

Eind 2012 startten ruim twintig IBC-leerlingen van het Willem van Oranje College vijf ondernemingen op. Rabobank De Langstraat stelde kennis én een starterskrediet van € 250,- beschikbaar.

TEKST: STAPS TEKST EN COMMUNICATIE FOTOS: IMAGE&MOTION

Hoe staat het met onze IBC-klas?

In juni van dit jaar stelden wij u voor aan de leerlingen uit de International Business Class (IBC) van het Willem van Oranje College te Waalwijk. Deze leerlingen voerden een marktonderzoek uit, waarna ze vol vertrouwen een product kozen, een ondernemingsplan schreven, een bedrijfsnaam bedachten, een marketingplan uitwerkten en presenteerden en aan de slag gingen met de verkoop. Eind september kwamen de ondernemers in spé en hun bedrijvenadviseurs van de Rabobank weer bijeen. Hoe staan de ondernemingen ervoor?

Gibo (gethematiseerde cadeauboxen) kampt met een grote tegenvaller. De verkoop van de zomerbox viel dermate tegen dat de onderneming met een verlies kampt. Hoopgevend is de India-box, die al wel goed is verkocht. Geert van Rooij, accountmanager van de Rabobank, neemt de opties met de jonge ondernemers door. "Probeer de schade te

beperken, neem je verlies en concentreer je op wat wél goed gaat."

Snap it! (afsluitbare dop voor frisdrankblikjes) heeft de voorraad vrijwel helemaal verkocht. Het succes smaakt naar meer, de ondernemers overwegen in te zetten op de verkoop van een grote partij. "Wacht niet te lang", krijgen ze als advies. "Zo'n deal kost veel tijd en het project eindigt op 31 december, dus de tijd dringt!"

It's Time (trendy horloges) heeft ook succes, maar de precieze resultaten zijn nog onduidelijk, de administratie rammelt. Dat moet beter. De ondernemers hebben vooral wijze lessen getrokken uit het kiezen van de juiste leverancier, zo vertellen ze.

Go Back Online (oplaadbaar telefoonhoesje) laat zien dat het loont om in te spelen op vragen vanuit de markt. Bijzonder is dat Go Back Online zelfs een webshop heeft opgezet. De onderneming staat op winst.

Belt4You (riemen) heeft vrijwel de hele voorraad verkocht. Slim was de inkoop van restpartijen, die met een interessante marge verkocht werden. "Koop meer in, zodat je nog voldoende voorraad hebt", krijgen de ondernemers als tip.

Het Ministerie van Economische Zaken heeft het Willem van Oranje College, middels een subsidie, de opdracht gegeven om dit onderwijsconcept uit te rollen in Nederland.