

Saxion Export Center

Het Saxion Export Center (kort: SEC) opent voor HBO-studenten de wereld van de internationale handel. De intensieve contacten met het MKB in Oost-Nederland vormen daarbij een essentieel onderdeel.

Samenwerking

Het beleid van de HBO-instelling Saxion is erop gericht om de samenwerking met het bedrijfsleven, ook wel werkveld genoemd, in Oost-Nederland te intensiveren. Deze samenwerking wordt op vele manieren vorm gegeven. Of het nu gaat om het verzorgen van gastcolleges door professionals, het samen ontwikkelen van curriculumonderdelen (co-creatie), het meedenken over de praktijkrelevantie van opleidingen of de inzet van studenten via projecten, stages en afstudeeropdrachten, het gebeurt allemaal. Verder speelt het Saxion ook een rol bij initiatieven om de regio Oost-Nederland te positioneren, waarbij ook arbeidsmarktstukken een belangrijke plaats innemen.

Speciaal

Met betrekking tot deze arbeidsmarktstukken kent het Saxion sinds enkele jaren speciaal hiervoor ontwikkelde programma's, waarbij de banden tussen werkveld en (ex-)studenten nog eens extra worden aangehaald. Zo draagt het Connect programma, een gemeenschappelijk initiatief van Saxion en UT, ertoe bij dat hoogopgeleide kenniswerkers (afgestudeerd) afkomstig uit de hele wereld als trainee voor de Nederlandse bedrijven behouden blijven. Verder kunnen afgestudeerde studenten van voornamelijk Nederlandse komaf via een sollicitatieprocedure in aanmerking komen voor het Fast Forward programma. Ook dit voorziet in een traineeship, maar dan bij drie verschillende bedrijven



gedurende in totaal 2 jaar. Voor meer informatie kunt u terecht op de website van de respectievelijke programma's (zie onder).

Saxion Export Center (SEC)

Mkb ondernemingen die zich internationaal willen gaan oriënteren of worstelen met vraagstukken ten aanzien van exportvraagstukken zoals het vaststellen van kansen in exportmarkten, de positionering van het bedrijf/producten in een ander land, het opzetten van distributienetwerken in het buitenland of productintroducties bij nieuwe buitenlandse klanten, doen er goed aan om eens met het SEC contact op te nemen!

Export Expertise

Het SEC kent twee programma's waarbij de student in aanraking komt met de weerbarstige exportpraktijk. Al tijdens hun studie kunnen ze deelnemen aan het Export Expertise programma. Vanaf hun tweede schooljaar tot aan het einde van hun opleiding voeren ze in samenwerking met een mkb bedrijf exportgerelateerde opdrachten (douane, incoterms, betalingsvoorwaarden, voorbereiden int. handelsbeurs, etc.) uit. Dit doen zij naast hun reguliere studie en het levert hen geen studiepunten op. Kortom alleen de zeer gemotiveerde studenten melden zich aan. Studenten komen zo al vroeg in hun opleiding in aanraking met de praktijk van internationale vraagstukken van bedrijven in Oost-Nederland.

Export Development

Zodra de student gaat afstuderen kan hij/zij solliciteren voor het Export Development Programme. Dit export trainee programma biedt ambitieuze commerciële studenten de mogelijkheid om een uitdagende internationale commerciële afstudeeropdracht uit te voeren in opdracht van een bedrijf uit de regio. Studenten uit het eerder genoemde Export Expertise programma zijn hier bijzonder geschikt voor. Aansluitend op de afstudeeropdracht gaan de studenten, inmiddels afgestudeerd, als export trainee de aanbevelingen van het onderzoek (scriptie) in de praktijk brengen. Voorbeelden hiervan zijn het benaderen en bezoeken van potentiële handelspartners in het

buitenland of het uitvoeren van de export marketing strategie. Dankzij dit programma is de student een jaar lang (6 maanden afstuderen en 6 maanden traineefase) voor een bedrijf actief. Studenten en bedrijven kunnen rekenen op een professionele begeleiding door Saxion-docenten met een achtergrond in het internationale bedrijfsleven. De studenten worden op basis van hun resultaten, stage ervaring en ambities gekoppeld aan een bedrijf met een uitdagend internationaliseringsvraagstuk. Inmiddels hebben al tientallen bedrijven aan het Export Development programme deelgenomen en het blijkt dat 40% van de trainees na afronding van de traineefase een baan hebben gekregen bij hetzelfde bedrijf. Ook hier geldt: Er blijft waardevolle internationale kennis en ervaring voor de regio behouden!

Ambitieuze native speakers

Uit onderzoek blijkt dat voor ondernemers vooral de taal en cultuur een struikelblok vormen om hun internationale ambities daadwerkelijk vorm te geven. Daarom geldt voor beide genoemde programma's dat naast de persoonlijkheid en ambities van de student de nationaliteit (native speaker) vaak de crux van een match vormt: Een Duitser die onderzoek doet naar de Duitse markt is wel handig. Bijzondere aandacht verdient daarbij de soft skills van onze studenten. Uiteindelijk is crosscultureel zakendoen toch ook vooral een kwestie van het hebben van de juiste houding en mentaliteit!

Meerwaarde

Uit evaluaties met deelnemende bedrijven blijkt dat de meerwaarde van het EDP zit in de combinatie van het zoeken naar een passende student en uit het feit dat deze na het afstuderen niet met de kennis vertrekt, maar ermee aan de slag gaat in de praktijk: maatwerk dus. Door de toenemende internationaliseringsambities hebben bedrijven steeds vaker onze studenten nodig: beheersing van de taal, kennis van de culturele context, commercieel en hoog-opgeleid.

Contact

U kunt met al uw vragen over de genoemde programma's van het SEC terecht bij:

Saxion Export Center

Dhr. Drs. Sascha Leuftink: s.leuftink@saxion.nl
 Mw. Nicole van der Salm: n.van.der.salm@saxion.nl
 Academie Marketing & International Management
 M.H. Tromplaan 28, 7513 AB Enschede
 tel. 053 – 4871450
www.saxion.nl/exportcenter
 Connect programma: www.saxion.edu/connect
 Fast Forward programma: www.saxion.nl/fastforward

