

Studenten helpen bedrijven Duitse markt te veroveren

Achtergrond - 13 april 2017 - Auteur: Josta van Bockxmeer

Studenten van de Haagse Hogeschool helpen Nederlandse bedrijven bij de voorbereiding van een handelsmissie naar Stuttgart en München. Het project is een pilot voor verdere samenwerking tussen de hogeschool en het bedrijfsleven.

Zeven studenten commerciële economie helpen Nederlandse bedrijven Duitse handelspartners te vinden. De bedrijven gaan van 1 tot 3 mei mee met een handelsmissie naar Zuid-Duitsland. De studenten werken gedurende vijf weken elk bij een ander bedrijf. Ze analyseren bijvoorbeeld de Zuid-Duitse markt of de concurrentie, of vertalen de bedrijfswebsite naar het Duits. De Haagse Hogeschool heeft het project naar Duits voorbeeld ontwikkeld. “In Duitsland is er al veel meer samenwerking tussen hogescholen en bedrijven”, zegt docent commerciële economie Pieter de Vos. Als voorbeeld noemt hij de Fachhochschule in Heilbronn, die samen met Mercedes Benz toegepast onderzoek doet. “Dat missen we in Nederland.”

Ongeveer dertig bedrijven nemen deel aan de handelsmissie. Ze ontmoeten potentiële handelspartners op het gebied van cyberveiligheid en gepersonaliseerde geneeskunde. Dat is het ontwikkelen van innovatieve geneesmiddelen die aangepast kunnen worden aan de patiënt. “Duitsland is na de VS de grootste economie op het gebied van biotechnologie. Daar zit veel potentie voor Nederland om samen te werken”, zegt Martijn Schol van ontwikkelingsmaatschappij InnovationQuarter, initiatiefnemer van de missie.

Kansen in Zuid-Duitsland

De Nederlandse overheid probeert al langer interesse te wekken voor Zuid-Duitsland bij Nederlandse bedrijven. Vorig jaar [bracht het koningspaar een bezoek aan Beieren](#) om de economische samenwerking met de deelstaat te intensiveren. Volgens Pieter de Vos van de Haagse Hogeschool concentreren Nederlanders zich te vaak op Noordrijn-Westfalen als ze zakendoen met Duitsland. “In Zuid-Duitsland liggen meer kansen. Daar wordt het meeste verdiend”, zegt hij.

Het bedrijf Cybersprint gaat mee naar München en Stuttgart. Directeur Pieter Jansen is blij met de komst van een van de Haagse studenten. “Die gaat

onderzoek doen naar onze concurrenten in Duitsland, en kijken wat een handige strategie is om potentiële partners te vinden”, zegt hij. Cybersprint maakt internet-beveiligingssystemen voor grote instellingen zoals banken en gemeenten. Jansen ziet de uitbreiding naar Duitsland als opstapje naar het werken in meer Europese landen. Nederlandse bedrijven hebben volgens hem een goed imago in het buurland. “Als je je in Nederland hebt bewezen, zijn Duitse bedrijven heel bereidwillig je producten over te nemen.”

Risicomijdend gedrag

Lars Weijermans is een van de studenten die meedoen aan het programma. De derdejaars student doet marktonderzoek in Zuid-Duitsland voor het adviesbureau Audittrail. “Ik vind het leuk dat ik de kennis uit mijn opleiding kan toepassen bij Audittrail. Nu kan ik echt meehelpen bij de ontwikkeling van het bedrijf”, zegt hij.

Volgens Weijermans moeten bedrijven hun boodschap in Duitsland anders overbrengen dan in Nederland. “Duitsers vertonen meer risicomijdend gedrag dan wij.” Organisator Schol ziet dat ook zo. “Nederlanders vinden het niet erg om de eerste afnemer van een product te zijn en daar met de producent verder aan te werken”, zegt hij. Duitsers daarentegen willen volgens hem zeker weten dat een product zorgvuldig is getest.

Als de pilot een succes is, wil de Haagse Hogeschool er volgend jaar een vast onderdeel van het curriculum van maken. De samenwerking met de bedrijven zou dan langer duren dan vijf weken. De hogeschool denkt ook na over ondersteunende colleges bij de samenwerking. Weijermans weet het al zeker: “Van mij mag dit vaker voorkomen.”

Dit is een artikel gedownload via [duitslandinstituut.nl](https://www.duitslandinstituut.nl).

Artikel:

<https://www.duitslandinstituut.nl/artikel/20923/studenten-helpen-bedrijven-duitse-markt-te-veroveren>