

UGENT EN DELL STIMULEREN STUDENT-ONDERNEMERS

# ‘Van studenten ondernemers maken zonder dat ze het beseffen’

Wie wil ondernemen, hoeft zijn schooldiploma niet af te wachten. Studenten die een bedrijf uit de grond stampen, krijgen steun uit allerhande hoeken, zoals computerproducent Dell en de stad Gent. **IRIS DE FEIJTER**

**M**ichael Dell bouwde als universiteitsstudent een computer in zijn garage. Even later had hij een bedrijfje, PC's Limited, waaruit later Dell ontstond. Ook IKEA, Microsoft, Facebook, Apple, FedEx en Virgin begonnen op de universiteit. Belgische voorbeelden zijn onder meer Night of the Proms en Omega Pharma. Ondernemende studenten krijgen best wel wat steun. De jaarlijkse Dell Social Innovation Challenge is een internationale wedstrijd voor studenten die een oplossing bedenken voor dringende wereldproblemen. Behalve op startkapitaal maken deelnemers ook kans op een mentor en workshops van topzakenlui. Vorig jaar verdeelden 27 winnaars liefst 350.000 dollar prijzengeld. Eentje ging zelfs naar huis met 50.000 dollar om zijn idee uit te werken. De komende jaren wil Dell de wedstrijd uitbouwen tot de grootste prijs voor sociale studentondernemingen.

Ook in België is Dell bezig met student-

**“Bij jonge mensen vind je de grootste innovatie en creativiteit”**

*Pascale Van Damme,  
Dell België*

ondernemers. Onlangs verbond Pascale Van Damme, managing director van Dell België, zich aan Durf Ondernemen, het nieuwe programma van de Universiteit Gent. “Door het ondernemerschap bij studenten te stimuleren, komt er meer bedrijvigheid en wakker je de economie aan”, zegt Van Damme. “Zeker nu moet de ondernemersgraad omhoog. Om de nog altijd diepe kloof tussen studie en praktijk te verkleinen, wil ik jongeren tijdens hun studietijd praktijkervaring laten

opdoen. Dat is goed voor de studenten én voor de bedrijven. Voor Dell bijvoorbeeld is het onder meer handig als rekruteringsstool.”

## **Ghentpreneur**

De drijvende kracht achter Durf Denken is professor Koen De Bosschere, die is verbonden aan de vakgroep Elektronica en Informatiesystemen van de faculteit Ingenieurswetenschappen en Architectuur. “Intussen zijn we twee jaar bezig. Er is nu een speciaal statuut voor student-ondernemers, waardoor ze lessen mogen missen, vrijgesteld zijn van sommige taken en studiepunten krijgen voor hun onderneming. Er is een business-developer om hen te begeleiden”, legt hij uit.

Voor het Durf Denken-project werkt Universiteit Gent samen met Hogeschool Gent en Arteveldehogeschool, maar ook met de stad Gent. Ze pompen er flink wat geld in. Naast een jaarlijkse wedstrijd organiseren ze ook Student Ghentre- ➤

**PASCALE VAN DAMME**  
"We moeten studenten  
niet alleen zin geven om  
te ondernemen, we  
moeten hen ook de kans  
en de faciliteiten geven  
om het daadwerkelijk te  
doen."



PN



➤ preneur, een gratis evenement voor student-ondernemers in spe. Beginnende ondernemers krijgen een starterscontract goed voor 5000 euro.

“Het model van Gent is uniek. Er is hier een heel ecosysteem voor student-ondernemers”, weet De Bosschere. “Wij proberen van studenten ondernemers te maken zonder dat ze het zelf beseffen. Hoe we dat doen? We laten ze iets maken dat marktwaarde heeft, bijvoorbeeld een app. We zetten dat online en wachten af. Als er interesse is, zijn ze plots ondernemer geworden. Een op de drie studenten krijgt een kans. Omdat de app ontwikkelen enkel tijd kost, lopen studenten weinig risico. Ze kunnen fouten maken zonder dat daar grote gevolgen aan vasthangen. Het is de beste leer-school.”

In het Gentse hoger onderwijs zitten 70.000 studenten. Zo'n 10 procent van hen zal ooit ondernemer worden; 7000

nieuwe ondernemers dus. Toch heeft nog maar een honderdtal studenten het statuut student-ondernemer. De Bosschere streeft op korte termijn naar 350. “Er zijn in België veel initiatieven om jong ondernemerschap te pushen. Denk aan Vlajo, Battle of Talents of Jonge Bazen. Maar ik vind dat onderwijsinstellingen het beste geplaatst zijn om het ondernemerschap te stimuleren. Als wij één e-mail sturen, bereiken we 70.000 studenten. Bovendien geven we alle student-ondernemers evenveel aandacht. Niet alleen degene die wint.”

### Naïeve creativiteit

Dell-directrice Pascale Van Damme wil ook de rol van de industrie onderstrepen. “Bedrijven geven het Durf Denken-project de draagkracht en de zichtbaarheid die het nodig heeft. Wij kunnen de studenten coachen. Hoewel startkapitaal belangrijk is, vind ik het heel

goed dat het project vooral focust op faciliteren. We moeten studenten niet alleen zin geven om te ondernemen, we moeten hen ook de kans en de faciliteiten geven om het daadwerkelijk te doen. Ik denk bijvoorbeeld aan een lokaal waar student-ondernemers kunnen samenkomen. Ze kunnen er werken, elkaar leren kennen, elkaar helpen en samenwerken. Het zou goed zijn als de stad Gent ook zo'n plek zou bieden, zodat prille ondernemers na hun afstuderen niet in een zwart gat vallen”, pleit Van Damme.

Zijn studenten niet te jong om te ondernemen? Van Damme: “Integendeel. Hoe meer ervaring je hebt, hoe meer beperkingen je ziet. Bij jonge mensen vind je de grootste creativiteit en innovatie. Juist omdat ze nog een tikje naïef zijn. Dat is hun kracht. Maar ze hebben wel begeleiding nodig, zodat ze geen tijd verliezen met fouten die voorkomen kunnen worden.” ☺

## 'HET MAG UITGEBREIDER'



**JAN-WILLEM CALLEBAUT**  
“Fulltime werken voor BI3D is financieel nog niet mogelijk.”

Jan-Willem Callebaut (20) studeert voor burgerlijk ingenieur en heeft zijn eigen bedrijf, dat 3D-hologrammen maakt voor beursstanden. “Anderhalf jaar geleden startte ik BI3D samen met Vincent Spruyt op als een spin-off van de Universiteit Gent. BI3D staat voor ‘Believe in 3D’. Wij maken interactieve 3D-projecties die reageren op gebaren van de toeschouwer. Het 3D-model zweeft in een kubus van 50 centimeter die wij de ‘spectator’ noemen en die 3500 euro kost.”

“Ik zit in mijn derde jaar, Vincent is doctoraatsstudent. Hij onderzoekt hoe je een computer kunt besturen met gebaren. Vincent en ik zijn al een paar jaar goed bevriend en allebei droomden we van ondernemen. Zo ontstond twee jaar gele-

den het idee om de technologie uit Vincents doctoraat te commercialiseren. Vincent focust op onderzoek en ontwikkeling, ik op projectmanagement en verkoop. Enkele maanden geleden maakten we ons vierde en voorlopig laatste prototype. Dat gaan we de komende twee jaar commercialiseren. We hebben al een eerste klant. Tomra, een Zweedse multinational die sorteermachines produceert. Die staat op tachtig beurzen per jaar en zocht een leuke, interactieve manier om meer machines te tonen.”

“Het afgelopen academiejaar was ik meer bezig met BI3D dan met mijn studie. Ik heb het statuut student-ondernemer, maar de combinatie van die twee blijft lastig. Nu de verkoop echt op gang komt, zal het komende jaar nog drukker worden. Fulltime werken voor BI3D is financieel nog niet mogelijk. Stoppen met school is ook niet zo'n verstandig idee. Dus blijf ik nog even student-ondernemer. Ik vind Durf Ondernemen een goed en noodzakelijk initiatief, maar het zou uitgebreider mogen zijn. Nu ligt de focus op studenten enthousiasmeren voor het ondernemerschap. Studenten die al een tijdje hun eigen bedrijf hebben, krijgen minder aandacht. In onze buurlanden hebben universiteiten soms een verdieping beschikbaar met kantoren die je voor een voordelige prijs kunt huren. Dat zou ik hier ook graag zien.”

“Ik wil er ook voor ijveren studenten en doctoraatsstudenten met elkaar in contact te brengen. Doctoraatsstudenten zijn vaak heel creatief, maar minder ondernemingsgezin. Hen laten samenwerken met studenten die willen ondernemen, kan goed uitdraaien. Kijk maar naar BI3D.”

## 'ONDERNEMEN LEER JE NIET UIT SCHOOLBOEKEN'

Gilles Van Acker, Wouter Vandenbogaerde en Ruben Leus organiseren unieke feesten onder de naam ES&SE. Vorig jaar namen ze deel aan Jonge Bazen, een ondernemersreeks op Kanaal Z. "Onze onderneming ontstond in de wedstrijd Jonge Bazen, waarvoor ik ons inschreef", zegt Wouter Vandenbogaerde. "We waren allemaal deejay en we wilden graag iets uit de grond stampen. Dankzij een workshop van de Jonge Bazen ontwikkelden we een uniek concept: feesten organiseren die de vijf zintuigen aanspreken. We bieden de combinatie van muziek, visueel spektakel, speciale drankjes, geurverstuivers en *foamsticks* (plastic staafjes die van kleur veranderen als je erin knijpt, *nvdv.*). Er zijn al zo veel studenten-fuiven dat je echt iets bijzonders moet doen om studenten naar je feest te krijgen. Maar met ons zintuigenconcept is dat gelukt. In april organiseerden we ons eerste feest in de Gentse Culture Club. Dat was een groot succes: we verkochten 500 kaarten."

Het ondernemerstrio investeerde zelf een paar duizend euro en organiseerde vier kleinere fuiven om de kas te spekken. "Zo verzamelden we voldoende middelen voor ons volgende grote evenement, op 31 januari in de Cherrymoon", zegt Ruben Leus. "Ons eerste evenement organiseerden we in twee maanden tijd. Een hectische periode. We waren er zeker twintig uur per week mee bezig. Dat was lastig, maar ik had het niet willen missen. Ik heb het afgelopen jaar meer geleerd van het bedrijf dan van school. Omgaan met mensen, jezelf verkopen en organiseren: dat leer je niet uit studieboeken. Ik wil later graag zelfstandig worden en ES&SE is voor mij een leerschool." "Wij hebben sinds dit jaar ook het statuut van student-ondernemer. We krijgen veel ondersteuning van de universiteit", bevestigt Gilles Van Acker. "Ze denken mee met onze



**GILLES VAN ACKER, WOUTER VANDENBOGAERDE EN RUBEN LEUS**

**"We bekijken met de universiteit of we geurdispensers kunnen ontwikkelen."**

onderneming, zowel organisatorisch als inhoudelijk en financieel. Ons concept is eigenlijk te uitgebreid om echt winst te kunnen maken. Nu is dat niet zo erg. ES&SE zit nog in de introductiefase. We willen vooral ons publiek uitbreiden en een goede naam opbouwen. Later hopen we daardoor betere deals met clubs en sponsors te kunnen sluiten. Maar van feesten organiseren alleen zullen we niet rijk worden. Daarom bekijken we samen met de universiteit of we zelf geurdispensers kunnen ontwikkelen. Daarvoor zouden verschillende faculteiten samenwerken aansluitend bij het spin-offprogramma van de Universiteit Gent. Dat zou een heel nieuwe uitdaging voor ES&SE kunnen worden."

## 'SOMS TIEN TELEFOONTJES TIJDENS DE LES'



**JULIEN PAQUET, MARTIN MEYS EN GREGORY VANDER SCHUEREN**

**"We waren bang dat we niet meer de enigen zouden zijn met dit idee als we wachtten tot na onze studie."**

Julien Paquet, Martin Meys en Grégory Vander Schueren haalden in juni hun diploma. Nu kunnen ze zich volop concentreren op Famest, het bedrijf dat ze tijdens hun studententijd oprichtten.

Het product van Famest is een internetplatform waarmee gebruikers op foto's hun kleren kunnen taggen en die getagde beelden via de sociale media kunnen verspreiden. Als tegenprestatie krijgen ze een beloning van hun favoriete merken. "Soms kregen we tien telefoontjes tijdens een les", zegt Julien Paquet. "'s Avonds moesten we niet alleen bezig zijn met de taken die we kregen, maar ook met het beantwoorden van die telefoons." "Waarom niet wachten tot na hun studie om met ondernemen te beginnen?" "We moesten die kans grijpen. Het internet ontwikkelt zich snel, we waren bang dat we niet meer de enigen zouden zijn met dit idee als we wachtten."

Na een passage bij de accelerator Nest'up haalden ze in december 30.000 euro op bij investeerders. Over het algemeen speelde hun leeftijd hen geen parten. "Dat we jong zijn, heeft ons alles bij elkaar genomen veel sympathiekapitaal opgeleverd. Dat is niet te versmaden. Mensen waren blij dat ze ons konden helpen", zegt Paquet. "Famest heeft ondertussen drie werknemers in dienst en sloot een contract met de Duitse online-schoenenverkoper Zalando en een Aziatische distributeur."