

Léon van Nisselroy over de waarde van samenwerking tussen ondernemers en studenten

Ondernemend Emmen is voor Léon van Nisselroy niet onbekend. Met zijn team van het voormalige Syntens was hij onder andere nauw betrokken bij de oprichting van de VPB, Vereniging Parkmanagement Bargermeer, de voorloper van Ondernemend Emmen. Ook na zijn Syntens-periode heeft hij regelmatig contact met ondernemers in Emmen over innovatie en ondernemerschap. **Verbinden van ondernemers met kennisinstellingen** of met elkaar om samen te werken aan nieuwe ontwikkelingen of om van elkaar te leren loopt als een rode draad door zijn werk. Zijn uitgebreide netwerk in Noord-Nederland was voor de Faculteit Economie en Bedrijfskunde van de RuG reden om hem te benaderen om contacten te leggen met het bedrijfsleven in de regio. “In mijn periode bij Ik Ben Drents Ondernemer had ik al kennis gemaakt met het programma Business Research en Consultancy en dat onder de aandacht gebracht bij ondernemers in Drenthe. Meerdere bedrijven hebben er aan deelgenomen en de waardering was hoog. Ik zag dat het ondernemers verder bracht en dat studenten een beter beeld kregen van ondernemen in de regio. Op de vraag van de RuG heb ik dan ook meteen “ja” gezegd.”

In het programma **Business Research en Consultancy** maken studenten van de Faculteit Economie en Bedrijfskunde kennis met het adviesvak. Een groep van 3 tot 5 studenten werkt gedurende 13 weken onder begeleiding van een docent of consultant aan een vraagstuk. Het zijn studenten die in de eindfase van hun studie zijn. Ze zijn gemotiveerd want het is een facultatief onderdeel van de studie.

Het onderwerp is **bedrijfskundig of organisatorisch** van aard. Denk daarbij aan strategie, HR-beleid, het inrichten van de organisatie, export, digitalisering of kwaliteitsverbetering. Vraagstukken die ik voorbij heb zien komen waren onder andere: “Hoe zet ik een systeem op om klanttevredenheid vast te leggen en optimaal te gebruiken in mijn organisatie?”; “Wie beslist over de investeringen in mijn medisch instrument in Duitsland?”; “Hoe zet ik een verkoopnetwerk in Italië op?”; “Hoe trek ik de juiste investeerders aan?”

Ik zie relatief veel vraagstukken gericht op het buitenland. Dat komt mede doordat er ook **internationale studenten** deelnemen aan Business Research en Consultancy. Zij spreken de taal, kennen de cultuur van het land en leggen makkelijk contacten in hun land. Dit tot voordeel van de opdrachtgevers in het Noorden.

Vier keer per jaar gaan 8 tot 10 groepen van start: september, november, februari en april. Niet ieder vraagstuk sluit aan bij het programma. Daarom heb ik ruim vooraf een gesprek met de ondernemer om de verwachtingen af te stemmen.

De ervaring van zowel de studenten als de ondernemers die hebben deelgenomen is **zeer positief**. Met regelmaat krijgt een van de studenten een aanbod om bij de opdrachtgever in dienst te treden. Ondernemers in Emmen die een uitdagend vraagstuk willen voorleggen en zo kennis willen maken met een **gemotiveerde groep jonge consultants** nodig ik uit om contact met mij op te nemen voor een nadere kennismaking met het programma Business Research en Consultancy.”

Meer weten? Neem dan contact op met Léon via 06-23053374 of l.g.e.j.van.nisselroy@rug.nl.