

Flanders Business School profileert zich met ondernemerschap

De Antwerp Business School doopte zichzelf recent om tot Flanders Business School. Achter de naamsverandering gaat een nieuwe aanpak schuil. Daarin speelt het nieuwe MBA-programma gericht op ondernemerschap een sleutelrol. De school wil zich op die manier nestelen in de niche van het businessopleidingsaanbod en zij vindt grote namen in deze wereld bereid om met haar samen te werken. Is dit de toekomst voor een businessschool in Vlaanderen? Voorzitter Derrick-Philippe Gosselin geeft tekst en uitleg.

Begint dit jaar bood de Flanders Business School (FBS) de eerste 'Entrepreneurial & Intrapreneurial MBA' in ons land aan. Dat was het startschot voor een nieuwe fase in het bestaan van deze school, die tot oktober 1999 Antwerp Business School heette. De naamswijziging was deels een marketingzet. De nieuwe voorzitter, Drs. Ir. Derrick-Philippe Gosselin, geeft graag toe dat de school, met Flanders in de naam, wil inspelen op de connotatie van ondernemerschap die onze regio in Europa en de wereld zou hebben. 'Het Vlaams Gewest commercialiseert Flanders ook en wij wilden niet als regionaal beperkt tot het Antwerpse overkomen. Wij werken voor ons nieuw MBA-programma ook nauw samen met Flanders Language Valley, wat niet alleen de regionale uitstraling vergroot, maar nog een reden voor de naamswijziging was.'

Naast marketingredenen had de businessschool in de Korte Nieuwstraat in Antwerpen meer fundamentele redenen om van naam te veranderen. 'De vroegere raad van bestuur nam collectief ontslag toen die besefte hoe zeer wij het geweer van schouder wilden veranderen. De raad had decennialang prima werk geleverd en was zo moedig onze plannen goed te keuren en

dan zelf op te stappen, plaats ruimend voor een raad van bestuur vol ondernemers en een enthousiaste Leo Tindemans', aldus Gosselin.

Recent

De nieuwe aanpak is in hoge mate gegroeid uit een toekomstgerichte visie op ondernemerschap en op de daarbij horende vorming en opleiding. 'In feite is opleiding zelfs voor het traditionele management een recent verschijnsel', aldus de huidige voorzitter van Flanders Business School. 'Lange tijd ging het er empirisch aan toe. Onder invloed van het Taylorisme ontdekte men dat de efficiëntie van het werk en de organisatie via technieken te optimaliseren waren. Er doken allerlei scholen op, de ene met een theorie over het nemen van beslissingen, de andere met langetermijnplanning als kern, nog andere met een focus op financiële analyse of marketing. Die invalshoeken werden samengebracht in opleidingen voor bedrijfsbeheer zoals Vlerick er begon aan te bieden. Hij noemde zijn school, die zich op Harvard baseerde, trouwens eerst 'Instituut voor Productiviteitsverbeteringen'. Dat hielp mee het naoorlogse Marshall-plan in ons land uit te voe-

ren. Later mondde de opleiding uit in een programma voor een Master of Business Administration of MBA.'

Toen de globalisering de kop opstak, bleek al gauw dat het optimaliseren van structuren niet meer volstond voor degelijk management. 'Voortaan zouden verandering en soepelheid belangrijk zijn. Daarvoor waren vaak andere mensen nodig, gewapend met leiderschap. Vooral de grote ondernemingen bleken van hun slagkracht verloren te hebben. De kleine en middelgrote ondernemingen hadden meer ondernemerschap in huis. Daar kwam midden de jaren 90 de impact van het internet nog bij. Voortaan konden heel wat mensen met weinig middelen wereldwijd grote organisaties beconcurreren. Er ontstond een snelgroeiende groep van mensen die niet meer naar grote ondernemingen wilden, die zelfstandig wilden werken en die met of zonder MBA-diploma op zak schatten konden verdienen. Dit stelde fundamenteel het leiderschap en het ondernemerschap zoals dat in de businessscholen werd aangekweekt in vraag. Sommige scholen veranderden het geweer van schouder. Vooral het vermaarde Babson College ging hier ver in.'

De eerste cursussen onderne-

merschap, die mensen willen wapenen om risico's te nemen en ze te beheersen, duiken op. Flanders Business School wil met haar programma de nodige vaardigheden aanreiken om intrapreneur of entrepreneur te zijn, om in grote organisaties of erbuten te ondernemen. 'Wij mikken op beide groepen, omdat de cultuur dezelfde is en omdat wij willen inspelen op de mogelijke synergie tussen zelfstandige en bedrijfsgebonden ondernemers', aldus de voorzitter. FBS erfde het MBA-programma van de Handelshogeschool Antwerpen, waaraan de Kellogg's Business School van de North Western University van Chicago meewerkte, een van 's werelds topscholen. Daarop entte FBS van april tot juni dit jaar vijf tweedaagse seminariemodules met elk een thema. De thema's waren entrepreneursmarketing en -processen, het vinden van de nodige middelen, de creatie van een nieuw bedrijf vanuit een goed productidee en intrapreneurship. In het slotseminarie kwamen de deelnemers met hun zelf geschreven businessplannen op de proppen, bij wijze van oefening. De tweedaagse sessies vonden plaats in Ieper. FBS werkte ervoor samen met Flanders Language Valley Education (FLV Education).

Evaluatie

Het proefdraaien met deze seminaries leverde gemiddeld 25 à 30 deelnemers op, met een uitschieter tot een honderdtal. Maar FBS-voorzitter Gosselin vindt het experiment vooral zeer geslaagd omdat liefst 85 procent van de deelnemers in hun evaluatie stelden dat dit veruit het beste seminarie (pakket) was dat ze ooit hadden gevolgd. De vijf modules om het proces van het ondernemen onder de knie te krijgen, werden dan ook gedoceerd door topdocenten uit de hele wereld, van scholen als het Franse Insead, het Britse Cranfield, het Amerikaanse Babson en het Zwitserse IMD.

In een volgende fase geven FBS



Voorzitter Derrick-Philippe Gosselin van de Flanders Business School: een toekomstgerichte visie op ondernemerschap en de daarbij horende vorming en opleiding. (foto: Jan Lucus)

A N T W O O R D C O U P O N

OPLEIDINGEN & SEMINARIES

Duid hieronder de bedrijven aan waarvan u gratis informatie wenst te ontvangen. Een tijdje later valt de gegeerde informatie volledig gratis bij u in de bus.

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1 ACCESS | <input type="checkbox"/> 22 IPO-UFSIA |
| <input type="checkbox"/> 2 ACEBE-CMO | <input type="checkbox"/> 23 ISC SAINT LOUIS |
| <input type="checkbox"/> 3 AMMA - SOLVAY | <input type="checkbox"/> 24 KMO-STUDIECENTRUM |
| <input type="checkbox"/> 4 BELG. VERENIGING VAN BANKEN | <input type="checkbox"/> 25 KOBECO |
| <input type="checkbox"/> 5 BOSTON UNIVERSITY | <input type="checkbox"/> 26 KU BRUSSEL |
| <input type="checkbox"/> 6 CIFEM-ICHEC | <input type="checkbox"/> 27 KU BRUSSEL - SOCIAL SCIENCES |
| <input type="checkbox"/> 7 CKZ ANTWERPEN | <input type="checkbox"/> 28 KU LEUVEN |
| <input type="checkbox"/> 8 COOAB | <input type="checkbox"/> 29 KUL POSTAC.VORMING |
| <input type="checkbox"/> 9 CVO-BRUSSEL | <input type="checkbox"/> 30 LBC |
| <input type="checkbox"/> 10 CZV | <input type="checkbox"/> 31 VAN ARKEL |
| <input type="checkbox"/> 11 E/MITT | <input type="checkbox"/> 32 SBB |
| <input type="checkbox"/> 12 EBMS | <input type="checkbox"/> 33 SGS |
| <input type="checkbox"/> 13 ERASMUS ROTTERDAM | <input type="checkbox"/> 34 SOFIDEL - BOB DELBECQUE |
| <input type="checkbox"/> 14 FACULTE POLYTEC. | <input type="checkbox"/> 35 SPIRIT |
| <input type="checkbox"/> 15 HEWLETT PACKARD | <input type="checkbox"/> 36 TIJD ACADEMIE |
| <input type="checkbox"/> 16 HIRL | <input type="checkbox"/> 37 UIA |
| <input type="checkbox"/> 17 HOGESCHOOL LIMBURG | <input type="checkbox"/> 38 UNIZO |
| <input type="checkbox"/> 18 IIBM - UBI | <input type="checkbox"/> 39 VLEKHO |
| <input type="checkbox"/> 19 INSTIMA | <input type="checkbox"/> 40 VLERICK MGT SCHOOL |
| <input type="checkbox"/> 20 INSTITUUT VOOR COMMUNICATIE | <input type="checkbox"/> 41 VUB |
| <input type="checkbox"/> 21 INTERN.BUS.SCHOOL BREDA | |

GRAAG REAGEREN VOOR 13 SEPTEMBER 2000!

IK WENS INFORMATIE TE ONTVANGEN OP MIJN: BEDRIJFSADRES PRIVÉ-ADRES

NAAM		VOORNAAM	GEBOORTEDATUM
BEDRIJF		SECTOR	
STRAAT		NUMMER	BUS
POSTCODE	PLAATS		
TELEFOON	TELEFAX	E-MAIL	

Stuur deze bon volledig ingevuld naar De Financieel-Economische Tijd, Seminariecentra & opleidingen, t.a.v. Nathalie Ferrante, Posthoflei 3 bus 9, B-2600 Antwerpen - Faxen gaat sneller: 03/286 04 40 • Gebruik het Internet: www.tijd.be

De persoonsgegevens van de klant/gebruiker zijn bestemd voor het klantenbeheer van De Financieel-Economische Tijd. Elke persoon die zijn identiteit bewijst heeft het recht op toegang tot zijn persoonsgegevens en op de verbetering ervan mits goddadelijk en ondertekend verzoek. Hij kan zich eveneens verzetten tegen de verwerking ervan voor marketingdoelstellingen.

en FLV samen dit najaar een compleet programma. 'Dat zal niet klassiek opgevat zijn', aldus Derrick-Philippe Gosselin. 'De integratie van kennis en het verwerven van vaardigheden, staan centraal. Wij zijn afgestapt van de traditionele opdeling in vakken, waarin docenten ieder vanuit hun invalshoek de zaak benaderen, zij het marketing, financiën of wat dan ook.' Het E-MBA-programma (kort voor Entrepreneurial MBA) moet de deelnemers aanzetten tot initiatief, zelfstudie en het geïntegreerd aanpakken van vraagstukken.

'Er zitten drie niveaus in verwerkt', aldus de FBS-voorzitter. 'In een algemene inleiding worden toch nog de basisprincipes van economie en dergelijke overlopen. Maar het tweede niveau spitst zich al toe op de toepassing in probleem situaties van kennis die men heeft leren integreren. Daarin besteden we onder meer aandacht aan onderzoeksmethodiek, want vaak vind je een oplossing door gewoon de juiste vragen te stellen. Het is jammer dat er niet meer onderzoeksmethodieken in universitaire opleidingen vervat zitten. Een ingenieur krijgt er bijvoorbeeld niet eens de fundamentele van mee, terwijl die kennis bijvoorbeeld op het internet zeer goed van pas komt om waardevolle informatie van onzin te onderscheiden.'

Procesgericht

Een derde niveau in het programma zijn de seminaries, die dus blijven en openstaan voor wie niet aan het volledige programma deelneemt. 'Daarmee geven we optimale kansen tot synergie met het ondernemerschap en tot networking.'

Volgens een trotse voorzitter toont Kellogg's Business School zeer veel belangstelling voor dit

programma en wil een studiegroep van Harvard het project door een paar doctoraatsstudenten laten volgen, omdat het zo innoverend is. 'Deze businessscholen aan de wereldtop hopen via zulke programma's een aanpak te vinden die hun opleidingen een nieuwe toekomst geven. Zij weten dat zij anders terrein zullen verliezen. Het probleem is echter dat onze benadering in bestaande structuren van scholen en klassieke werkmethode van professoren moeilijk in te passen is. De oude aanpak was functioneel gericht, terwijl deze nieuwe benadering procesgericht werkt.'

Babson College kampt volgens voorzitter Gosselin met hetzelfde probleem en is daarom bereid vrij nauw met Flanders Business School samen te werken. 'Babson brengt topondernemers samen met professoren in seminaries, waarin beide partijen van elkaar leren. Daar poogt men de basis te leggen voor de toekomstige manier van opleiden. Wij mochten dit jaar twee bestuursleden naar de twee weken durende seminaries sturen, met name de ondernemers Jan Lamers en Roland Nobels. Ook volgend academiejaar mogen we enkele mensen afvaardigen.' Allicht nog belangrijker voor FBS en FLV zijn de huidige besprekingen met Babson College om professoren uit te wisselen, om deelnemers te kunnen sturen naar Babson-programma's en om de samenwerking via gastseminaries formeler vast te leggen.

Flanders Business School heeft echter nog andere ijzers in het vuur, waar Babson naar verluidt ook naar zit te lonken. De Antwerps-Ieperse connectie richtte immers een Intrapreneurship Learning Competence Center op, kortweg ILC2. Met de hulp van ondernemingen wordt dit een onderzoeksfonds om intrapreneurs nog meer tot onder-

nemen aan te zetten, om onderzoek over ondernemerschap te verrichten en om de brug te slaan tussen het onderzoek en het vormingswerk van de businessschool. Babson wil toegang tot dat onderzoek over intrapreneurship. Iedereen beseft dat het geen makkelijk onderzoeksmaterie is. Ook hier lijkt samenwerking aangewezen en ook mogelijk.

Niche

Daarmee lijkt de nieuwe Vlaamse businessschool een heel eigen niche te hebben gevonden, waar zij bijvoorbeeld de universiteiten niet gauw als concurrenten verwacht. Gosselin hierover: 'De hele aparte structuur van zo'n programma is bijna niet te realiseren in een universiteit met zijn vaste benoemen en vaste programma's. De vereiste soepelheid en functieoverschrijdende benadering is er haast niet in te brengen. FBS moet nu blijkaar wel op eigen houtje onderzoeksstructuren uitbouwen, maar daarvoor is de afwezigheid van universitaire steun niet noodzakelijk een nadeel. 'De universiteiten beschikken over veel te weinig onderzoeksmiddelen, die dan nog hopeloos versnipperd zijn', aldus de FBS-voorzitter.

Hij vergelijkt dit even met de zeer bemiddelde Amerikaanse businessscholen en universiteiten, waar bijvoorbeeld bibliotheken 24 uur per dag open zijn en die ieder aangevraagd boek binnen de vier uur beloven. Als dat niet lukt, kopen ze het meteen aan. Ondernemingen kunnen in deze wereld-economie makkelijk hun onderzoeksoverdrachten en -middelen verplaatsen, bijvoorbeeld naar de Verenigde Staten. Dat geeft te denken over de positie van de kleine organisaties in Vlaanderen, België en zelfs Europa.

Derrick-Philippe Gosselin, die in hoofdberoep vice president marketing & business development voor Alcatel in Noord-Europa is, noemt het in die context lovenswaardig en moedig van de Vlerick Leuven Gent Management School dat zij poogt een wereldspeler te worden, maar hij laat duidelijk verstaan dat die ambitie niet gemakkelijk waar te maken is. 'Vlerick staat inzake soepelheid van programma's natuurlijk al veel verder dan de universiteiten, maar om op wereldniveau mee te spelen, is een stevige onderzoeksbasis nodig. Waaruit haal je die? Enerzijds uit doctoraatscripties, maar het is voor Vlerick niet evident die zelf te financieren. Anderzijds zorgen competentiecentra voor onderzoeksbases, maar die zijn in Gent en Leuven toch wel zeer toepassingsgericht, zonder fundamentele dimensie. Zo bouw je niet veel wereldwijde erkenning op en dan wordt het moeilijk om docenten van wereldniveau aan te trekken.'

Vandaar dat Flanders Business School geen wereldomvattende ambities heeft, maar zich wil nestelen in de niche van het zelfstandig en bedrijfsgebonden ondernemerschap, met een brug naar het onderzoekswerk in ILC2. Het centrum en zijn fonds moet de beste omstandigheden scheppen om met onderzoeksresultaten naam bekendheid te verwerven en om die kennis meteen naar de programmadeelnemers over te brengen. De samenwerkingsakkoorden van ILC2 met enkele zeer grote bedrijven zijn naar verluidt nagenoeg rond. De businessschool blijkt dan toch een internationale ambitie te hebben. Zij wil immers via samenwerking als nicheschool faam verwerven en topniveau halen. Vlaamse ambitie kruipert waar ze niet gaan kan.

Willem DE BOCK