaarbasis?

A: We hebben geen weet van drop-outs. Integendeel, in de loop van het academiejaar komen er steeds meer studenten langs met interesse om te ondernemen.

Q: Hoelang bestaat dit initiatief al?

A: Het CvO bestaat intussen 8 jaar, maar maakte, zoals hierboven al aangegeven, bij het begin van academiejaar 15-16 een doorstart in fel ingekrompen versie.

Q: Waarom in het leven geroepen? Wat biedt u aan wat andere spelers nog niet aanboden?

A: Aangezien het CvO de eerste instantie was die binnen het hoger onderwijs in het Gentse ondernemend onderwijs en ondernemerschap bijkomend ondersteunde, was het hele aanbod van CvO bij zijn ontstaan nieuw. Sinds enkele jaren hebben ook UGent (Durf Ondernemen) en Artevelde (ACCIO) vergelijkbare initiatieven opgestart.

Een element waar CvO zich in tracht te onderscheiden is het integreren van vragen van externe organisaties en bedrijven in de opleidingen, met de bedoeling op die manier multidisciplinair werken ingang te doen vinden in ons onderwijsaanbod. Het is al veelvuldig aangetoond dat multidisciplinair werken onder meer de ondernemende competenties van studenten kan aanwakkeren).

Q: Wat is de succes ratio van dit initiatief? Hoeveel student-ondernemers gaan effectief naar de markt met hun onderneming?

A: Het zou fout zijn om het succes te meten aan het aantal student-ondernemers dat doorstroomt. Dat is uiteraard een indicatie, maar geen doel op zich. Het is veeleer een van de gevolgen van een consistent beleid waarbij ondernemend onderwijs wordt gestimuleerd. Succes moet dan ook veeleer gemeten worden aan de hand van de toename van ondernemende competenties bij de studenten bij de uitstroom, in vergelijking met de instroom.

Q: Wat mist het Gentse ecosysteem voor student-ondernemers nog volgens u?

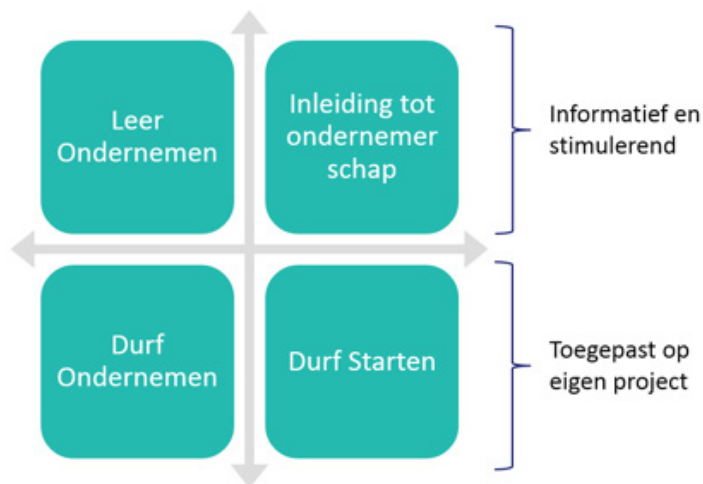
A: Het Gentse ecosysteem is een sterk systeem. Een gemeenschappelijke ruimte waar student-ondernemers, start-ups, ondernemers, lectoren, e.d. elkaar kunnen ontmoeten zou zeker welkom zijn. Maar daar wordt dus werk van gemaakt via de Startersfabriek.

Daarnaast mag er meer aandacht gaan naar sociaal ondernemerschap, waarrond binnen Gent veel expertise bestaat (P. Bracke, persoonlijke communicatie, 7 maart 2016).

3.1.3 Ondernemende trajecten die geen deel uitmaken van het standaard curriculum

Sinds dit academiejaar biedt *Arteveldehogeschool* aan alle Arteveldebrede studenten de mogelijkheid om het extra-curriculaire OLOD Ondernemen I te volgen. Deze optie werd beschikbaar gesteld om meer studenten warm te maken voor ondernemerschap. Na het slagen voor dit OLOD verkrijgt je het attest van bedrijfsbeheer, wat het eenvoudiger maakt om nog tijdens je studies te starten met je eigen onderneming. Op 29 januari reikte minister Muylers attesten van bedrijfsbeheer uit aan enkele Gentse student-ondernemers (Arteveldehogeschool, 2016). Dit attest wordt trouwens sinds kort uitgereikt door de hoger onderwijsinstelling zelf, na een beleidsnota samengesteld door het forum Ondernemend Hoger Onderwijs, waarin alle Vlaamse hoger onderwijsinstellingen vertegenwoordigd zijn (A. Boone, persoonlijke communicatie, 20 april 2016).

Durf Ondernemen biedt enkele keuzevakken aan, die ze bundelen onder de noemer 'leerlijn'. Je kan kiezen welke van de vier trajecten het beste aansluit bij waarnaar je op zoek bent. Deze keuzevakken zijn optioneel, en kan je opnemen in je curriculum indien je beschikt over een keuzemogelijkheid. Zo niet, kan je meer dan 60 studiepunten opnemen en deelnemen aan één van onderstaande keuzevakken (Durf Ondernemen, z.d.).



Bron: <http://www.durfondernemen.be/sites/www.durfondernemen.be/files/voorstelling%20leerlijn.png>, opgeroepen op 21 maart 2016

Ook het *Centrum voor Ondernemen* biedt een ondernemend keuzevak aan. Deze is gericht naar studenten uit niet-economische opleidingen. Het doel is om multidisciplinaire teams van studenten te doen samenwerken aan een realistisch bedrijfsplan (HoGent, 2012).

Binnen LCIE aan de KU Leuven kunnen studenten sinds oktober 2014, instappen in de *LCIE Entrepreneurship Academy*. Deze biedt ondernemende studenten een aanbod van diverse ondernemende vakken, waarvoor ze na het slagen voor 18 ECTS punten buiten hun normale curriculum, een certificaat overhandigd krijgen (LCIE, z.d.).

Universiteit Antwerpen biedt de mogelijkheid aan om op drie jaren tijd van idee tot project te gaan. Studenten kunnen kiezen voor een keuzetraject "*The Company*", dat deel uitmaakt van het curriculum (Universiteit Antwerpen, z.d.).

Academics for Companies te Leuven werd opgericht vanuit het wereldwijde Jade netwerk. Dit netwerk is een Europees initiatief dat ondernemingen die opgericht zijn door hogeschoolstudenten, onder zijn vleugels neemt. Het doel hiervan is ondernemerschap bij studenten aan te wakkeren en hun te voorzien van praktijkervaring. Doorheen hun curriculum kunnen deze studenten hun theorie omzetten in praktijk door diensten te verlenen aan de bedrijfswereld (JADE, z.d.).

Zo biedt *Academics for Companies* marktonderzoeken, haalbaarheidsstudies en nog veel meer aan (L. Decremer, persoonlijke communicatie, 20 maart 2016).

Of, je kan kiezen voor een postgraduaat *Innoverend Ondernemen* voor ingenieurs. Deze kan je volgen aan elke Vlaamse universiteit. Je kan kiezen tussen een in-company, teamproject of start-up project (Innoverend ondernemen, 2015).

Tijdens de opleiding KMO-management aan de *Arteveldehogeschool* kunnen studenten ook in team een real-life project uitwerken. In het eerste semester van schijf drie gaan ze op zoek naar een product en in het tweede semester brengen ze dit op de markt (A. Boone, persoonlijke communicatie, 20 april 2016).

3.2 GENTSE STUDENT-ONDERNEMERS AAN HET WOORD

Vorig jaar in maart 2015, waren er 150 student-ondernemers in Gent. De onderwijsinstellingen streven naar 350 op jaarbasis (Lent, 2015). Hoe is het nu werkelijk om student-ondernemer te zijn? Hiervoor heb ik, door middel van de enquête die u kan terugvinden als tweede bijlage, 12 student-ondernemers ondervraagd met heel uiteenlopende profielen. Van KMO-management tot verpleegkunde, in elke niche zijn er ondernemende mogelijkheden te vinden. 50 % (6) van de ondervraagde student-ondernemers gaf zelfs aan dat hun onderneming niet in lijn is met de studies die ze momenteel volgen.

Wanneer ik hen vroeg wat het moeilijkst is aan het combineren van ondernemen met hun studies, gaven ze volgende antwoorden:

- De balans vinden tussen studeren en ondernemen, prioriteiten stellen
- Mensen nemen studenten niet altijd serieus, wat ondernemen soms moeilijk maakt

Als tip naar toekomstige student-ondernemers, waren de ondervraagde studenten unaniem: gewoon doen is de boodschap!

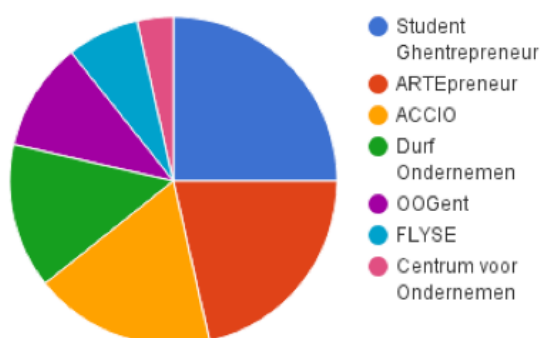
Wat vinden deze jonge ondernemers dat het Gentse ecosysteem nog mist voor student-ondernemers?

- Meer subsidies/ financiële steun
- Minder administratieve taken
- Vallen onder een koepelorganisatie, maar onafhankelijk kunnen werken onder een eigen naam
- (Verplicht) uurtje met de mentor/ week, one-to-one oplossingen uitwerken
- Plaats om te ondernemen en te netwerken
- Forum voor groepsaankopen van promo-materiaal
- Een platform waar ze in contact kunnen komen met mede-ondernemers
- Meer gericht advies

De CEO van het succesvolle (en voormalige studentenstart-up) Teamleader, Jeroen De Wit, is alvast grote voorstander van student-ondernemerschap:

“Wij waren in 2010 de eerste Gentse student-ondernemers (een prijs van Stad Gent voor ondernemende studenten, nvdr). Verschillende andere studenten die toen ook al bezig waren met een eigen bedrijf werken nu bij ons of binnen andere start-ups. Van entrepreneur zijn ze intrapreneur geworden. Die ervaring is enorm belangrijk. Je bedrijf opstarten moet niet slagen. Maar het is enorm belangrijk om later aan de slag te kunnen gaan in gevestigde bedrijven of start-ups.” – (Wit, 2016)

De ondervraagde jonge ondernemers kwamen met volgende instanties in contact. Door te weinig ondervraagde student-ondernemers, kan ik hier helaas niets uit concluderen dat staaft met de realiteit.



3.3 ROL VAN DE OVERHEID OM ONDERNEMERSCHAP TE STIMULEREN BIJ GENTSE STUDENTEN

In het algemeen kunnen we stellen dat de Gentse overheid een ondersteunende rol speelt om alle instanties te begeleiden en financieel te ondersteunen.

Een groot struikelblok is nog steeds het statuut van student-ondernemers. Momenteel mogen deze slechts € 1439,42 verdienen op jaarbasis om geen sociale bijdragen te moeten betalen. Terwijl jobstudenten tot € 6000 kunnen verdienen. Veel studenten haken hierdoor helaas af. UNIZO heeft hiervoor een voorstel uitgewerkt om student-ondernemers een duwtje in de rug te geven. Concreet willen ze het netto belastbaar inkomen verhogen naar € 6505,33. Tot deze drempel moeten student-ondernemers geen sociale bijdrage betalen (UNIZO, 2016).

Naast UNIZO wordt er ook via het forum Ondernemend Hoger Onderwijs gepleit voor betere omstandigheden voor student-ondernemers. In dit forum werkten ze een beleidsnota uit omtrent hun bekommernissen over het gebrek aan een juridisch, fiscaal en sociaal statuut voor student-ondernemers. Het statuut dat momenteel bestaat voor student-ondernemers is gecreëerd door de hoger onderwijsinstellingen zelf en is helaas louter een erkenning (A. Boone, persoonlijke communicatie, 20 april 2016).

Dit label biedt gelukkig ook enkele voordelen. Dankzij deze erkenning kunnen student-ondernemers genieten van business coaching, faciliteiten, netwerken van ondernemers, bootcamps, ...

Sinds 2014 kunnen deze studenten, afhankelijk van de fase waarin ze zich bevinden, een startersportefeuille aanvragen via Student Ghentrepreneur. Dit is een initiatief waarbij studenten virtueel een bepaald bedrag krijgen om hun te helpen met juridisch advies, business coaching of om deel te nemen aan (betalende) events (Student Ghentrepreneur, z.d.).

De regelgeving voor doctoraatsstudenten heeft ook nood aan aanpassingen. Nu geldt immers de regel dat studenten die doctoreren een beurs krijgen en daarbovenop geen verdere bronnen van inkomsten mogen genereren. 80% van doctorandi vindt een baan buiten de universiteit na afstuderen, wat aantoont dat ze niet eeuwig onderzoek blijven verrichten. Waarom deze studenten dan ook geen kans geven om hun talenten te ontwikkelen in bijvoorbeeld een zelfstandige activiteit naast hun studies?

Het Vlaams parlement werd hiervan op de hoogte gebracht op 3 maart 2016, door de Vlaamse Raad voor Wetenschap en Innovatie (VRWI). Hopelijk kunnen toekomstige doctorandi hierdoor genieten van gunstigere omstandigheden (Paepe, 2016).

Laten we eens kijken naar het succes van STEM-activiteiten, waar lagere school studenten in contact komen met wiskunde, wetenschappen, techniek en technologie. Minister van Onderwijs Hilde Crevits en minister van Economie, Werk en Innovatie Philippe Muyters zijn alvast heel enthousiast over de resultaten. We zien dat meer jongeren kiezen voor een STEM-opleiding en STEM-job (Crevits, 2016). Wat als we meer ondernemende/ praktijkgerichte (buitenschoolse) activiteiten aanboden? Zouden we dan hetzelfde effect zien?

Wat als we deze succesverhalen qua activiteiten combineren met het feit dat studenten bereid zijn samen te werken om hun gemeenschap te verbeteren? Dit zou burgemeester Daniel Termont's visie over Gent als Smart City goed uitkomen. Gent maakt deel uit van het Open and Agile Smart Cities Initiative, waar de stad zijn data openbaar beschikbaar stelt aan de gemeenschap om co-creatie en burgerbetrokkenheid te stimuleren. Het zou niet enkel goed zijn qua verdere optimalisatie van de stad, maar het zou ook inzetten op de Gentse "smart citizens" (Stad Gent, 2016).

Burgemeester Termont vindt alvast dat de concurrentie tussen onze Vlaamse universiteiten niet nodig is, we kunnen meer bereiken door samen te werken (Verheijden, 2016). Een denkwijze die we zeker terugvinden in Ghentrepreneur en ARTEpreneur. Maar ook in bijvoorbeeld de co-creatie van de nieuwe digitale bibliotheekbeleving De Krook, waar studenten ook aan kunnen deelnemen (Digipolis, 2016). Wat een geweldig initiatief is om jong potentieel te betrekken bij het mede-vormgeven van ons Gents stadsbeeld.

**ACHIEVEMENT SEEMS TO BE CONNECTED
WITH ACTION. SUCCESSFUL MEN AND
WOMEN KEEP MOVING. THEY MAKE
MISTAKES BUT THEY DON'T QUIT.
- CONRAD HILTON, HOTELIER**

4 WAT NA HET AFSTUDEREN

Volgende organisaties & overheidsinstanties kunnen je helpen met je ondernemersdromen nadat je afstudeert in Gent.

iMinds

De kern van deze organisatie is digitale innovatie en ondernemerschap. iMinds huisvest meer dan 900 academische onderzoekers in 5 Vlaamse universiteiten. Door middel van coöperatieve onderzoeksprojecten, waarbij KMO's een grote rol spelen, gaan ze op zoek naar hoe ze digitale knowhow kunnen vertalen in nieuwe producten en diensten.

Technologische ondernemers kunnen ook ondersteuning vinden bij iMinds. Ze krijgen hulp bij de opstart van hun onderneming en bij eventuele groeiplannen (iMinds, z.d.).

Start It @KBC

Met hun recentste uitbreiding in Kortrijk, kunnen we spreken van een waar succesverhaal in het Belgische startup landschap. Iedereen met een innovatief idee, kan zich aanmelden voor de ondersteuning van Start It. Wanneer je idee goedgekeurd wordt, kan je genieten van een netwerk van inspirerende mensen op de juiste plaats. Want je mag ruim een jaar handelen vanuit een Start It complex, waar ideeën en ondernemerschap ruimschoots aanwezig zijn bij andere aanwezige start-ups (Start it @kbc, z.d.).

VLAIO

VLAIO staat voor: Vlaams Agentschap voor Ondernemen en Innovatie. De place-to-be voor ondernemers in Vlaanderen. Ondernemers kunnen hier vanaf hun start terecht voor ondersteuning en advies. VLAIO werkt samen met talloze partners om hun aanbod zo divers mogelijk te maken.

VLAIO ondersteunt ook de VZW Netwerk Ondernemen, dat startende ondernemers verbindt met een ervaren ondernemer die hen begeleiding en kwalitatieve mentorschap aanbiedt (Vlaio, z.d.).

Startersfabriek

Deze werd reeds eerder aangehaald in deze bachelorproef. De Startersfabriek wordt de centrale verzamelplaats voor alle ondersteuning die momenteel aanwezig is voor ondernemers binnen Gent. Dit gaat het eenvoudiger maken voor starters om hun weg te vinden in het overaanbod van diensten (OOGent, z.d.).

Bryo

Bryo staat voor Bright & Young en is een project van VOKA (het Vlaamse netwerk van ondernemingen). Jonge adolescenten van 18 tot 36 jaar kunnen terecht bij Bryo voor ondersteuning bij het omzetten van een idee in een onderneming.

Deelnemers kunnen twee jaar lang genieten van begeleiding doorheen het hele stappenplan die komt kijken bij het oprichten van een onderneming (BRYO, z.d.).

Flanders DC

Ondernemen en creativiteit zijn de twee belangrijkste pilaren waar Flanders DC op steunt. Je kan er terecht bij hun kenniscentrum of maak een persoonlijke afspraak voor een evaluatie van je ondernemingsidee (Flanders DC, z.d.).

VDAB

De VDAB (Vlaamse Dienst voor Arbeidsbemiddeling) stelt een vacature databank ter beschikking waar je op zoek kan gaan naar potentiële werkkrachten. Maar ook opleidingen voor wie denkt aan het oprichten van een eigen onderneming (VDAB, z.d.).

UNIZO

UNIZO staat voor Unie van Zelfstandige Ondernemers. Je kan hier terecht voor het bijwonen van events of infosessies. Of een cursus indien je je kennis wilt bijschaven over een bepaald onderwerp. UNIZO is de grootste ondernemersorganisatie van Vlaanderen, die instaat voor het draagbaar maken van het ondernemersklimaat. Ondernemers kunnen er terecht voor persoonlijk advies over dagdagelijkse handelingen (UNIZO, z.d.).

OOGent

OOGent (Ondersteuningspunt Ondernemers Gent) staat je bij met advies bij het opstarten van je onderneming tot fiscale bekommelingen. OOGent is de plaats voor het antwoord op alle vragen rond ondernemerschap (OOGent, z.d.).

StartersLabo

Het Starterslabo is een activiteitencoöperatie die niet-werkende werkzoekenden ondersteunen in hun pad naar zelfstandig ondernemerschap. Hiervoor werken ze samen met Vlaio. Hun werkwijze is te vergelijken met ARTEpreneur, waar de werkzoekenden hun idee kunnen uittesten onder de overkoepelende organisatie van Starterslabo (Starterslabo, z.d.).

Securex, Xerius, Acerta, Zenito

Deze zijn allen ondernemingsloketten waar je naast de nodige opstartformaliteiten, ook dienstverlening kan vinden als starter en als reeds gevestigd bedrijf.

De Punt

Bij dit groeiplatform voor ondernemen kan je als starter terecht van idee tot lancering van je onderneming. De Punt handelt vanuit een sociaal en duurzaam karakter, dus indien je een sociaal project wenst te lanceren, loop hier dan zeker eens binnen! De Punt voorziet co-working spaces, administratieve & HR-ondersteuning en biedt regelmatige opleidingen en netwerkevenementen aan (De Punt, z.d.).

Telenet Kickstart door Idealabs

Telenet deelt zijn expertise met start-ups die met innovatieve ideeën op vlak van connected living, entertainment en business bezig zijn. Buiten de expertise van mentors en know-how, stelt Telenet ook co-working spaces en technologie ter beschikking. In deze accelerator kan je met je team ook genieten van seed funding (Telenet, z.d.).

4.1 ZES REDENEN OM ALS ONDERNEMER TE BLIJVEN PLAKKEN IN GENT

1. Inschrijving in KBO terugbetaald.
2. Starterscontract.
Je kan tot € 5000 terugverdienen door gebruik te maken van professioneel advies en op maat gemaakte cursussen te volgen.
3. Halfjaarlijks startersevent.
Om de community der ondernemers verder te ondersteunen, biedt Gent tweemaal per jaar een evenement aan in teken van ondernemerschap. Hier kan je in contact komen met initiatieven die je mogelijks vooruit kunnen helpen. Maar ook in contact komen met nieuwe partners.
4. Continu advies en financiële steun.
 - Het OOG staat centraal voor alles omtrent ondernemerschap.
 - Je kan kans maken op een subsidie van € 17 500 bij een renovatie van een handelspand.
 - Belastingvrijstelling op een handelspand kleiner dan 500 m².
 - De Gentse horecacoach.
5. Tal van bedrijventra en co-workingspaces.
6. Creatieve stad bij uitstek.
Bijna 18% van alle Gentse zelfstandigen baten een creatief beroep uit.
Het Rabot doet nu dienst als het Creatief Kwartier (Xerius, 2014).

4.2 EU-INITIATIEF ROND ONDERNEMERSCHAP

Indien je interesse hebt om internationale ervaring op te doen als ondernemer, kan je terecht bij Erasmus for Youth Entrepreneurs. Op de volgende pagina vindt u een interview terug met Diana Pati, projectleidster van het Erasmus for Youth Entrepreneurs initiatief.

INTERVIEW ERASMUS FOR YOUTH ENTREPRENEURS

- DIANA PATI

Q: Doelgroep van Erasmus for Youth Entrepreneurs?

A: Elke ondernemer zonder leeftijdsgrens, met een degelijk ondernemingsplan, een start-up of een bedrijfsleider met meer dan 3 jaar ervaring.

Q: Wat doet dit initiatief precies?

A: Aanbieden van een setting waarbij kruisbestuiving tussen 2 ondernemers kan plaatsvinden. Hier delen beide partijen ervaringen, ideeën en marktinzichten. Het idee is dat de jonge ondernemer frisse inzichten kan leveren en de host fungeert als mentor.

Q: Wordt er op jaarbasis hetzelfde traject gevolgd?

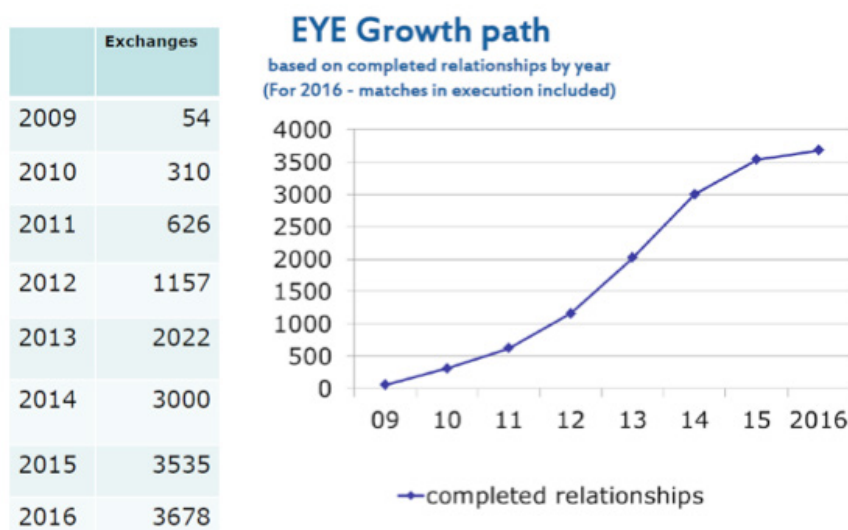
A: Het programma loopt doorheen het jaar en deelnemen kan om het even wanneer gedurende het jaar.

Q: Wanneer kan een student gebruik maken van dit initiatief?

A: Zolang de student over een degelijke motivatie beschikt om een onderneming te starten en bereid is minimum een maand lang op een Erasmus-uitwisseling te gaan om zijn/ haar idee te testen. Er is geen verplichting om effectief een onderneming op te richten, maar doorheen het applicatieproces wordt het ondernemingsplan wel grondig onderzocht.

Q: Hoeveel student-ondernemers trekt dit initiatief op jaarbasis aan?

A: Er zitten momenteel 12 000 ondernemers in de database. In onderstaande grafiek kan u de groei van ons ledenaantal terugvinden. Elke "exchange" bevat twee ondernemers (één nieuwe ondernemer & één host).



Q: Hoelang bestaat dit initiatief al?

A: Het initiatief bestaat sinds 2009.

Q: Waarom in het leven geroepen? Wat biedt u aan wat andere spelers nog niet aanboden?

A: Een van de voornaamste doelen van dit programma is om de mobiliteit van ondernemers te versterken. Waardoor internationale ondernemingen kunnen opgericht worden. De EU heeft dit programma in het leven geroepen om ondernemers de kans te geven hun horizon te verbreden en meer Europese relaties te creëren tussen bedrijven. Ook een belangrijk doel van het initiatief: de jeugdwerkloosheid verbeteren.

Q: Wat is de succes ratio van dit initiatief? Hoeveel student-ondernemers gaan effectief naar de markt met hun onderneming?

A: Volgens de meest up-to-date informatie starten 36,5 % van de deelnemers hun eigen onderneming na deelname.

Q: Tenslotte, wat mist het Gentse ecosysteem voor student-ondernemers nog volgens u?

A: Er is veel commotie rond student-ondernemerschap, wat ik geweldig vind. Maar tegelijkertijd kan het moeilijk worden voor student-ondernemers om te navigeren in alle informatie die voor hen voorhanden is. Ik stel voor om meer gerichte informatie te voorzien, met praktijkgerichte workshops en de mogelijkheid om ondernemers te betrekken in het pad van een student-ondernemer. Dit via stageplaatsen in start-ups of start-ups workshops te laten geven aan studenten (Diana Pati, persoonlijke communicatie, 3 maart 2016).

**"THERE IS ONLY ONE SUCCESS, TO BE
ABLE TO SPEND YOUR LIFE IN YOUR
OWN WAY."- CHRISTOPHER MORLEY,
SCHRIJVER**

5 START-UPS AAN HET WOORD

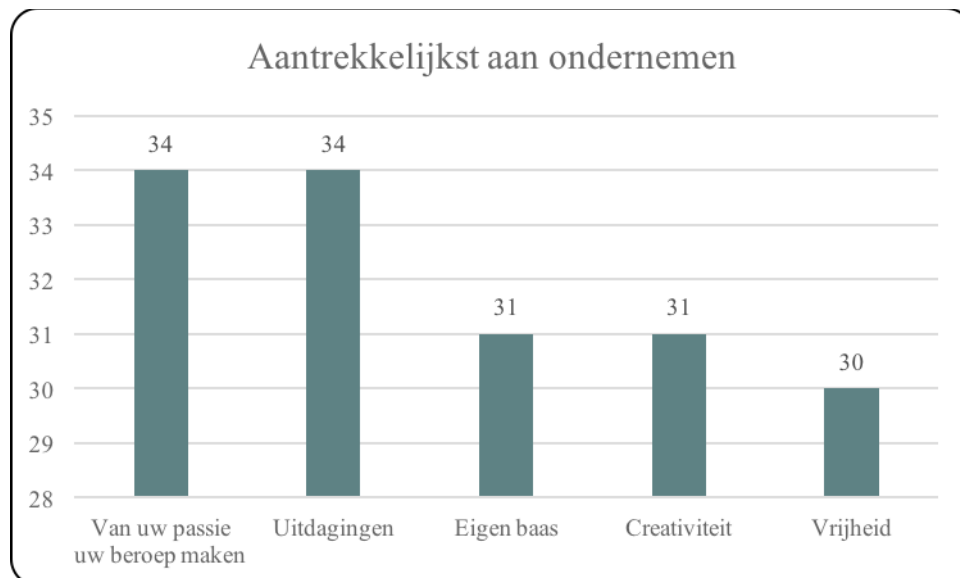
Om enkele concrete ervaringen van gevestigde start-ups te vergaren, heb ik hiervoor de enquête die u vindt in bijlage III, samengesteld. Hieraan hebben 55 start-ups deelgenomen. De leeftijd van deze start-ups varieert van één maand tot acht jaar.

5.1 ROL VAN HET ONDERWIJS IN HUN TRAJECT

Algemeen kunnen we vaststellen dat 58 % (32) van de ondervraagde start-up oprichters of partners een economisch gerichte opleiding gevolgd hebben. Hierbij was ook duidelijk dat vooral de managementopleidingen aan de Vlerick Business school populair zijn. 18 % (10) van de ondervraagden bezitten immers over een Vlerick diploma/ certificaat. Online certificaten blijken hun intrede te maken bij jonge start-ups. Twee start-up partners gaven aan bij te scholen via Coursera cursussen.

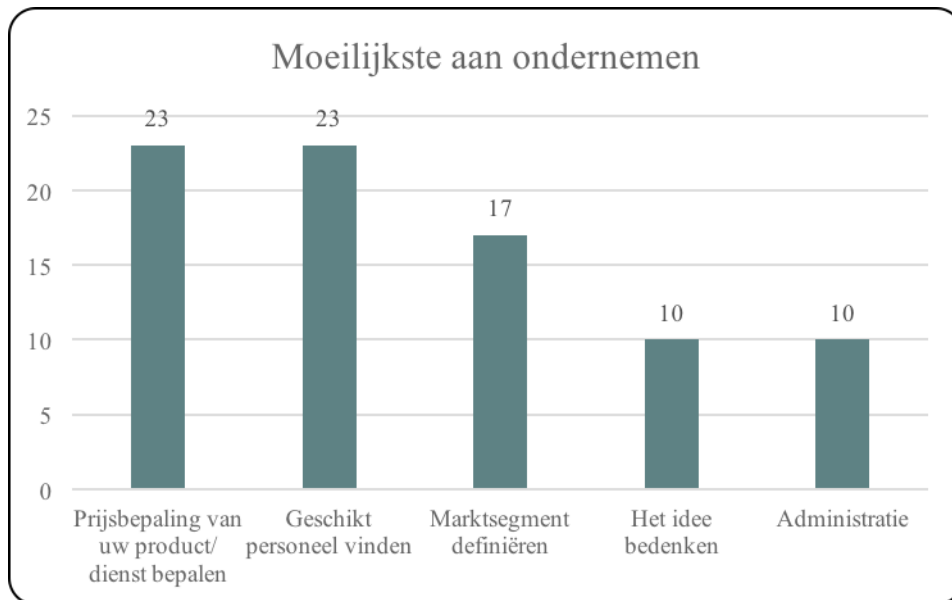
5.2 AANTREKKELIJKST AAN ONDERNEMERSCHAP

We stellen gelijkenissen vast tussen de enquêtes voor studenten en deze voor gevestigde ondernemers. Van hun passie hun beroep maken, is voor de meeste ondernemers het meest aantrekkelijke aan ondernemerschap. Dit staat op een gedeelde eerste plaats met "de drang naar uitdagingen". Dit gevolgd door de voorkeur om hun eigen baas te zijn.



5.3 MOEILIJKSTE AAN ONDERNEMEN

Hierbij kunnen we grote verschillen zien met de antwoorden van de studenten over wat zij denken dat het moeilijkst is aan ondernemen. Daar antwoordde de meerderheid dat het moeilijkste aan een eigen onderneming de administratieve rompslomp is. Reeds gevestigde ondernemers de prijsbepaling van hun product/ dienst en geschikt personeel vinden de twee moeilijkste pijlers. De administratie en het idee bedenken komen zelfs op de laatste plaats terecht wanneer gevraagd werd aan ondernemers wat ze als het moeilijkste ervaren hebben tijdens hun opstartfase.



5.4 WAT MIST BELGIË NOG VOOR ONDERNEMERS

De vraag naar durfkapitaal & kapitaal vergaren op het juiste tijdstip zijn twee zaken waar het meeste vraag naar is bij start-ups. Goed nieuws voor Gentse start-ups op vlak van durfkapitaal. Stad Gent wil binnenkort een Gents durfkapitaalfonds oprichten, met geld van lokale investeerders (Staes, 2016).

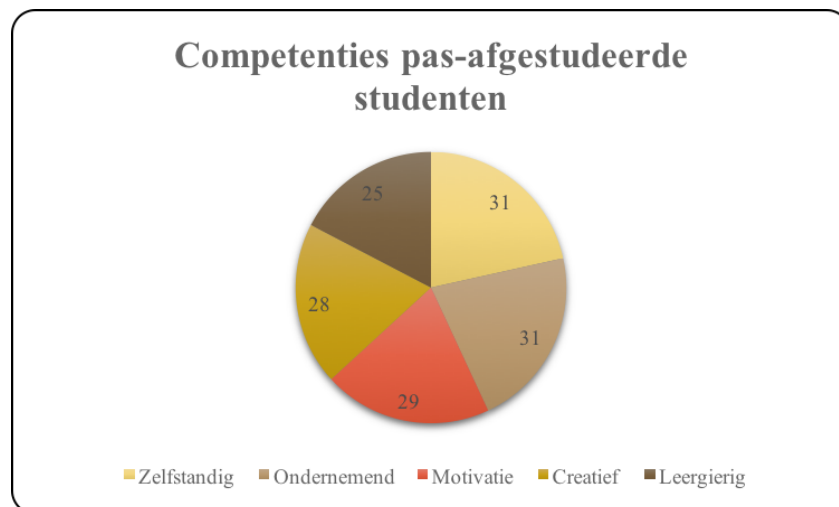
Ook werd aangehaald dat het Belgische start-up landschap voldoende fantastische initiatieven bevat op lokaal niveau. Er wordt voorgesteld meer initiatieven te combineren, en een meer nationaal beleid op te stellen om start-ups te ondersteunen.

Het aankopen van goederen of diensten bij een start-up wordt nog steeds als een struikelblok ervaren. Mensen missen vaak het vertrouwen wegens te weinig naambekendheid. Niet enkel om goederen aan te kopen van start-ups, maar algemeen kijken mensen met weinig vertrouwen naar deze ondernemingen. Het algemeen beeld qua ondernemen is aan verandering toe. De huidige mindset is gericht op presteren en succesvol zijn. Terwijl de strubbelingen en moeilijkheden onder de mat geschoven worden. Deze momenten zijn even (of zelfs) leerrijk(er) dan de wereld bestoken met hoe geweldig het allemaal is.

5.5 PAS-AFGESTUDEERDE STUDENT AANNEMEN

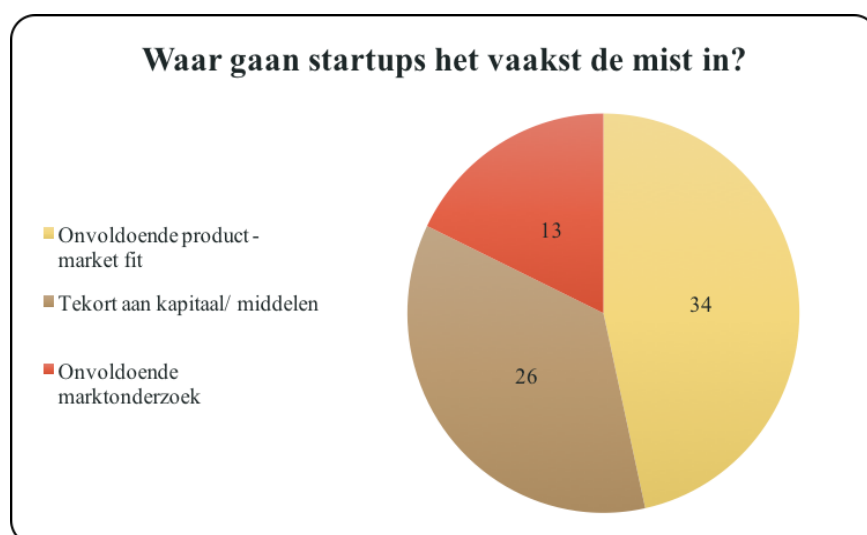
Voor pas-afgestudeerde studenten is het vaak moeilijk om een eerste job te bekommen, door de x-aantal jaren ervaring dat gevraagd wordt in vacatures. Daarom wou ik eens onderzoeken hoeveel ondernemingen openstaan om een pas-afgestudeerde student in dienst te nemen. 93 % (51) van de ondervraagde start-ups geeft aan dat ze een pas-afgestudeerde bachelor zouden aannemen.

Start-ups verwachten wel van pas-afgestudeerde studenten dat ze zelfstandig, ondernemend en gemotiveerd zijn. Net als de start-up zelf moeten de pas-afgestudeerden creatief kunnen omgaan met veranderingen. Leergierig zijn is een must om bij te blijven met nieuwe technologieën, wat voor de huidige generatie van studenten geen probleem hoort te zijn als Digital Natives. Meerderheid van de start-ups waarderen een goede culture fit meer dan een diploma.



5.6 WAAR GAAN START-UPS HET VAAKST DE MIST IN

Waar moeten starters meer aandacht aan besteden? De volgende tips kunnen ook handig zijn voor programma's en opleidingen gericht naar ondernemers om speciaal op te hameren.



Meeste start-ups falen om een succesvolle product-market fit te maken. Dit kan onder andere te wijten zijn aan onvoldoende marktonderzoek of een tekort aan kapitaal/ middelen om deze te halen.

5.7 LIJST VAN VACATURES

In de enquête van de start-ups, ging ik ook op zoek naar de profielen die ze op het moment van deze ondervraging nodig hebben. Ik heb deze die het interessant kunnen zijn voor Grafische en Digitale Media studenten, die afstuderen in 2016, samengevat in volgende tabel.

START-UP	OP ZOEK NAAR...
Happiness in a bit	UX designer, front-end engineer
The Startup Coffee Company	Developer, marketeer
Kadonation	Designers & marketing goeroes
Winfri	Grafisch en webdesigner
Ontoforce	Front-end developer, data scientist, back-end developer
The Learnscape	Commercieel medewerker
Contentu	Sales, cloud app developer
Belisarius	Marketeer
Checkroom NV	Front-end developer, digitale marketeer
Amicimi	Marketeer
Book2Meet	IT & project managers
TapCrowd	Software developers
MuseScore	Marketeer
Smartlync	IT system administrators
OneBonsai	Developers, designers & sales
Cashaca	Copywriting, customer support
Djubble	Growth hacker
Awingu	Marketeer, developer, developer evangelist
EVapp + Prior-IT BVBA	Developer
iNostix	Data scientist
NoisyChannels	Data scientist
ListMinut	Marketeer
Flow Pilots	Developers
Chesnote	Digitale marketeer, Android/ iOS developers, communicatie specialist(e)
Around Media	Developers
Place.Guru	Interactie designer met ervaring in Sketch
Bikemike.mobi	Digitale marketeer & sales
Cumul.io	Marketeer, senior sales
Pridiktiv.care	JavaScript developer
WebComrades	Designers & developers
BeatSwitch NV	Product manager
Venn	Sales

START-UP	OP ZOEK NAAR...
Wieni	Back-end en front-end developer & designer
Decovry	Developer
neoScores	Software developers, marketeers
WaveBytes	Mobile developer, web developers
Wappla	JavaScript developer
SumoCoders	PHP developers, system administrators

5.8 TIPS VAN GEVESTIGDE ONDERNEMERS NAAR STUDENTEN

Hierbij volgen enkele tips van de ondervraagde ondernemers naar studenten toe.

"Weet goed waarom je begint en als je het niet weet, wacht dan nog even. Let er wel op dat niet weten niet hetzelfde is als twijfelen omdat je bang bent. Weet wat je in de wereld rondom je wil veranderen in plaats van te focussen op een product. Bekijk je bedrijf als je eigen familie. Zou je je zoon ontslaan? Nope, je zou hem bijsturen met advies. Mensen zijn geen vee en het is belangrijk dat je daar onmiddellijk de focus op legt."

- (J. Cauwelier - Happiness in a bit, persoonlijke communicatie, 23 februari 2016)

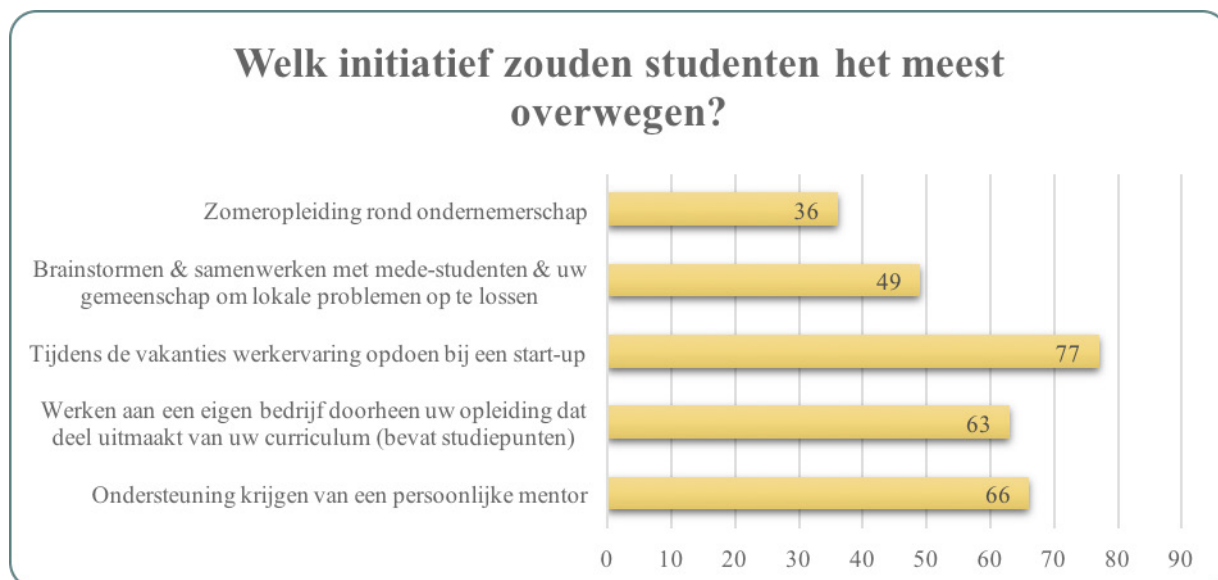
"Mijn eeuwig advies: ondernemen is 5% inspiratie en 95% transpiratie. M.a.w. een goed idee op zich is heel weinig waard, het gaat vooral om de "execution", hard werken, doorzetten, maar ook bijsturen wanneer nodig."

- (N. Nelissen – TapCrowd, persoonlijke communicatie, 24 februari 2016)

**"DO. OR DO NOT. THERE IS NO TRY."
- YODA, JEDI MASTER**

6 VOORSTEL STUDENT-ONDERNEMERSCHAP INITIATIEF

In de eerste enquête kregen de studenten vijf initiatieven waaruit ze konden kiezen om meer met ondernemerschap geconfronteerd te worden.



Zoals u kan zien in bovenstaande grafiek, koos 51 % (77) van de studenten ervoor om tijdens de vakanties werkervaring op te doen bij een start-up. Komt goed uit, want 85 % (47) van de ondervraagde start-ups geeft aan hiertoe bereid te zijn.

Op de tweede plaats komt ondersteuning krijgen van een ervaren mentor die hen bijstaat met advies en hun motiveert om door te zetten. 73 % (40) van de start-up oprichters zien een kruisbestuiving met ondernemende studenten wel zitten, waarbij 35% aangeeft hier niets voor in ruil te willen. 39% wenst < 25% aandeel in ruil voor advies en middelen om ondernemende studenten te ondersteunen.

Deze voorkeur naar persoonlijke begeleiding kunnen we ook terugvinden in de derde meest gekozen optie, namelijk het werken aan een eigen bedrijf doorheen hun opleiding. In een educatieve omgeving worden we namelijk gestimuleerd creatief te denken en door middel van regelmatige feedback kunnen studenten hun denk- en werkwijze aanpassen naar een beter resultaat. Studenten gaven wel aan dat ze zo'n initiatief liever zien als vrijwillige keuze, en niet als verplicht te volgen OLOD.

Een persoonlijke verrassing moet ik eerlijk toegeven. Zijn het aantal studenten die bereid zijn om te brainstormen en samen te werken met medestudenten en hun gemeenschap om lokale problemen op te lossen. 1/3 van de ondervraagden zou deelnemen aan zo'n initiatief. Gent heeft de ambitie een ware Smart City worden, waarbij studenten een belangrijke rol kunnen spelen! Door data openbaar beschikbaar te stellen, kan co-creatie tussen studenten en de gemeenschap plaatsvinden.

Het idee voor een nieuw platform dat alle voorgaande resultaten in rekening neemt, komt verrassend genoeg overeen met een project dat ik vorig jaar uitgewerkt heb in functie van een online cursus omtrent sociaal ondernemen.

Because Youth is Worth it (BYIWI) platform

Het platform zou bestaan uit een (online & offline) community waar studenten in contact kunnen komen met hun gemeenschap, lectoren en ondernemers.

Voordelen van het platform:

1. Studenten ondernemender maken (in de ruime betekenis van het woord)
 - a. Lessen rond ondernemerschap
 - b. Begeleiding door ondernemers en lectoren
2. Studenten dichterbij het werkveld brengen
 - a. Studentenjobs bij start-ups/ ondernemingen (HPS)
 - b. Workshops & events door gevestigde ondernemers
3. Jongeren inzetten voor een project dat aan hun gemeenschap gebonden is
 - a. Idee bedenken is vaak moeilijk => vraag creëren vanuit de gemeenschap
 - b. Sociaal ondernemen
 - c. Communicatie bevorderen: studenten dichterbij de gemeenschap brengen

Onderdeel 1 – oplossen projecten/ problemen voor bedrijven

Een initiatief zoals AppsForGhent is een mooi voorbeeld van praktijkervaring voor jonge IT'ers. Het is leuk om te leren programmeren, maar wanneer je pas opgedane kennis niet kan omzetten in concrete projecten, vergeet je al gauw wat je geleerd hebt. Tijdens zulke initiatieven worden studenten aangemoedigd creatief om te gaan met hun opgedane kennis en eigen creativiteit.

Als we dit bijvoorbeeld doortrekken naar een online platform waar bedrijven een probleem/ project kunnen meedelen en waar studenten dan kunnen aangeven om hieraan te willen deelnemen. Hierdoor kunnen studenten zichzelf uitdagen creatief om te gaan met hun opgedane leerstof en in contact komen met de bedrijfswereld. Bedrijven kunnen dan weer genieten van de meest up-to-date informatie omtrent een onderwerp om hun probleem op te lossen.

Dit kunnen we terugvinden in Academics for Companies (AFC), een initiatief voor en door studenten waarbij onder andere consultancy wordt aangeboden aan bedrijven. Uniek aan dit concept is dat studenten vanuit zichzelf op zoek gaan naar ervaring en naar manieren om in contact te komen met bedrijven (Academics for Companies, z.d.).

Onderdeel 2 – samenwerken met de gemeenschap aan projecten

Aangezien Gent lid is van de Open and Agile Smart Cities Initiative, waarom jonge techneuten geen belangrijke rol laten spelen in het uitbouwen van concepten door deze informatie te gebruiken om de Gentse gemeenschap te verbeteren? 1/3 van de ondervraagde studenten zijn bereid samen te werken met hun gemeenschap om deze te verbeteren. Hierdoor krijgen studenten een eerste feeling met het werkveld, kunnen ze belangrijke connecties leggen, hun theoretische kennis omzetten in projecten waaruit ze meteen voldoening kunnen halen en tegelijkertijd hun gemeenschap positief beïnvloeden.

Onderdeel 3 – ervaring opdoen bij een start-up tijdens de vakanties

Dit zou studenten een kanaal aanbieden om in contact te komen met reeds gevestigde ondernemers. Enerzijds om ervaring op te doen als jobstudent tijdens de vakanties, anderzijds door een interactieve kruisbestuiving van ideeën en ervaringen. Hierdoor kunnen studenten een centje bijverdienen door deel uit te maken van een snel evoluerende start-up. Ze kunnen hier ook netwerken en hands-on ondernemende vaardigheden opdoen.

Voor ondernemers is het interessant omdat deze "goedkope" werkkrachten zijn, en vaak bruisen van nieuwe innovatieve ideeën die hun bedrijf ten goede kan komen. Nadat de werkervaring afgelopen is, kunnen de ondernemers de student evalueren. Dit gebeurt via een online profiel. Deze profielen worden openbaar geplaatst, waardoor werkgevers op zoek kunnen gaan naar een passende aanvulling van hun team, zijnde als vaste werknemer of als jobstudent. Hierbij kunnen ze zien wat een mede-ondernemer vond van een bepaalde kandidaat. Wat het screening proces al iets vereenvoudigd (een soort LinkedIn aanbeveling voor studenten).

Na wat onderzoek, ben ik op de website van High Potential Students (HPS) gestuit. Dit initiatief biedt het eerste luik reeds aan. Namelijk studenten uit het hoger onderwijs, die bevesten dat ze nu al aan hun carrière kunnen bouwen in contact te brengen met studierelevante studentenjobs. Elke student die via HPS werkt, moet ondernemend zijn. Maar dan als intrapreneur, met de nodige structuur in uitdagende studentenjobs.

HPS is recent een samenwerking aangegaan met USG Professionals. USG houdt zich bezig met het screenen van bedrijven om studenten uitdagende jobs te kunnen aanbieden. Waarbij HPS instaat voor het screenen van de studenten zelf, om een passende fit met het desbetreffende bedrijf te kunnen garanderen. HPS is reeds twee jaren actief in Antwerpen en Leuven, maar een vestiging in Gent behoort zeker tot hun toekomstplannen (M. Van Nimmen, persoonlijke communicatie, 23 april 2016).

Onderdeel 4 – incubatieprogramma door ondernemers voor studenten

Als laatste luik bevat het platform een incubatieprogramma voor ondernemende studenten met een concreet idee. Hier kunnen student-ondernemers hun idee verwezenlijken door gebruik te maken van faciliteiten en steun van bestaande student-ondernemer initiatieven en van reeds gevestigde ondernemers. Lectoren en gevestigde ondernemers, zullen als persoonlijke mentoren fungeren. Deze ondernemers zullen samenwerken met de lectoren om geschikte ondernemerslessen en workshops aan te bieden.

BESLUIT

Na dit grondig onderzoek van het Gentse ecosysteem voor student-ondernemers, kan ik concluderen dat het er een is van hoogstaand niveau. Door de toename van het aantal student-ondernemers op jaarbasis, ziet het ernaar uit dat steeds meer studenten voor een ondernemende rol in de toekomst gaan kiezen. Ik begon dit onderzoek met de bedoeling om de succesgraad van studentenstart-ups te verbeteren, door technieken uit de bedrijfswereld in kaart te brengen. Maar na het ondervragen van de diversie initiatieven en student-ondernemers zelf, werd me duidelijk dat het nut van student-ondernemerschap niet per se het oprichten van succesvolle start-ups is. Het gaat hier meer over de ervaring. In een later stadium zien we dat studenten vaak kiezen voor een eigen onderneming, of voor de rol van intrapreneur. In beide gevallen dragen deze bij aan de Belgische economie en zorgen zo voor verdere groei van onze gemeenschap.

Het werd me ook al vlug duidelijk dat het ecosysteem voor ondernemers steeds aan het veranderen is, waardoor ik enkele malen delen van mijn bachelorproef heb moeten aanpassen. Wat op zich natuurlijk een positief gegeven is, aangezien het op deze manier een levendig ecosysteem blijft.

Het Gentse ecosysteem voor student-ondernemers heeft enkele spannende zaken om naar uit te kijken in de toekomst. Zo zal de komst van de Startersfabriek in Gent ervoor zorgen dat ondernemende studenten te rade kunnen gaan in één gecentraliseerde plek. Hier zullen ze kunnen samenwerken en netwerken met andere (student-)ondernemers. Al werd het voorstel voor een postgraduaat rond ondernemerschap uitgesteld dit jaar, het is een teken dat onderwijsinstellingen studenten verder willen ondersteunen in hun ondernemende toekomstplannen (A. Boone, persoonlijke communicatie 20 april 2016). Inspelen op de capaciteiten van deze levendige gemeenschap kan Gent alleen maar ten goede komen.

Door het vervullen van deze bachelorproef is mijn passie voor ondernemerschap en de stad Gent naar boven gekomen. Hierdoor heb ik beseft dat ik mijn project, opgestart uit de online cursus sociaal ondernemen, zeker wil verder zetten. Dankzij de inspiratie en passie die mevrouw Boone uitstraalt rond sociaal ondernemen in functie van het onderwijs, heb ik beseft dat mijn plek voor de komende jaren in het Gentse ondernemerslandschap ligt.

Ik had graag het ondernemerschap van de volledige Grafische en Digitale Media campus in kaart gebracht. Maar door de vele richtingswijzigingen is me dit helaas niet gelukt. Oorspronkelijk had ik in gedachten om naargelang de uitkomst van deze resultaten, samen te werken met de CRONOS groep, om een incubatieprogramma te linken aan onze campus, waar ondernemende studenten kunnen genieten van ondersteuning tijdens het opbouwen van hun eigen onderneming. Dus indien een gemotiveerde student graag wil verdergaan met dit onderzoek, neem gerust contact met mij op.

LIJST VAN GERAADPLEEGDE WERKEN

- Academics for Companies. (z.d.). Over AFC. Opgeroepen op mei 17, 2016, van <http://afclevuven.be/nl/OverAFC>
- Arteveldehogeschool. (2016, januari 27). Minister Muylers reikt eerste attesten bedrijfsbeheer uit aan studenten Arteveldehogeschool, HoGent en UGent. Opgeroepen op februari 1, 2016, van <https://www.arteveldehogeschool.be/nieuws-opinie/nieuws/minister-muylers-reikt-eerste-attesten-bedrijfsbeheer-uit-aan-studenten>
- BRYO. (z.d.). Wie zijn we. Opgeroepen op maart 7, 2016, van <http://www.bryo.be/wie-zijn-we>
- Catmull, E., & Wallace, A. (2014). Creativity, Inc. In E. Catmull, & A. Wallace, Creativity, Inc. (p. 340). Londen: Random House LLC.
- Coughlan, S. (2016, februari 24). Are billionaires more likely to be graduates? Opgeroepen op februari 28, 2016, van http://www.bbc.com/news/business-35631029?ocid=socialflow_twitter
- Crevits, H. (2016, januari 17). Meer dan 31000 Vlaamse kinderen genieten in 2016 van buiten schoolse STEM-activiteiten. Opgeroepen op maart 6, 2016, van <http://www.hildecrvits.be/nl/meer-dan-31000-vlaamse-kinderen-genieten-2016-van-buiten-schoolse-stem-activiteiten>
- De Punt. (z.d.). Missie van De Punt. Opgeroepen op maart 8, 2016, van <http://www.depunt.be/depunt>
- Digipolis. (2016, februari 24). Bouw mee aan een innovatieve en interactieve bibliotheekervaring. Opgeroepen op maart 5, 2016, van <http://www.dekrook.be/nieuws/bouw-mee-aan-een-innovatieve-en-interactieve-bibliotheekbeleving>
- Durf Ondernemen. (z.d.). Ondernemende keuzevakken. Opgeroepen op februari 1, 2016, van <http://www.durfondernemen.be/leerlijn>
- Flanders DC. (z.d.). Wil je van je creativiteit je beroep of zaak maken? Wij zetten je op weg. Opgeroepen op maart 7, 2016, van <http://www.flandersdc.be/nl/word-ondernemender>
- FLYSE. (z.d.). Over ons. Opgeroepen op maart 2, 2016, van <http://flyse.be/nl/over-ons>
- High Potential Students. (z.d.). Partnership with USG Professionals. Opgeroepen op maart 22, 2016, van <http://hps.be/company/usgprofessionals/>
- Hinssen, P., Van Belleghem, S., & Demey, H. (2015). The Spirit of the Valley. In P. Hinssen, S. Van Belleghem, & H. Demey, The Spirit of the Valley (p. 192). Tielt: Lannoo.
- HoGent. (2012, oktober 3). Ondernemen aan de HoGent extra ondersteund. Opgeroepen op maart 3, 2016, van <https://www.hogent.be/www/assets/File/121000-keuzevakondernemen.pdf>
- iMinds. (z.d.). iStart.light programma voor student-ondernemers. Opgeroepen op maart 2, 2016, van <https://www.iminds.be/nl/business-ondersteuning/istart-light-program>

- iMinds. (z.d.). Over iMinds. Opgeroepen op maart 8, 2016, van [https://www.iminds.be/nl/over-ons Innoverend ondernemen](https://www.iminds.be/nl/over-ons-Innoverend-ondernemen). (2015, Augustus 26). Innoverend ondernemen. Opgeroepen op maart 1, 2016, van <https://innoverendondernemen.be/>
- Innoverend ondernemen. (2015, Augustus 26). Innoverend ondernemen. Opgeroepen op maart 1, 2016, van <https://innoverendondernemen.be/>
- JADE. (z.d.). What is a Junior Enterprise? Opgeroepen op maart 18, 2016, van <http://www.jadenet.org/about/what-is-a-junior-enterprise/>
- Joly, D. (2015, Juni 16). Overheid werkt aan beter statuut student-ondernemer. Opgehaald van Newsmonkey:<http://newsmonkey.be/article/47330>
- Kalanick, T. (2016, Januari 11). CEO van Uber: "Dit zijn de charmes van de deeleconomie". Opgeroepen op Januari 11, 2016, van <http://www.ielon.be/charmes-van-deeleconomie/>
- Kestens, P. (2015, september - oktober). Pleidooi voor jong ondernemerschap. Opgeroepen op februari 18, 2016, van <http://www.sterckmagazines.be/limburg/magazines/sterck-magazine-limburg-12-september-oktober-2015/pleidooi-voor-jong-ondernemerschap>
- LCIE. (z.d.). LCIE Entrepreneurship Academy. Opgeroepen op maart 1, 2016, van <http://www.lcie.be/nl/opleidingen/lcie-entrepreneurship-academy>
- Lent, R. V. (2015, maart 19). Studententijd ideaal moment om bedrijf te starten. Opgeroepen op maart 15, 2016, van <https://innoverendondernemen.be/media/in-de-pers/studententijd-ideaal-moment-om-bedrijf-te-starten>
- Mohout, O. (2015). Het Belgische start-uplandschap. In O. Mohout, Het Belgische start-uplandschap (p. 36). Brugge: Die Keure.
- OOGent. (z.d.). Bouw mee aan de Startersfabriek. Opgeroepen op maart 7, 2016, van <https://oog.stad.gent/nl/nieuws/bouw-mee-aan-de-startersfabriek>
- OOGent. (z.d.). Welkom. Opgeroepen op maart 7, 2016, van <https://oog.stad.gent/>
- Paepe, A. D. (2015, Mei 12). Student-ondernemers. Opgeroepen op Februari 4, 2016, van http://www.tijd.be/nieuws/archief/Student_ondernemers.9632469-1615.art?ckc=1&ts=1459080091
- Paepe, A. D. (2016, maart 3). Geef doctoraatsstudenten alle kansen op een carrière buiten de universiteit. Opgeroepen op maart 25, 2016, van <http://trends.knack.be/economie-ondernemen/anne-de-paepe-rector-universiteit-gent-geef-doctoraatsstudenten-alle-kansen-op-een-carriere-buiten-de-universiteit/article-opinion-673663.html>
- Ries, E. (2011). The Lean Startup. In E. Ries, The Lean Startup (p. 320). Londen: Penguin Books Ltd.
- Robertson, B. (2015). Holacracy. In B. Robertson, Holacracy (p. 240). New York: Henry Hold & Company.
- Stad Gent. (2016, februari 24). Smart City Gent. Opgeroepen op maart 5, 2016, van <https://stad.gent/over-gent-en-het-stadsbestuur/stadsbestuur/wat-doet-het-bestuur/gent-digitale-stad/smart-city-gent>

- Staes, B. (2016, maart 6). Stad Gent wil durfkapitaalfonds voor start-ups oprichten: 'Nodig om te groeien' Opgeroepen op 7 maart, 2016 van http://www.nieuwsblad.be/cnt/dmf20160306_02167171
- Start it @kbc. (z.d.). Over Start it @kbc. Opgeroepen op maart 7, 2016, van <http://startitkbc.prezly.com/>
- Starterslabo. (z.d.). Onze missie. Opgeroepen op maart 8, 2016, van <http://www.starterslabo.be/oost-vlaanderen/missie/>
- Student Ghentrepreneur. (z.d.). Student Ghentrepreneur investeert fors in haar student-ondernemers via een startersportefeuille. Opgeroepen op maart 2, 2016, van <http://www.studentghentrepreneur.be/startersinfo>
- Telenet. (z.d.). Over ons. Opgeroepen op mei 2016, van <http://telenetkickstart.be/over-ons/>
- Torfs, W. (2014). Werken met hart en ziel. In W. Torfs, Werken met hart en ziel. Tielt: Lannoo.
- Universiteit Antwerpen. (z.d.). Studieprogramma. Opgeroepen op maart 1, 2016, van <https://www.uantwerpen.be/nl/onderwijs/opleidingsaanbod/bachelor-bouwkunde/studieprogramma/>
- UNIZO. (2016, januari 23). UNIZO lanceert nieuw statuut voor student-ondernemers. Opgehaald van <http://www.unizo.be/nieuws-pers/unizo-lanceert-nieuw-statuut-voor-student-ondernemers>
- UNIZO. (z.d.). UNIZO versterkt ondernemers. Opgeroepen op maart 7, 2016, van <http://www.unizo.be/unizo-versterkt-ondernemers>
- VDAB. (z.d.). Ondernemer worden. Opgeroepen op maart 7, 2016, van <https://www.vdab.be/werkinzicht/zelfstandige.shtml>
- Verheijden, M. (2016, februari 22). Daniël Termont vanuit Silicon Valley: "We staan in België verder dan we zelf denken". Opgeroepen op maart 7, 2016, van <http://www.bloovi.be/nieuws/detail/daniel-termont-vanuit-silicon-valley-we-staan-in-gent-verder-dan-we-zelf-denken>
- Vigor Unit. (z.d.). Hunchup. Opgeroepen op maart 3, 2016, van <http://hunchup.be/>
- Vlaio. (z.d.). Over ons. Opgeroepen op maart 7, 2016, van <http://www.vlaio.be/content/over-ons>
- Vlajo. (z.d.). Onze missie: learning-by-doing. Opgeroepen op maart 2, 2016, van <https://www.vlajo.org/wat-doet-vlajo/missie>
- Xerius. (2014, juli 7). Zelfstandige worden in Gent: 7 concrete voordelen. Opgeroepen op maart 8, 2016, van <http://www.xerius.be/blog/zelfstandige-worden-in-gent/>
- Young Prozzz. (z.d.). Over Young Prozzz. Opgeroepen op maart 2, 2016, van <http://youngprozzz.com/about>
- ZED, & Van Lysebeth, I. (2015, juni 18). Zo werkt het niet. (J. Konings, & P. Seynhaeve, Red.) Brussel: Canvas.

BIJLAGE I
ENQUÊTE GERICHT NAAR VLAAMSE
HOGER ONDERWIJS STUDENTEN

Ondernemerschap bij Vlaamse hoger onderwijs studenten

Deze enquête is in functie van mijn bachelorproef. Hierbij wil ik graag het ondernemerschap bij Vlaamse hoger onderwijs studenten in kaart brengen. Hiervoor wil ik dus zoveel mogelijk Vlaamse hoger onderwijsinstellingen bereiken. Deze enquête duurt ongeveer 2 minuten. Gelieve deze zo eerlijk mogelijk in te vullen.

Om een kwalitatief onderzoek te kunnen doen, heb ik een kleine wedstrijd aan dit onderzoek gekoppeld. De persoon die het meest opgegeven wordt bij het luik "doorverwezen door..." schenk ik een citytrip voor 2 personen! Deze persoon wordt persoonlijk gecontacteerd via mail op 1 maart 2016.

*Vereist

Persoonlijke gegevens

1. **Voornaam ***

.....

2. **Hoe oud bent u? ***

.....

3. **Naam ***

.....

4. **Email adres ***

Opgelet: gebruik een geldig e-mailadres, zoniet wordt uw inzending nietig verklaard.

.....

5. **Op welke school zit u momenteel? ***

.....

6. **Wat is uw afstudeerrichting? ***

.....

7. **In welk jaar van uw opleiding zit u momenteel? ***

.....

8. Heeft u bijkomende opleidingen gevolgd na uw secundair? *

Specialisatiejaren, avondonderwijs, volwassenonderwijs, certificaten, ...

.....

9. Heeft u reeds enige werkervaring? Zo ja, welke? *

Studentenjob, vakantiejob, vaste job eventueel,...

.....

Ondernemerschap gericht

Deze vragen zijn gericht naar hoe u zelf denkt t.o.v. ondernemerschap.

10. Zou u graag een eigen bedrijf oprichten? *

Vink alle toepasselijke opties aan.

- Ja
- Neen
- Weet ik niet

11. Heeft u al reeds een concreet idee in gedachten? *

Vink alle toepasselijke opties aan.

- Ja
- Neen

12. Bezit u al over een eigen zaak? *

Vink alle toepasselijke opties aan.

- Ja
- Neen

13. Wat spreekt u het meest aan wanneer u denkt aan ondernemerschap? *

Meerdere keuzes zijn mogelijk.

Vink alle toepasselijke opties aan.

- Eigen baas
- Vrijheid
- Mogelijkheid van uw passie uw beroep te maken
- Bijdragen aan een betere gemeenschap
- Geld (grote overname bedragen)
- Financiële onafhankelijkheid
- Uitdagingen
- Creativiteit
- Afwisseling
- Anders:

14. Wat spreekt u dan het minst aan bij het denken aan ondernemerschap? *

Meerdere keuzes zijn mogelijk.

Vink alle toepasselijke opties aan.

- Lange uren
- Onregelmatig inkomen
- Sociale druk (wat als je faalt?)
- Administratie (betalingen, belastingen,...)
- Moeilijkheidsgraad
- Grote aansprakelijkheid bij eventuele fouten
- Startkapitaal is te hoog
- Anders:

15. Naar welke ondernemer kijkt u het meest op? *

Bv.: Mark Zuckerberg, Jan Kriekels, Jef Colruyt,...

.....

16. Wat is volgens u het moeilijkst aan een onderneming oprichten? *

Meerdere keuzes zijn mogelijk.

Vink alle toepasselijke opties aan.

- Het idee bedenken
- Een marktsegment definiëren
- De administratieve rompslomp nodig voor het oprichten van een onderneming
- Prijsbepaling van uw product / dienst
- Geschikt personeel vinden
- Anders:

17. Weet u welke stappen u allemaal moet doorlopen om een onderneming op te richten? *

Van idee bedenken tot exit-strategie?

Vink alle toepasselijke opties aan.

- Ja
- Neen

Student - ondernemer

Hierbij wordt gepeild naar de populariteit van student-ondernemerschapsinitiatieven.

18. Welke van volgende student-ondernemer initiatieven heeft u al eens opgemerkt/ van gehoord? *

Meerdere keuzes zijn mogelijk.

Vink alle toepasselijke opties aan.

- Student Ghentrepreneur (UGent, AHS, HoGent)
- Battle of Talents
- FLYSE
- Start Academy
- Centrum voor Ondernemen (HoGent)
- PXL - UHasselt StudentStartUP
- Durf Ondernemen (UGent)
- Accio (Artevelde)
- LCIE (KU Leuven)
- ARTEpreneur (Artevelde)
- Academics for Companies (KU Leuven)
- IusStart (KU Leuven)
- Starter Seminars (VUB)
- Advanced Starter Seminars (VUB)
- The Company minor (Universiteit Antwerpen)
- Start(hi)er (Thomas More)
- TakeoffAntwerp_
- Anders:

19. Welk initiatief zou u zelf overwegen? *

Meerdere keuzes zijn mogelijk.

Vink alle toepasselijke opties aan.

- Ondersteuning krijgen van een persoonlijke mentor
- Werken aan een eigen bedrijf doorheen uw opleiding dat deel uitmaakt van uw curriculum (bevat studiepunten)
- Tijdens de vakanties werkervaring opdoen bij een start-up
- Brainstormen & samenwerken met mede-studenten & uw gemeenschap om lokale problemen op te lossen
- Zomeropleiding rond ondernemerschap
- Anders:

20. Hoeveel % van uw onderneming zou u uit handen geven in ruil voor kapitaal & andere ondersteuning? *

Het aandeel van uw onderneming die in handen is van bv. een grotere firma of investeerder.

Vink alle toepasselijke opties aan.

- 0 %
- < 25 %
- 50 %
- > 50 %
- Anders:

Bedankt voor uw bijdrage!

Veel succes met het vergaren van doorverwijzingen. May the odds be ever in your favour.

21. Door wie bent u doorverwezen naar deze enquête? *

Gelieve naam & voornaam mee te delen.

.....

22. Wenst u via mail mijn finale bachelorproef te ontvangen? *

Ik ga o.a. een roadmap samenstellen voor student-ondernemers & een praktische gids.
Markeer slechts één ovaal.

- Ja
- Neen

Mogelijk gemaakt door



BIJLAGE II
ENQUÊTE GERICHT NAAR
STUDENT-ONDERNEMERS

Student-ondernemers

Deze enquête staat in functie van mijn bachelorproef, waarbij ik het Gentse ecosysteem voor student-ondernemers in kaart wil brengen.

Bij deze wil ik graag te weten komen welke instanties u zelf doorlopen heeft om ondernemerschap te combineren met u studies.

Deze enquête duurt slechts 2 minuten, en eeuwige dankbaarheid van mij uit is gegarandeerd.

***Vereist**

1. **Voornaam ***

.....

2. **Naam ***

.....

3. **Welke opleiding volgt u momenteel/ heeft u gevolgd? ***

.....

4. **Is uw idee/ onderneming aan uw opleiding gerelateerd? ***

Vink alle toepasselijke opties aan.

Ja

Neen

Anders:

5. **Indien onderneming gelanceerd, wat is de naam & eventueel een link naar de website? ***

.....

6. Met welke instanties bent u in contact gekomen? *

Vink alle toepasselijke opties aan.

- ARTEpreneuer
- ACCIO
- Student Ghentrepreneur
- Durf ondernemen
- Centrum voor ondernemen
- Flyse
- OOGent
- Anders:

7. Waren deze nuttig? Wat deden elk van hen specifiek voor u? *

.....

.....

.....

.....

.....

8. Is student-ondernemen moeilijk te combineren? *

.....

9. Wat is het moeilijkst aan student-ondernemen? *

.....

.....

.....

.....

.....

10. Aan ondernemen zelf? *

.....

.....

.....

.....

.....

11. Heeft u tips voor toekomstige student-ondernemers? *

.....

.....

.....

.....

.....

12. Welke hulp had u graag gehad, die het Gentse ecosysteem voor student-ondernemers nu nog mist? *

.....

.....

.....

.....

.....

13. Waarom in het ondernemerschap gestapt? *

Markeer slechts één ovaal.

- Familie/ vrienden
- Je zag een gat in de markt, je merkte dat er vraag was naar je idee
- Anders:

14. Heeft u zelf eventueel nog aanvullingen/ opmerkingen i.v.m. student-ondernemerschap?

.....

.....

.....

.....

.....

Bedankt voor uw deelname!

Bij deze wil ik u graag bedanken voor uw tijd en bijdrage.

15. Wenst u mijn finale bachelorproef te ontvangen via mail? *

Vink alle toepasselijke opties aan.

- Ja
- Neen

16. Indien ja, gelieve uw mail mee te delen.

.....

BIJLAGE III
ENQUÊTE GERICHT NAAR START-UPS

Belgische ondernemerslandschap + ondersteuning studenten

Mijn naam is Herssens Sasha, laatstejaarsstudent Crossmedia Management. Als mooie afsluiter van mijn carrière aan Artevelde, had ik graag het Gentse start-up landschap voor student-ondernemers in kaart gebracht.

Met deze enquête wil ik graag enkele tips & raad vergaren van startup-ondernemers.

Deze enquête duurt ongeveer 2 minuten.

***Vereist**

1. Naam *

.....

2. Voornaam *

.....

3. Bedrijfsnaam *

.....

4. Hoelang bestaat uw bedrijf al? *

.....

5. Wat sprak u het meest aan om ondernemer te worden? *

Meerdere keuzes zijn mogelijk.
Vink alle toepasselijke opties aan.

- Eigen baas
- Vrijheid
- Van uw passie uw beroep maken
- Bijdragen aan een betere gemeenschap/ toekomst
- Geld
- Uitdagingen
- Creativiteit
- Afwisseling
- Anders:

6. Wat is volgens u het moeilijkst aan een onderneming op te starten? *

Meerdere keuzes zijn mogelijk.
Vink alle toepasselijke opties aan.

- Het idee bedenken
- Marktsegment definiëren
- Administratieve rompslomp bij het oprichten van een onderneming
- Prijsbepaling van uw product/ dienst bepalen
- Geschikt personeel vinden
- Anders:

7. Vindt u het beter om zo vroeg mogelijk in het ondernemerschap te stappen? *

Zou u studenten aanraden zo vlug mogelijk te beginnen als ondernemer?
Vink alle toepasselijke opties aan.

- Ja
- Neen
- Anders:

Ondersteuning studenten

Hier wil ik onderzoeken hoe u staat t.o.v. het ondersteunen van ondernemerschap bij studenten.

8. Bent u bereid vakantiejobs aan te bieden aan studenten om ervaring op te doen in een startup? *

Markeer slechts één ovaal.

- Ja
- Neen

9. Zou u een persoonlijke mentor willen zijn voor een student-ondernemer van idee tot lancering? *

Student begeleiden van idee tot lancering d.m.v. advies & middelen.
Markeer slechts één ovaal.

- Ja
- Neen

10. Indien ja bij vorige vraag, hoeveel % van het bedrijf zou u hiervoor in ruil willen? *

Ondersteunen van de student met advies & middelen.
Markeer slechts één ovaal.

- 0 %
- < 25 %
- 50 %
- > 50 %
- N.v.t.

11. Zou u een pas afgestudeerde Bachelor aannemen? **Vink alle toepasselijke opties aan.*

- Ja
- Neen

12. Wat verwacht u dat een pas afgestudeerde Bachelor zeker kan? *

Welke meerwaarde moet hij/ zij kunnen aanbieden,..?

.....

.....

.....

.....

.....

13. Naar welk talent bent u momenteel op zoek?

Digitale marketeer, ontwerper,...

.....

14. Welke raad heeft u voor beginnende ondernemers? *

.....

.....

.....

.....

.....

Belgische ondernemerslandschap

Enkele vragen om het Belgische ondernemerslandschap in kaart te brengen.

15. Wat zijn de voornaamste moeilijkheden om te ondernemen in België? **Vink alle toepasselijke opties aan.*

- Tekort aan groeikapitaal
- Tekort aan talent bij aanwerven personeel
- Slechte ondersteuning van de overheid
- Anders:

16. Waar gaan startups het vaakst de mist in? **Vink alle toepasselijke opties aan.*

- Onvoldoende product - market fit
- Onvoldoende marktonderzoek
- Tekort aan kapitaal / middelen
- Anders:

17. Hoeveel bent u bereid uit handen te geven in ruil voor kapitaal & andere resources? *

Bijvoorbeeld aan kapitaalverschaffers, incubators, ...
Vink alle toepasselijke opties aan.

- 0 %
- < 25 %
- 50 %
- >50 %
- Anders:

18. Wat mist het Belgische startuplandschap nog volgens u? *

.....

.....

.....

.....

.....

Bedankt om de tijd te nemen deze enquête in te vullen!

19. Wenst u mijn finale bachelorproef te ontvangen via mail? *

Vink alle toepasselijke opties aan.

- Ja
- Neen

20. Indien ja, gelieve hieronder uw mailadres mee te delen.

.....

Mogelijk gemaakt door

