

Internationale 'skills' opdoen bij een ondernemer in een ander EU-land met een beurs van de Europese Commissie? Nederlandse innovatieve starters zien het helemaal voor zich. 'Ondernemen in Barcelona gaat veel sneller dan hier.' Nederlandse organisaties geven echter niet thuis

» Ornella Porcu

Jong, enthousiast, als innovatieve ondernemer nog maar net uit het spreekwoordelijke ei en toch al gulzig kijkend over de eigen grenzen. Voormalige techniekstudenten Tarek Ghoobar (24) en Douwe Jacobs (24) uit Delft en Sébastien Willems (22) uit Utrecht beantwoorden helemaal aan de doelgroep die de Europese Commissie in gedachten heeft voor haar afgelopen donderdag gelanceerde uitwisselingsproject.

Met 'Erasmus for entrepreneurs' kunnen deze aan de weg timmerende starters in respectievelijk koudwaterbadtechnologie, opklapbare designstoelen en interactieve videotechniek maximaal zes maanden naar een ander EU-land. Onder de vleugels van een ervaren ondernemer trainen de starters aldaar hun ondernemersvaardigheden en leren zij tegelijkertijd Europese marktkansen benutten. Vooral de laatste doelstelling ziet 'Brussel' zo graag gerealiseerd dat er een maandelijks toelage voor in de strijd wordt gegooid.

De drie twintigers noemen het plan 'spannend', 'interessant' en 'leerzaam' en zien zich al helemaal ergens anders gestationeerd. 'In Barcelona zijn heel veel bedrijfjes bezig die voor ons interessant zijn', vertelt Sébastien van interactief videoplatform Viddix. 'Het ondernemen gaat daar ook veel sneller dan hier. Dat is ook wat ik graag zou willen leren. Hier in Nederland gaan dingen vaak zo langzaam.'

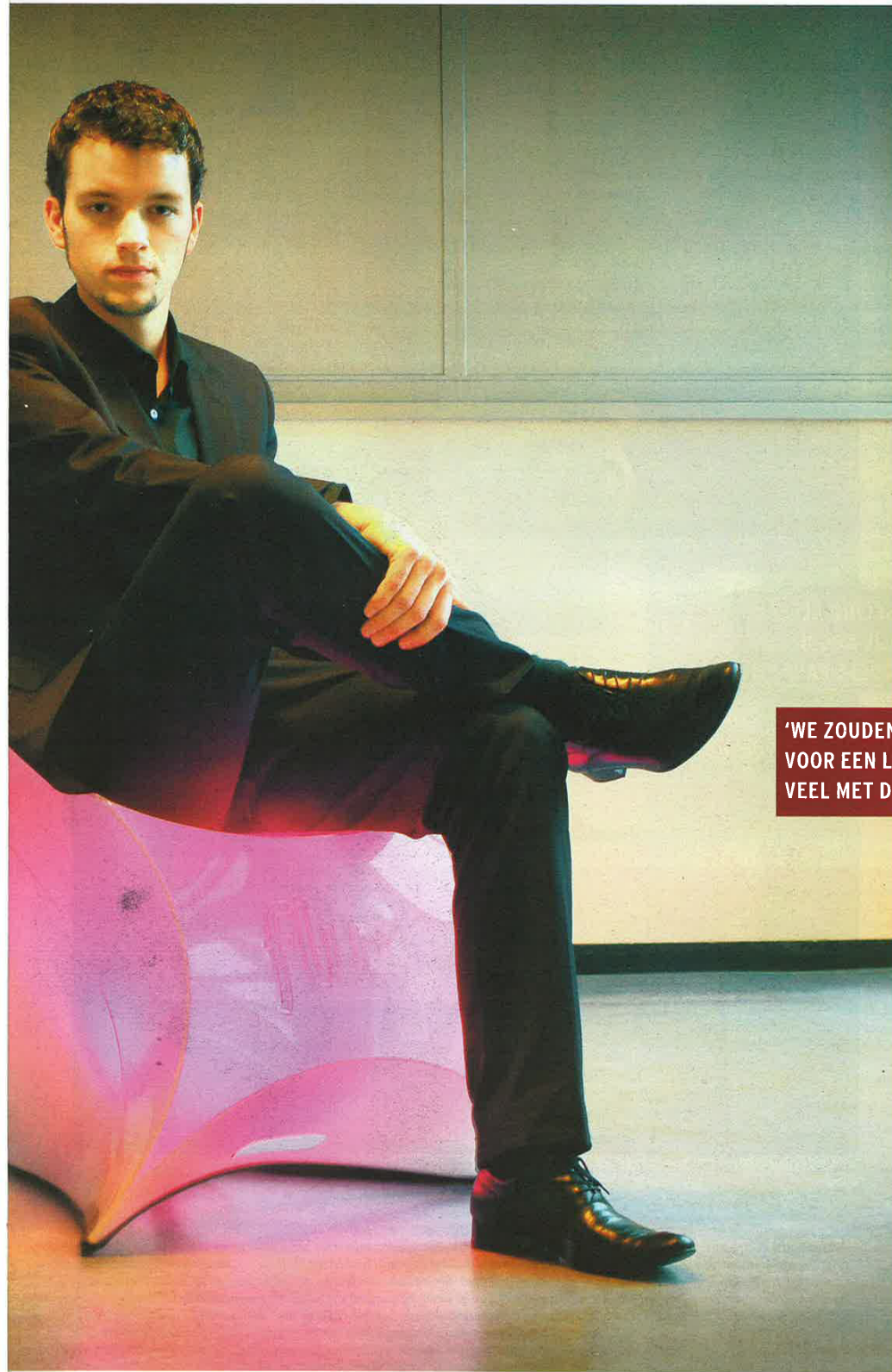
Begrip

De drie kunnen bijna niet wachten tot de vooralsnog eenjarige proef, waarvoor Brussel €3 mln uittrekt, van start gaat. Zo wil de Commissie het. Liefst ook structureel. Niet voor niets heeft ze zowel idee als naam van het project 'geleend' van de gelijknamige uitwisseling voor studenten. 'Erasmus' is immers in studentenkringen een begrip. Al was het maar vanwege het beperkte aantal beschikbare plekken. Vooral het publicitaire succes van deze studentenversie is zo groot, dat de Commissie niet alleen het aantal beurzen voor studenten heeft gezegd te zullen uitbreiden, maar tegelijkertijd mikt op het uitbouwen van het 'merk' Erasmus naar andere doelgroepen. Innovatieve en enthousiaste starters die nog geen drie jaar bezig zijn, in dit geval.

Heel opzienbarend zijn de gretige reacties van deze starters overigens niet. Nederlandse innovatieve multinationals, zoals Philips, toonden zich twee weken geleden bij een presentatie



Starter met beu



FOTO'S: JACQUELINE DUBBINK

**Ton Schouten en
Douwe Jacobs**

Wereldwijde ambities

Bedrijf: Flux Furniture (www.fluxchair.com)
Product: opklapbare lichtgewicht designstoel
Gerund door: Ton Schouten (26, links) en
Douwe Jacobs (24)
Bezig sinds: september 2008
Lancering: mei 2009

Douwe Jacobs: 'Wij zijn het afgelopen jaar al-
lebei afgestudeerd als industrieel ontwerper
aan de TU Delft. Ton is een goede vriend van
mij. Hij is meer de manager, ik meer de tech-
neut. Ik wilde met mijn eigen afstudeerproject
voor opklapbaar meubilair de markt op. Het
gaat om een opklapbare, vijf kilo lichte design-
stoel van zeventig bij tachtig centimeter.
Enerzijds leuk voor de consument, maar wij
richten ons primair op de zakelijke markt van
horeca en beursorganisatoren. Omdat de stoel
is gemaakt van een heel dunne, vlakke plaat,
kun je ook veel leuke dingen doen met be-
drijfslogo's en dergelijke. We zijn momenteel
in gesprek met een paar grote partijen uit de
evenementenindustrie.

**'WE Zouden KIEZEN
VOOR EEN LAND DAT
VEEL MET DESIGN DOET'**

Het lijkt me zeker inte-
ressant om aan deze uit-
wisseling mee te doen. We
zijn met z'n tweeën, dus
een van ons zou dan naar
een land kunnen gaan met
een bedrijf dat het meest
past bij wat we op dat mo-
ment willen leren. Met tussentijdse terug-
komsten en goed contact houden moet dat
toch lukken, lijkt me. Wij zouden dan kiezen
voor een land dat veel met design doet, Groot-
Britannië of Italië, bijvoorbeeld. De Scandina-
vische landen zijn ook interessant. Wat ik
daar zou willen leren bij een ervaren onderne-
mer in dezelfde branche is wat nu eigenlijk een
geschikt businessmodel is. Er zijn honderden
bedrijfsmodellen, maar welke is nu het meest
geschikt voor waar wij mee bezig zijn? Dat die
ondernemer wel eens mijn concurrent zou
kunnen zijn, daar ben ik niet echt mee bezig.
Het hele punt van ondernemen is dat je de ech-
te wereld in moet stappen. Een uitwisseling
beschouwen als een kans om heel veel te le-
ren. Wat er in de toekomst gebeurt, dat zien
we dan wel. Wij hebben in ieder geval wereld-
wijde ambities.'

rs Europa door