

## Aan de ronde tafel



**Paul Dirven,**  
directeur Aia Software, Nijmegen

'Een stagiair moet direct internationaal meedraaien.'



**Anne-Marie Haanstra**  
Procesmanager Master of International Business

'We vragen ons altijd eerst af wat het beroepsprofiel is.'



**Godfried Kaanen,**  
directeur BOSCH Scharnieren

'Onze mensen moeten generalisten zijn.'

### Vragen over internationaal zakendoen?

Ondernemers met vragen over internationaal zakendoen kunnen aankloppen bij ervaren exportmanagers en externe deskundigen. Zij stellen hun expertise ter beschikking en worden hierin ondersteund door export trainees, laatste jaarsstudenten van de HAN. De export-trainees werken vanuit het HAN-Export bureau en assisteren bij het opstellen van offertes, het uitvoeren van markt-onderzoek, landenstudies, het maken van vertalingen of het voeren van de projectadministratie.' Deze activiteiten zijn ondergebracht in het unieke project Bevordering Internationalisering Gelderse Bedrijven dat voor vijfenvijftig procent gefinancierd worden door de provincie Gelderland, de gemeentes Nijmegen en Arnhem en de HAN.

### Veramerikaniseerd

Het Nijmeegse Aia Software is zelfs actief in meerdere werelden. Het bedrijf ontwikkelt en produceert eigen software waarmee in een handomdraai polissen, geboorteaktes of nieuwsbrieven te produceren zijn. Een product dat verkocht wordt aan lokale en centrale overheden en grote financiële instellingen als Nationale Nederlanden en Achmea, en verzekeraars van China tot in Amerika. 'Sinds we internationaal zijn gegaan en ons imago hebben veramerikaniseerd, is onze nationale omzet sterk gegroeid', duidt directeur Paul Dirven het belang voor zijn bedrijf van het internationaal zakendoen. Het tweede bedrijf, Microflown Technologies, is daarop zelfs nagenoeg volledig aangewezen, vertelt directeur Alex Koers. Met de 'geluiddeeltjessnelheidsmeter' die zij ontwikkeld hebben, zijn zeer nauwkeurig geluidsniveaus te meten; het is een instrument dat bij uitstek interessant is in de ontwerpfase van voertuigen, bij het stiller maken van de auto of het vliegtuig, van binnen en van buiten. 'Nederland heeft echter geen zelschepende automotive of luchtvaart-industrie, dus ik kan onze Microflown-sensor nagenoeg alleen maar kwijt in het buitenland', aldus Koers die daarbij aantekent dat ook de 'sepsis in ons land voor alles wat nieuw is' zijn bedrijf noopt de landsgrens over te gaan. 'Ik heb nu voorzichtige contacten met TNO en het Nederlands Lucht- en ruimtevaart Laboratorium, maar voor het overige is het hier een conservatieve wereld die liever vasthoudt aan een technologie voor het meten van geluid die al honderd jaar oud is, en minder goed dan die van ons.'

### Hele goede mensen

De derde commerciële partij aan tafel, BOSCH Scharnieren, zoekt het wat minder ver. Het exporteert dertig procent van de omzet, met name naar Duitsland, België en Zwitserland. Het Achterhoekse metaalbedrijf *engineert* en produceert 'gerolde' scharnieren, gemaakt van staalband en -plaat. Directeur Godfried Kaanen legt uit dat zijn onderneming sterk is in het snel leveren van kleine series hoogwaardig maatwerk voor industriële klanten. Een niche die het bedrijf

heeft moeten opzoeken met het sterker worden van de concurrentie uit de lage lonenlanden. 'Omdat we met onze processen niet beneden een bepaalde schaal mogen zakken om concurrerend te kunnen blijven werken, hebben we onze markt ook over de grens gezocht, en gevonden.' Dat Kaanen dat gelukt is heeft veel te maken met de in de afgelopen jaren gegroeide competenties van het dertig personen tellende personeelsbestand. 'Wij onderscheiden ons met korte communicatielijnen naar onze engineers en met slimme producten die gemakkelijker geassembleerd kunnen worden in het eindproduct of zo ontworpen zijn dat ze heel mooi kunnen worden weggewerkt in bijvoorbeeld een vliegtuig-onderdeel.' En dat vraagt mensen die niet alleen verstand hebben van specialistische techniek, maar daarover ook nog in een andere taal kunnen communiceren met de klant, rekening houdend met de andere cultuur.

### Generalisten

HAN-studenten vanuit diverse opleidingen kunnen als stagiair of afstudeerder een rol krijgen in de internationaliseringslag van kleine, gespecialiseerde bedrijven, en dat is geen eenvoudige rol, realiseert ook Paul Dirven van Aia zich terdege. 'Zelfs voor een stagiair geldt al direct dat ze mee moeten draaien in al onze internationale contacten. Kleine bedrijven als dat van ons moeten met slechts enkele mensen de wereld over en ook pas-afgestudeerden moeten daarin direct meekunnen. Ze moeten over tijdzones heen kunnen denken, niet alleen hun talen spreken, maar ook andere culturen kennen of in elk geval daarmee weten om te gaan. Er hard om lachen mag, maar dan wel nadát je de hoorn op de haak hebt gehangen.' Kaanen, in aanvulling: 'Waar ons product specialistisch is, moeten onze mensen generalisten zijn', zo duidt de ondernemer zijn wens richting de studenten van het hoger onderwijs.

Voor Alex Koers ligt dat nog wat anders. Zijn sterk r&d-georiënteerde bedrijf heeft juist technologische specialisten nodig. Zó specialistisch zelfs dat het Nederlandse hoger beroepsonderwijs hem niet de juiste mensen kon leveren.



**Alex Koers,**  
directeur Microflow  
Technologies, Zevenaar

'Het is dan fijn dat we aan de HAN een minor mogen opzetten.'



**Louise van Weerden**  
Lector Internationale Handel voor  
het MKB

'Maakbedrijven koppelen aan studenten met internationale ambitie.'



**Jonathan van Deutekom,**  
directeur HAN Smart  
Business Center

'De HAN kan een partner zijn bij het internationaliseren.'

'Het is dan fijn dat we aan de afdeling Technische Bedrijfskunde van de HAN zelf een minor mogen opzetten', refereert Koers aan de ruimhartigheid die hij bij de hogeschool heeft ervaren om een eigen onderwijsmodule voor derde- en vierdejaars op te zetten.

#### Win-win

Koers maakt met zijn opmerkingen duidelijk dat het bedrijfsleven mede verantwoordelijkheid kan nemen voor de inrichting van het onderwijs en onderzoekbehoefes: ondernemers kunnen actief meedraaien in het totstandbrengen van een op maat gesneden aanbod van de HAN. Bij de tafelenoten komen nog meer voorbeelden los van samenwerking tussen bedrijf en de HAN die een win-win-situatie opleveren of hebben opgeleverd, zo blijkt. Zo is er de Master of International Business waar Anne-Marie Haanstra de programmamanager van is en die studenten in staat stelt een half jaar aan de slag te gaan binnen een internationaal acterend bedrijf. 'Om daar te werken aan onderwerpen als de strategie, financiën, marketing in de internationale context, bijvoorbeeld.' Met BOSCH Scharnieren start binnenkort een dergelijke samenwerking. Kaanen: 'Wij moeten verder internationaliseren om te overleven en hebben daarvoor ook een goed businessmodel nodig. Mastersstudenten van de HAN gaat ons daarbij helpen.'

Lector Internationale Handel voor het MKB Louise van Weerden illustreert: 'Binnen de opleiding Technische Bedrijfskunde hebben we als lectoraat en met de Master of International Business een minor ingevuld met een praktijkcomponent. Wij selecteren maakbedrijven met een internationale vraag en koppelen daaraan studenten met internationale ambitie en voldoende talenkennis', zo formuleert zij. En via het Exportbureau van haar lectoraat (zie kader) en met begeleiding van een externe deskundigen is er voor Aia een marktverkenning gedaan in Engeland. 'Samen met de mensen van Aia is een database opgebouwd van potentiële partners waar zij verder mee kunnen', duidt de lector. Dirven knikt bevestigend.

Ook Koers wil van het Exportbureau gebruik maken, zo meldt hij. In antwoord op de vraag van de discussievoorzitter Piet-Hein Peeters langs welke kanalen de drie bedrijven op de hoogte blijven van internationale ontwikkelingen, somt Koers met weinig enthousiasme de netwerkclubs op waar hij lid van is. 'Want daar krijg ik niet de kennis die ik nodig heb. Die zit in de namen van die twee, drie mensen in die grote bedrijven als Toyota en Airbus waarvoor ons product direct relevant is. Databasemarketing dus, het creëren van the ultimate spam.' Het Exportbureau gaat hem daarbij helpen, blijkt inmiddels de afspraak.

#### Netwerk

Lector Van Weerden resumeert: de HAN wil industriële ondernemingen ondersteunen, onder meer bij het zich een weg zoeken op dat internationale speelveld. Mede daarvoor is het HAN Smart Business Center in het leven geroepen dat juist die brug naar het bedrijfsleven wil slaan. Jonathan van Deutekom, directeur van dit netwerk van ondernemers, lectoren en externe deskundigen, onderstreept: 'De HAN kan een partner zijn bij het internationaliseren.' Om dat goed over te brengen, organiseert zijn centrum bijeenkomsten, onder meer om de vraagstukken boven tafel te krijgen waar ondernemers die internationaal (willen) opereren mee worstelen. 'Om dan samen met de lectoraten initiële projecten op te zetten zodat bedrijven die professionaliseringsslag kunnen maken.' Om van de diensten van de HAN gebruik te maken hoeft je als (internationaliserend) bedrijf overigens niet in per se in Arnhem of Nijmegen en omstreken gevestigd te zijn. Van Weerden: 'Ons Exportbureau is actief in een steeds groter deel van Nederland. Ook in Duitsland zijn we al actief. Voorop staat dat we die dingen doen waar de ondernemer om vraagt. Wij gaan geen handelsmissie organiseren als daar geen duidelijke behoefte aan is.' De mogelijkheden die de HAN biedt aan internationale ondernemers als hemzelf hebben hem verbaasd, geeft Aia-directeur Paul Dirven toe. 'En ik denk dat ik nog niet weet wat er allemaal mogelijk is.'

#### Summary

Worldwide enterprises with only ten, twenty employees. HAN-lectorate International Trade invited the directors of three multinational niche-companies to a round table. To explain what it is like to travel the world with their products and services. 'We make special products but our people need to be generalists', says one of the entrepreneurs. But he needs very specialized professionals which higher education in the Netherlands doesn't deliver. 'So were are glad HAN University is giving us the opportunity to set up our own educational module.' The round table shows that companies can take joint responsibility with HAN University for education and research. It often leads to a win-win situation.