

'Mijn voorraad is goed op orde'

Mariëlle Oostra (21)

Studeerde MBO International Business Studies (Noorderpoortcollege Groningen) en volgde masterclasses aan de Ondernemersacademie

Tijdens mijn studie kon ik kiezen voor masterclasses aan de zogeheten Ondernemersacademie van het Noorderpoortcollege. Ervaringsdeskundigen gaven advies over onder meer administratie, belasting en inkoop. Samen met een coach ging ik aan de slag met een bedrijfsplan. Ik wilde sloffen in de vorm van een klomp met een grote bloem erop laten produceren in China en in Nederland op de markt brengen. Via de Rabobank kreeg ik 10.000 euro microkrediet om mijn bedrijf Happy Flower te financieren. Via een leverancier met een fabriek in China heb ik mijn eerste order gedaan.

'Naast sloffen laat ik ook klompen produceren van hetzelfde soort rubber als dat van Crocs. Inmiddels komen containers vol sloffen en klompen naar Nederland en hier vliegen ze soms per duizend de deur uit. Je kunt in China trouwens ook niet aankomen met een order van honderd stuks. Het contact verloopt nog steeds via de leverancier. Met een Chinese man bespreek ik mijn ontwerpen en wensen, die hij dan weer doorgeeft aan China. Communiceren blijft daardoor erg lastig. Hij spreekt gebrekkig Engels en ik spreek geen Chinees. Er is weleens miscommunicatie. Dan blijken levertijden ineens heel anders te zijn. Ik zorg er daarom voor dat mijn voorraad altijd goed op orde is.

'Zelf ben ik nog nooit in China geweest, omdat ik niet zomaar een paar weken weg kan. Maar ik ga er binnenkort zeker een keer heen. Ik weet hoe het productieproces van mijn producten gaat, maar ik wil het ook graag een keer met eigen ogen zien.'

Voor de meeste studenten blijft Carl Meijer (22), misschien wel Nederlands bekendste jonge ondernemer, het schoolvoorbeeld. Op achttienjarige leeftijd liet hij de zogeheten Wondervaas in China produceren, een plastic bloemenvaas die met warm water in allerlei vormen is te kneden. Hij begon met orders van honderd stuks, maar de vazen komen tegenwoordig met tienduizenden tegelijk Nederland binnen. Ook zijn tweede importproduct, een zelfgroeïende kerstboom, vliegt elk jaar rond de feestdagen de deur uit.

Dat steeds meer jongeren hun heil in China zoeken, merkt ook Jong Ondernemen. De stichting ontwikkelt programma's die zijn gericht op ondernemerschap en biedt die aan op universiteiten, hogescholen en mbo-colle-

sets te laten produceren. Een hele onderneming, die hem uiteindelijk toch minder geld heeft opgeleverd dan hij had gehoopt. 'Ik heb veel beginnersfouten gemaakt. Bij mijn volgende product ga ik het anders doen. Ik neem dan zelf meer het heft in handen.'

Tijdens haar opleiding International Business Studies begon Mariëlle Oostra met de import van Happy Flower-sloffen en -klompen die ze zelf heeft ontworpen en liet produceren in China. Ook zij heeft in het begin fouten gemaakt, maar haar producten doen het goed. Zo goed zelfs dat ze direct na haar afstuderen fulltime met haar bedrijf aan de slag kon. Oostra: 'Ik kan mezelf elke maand uitbetalen en mijn eerste auto, een Volkswagen Beetle, staat voor de deur.'

Maïke de Vocht

Achter de bar op een drukke donderdagnacht in Utrecht, vakken vullen op zaterdagochtend in de plaatselijke supermarkt of na college nog vijf uur lang verzekeringen verkopen via een headphone? Echt niet. Een beetje ondernemende student pakt het tegenwoordig compleet anders aan. Handel drijven met China, daar is geld mee te verdienen. En zo niet, dan staat het toch leuk op het curriculum vitae.

'Ik heb meer opgestoken van mijn avontuur in China dan ik in vier jaar op school heb geleerd,' zegt Maarten Kanters. In 2005 vertrok hij voor een paar weken naar Azië om driehonderd van zijn zelf ontwikkelde golf-

Foto Demis F. Beek