

# Genoeg studenten met lef in Groningen

## ACHTERGROND STUDENTENPRIJS

● Anner Award scoort namen en finalisten

Door Diane Romashuk

**Groningen** De prijs die vernoemd is naar de vorig jaar overleden Groninger student Anner van der Mheen, de Anner Award, is al succesvol voordat hij voor het eerst is uitgereikt. Vijftig inzendingen kwamen binnen voor de nieuwe, jaarlijkse award voor student-ondernemers. Minister van Financiën Jan Kees de Jager, zelf ooit ook student en ondernemer, opent de finale op 26 januari in de Nieuwe Kerk met een videoboodschap. Thecla Bodewes, zakenvrouw van het Jaar 2011, reikt de prijs uit.

Jordy Oosterveld, de voormalige zakenpartner van Anner, nam het initiatief tot de regionale zoektocht naar studentikoze lefhebbers en bruggenbouwers. "Anner blonk in die eigenschappen uit. Het is een eerbetoon aan hem en bedoeld als inspiratie voor anderen omdat het niet altijd makkelijk is tijdens je studie al te beginnen met ondernemen." De vele inzendingen maakten het voor de vijf-koppige jury ook geen gemakkelijke opgave om drie finalisten te selecteren. "De ingestuurde plannen waren heel divers, er zaten ideeën in de dop tussen, maar ook bedrijven die al van start zijn, individuele plannen en veel groepsinitiatieven."

Dit zijn degenen die kans maken op de award, een geldbedrag van 1000 euro en een coachingstraject:

”  
Het is niet  
altijd  
makkelijk  
om tijdens  
je studie al  
te beginnen  
met  
ondernemen



**Anner van der Mheen**

Anner van der Mheen en Jordy Oosterveld waren zakenpartners. Binnen hun bedrijf Mundus Mundus zetten ze zich in voor duurzame verlichting. Terwijl Anner voor zijn studie small business and retail-management aan de Hanzehogeschool stage liep, werd hij onverwachts ziek. Hij overleed op 8 maart 2011 op 22-jarige leeftijd aan de gevolgen van een bacteriële infectie.

## Tevredenheid troef

**Linda Maas (27), RUG-student marketing research en management, met Marketing Control**

Maas valt op als enige vrouw in het gezelschap maar ook als de enige met een reeds lopend bedrijf. Niets voor haar om pas na haar studie een droom in de praktijk te brengen. Tijdens het schrijven van haar scriptie greep ze haar kans al. Haar favoriete studieobject staat centraal in haar bedrijf Marketing Control: tevredenheid. Maas: "Als onderzoeksobject heeft dat me altijd gefascineerd. Het is interessant om te zien hoe een werkgever een vragenlijst hierover toch vaak anders invult dan zijn medewerkers. Onze bevindingen zetten we om in advies. Tevreden klanten en medewerkers zijn de sleutel tot succes. Die zorgen voor positieve mond-tot-mondreclame, de beste reclame die er is."

## Letterlijk op straat gevonden

**Sieger de Vries (22), Hanzestudent commerciële economie, met de Glasverstamper**

"Door mijn kop in een glasbak te steken", vertelt De Vries over hoe hij op het idee kwam voor zijn Glasverstamper. "Ik wilde er glas in kwijt maar hij zat vol. Toen ik er in keek, zag ik dat al het glas nog heel was. Dat bleek na een rondje langs glasbakken fietsen en foto's van de binnenkant nemen overal zo

zijn." Het hydraulische systeem dat hij bedacht om glas te verstampen zodat er meer in een container past, deze drie keer minder vaak geleegd hoeft te worden en minder milieuvriendelijke ritjes van vrachtwagens vraagt, bleek al te bestaan. "Dat kwam mooi uit. Daarnaast wil ik een sensor toevoegen die aangeeft wanneer de bak vol zit en die de meest efficiënte route voor het legen voor de gemeente berekent. Dit wordt de enige glasbak die zichzelf terugverdient."

▲ Overleden Anner van der Mheen blonk uit in lef en netwerken.  
Foto: Eline van der Meent

## Met dank aan het kruiwagentje

**Jasper Geven (23), RUG-student arbeids-, organisatie- en personeelspsychologie, met verkoopjennetwerk.nl**

Altijd al een ideeënman. Afgelopen zomer besloot Geven er ook maar eens een te realiseren: "Als student ontbreekt het je daarvoor meestal aan de middelen. In het geval van verkoopjennetwerk.nl had ik het geluk ICT'ers in de familie te hebben die de website wel kosteloos in elkaar wilden zetten." Geven ge-

neert zich niet om over het gebruikte kruiwagentje te vertellen. Integendeel, die staat centraal in zijn ondernemersplan. "Op verkoopjennetwerk.nl kunnen studenten straks aangeven wat ze nodig hebben, een kamer of een bijbaan bijvoorbeeld, en vermelden wat ze daarvoor over hebben. Anderen, die de juiste contacten hebben om hen verder te helpen, kunnen voor die bemiddeling ook een bedrag vragen. Zo vinden ze elkaar in een voor beiden interessante deal."