

Programma Studentondernemersdag 2010

12 mei 2010, 09.00 uur, The Corridor (Hengelosestraat 525)



Dagvoorzitter: Patrick Welman (Plaatsvervangend directeur Kennispark Twente)

09.00 uur **Ontvangst met koffie**

09.30 uur **Woord van welkom door Patrick Welman, plaatsvervangend directeur Kennispark Twente**

09.40 uur **Het leven van een ondernemer, Victor-Jan Leurs (Computer SOS)**

Victor-Jan Leurs is ondernemer in hart en nieren en heeft na zijn studie Commerciële Economie op de Saxion Hogeschool in 2000 Computer SOS overgenomen. Toen met 2 man personeel. Inmiddels is Computer SOS uitgegroeid naar een toonaangevend Twents bedrijf met 65 personeelsleden. Voor het vierde jaar heeft Computer SOS een notering in de Deloitte Fast50 en is hiermee één van de snelst groeiende technologie bedrijven in Twente. Victor-Jan Leurs deelt tijdens de studentondernemersdag zijn leven als ondernemer met jullie: wat zijn valkuilen en waaraan dankt Computer SOS zijn succes?

10.15 uur **Discussie: Ondernemerschap, ambitie en de invloed op je privéleven?**

Discussies rondom ambitie en ondernemerschap focussen zich vaak op groei, marketing, omzet of financiering. Zelden wordt er gediscussieerd over de balans tussen ondernemerschap, ambitie en het privéleven.. Een combinatie die op het eerste gezicht maar moeilijk werkt. Hoe laat je je bedrijf groeien, zonder dat je privéleven eronder lijdt? Onder leiding van Patrick Welman gaan Victor-Jan Leurs (Directeur Computer SOS), Jurgen Rutgers (Directeur BeSite), Eveline Jansse van Noordwijk (JVN Bedrijfscoaching) en een 2e ambitieuze dame met elkaar in discussie over de balans tussen ambitieus ondernemen en je privéleven.

11.00 uur **Koffiepauze**

11.15 uur **Van technologie naar verdienmodel** (Mogelijk gemaakt door de Student Union)

Nieuwe, innovatieve technologie op de markt brengen vergt een andere manier van denken. Vaak moet je nog een markt creëren, in plaats van een product op een bestaande markt brengen. Met behulp van Novay (voormalig Telematica instituut) gaan we in 1,5 uur nieuwe technologieën vermarkten met de STOF methode. Wat kan ik bijvoorbeeld met een technologie als bluetooth? Aan de hand van praktijkvoorbeelden worden dit soort vragen in klein gezelschap uitgewerkt.

Deze workshop wordt mede mogelijk gemaakt door De Student Union (www.union.utwente.nl).

12.45 uur **Lunchpauze**

Tijdens de lunchpauze staan verschillende professionals klaar om brandende vragen te beantwoorden. Leg al je juridische vraagstukken, financierings- en accountancy issues voor aan de experts.

13.30 uur **Workshop ronde I**

Tijdens de eerste workshopronde kan deelgenomen worden aan 4 verschillende workshops (voor een overzicht zie de achterzijde).

15.00 uur **Koffiepauze**

15.15 uur **Workshop ronde II**

De tweede ronde workshops bestaan uit een herhaling van ronde 1. (Voor een overzicht van de workshop zie de achterzijde).

16.45 uur **Afsluitende borrel**

Na het officiële gedeelte is er natuurlijk, onder het genot van een drankje, genoeg tijd om rustig na te praten over de workshops.

Workshopomschrijvingen:

1. Bedrijf starten? – “Een goede voorbereiding is het halve werk”

Voor jezelf beginnen is een grote stap. Een goede voorbereiding is hierbij erg belangrijk. In de praktijk blijkt dat veel mensen bij het starten van een eigen bedrijf met dezelfde vragen worstelen. Welke rechtsvorm past het beste bij mij? Aan welke wetten en regels moet ik voldoen? Hoe benader ik klanten? Welke stappen moet ik zetten voor het opstarten van mijn bedrijf? Deze en andere onderwerpen komen aan bod tijdens deze workshop gegeven door de Kamer van Koophandel.

2. New Venture – “Hoe ondernemend ben je?”

Tijdens de workshop ‘Hoe ondernemend ben je?’ worden de eigenschappen die van belang zijn bij ondernemen geanalyseerd aan de hand van een test. Tijdens deze workshop kom je er achter waar jouw ondernemerskracht ligt. Wanneer ieders eigenschappen in kaart zijn gebracht, worden complementaire managementteams gevormd die innovatieve oplossingen gaan bedenken voor een gesteld probleem. Ondernemen doe je nu eenmaal niet alleen!

3. Syntens – “Acquisitie valt te leren”

Wat is je belofte naar de klant en hoe maak je die zichtbaar? Hoe kom je effectiever in contact met je klant? En hoe overstijg je een gesprek over louter specificaties en prijs? In deze workshop gaan we aan de slag om de belofte scherp en overtuigend te formuleren en te presenteren. In één woord samen gevat: acquisitie

4. SQUAL Media – “Internet marketing is meer dan ergens een banner plaatsen”

Je hebt een prachtige website. Maar je potentiële klanten kunnen hem niet vinden! Je loopt dus bezoekers en mogelijke omzet mis.

Wat kun je doen om je website onder de aandacht te brengen bij je potentiële klanten? SQUAL Media (www.squal.nl) heeft zich hierin gespecialiseerd. In de workshop worden hands-on adviezen en praktische tips gegeven over het verkopen van jezelf via internet.