

Internationaal en praktisch



Amber Eekhout, geflankeerd door Simon Bargeman en Roland Dorlas. 'Je krijgt een bredere kijk op je studie.'

COOS DAM

Tijdens de Engelstalige minor Industrial Commerce worden studenten in een blok van zestien weken bekendgemaakt met de buitenlandse wetgeving, cultuur en marketing. Drie studenten van verschillende studierichtingen vertellen over hun ervaring.

Amber Eekhout (23), vierdejaars Technische Bedrijfskunde, wil graag na haar afstuderen de master Internationall Business gaan studeren en in deze minor zitten veel elementen van die studie. 'Het is een goede basis en gericht op het internationale aspect.' Derdejaars Autotechniek Simon Bargeman (20) doet de technisch commerciële richting, maar dat ging naar zijn mening niet diep genoeg. 'Deze minor leek me een mooie aanvulling. Ik vind het goed om ook de technische termen in het Engels te leren. Later wil ik wel voor een buitenlands bedrijf werken en kan ik wat ik hier leer gebruiken.' Voor vierdejaars Bouwkunde Roland Dorlas (20) sluit deze minor helemaal niet aan op zijn studie, maar hij is van plan door te studeren. 'En hiermee krijg ik een bredere kijk op studies.'

PITTIG Amber vertelt dat ze de eerste acht weken veel theorie hebben gehad. Vakken als internationaal recht, export management, bedrijfs-ethiek en cultuur. 'Vervolgens hebben we nu acht weken praktijk in

groepjes van twee. Ik doe een marketingonderzoek voor een Nederlands bedrijf dat een product wil verkopen in Engeland. Ik bestudeer de wetgeving, de marktomvang en de concurrentiepositie voor hun product.' Simon werkt weer voor een ander bedrijf. Een bedrijf in Doetinchem dat samenwerkingspartners zoekt in de houtwereld in Frankrijk. 'Ik moet veel lezen en vertalen, dat is best lastig als je met Franse houttermen bezig bent. Het bedrijf wil een praktisch plan hebben hoe het de Franse markt moet benaderen. Mijn Frans gaat er hard op vooruit. Ik merk dat de cultuurvakken uit het theoretische deel goed van pas komen, de Fransen zijn wel wat stugger dan Nederlanders.' Ronald schrijft een exportplan voor een bouwkundig bedrijf dat een product in Duitsland wil verkopen. 'De regelgeving is pittig en we moeten eerst een doelgroep vinden en kijken of het rendabel is. Ik e-mail veel met architectenbureaus en ik ben met bladen en websites bezig. Wij moeten de eerste stap zetten als

het exportplan klaar is. We gaan persberichten sturen en zorgen dat ons plan niet in de kast belandt.'

AANRADER Hoewel de minor Industrial Commerce bedoeld is als verdieping bij Technische Bedrijfskunde, is het voor bouwkundestudent Ronald echt een verbreding van zijn studie. Hij heeft veel extra kennis opgedaan met betrekking tot het buitenland. 'De theorie die je krijgt, moet je ook meteen toepassen.' Volgens hem zijn veel economische minors bij Bouwkunde net opgezet en zitten ze slecht in elkaar zodat ze door de examencommissie niet goedgekeurd werden. 'Medestudenten moesten daarom nog een eigen minor opzetten. Ik ben blij dat ik voor deze minor gekozen heb. Ik kan de kennis toepassen en het staat goed op mijn cv. Het trekt mij dat het een technisch aspect heeft.'

Simon vindt de minor door het internationale aspect echt een aanrader voor studenten die in het buitenland willen werken of stage lopen. 'Het niveau is wel te doen, maar je moet er wel voor werken.' Amber beviel het vooral goed om met studenten van verschillende studies bij elkaar te zitten. 'Je hebt allemaal een andere kijk op dingen en kunt van elkaar leren. Acht weken theorie en acht weken praktijk is precies goed. Juist die combinatie maakt het interessant.'