

AARDIG

Bron: de Telegraaf

17-04-2010

ZAKCENTJE

Tekst: RIK BOOLTINK Foto's: APA/FRANS YPMA

Een ict-opleiding volgen en tegelijkertijd een bijbaantje in deze sector hebben: voor veel studenten een ideale combinatie. Enerzijds kunnen zij alle lesstof in de praktijk brengen, anderzijds brengt het geld in het laatje. Al jaren draaien ict-jobs mee in de top van best verdienende bijbanen, zo blijkt uit cijfers van de Bijbanen Monitor.

De Hogeschool van Arnhem en Nijmegen (HAN) biedt ict-studenten naast een opleiding ook een bijbaantje. Twintig jongeren werken voor het advies- en ontwerpbedrijf Buro 302. Zij voeren verschillende projecten voor de HAN zelf uit, maar minstens zoveel voor externe opdrachtgevers. „De studenten zijn in dienst van de hogeschool en verdienen daar dus ook een aardig zakcentje mee”, vertelt initiator Job Vogel.

De onderneming bestaat uit studenten met een verschillende ict-achtergrond. De een is technisch onderlegd en produceert met gemak ingewikkelde systemen. De ander heeft meer oog voor detail en staat garant voor het design van bijvoorbeeld een website. Samen opereren de jongeren als een volwaardig bedrijf. „Dit werkt beter dan dat ze in de supermarkt als vakkenvuller aan de slag gaan”, vindt Vogel.

„Het draagt enorm bij aan de ontwikkeling van onze studenten. Het is praktijkgericht en een enorme uitdaging”, weet Anne Coppens, die onlangs aan de HAN is afgestudeerd, maar nog altijd een handje meehelpt bij het advies- en ontwerp bureau.

De tijd die studenten werken, wordt bijgehouden in een uurregistratiesysteem. Ze krijgen uiteindelijk een kleine tien euro netto per uur op hun bankrekening gestort. Niet onaardig. Het geld dat overblijft, vloeit terug in de onderneming en in het onderwijs. Er worden bijvoorbeeld speciale workshops mee bekostigd die voor extra ict-bagage zorgen.

Overigens snijdt het mes aan

twee kanten, want studenten zijn doorgaans goedkoper dan andere bedrijven. In de aanbesteding kan dat nog wel eens gunstig uitpakken. Coppens: „Het is een lokkertje om opdrachten binnen te krijgen, want we zijn goedkoper. Van tevoren zijn we echter heel eerlijk en duidelijk dat we met studenten werken en dat er problemen kunnen optreden, al komt dat gelukkig zelden voor.”

„Het enige waarmee we zitten is dat de wisseling van medewerkers groter is dan bij reguliere bedrijven. Dat komt uiteraard doordat studenten na verloop van tijd uitvliegen.”

PRIVE-LES COMPUTERPROBLEMEN

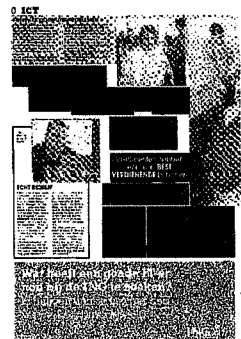
Ook particulieren kunnen hulp van ict-studenten inroepen. Wie last heeft van internetproblemen, een trage laptop of een computervirus, kan een beroep op Studentaanhuis.nl doen. Deze organisatie zendt studenten informatica/ict uit om problemen te verhelpen, uitleg te geven of desgewenst zelfs een stoomcursus of computerles te verzorgen.

Terwijl je als klant achter je eigen computer stap voor stap de beno-

digde vaardigheden leert, doet de student ervaring in zijn vakgebied op. Niet alleen handig voor een spoedcursus Word, Excel of Skype of als het je niet lukt om software, een printer of een draadloos netwerk te installeren, maar ook als je via internet aankopen wilt doen of foto's wilt verzenden en bewerken. De kosten bedragen € 9 per half uur, plus € 9 voorafreiskosten. www.studentaanhuis.nl, tel. 0900-2001212-756.com

I ECHT BEDRIJF

Een van de jongeren die werkzaam is voor Buro 302, is Timo Moes (24) uit Deventer. Hij is de accountmanager van het stel. Zijn taken bestaan onder meer uit het contact houden met klanten. Hij arrangeert bijvoorbeeld brainstormsessies, waarbij de opdrachtgever aanwezig is. Daar ko-



men ideeën uit die Timo vervolgens naar de studenten vertaalt, zodat deze tot wasdom kunnen komen.

„We doen absoluut niet onder voor de kwaliteit die echte bedrijven leveren, ook al hebben we nog geen diploma op zak. Dat hebben we intussen laten zien”, stelt hij.

„Ik heb officieel een contract voor acht uur per week, maar in de praktijk steek ik er dubbel zo veel uren in. Het ligt ook aan de studie. Nu doe ik m'n *minor* en heb ik slechts één dag in de week les, dat valt goed te combineren.”

Hoe zit het met de verdiensten? „Ik mag niet klagen, zeker omdat het voor mij als hobby is begonnen. Het klinkt wellicht als een cliché, toch gaat het op: als je dingen kunt doen die je echt leuk vindt, dan ben je gelukkig. Dat geldt ook voor mij.”

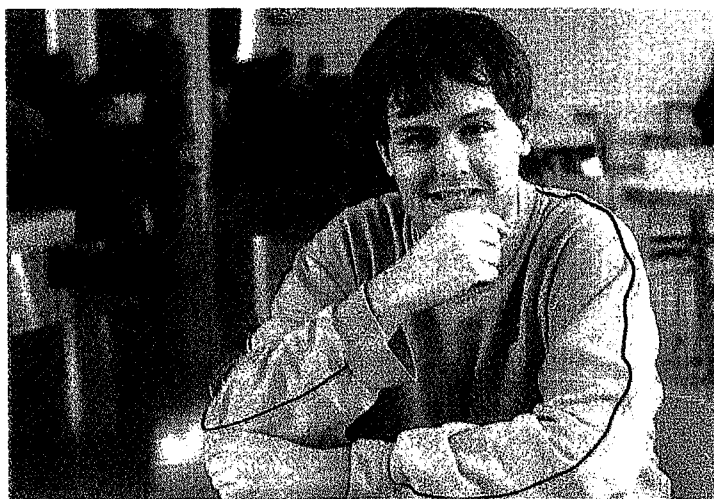
OUDERWETSE SITES OPLAPPEN

Eerstejaarsstudent Ryan Bonte (24) uit Velp staat al een aantal jaar geregistreerd bij de Kamer van Koophandel met zijn bedrijfje RyBon. Hij voorziet bedrijven van louter adviezen. „Er valt immers nog zoveel te verbeteren. Kijk alleen al eens naar het aanbod van websites. De producten die in de jaren negentig zijn ontworpen, zijn doorgaans ouderwets; ze kampen met een gebrek aan professionaliteit. Als ik op een dergelijke site kom, wil ik daar liever geen zaken mee doen”, legt Ryan uit.

„Veel bedrijven hebben niet goed door hoe het precies werkt. Je moet websitebezoekers proberen aan jouw pagina te binden.

Ze moeten langer dan een paar seconden blijven rondkijken. Dan heb je kans dat ze gebruikmaken van jouw diensten.”

Volgens Ryan levert het soms stevige, verhitte discussies op wanneer hij bedrijven op de manco's van een site wijst. „Logisch, want er zijn vaak duizenden euro's in zo'n site geïnvesteerd. Maar met enkele simpele technieken zijn de problemen gemakkelijk te verhelpen. Laatst had ik een bedrijf dat online sportartikelen verkoopt. De website heeft een nieuwe *frontend* - voorgevel - gekregen. Daardoor is de pagina veel frisser en gebruiksvriendelijker geworden. Dat betaalt zich straks vanzelf terug.”



• „Een frisse site betaalt zich vanzelf terug”, stelt Ryan Bonte.

INVESTEREN IN TOEKOMST

Webdesign, zoekmachineoptimalisatie en geavanceerde ict-diensten. HAN-student Jeffrey Kleering van Beerenbergh (23) uit Westervoort levert het allemaal met zijn eigen bedrijf: Media Butler, een vof die hij vorig jaar met een kameraad heeft opgericht.

„De studietijd is ideaal om een eigen bedrijf op te starten en ermee te experimenteren. Je hoeft immers nog niet je eigen brood te verdienen, dat wordt door m'n moeder op tafel gezet. Grote onkosten heb ik nog niet”, verzekert Jeffrey. „Bovendien houd ik er een net bijbaanloontje aan over. Er gaan wekelijks zo'n twintig uren in zitten, dus ik weet wel hoe ik m'n tijd moet vullen. Toch zie ik het niet als een lucratieve bijbaan. Ik probeer juist zoveel mogelijk in het bedrijf te investeren, want we willen iets opbouwen voor na de studie.”

Intussen heeft zijn onderneming al een aardige klantenkring op-

gebouwd. „We werken zelfs voor bedrijven in Groningen en Eften-Leur. Allemaal mond-tot-mondreclame. Dat we nog niet zijn afgestudeerd, vormt voor klanten geen enkel probleem. Als we worden gebeld, nemen we de laptop onder de arm en gaan we erop af. Eenmaal bij de klant worden we gewoon serieus genomen.”

'We zijn heel eerlijk dat onze medewerkers nog in opleiding zijn'

Ict-studenten hebben een van **BEST** **VERDIENENDE** bijbanen

• **Timo Moes:** „Ik mag niet klagen.“



• **Studenten van de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen, met ieder zijn eigen specialisatie, vormen samen een volwaardig bedrijf. Foto linksboven: Initiator Job Vogel: „Beter dan vakken vullen.“**

• **Jeffrey Kleering:** „Grote onkosten heb ik nog niet.“

