

E-studenten bouwen De Dijk langs digitale snelweg...

In februari 1997 is 'ie officieel het Net op gegaan, de nieuwe homepage van de Nederlandse band De Dijk. Deze is ontworpen en gerealiseerd door twee tweedejaars studenten Elektrotechniek van de TH Rijswijk en stroomt over van nieuws en wetenswaardigheden over deze oer-Hollandse band.

Je verwacht dat de makers zelf enorme fans van de band zijn en dat klopt. Heel wat uurtjes hebben Stefan van der Kolk en Ronald Beugelsdijk zitten ploeteren achter hun pc'tjes om de homepage zo snel mogelijk mooi, uitgebreid, werkend en dus klaar te krijgen. Na een maand of twee prutsen, was het dan in februari eindelijk zo ver.

Er worden nu statistieken bijgehouden. Op elk moment van de dag kan

er gekeken worden hoeveel bezoekers de page die dag heeft gehad en waar ze vandaan komen. Dat heeft al heel wat keren tot zeer verbaasde gezichten geleid bij de heren Beugelsdijk en van der Kolk. Zeer regelmatig komt er namelijk bezoek uit Amerika langs surfen. Ook zijn Brazilië, Costa Rica, Scandinavië en het Verenigd Koninkrijk al enige malen de revue gepasseerd. Ronald en Stefan zijn dan ook uitermate tevreden over het aantal bezoekers

dat de 'De Dijk-homepage' tot nu toe heeft aangedaan.

Dan maken we er toch zelf één!

Tijdens een van de zoektochten naar informatie over hun favoriete band, die overigens nooit wat opleverden, is het besluit genomen zelf een informatiebron voor fans en andere geïnteresseerden te creëren. "Op een gegeven moment waren we het gewoon zat dat er niets te vinden was op het Internet over De Dijk". Ronald had nog een account bij De Digitale Stad Leiden waar hij eigenlijk helemaal niets mee deed. "De site begon met wat plaatjes en is nu uitgegroeid tot een redelijk uitgebreide informatiebron. We hopen in de toekomst nog meer te kunnen toevoegen, zoals recensies en artikeltjes uit kranten en tijdschriften. Voor ons is dit pas het begin van een goede site!"

Hard werken op personeelsdag '97



Met vereende krachten werd heel wat water verzet tijdens de grachtentocht door Amsterdam. (Foto: Erwin Wolters)

Geïnteresseerden kunnen de site vinden op

URL: <http://stad.dsl.nl/~beug01>.

(Steven Schuurman)

4 Is er leven na het contact-uur?

4 THR-studenten gaan weer ondernemen...

5 CV-building met een buitenlandstage: zin of onzin?

MEDEDELINGEN

Van het decanaat

Info voor juli-afstudeerders

Getuigschrift behaald en

1. je stopt met studeren:

- je kunt uitschrijven per 31-07-1997 of per 31-08-1997. Uitschrijven betekent ook Stufi + OV-kaart stoppen!;
- De IBG-computer stopt je Stufi op 30 juni 1997! Als je nog rechten hebt: dan nu Stufi aanvragen voor de maand juli 1997 plus eventueel voor augustus 1997 (laatste studie-activiteit vindt plaats in juli 1997);
- OV-kaart inleveren uiterlijk 5 werkdagen na de laatste Stufi-maand;
- als werkzoekende tijdig contact zoeken/ inschrijven bij het Arbeidsbureau, ook in verband met aanvragen eventuele uitkering;
- zorg ervoor de juiste ziektekostenverzekering te hebben. Je bent door het uitschrijven geen student meer.

2. je gaat verder studeren:

- uitschrijven bij de THR per 31-8-1997, dan behoud je, mits je rechten hebt, Stufi over juli en augustus. OV-kaart behouden;
- veranderingen in gegevens doorgeven aan IBG: onder andere einde oude studie 31-8-97, start nieuwe studie 1-9-1997. Ga bij een IBG-regiokantoor langs om zeker te zijn van je zaakjes;
- heb je ingeschreven via CBAP voor nieuwe studie? Informeer hiernaar bij je nieuwe opleiding;
- Laat je voorlichten over wetswijzigingen die per 01-09-1996 zijn ingaan, onder

andere over studentstatus 'met' of 'zonder' Stufi, duur en vorm van de resterende studiefinanciering, hoogte van het collegegeld, eventueel de 27+ regeling.

Overstappers

Ben je in dit studiejaar overgestapt vanuit een andere opleiding/instelling naar de THR? Heb je bij beide opleidingen minder dan 21 studiepunten (tempo- of prestatienorm) gescoord? Je mag de bij beide opleidingen, in dit cursusjaar, behaalde studiepunten optellen.

Doe dit als volgt:

Je meldt in september 1997 de in dit studiejaar behaalde THR-studiepunten aan je eerste opleiding via een gewaarmerkt THR-certificaat. Dit kun je na de vakantie aanvragen bij het THR-onderwijsbureau. De eerste opleiding maakt de optelsom en zorgt voor het afhandelen van de juiste procedure.

Inlichtingen: A. v. Hal, decanaat
kamer 121, (070) 3401 820

Dutch Quality Schools

Eind mei verschijnt de tweede DQS-nieuwsbrief, die verkrijgbaar is in de hal en de personeelskamer.

**DEADLINE KOPIJ
NR. 1 22 AUGUSTUS 1997**

COLOFON

TéHaèR-info!, het informatiebulletin van de TH Rijswijk verschijnt acht maal per jaar (in september, oktober, november, december, februari, maart, april en mei) in een oplage van 2500. Het wordt verspreid onder studenten, afgestudeerden, personeelsleden en stagebedrijven.

Hoofdredactie:
Irma Gosliga

Redactie:

personeelsleden:

Frans Bouts, Erik Kruidier,
Grada Vermin, Paul Witte

studenten:

P.J. Broodbakker, Michelle Kuipers,
Steven Schuurman

Eindredactie:
Irma Gosliga

Fotoredactie:
Paul Witte

Contactpersoon adverteerders:
PR & Voorlichting
Telefoon: (070) 3401 542

Grafische Vormgeving, lay-out en druk:
Rob Hagman, Erwin Wolters,
Bidjai Rangoe, huisdrukkerij TH Rijswijk

Adres:

R.-K. Technische Hogeschool Rijswijk,
Lange Kleiweg 4, 2288 GK Rijswijk
Telefoon: (070) 3401 500
Telefax: (070) 3192 406
E-mail: info@thrijswijk.nl
Internet: http://www.thrijswijk.nl

Gezocht: redacteuren voor landelijke informatiekant

Het Interstedelijk Studenten Overleg (ISO) behartigt de belangen van studenten op landelijk niveau en overlegt namens alle studenten in het hoger onderwijs met de minister van Onderwijs. Het ISO brengt jaarlijks een informatiekant uit, de ISO-infokrant. Elk jaar wordt er een nieuw redactieteam bij elkaar gezocht om de kant te schrijven.

Hierin staan feiten die voor studenten van belang zijn met betrekking tot studiefinanciering, huisvesting, onderwijsorganisatie etc. Daarnaast bevat het ook opiniërende stukken, zoals interviews met politici of bekende schrijvers. De kant komt in

augustus/september 1997 uit in een oplage van ruim 100.000 exemplaren. Als redactielid bedenk je samen met anderen het totale inhoudelijke concept van de kant, maakt schrijfopdrachten en voert die uit. Je interviewt medestudenten, ministers,

kamerleden of bijvoorbeeld belangrijke schrijvers. Naast het feit dat je veel de hant op gaat om interviews af te leggen, kom je één maal per week met de redactie bijeen om alles door te spreken. Het werk geschiedt op vrijwilligersbasis met reiskosten en onkostenvergoeding. Ben je een initiatiefrijke student en heb je affiniteit met het hoger onderwijs, dan ben je de student die wij zoeken.

Bel het ISO en vraag naar de redactie van de ISO informatiekant om aan dit omvangrijke project mee te doen of om meer informatie op te vragen. Tel. ISO: (030) 2302 666

Je bent jong, je hebt een overtuiging en je wilt gaan werken ... Mag dat? (2)

In het maartnummer van TèHaèR-Info! werden de profielschetsen gegeven van drie studenten met een wat ongebruikelijke levensovertuiging. Het was de bedoeling om hun baankansen in te schatten door ze voor te leggen aan de personeelsfunctionarissen van enkele multinationals. Met veel moeite wisten wij door de muur van telefonistes te breken en vonden na lang zoeken iemand die hier wel een uitspraak over durfde te doen.

Hoewel deze persoon zeer behulpzaam is geweest bij het samenstellen van dit artikel zijn wij met hem overeengekomen zijn naam niet te noemen, in verband met mogelijk verkeerde indrukken die hierover zouden kunnen ontstaan. Wij noemen hem daarom verder de heer Alfabet.

De heer Alfabet is hoofd werving en promotie bij ABC Engineering en geeft tevens voorlichting over zelfonderzoek en sollicitatietraining bij de Niria (Nederlandse Ingenieursvereniging). ABC Engineering is een ingenieursbureau dat ingenieurs zelf in loondienst heeft en ze vervolgens detacheeert op projectbasis bij verschillende opdrachtgevers. Dit middelgrote bedrijf telt ongeveer 350 werknemers in bijna alle verschillende technische disciplines.

Hoe belangrijk is de eerste indruk?

Welke sollicitant maakt nu de meeste kans om aangenomen te worden of ligt het niet zo simpel? Inderdaad, het ligt niet zo simpel, het ligt nog simpeler. Ten eerste moet je voldoen aan de functie-eisen en de juiste diploma's op zak hebben.

Ten tweede moet je bij je werkgever in de smaak vallen of bij de klanten van je werkgever. Het in de smaak vallen is een ruim begrip. Probeer je maar eens af te vragen wat je motiveert om bepaalde mensen eerder aan te spreken dan andere of waarom je sommige mensen bij voorbaat wel of niet mag. Dit selectieproces komt in principe het

meest voor op plaatsen waar mensen sociale contacten opdoen en is een van de meest rudimentaire selectiecriteria. Behoorlijk subjectief dus. Een sollicitant die een raakvlak heeft met zijn personeelsfunctionaris (PV'er), bijvoorbeeld dezelfde hobby, studentenvereniging, milieugroepering enz., heeft op zich al een voorsprong op de rest. Vooropgesteld dat deze onderwerpen ter sprake komen. De vraag of iemand in de organisatie past, is hiermee al beantwoord; van iemand die geen goede eerste indruk maakt, wordt ook niet verwacht dat hij goed met zijn toekomstige collega's op kan schieten. Als je jezelf afvraagt of een sollicitant in de smaak valt bij de klanten van het bedrijf lijkt het ook logisch dat iemand die er verzorgd uitziet of zelfs een driedelig pak aan heeft grote voorkeur geniet boven iemand met spijkerbroek en T-shirt. Dit laatste is natuurlijk ook afhankelijk van de functie.

Wil ik hier wel werken?

Hoe wordt er in het bedrijfsleven tegen aangekeken als je je duidelijk onderscheidt van de rest, en dus geen modelsollicitant bent? Als je ervoor kiest om een afwijkende uitstraling te hebben, is het onvermijdelijk dat de kans verkeken is om bij bepaalde bedrijven binnen te komen. Ook je promotiekansen worden dan een stuk kleiner. Wat je een hoop tijd kan sparen is om jezelf af te vragen of een bepaalde functie wel bij je past. Student S5 ziet zichzelf met zijn lange haar en ringetjes in zijn oor niet graag in een kantoor tussen de nette mannetjes,

maar eerder als geluidstechnicus bij een grote evenementen-organisator.

Wat is de functie van een psychologische test?

De functie van een psychologische test is eigenlijk alleen om de mening van de personeelsfunctionaris te ondersteunen. Stel dat een PV'er denkt dat een sollicitant onzeker is van zichzelf, maar hij twijfelt of hij daar gelijk in heeft. In dat geval biedt de psychologische test wat meer houvast. Deze methode wordt tegenwoordig minder vaak gebruikt. Het resultaat van de psychologische test moet eerst aan de sollicitant worden voorgelegd en besproken alvorens deze toestemming geeft om de uitslag hiervan aan het bedrijf mee te delen. Het is dus mogelijk om de uitslag van de psychologische test voor het bedrijf achter te houden, mits hier goede argumenten voor zijn. Het lijkt echter erg moeilijk de inhoud van een test te moeten weerleggen zonder deze bekend te maken.

Sollicitatietraining?

Sollicitatietraining en zelfonderzoek kunnen je kansen bij een sollicitatie gigantisch doen toenemen. Je leert voorkomen dat je continu bij de verkeerde bedrijven solliciteert en je leert om wat minder paranoïde naar je sollicitatiegesprek te gaan. We kunnen allemaal wel zo'n training gebruiken.

(P.J. Broodbakker en Erik Kruiden)

vijf gouden sollicitatietips

WIE ben ik

WAT wil ik

WAAR wil ik werken

KOM ik verzorgd

KOM ik op tijd

Is er leven na het contact-uur?

In deze moderne tijd waarin de tijd van de student via SBU's en het vervoer (nog wel) middels OV's door de overheid wordt geregeld, komt de volgende vraag omhoog borrelen: "Hoe besteden studenten hun schaarse vrije tijd?" Veel studenten zijn actief in het studentenleven op de hogeschool. Hier komen er vier aan het woord.

Linda Penneweert,

studente Elektrotechniek, is destijds door docente Tineke Schoorl 'uitgenodigd' lid te worden van het **PR-team**. "Ik vind het nog steeds hartstikke leuk en heb er veel van geleerd. Ik heb bijvoorbeeld een presentatietraining gevolgd: je ziet jezelf dan terug op video en eerst is dat vreselijk, maar later kun je erom lachen. Of je staat ineens voor een onbekende groep van circa vijftien jongens (met hun ouders) en die kijken stomverbaasd, omdat ze duidelijk een mannelijke voorlichter verwachten. Ik vertel ze dan over onze gezellige hogeschool met kleine klassen, een actieve NOVA en de grote variatie van roosterwijzigingen. Je leert veel over de andere opleidingen en een voorlichtingsavond begint smakelijk met een 'voorlichtersdiner': het hapje onderweg. Een andere taak is een avond mensen bellen: de belavond. Dat doe ik nu al weer voor het tweede jaar!"

P.J. Broodbakker,

student Technische Natuurkunde, is sinds dit studiejaar **redactielid** van deze hogeschoolkrant. "Hoe ik er in ben gerold? Wel, vorig jaar was er

een enquête over wat je van de schoolkrant vond en die had ik zeer negatief ingevuld, waarop Irma Gosliga mij in de redactie vroeg. Nu ben ik er nog te kort om te concluderen of het verbeterd is. Ik kijk er op dit moment wel op een andere manier tegenaan: kritiek leveren is toch makkelijker! Op mijn 'eetstukjes' heb ik nog geen enkele reactie gekregen, behalve van enkele vrienden. Het valt niet mee 'je ei in de schoolkrant kwijt te raken' maar dat ligt meer aan mij: ik broed wel op een artikel over stress c.q. gefrustreerdheid bij studenten" *(dat sluit mooi aan bij de titel van dit artikel)*.



Demonstreren voor de OV-jaarkaart: ook daar maken studenten tijd voor! (Foto: NOVA)

Robert Fontijne,

student Werktuigbouwkunde, is vanuit de propedeuse als klassevertegenwoordiger 'opgeklommen' tot lid van de **opleidingscommissie** van de W-afdeling. "Ik doe dit nu al weer tweeënehalf jaar en het is leuk om te zien dat de opleidingscommissie vanaf de oprichting is gegroeid van vrijblijvend tot serieus: nu hebben we bevoegdheden en taken gekregen. Eens per kwartaal is er op de W-afdeling een opleidingscommissiebijeenkomst en daar worden dan onder andere voorstellen behandeld tot verbetering van de 'studeerbaarheid' of een concept onderwijs & examenreglement. Er wordt in een goede sfeer goed vergaderd en dat is trouwens iets wat je dus in de praktijk leert: vergaderen. Sinds ongeveer een half jaar is de invloed van de opleidingscommissie behoorlijk uitgebreid. We hebben nu regelmatig contact met de SFMR (de Studentenfractie

THR-studenten gaan weer ondernemen

Nadat studenten van onze hogeschool de afgelopen jaren met succes hebben deelgenomen aan het project 'Mini-Ondernemingen', bestaat er opnieuw de gelegenheid voor studenten - uit met name de fasen P2, H1, H2 en H3 - om deel te nemen aan een mini-onderneming.

Het project mini-ondernemingen wordt gecoördineerd door de stichting Mini-Ondernemingen Nederland. Een mini-onderneming heeft een levensduur van één studiejaar en wordt opgezet door een groep van ca. 12 tot 15 studenten die een beroepsopleiding volgen op MBO- of HBO-

niveau. Gedurende de bestaansperiode worden binnen de mini-onderneming alle, met de uitoefening van de onderneming samenhangende, functies door de deelnemers zelf ingevuld: management, administratie, productie, marketing en verkoop. De mini-ondernemers bepalen zelf welk

product zij gaan leveren, kiezen een naam voor hun onderneming, kiezen een management team, zorgen voor hun eigen bedrijfskapitaal door de verkoop van aandelen en zetten de organisatie op om hun product te maken en te verkopen. Zij krijgen te maken met werkelijke problemen, oplossingen, teleurstellingen en successen.

Aan het einde van het studiejaar wordt de balans opgemaakt en verantwoording afgelegd aan de aandeelhouders. Na afrekening met de aandeelhouders wordt de mini-onderneming ontbonden. In hun activiteiten worden de mini-ondernemers begeleid door ervaren adviseurs uit het bedrijfsleven. Iedere mini-onderneming heeft een mentor in de persoon van een

van de Medezeggenschapsraad) en de andere opleidingscommissies, om bijvoorbeeld op de hoogte te blijven van onze nieuwe rechten en plichten.

Het blijft moeilijk om je achterban erin te betrekken: we organiseren regelmatig een W-opleidingscommissiekraampje waar we onder andere een opleidingscommissiekrantje verstrekken. Uit de reacties van studenten blijkt duidelijk dat ze geen weet hebben van ons bestaan. Maar we blijven proberen ze te bereiken. Lid zijn van de opleidingscommissie bevalt me tot nu toe nog uitstekend!"

Farid Tabarki,

student Technische Bedrijfskunde. "Gelijk in mijn eerste schooljaar was ik betrokken bij de organisatie van het 'Scene-schoolfeest'. Ik draai regelmatig bardiensten, deed mee aan de mini-onderneming Insight, de BK-opleidingscommissie en ik ben actief in NOVA en de DIAS. Dit enthousiasme zit gewoon in me: vooral zoiets als een mini-onderneming of NOVA of de DIAS spreekt me aan want dat is 'afdelings-overstijgend'. Al deze activiteiten zijn mogelijk door de 'sponsoring' van mijn ouders, daardoor hoef ik geen geld bij te verdienen bij de prestatiebeurs. Door alle activiteiten bouw je een grote vriendenkring op school op, waardoor ik nog nooit het gevoel heb gekend 'shit, ik moet weer naar school.' Integendeel!

(oud-) ondernemer en een NovAA-accountant, die de deelnemende mini-ondernemers met raad en daad terzijde staan. Vanuit de school worden de mini-ondernemers begeleid door een docent, die tevens zorgdraagt voor een juiste afstemming van het leerprogramma op de activiteiten van de mini-ondernemers en een goede samenwerking tussen de mini-onderneming en de schoolorganisatie.

De mini-onderneming wordt na de zomervakantie gestart en vraagt van iedere deelnemer ongeveer **twee tot vier uur per week** (vrije tijd). Mits de prestaties van de mini-ondernemers voldoen aan de daarvoor door de stichting Mini-Ondernemingen

Nu iets over de **Medezeggenschapsraad**: het studententeam is fantastisch! We hebben de opleidingscommissies 'gevonden' en nu zijn we gezamenlijk op zoek naar kwaliteit: bijvoorbeeld een beter onderwijs & examenreglement. Lessen volgen en tentamens halen is heel knap, maar je mond open leren doen dat leer je daar niet. We hebben veel overleg als Studentenfractie en het is hard werken om alles te kunnen behandelen. Ik voel het soms als roeien tegen de stroom in. Belangrijk is dat de gehele MR één team vormt. De gemeenschappelijke scholing heeft daar veel aan bijgedragen. Tenslotte knokken we met z'n allen voor kwaliteit, zowel het management als de MR en daar moeten we elkaar proberen te vinden. Eén doel is de gezelligste hogeschool van Nederland proberen te blijven, want we zijn echt een wereldschool. Maar het onderwijs moet meer met zijn tijd mee gaan. Voorbeeld: als je bij het vak milieuwetgeving onderzoek zou doen binnen een bedrijf dan leer je niet alleen de milieuwetten, maar ook hoe ze worden toegepast. Het boeiendste vind ik hoe je met mensen om moet gaan en dat vervolgens steeds beter te doen. Dat kan alleen maar door regelmatig kritisch naar jezelf te kijken.

Genoeg over de MR?

Ik ben in de Landelijke Studenten Vakbond (LSVB) gekozen!!!"

(Frans Bouts)

Nederland gestelde criteria, ontvangen de mini-ondernemers na beëindiging van de mini-onderneming een certificaat. Bij steeds meer bedrijven en organisaties betekent dit certificaat inmiddels een 'prae' bij het solliciteren. Bovendien zijn er voor studenten die voldoende inzet hebben getoond ca. 2 studiepunten te verdienen (hangt af van de opleiding).

Voor nadere informatie over en inschrijving als deelnemer van het project mini-ondernemingen kun je terecht bij: H. Kapitein (kamer 044) en J.H.R. Lambers (kamer 325) of bij je studie vereniging.

(Jan Lambers)

Michelle Kuipers is studente aan de TH Rijswijk en houdt ons op de hoogte van haar belevenissen.

Michelles belevenissen: Red Alert goes Terneuzen

Voor de mensen die het nog niet wisten: naast columniste ben ik ook zangeres in de schoolband Red Alert. Onze gitarist Liam had via-via een aanbod gekregen voor een optreden op Koninginnedag in Terneuzen.

Razend enthousiast waren we allemaal toen we dit hoorden. Voor het geld dat we kregen, konden we precies een bus huren en zo gingen we, band plus aanhang, op Koninginne-ochtend op weg. Voor de mensen onder ons, die al een tijdje geen aardrijkskunde hebben gehad: het is een takke-end naar Zeeland, en als je even te sterk door de bocht gaat sta je in België.

In Terneuzen aangekomen was het een drukte van jewelste op het marktplein waar we zouden optreden. Bløf, je weet wel, van een paar schoolfeesten terug, was voluit aan het spelen. Tot onze volle verbazing was er een delegatie van rasechte Red Alert-fans afgereisd naar Terneuzen om ons te bejubelen. Tegen de tijd dat we onze apparatuur in de fanfare-kapel konden installeren, liep het marktplein al een beetje leeg, maar onze trouwe fans stonden al te popelen voor het podium. De soundcheck verliep niet helemaal volgens wens, maar daarna zijn we er voluit tegenaan gegaan. Een paar als Hells Angels ogende toeschouwers konden onze versie van Republica, Ready to go, erg waarderen en schaarden zich kort daarna bij onze harde kern van fans. Na ongeveer drie kwartier waren we door ons repertoire heen en waren we zelf 'ready to go'. Na een hapje te hebben gegeten zijn we weer teruggereden.

Ik denk dat ik voor de hele band spreek als ik zeg dat dit eerste mini-buitenconcert een hele ervaring is geweest, waar we met veel plezier op terug zullen kijken. Hierbij wil ik meteen de fans, die helemaal naar Terneuzen zijn afgereisd en zo hard voor ons hebben staan juichen, onwils bedanken!

En dan nu een mooi moment om een beetje reclame te maken: als er nog mensen zijn die een band nodig hebben voor een feest, bij NOVA weten ze met wie je contact op kunt nemen.

Informatie en Communicatie Technologie (ICT) is in toenemende mate verweven met de primaire processen in een organisatie. Voortdurend doen zich op het gebied van automatisering en netwerken belangrijke ontwikkelingen voor en de ICT-infrastructuur wordt alsmat complexer en moeilijker te beheren. Dit maakt dat hoge eisen worden gesteld aan de beschikbaarheid, continuïteit en snelle inzetbaarheid van ICT-middelen.

Binnen deze ICT-wereld treedt Getronics Networks & Services op als een professionele partner, waarin kennis, ervaring en motivatie op het gebied van advisering, implementatie en dienstverlening van grootschalige bedrijfsnetwerken zijn gebundeld. Dit betekent voor klanten één aanspreekpunt voor een professionele dienstverlening met oplossingen op maat, op basis van merkonafhankelijkheid.

UW LOOPBAAN BIJ DE MARKTLEIDER: GETRONICS

Voor de Business Unit Government & Public Services in Delft zijn wij op zoek naar

PROJECT DESK ENGINEERS (V/M)

In de functie van Project Desk Engineer zit je als een spin in het web van de Getronics organisatie. Je vertaalt de ICT-behoefte van de klant in een gedegen advies, een netwerk ontwerp of een aanbieding voor dienstverlening. Hierin ondersteun je de account manager. Binnen de Getronics Groep stuur je diverse partijen aan, verzamelt technische informatie en zorgt voor de nodige input, zodat de klanten van Getronics Networks & Services met al hun ICT-vraagstukken bij jou terecht kunnen.

Tot de taken van een Project Desk Engineer behoren verder:

- het opstellen van offertes met de juiste technische en inhoudelijke argumenten
- het telefonisch onderhouden van contacten met klanten inzake informatie en/of advisering van producten en/of diensten en het oplossen van problemen/escalaties bij de klant
- het bijhouden van ontwikkelingen van de techniek en nieuwe producten

Het spreekt voor zich dat de Project Desk Engineer die wij zoeken een regelaar is, welke affiniteit heeft met de datacommunicatie. Je komt immers te werken in een ad-hoc en/of projectomgeving. Goede contactuele eigenschappen en een commerciële instelling zijn daarbij van belang. Ook ben je een teamplayer. Elke klus klaar je met je collega's. Tenslotte beschik je nog over:

- een afgeronde HTS-E/I/BK opleiding
- beheersing van de Engelse taal

Indien je meer informatie wilt hebben over Getronics in het algemeen of over de functie in het bijzonder, kun je contact opnemen met de Business Unit Manager, Hans van der Last, 015-2609606.

Of surf eens langs op <http://www.getronics.nl>

Ben je geïnteresseerd in een uitdagende en leuke functie bij Getronics, stuur dan je sollicitatie naar

Getronics Networks & Services

T.a.v. de heer J.M.A. van der Last

Postbus 125

2600 AC DELFT



Getronics
Networks & Services

CV-building met een buitenlandstage: zin of onzin?

Als coördinator internationalisering tref ik regelmatig studenten in mijn kamer aan, die met grootse en enthousiaste verhalen terugkeren van een stage in het buitenland. Tevens spreek ik vaak de docenten die zich zorgen maken over het niveau van de buitenlandstage en de problemen die de begeleiding met zich meebrengt. Reden te meer om eens steekproefsgewijs korte gesprekken te voeren met zeven oudstudenten die in februari dit jaar afstudeerden en die een buitenlandstage gedaan hebben.

Zo'n zeven procent van de in februari afgestudeerden bleek een buitenlandstage gedaan te hebben. De verwachting is dat dit percentage volgend jaar zal stijgen naar ongeveer elf procent.

Je moet het wel verkopen

Benieuwd stelde ik aan allen de 'hamvraag': "Heeft je buitenlandstage je geholpen bij het vinden van een baan?" Vier studenten konden hierop volmondig 'ja' antwoorden. Zij kregen ofwel bij het bedrijf zelf of via het bedrijf waar zij stage liepen een baan aangeboden. Opmerkelijk was ook de ondernemingsgezindheid van één van de studenten, die samen met een collega-student concrete plannen heeft om in Nederland - in samenwerking met zijn Amerikaanse afstudeerbedrijf, een computerspelletjesgigant - een eigen bedrijf te starten. De mensen die nog geen baan hadden, gaven aan dat tijdens sollicitatiegesprekken de buitenlandervaring veel aandacht kreeg en als positief werd beoordeeld. "Je moet het echter wel verkopen", vertelde iemand. "Alleen het feit dat je duizenden kilometers ver weg zat, interesseert niemand. Als je daar niets zinnigs gedaan hebt, telt het waarschijnlijk alleen maar in je nadeel."

Ook vroeg ik allen: "Wat heeft voor jou persoonlijk de meerwaarde van de stage in het buitenland betekend?" Dit leverde een stortvloed van kreten op die omschrijven hoe het is om in je eentje in een andere cultuur te verkeren: blikverruimend, goed voor je zelfbewustzijn,



Dionne onderhoudt veel van haar buitenlandse contacten via de digitale snelweg. (Foto: Peter Menger)

ondernemingslust, relativering, doorzettingsvermogen. Ook sociale vaardigheden werden vaak genoemd. Alhoewel de stages over de hele wereld plaats hadden, bleek iedereen vooral taalvaardigheden in het engels te hebben opgedaan.

Projecten die in Nederland onmogelijk zijn

Vakinhoudelijk werd opgemerkt, dat er in projecten kon worden meegewerkt die zo uniek en/of internationaal waren dat hiervoor in Nederland geen mogelijkheid bestond. Ook bleek diverse malen, vooral in de stages van de niet-westerse landen, dat er veel verantwoordelijkheid verwacht werd van de Nederlandse student en dat leidinggeven soms heel gebruikelijk was. Over de begeleiding vanuit de TH Rijswijk waren de oudstudenten wisselend te spreken. Veel hing af van de mogelijkheid om per e-mail te communiceren. Als dit niet kon, was de begeleiding veelal ook in overdrach-

telijke zin, zeer op afstand. Iedereen vond de buitenlandervaring zeer nuttig en soms zelfs noodzakelijk. "Nederland is een exportland, je kunt hier niet om internationale contacten heen", merkte iemand zeer stellig op.

Communiceren op afstand

Hoe de internationale dimensie in het curriculum geïmplementeerd kan worden, zodat iedere student hier iets van meepikt, daar was geen

eenduidig antwoord op. Niet iedereen is geschikt of voelt voor een stage ver van huis. Aparte vakken, zoals culturele vorming, die al gauw in de 'softe' sector vallen en niets met techniek te maken hebben, werden als onzinnig beoordeeld. Wel leek iedereen het een goed idee te vinden om in projecten samen te werken met buitenlandse studenten en docenten. Communiceren via internet werd in dit kader als een uitstekende optie beschouwd. Ten slotte viel mij op dat iedereen met enige heimwee sprak over de doorgebrachte tijd in den vreemde: vaak aangekomen zonder ook maar iemand te kennen, doch vertrokken met het achterlaten van vele vrienden.

Heb je plannen om in het buitenland op stage te gaan? Spreek met de stage-coördinator van je studierichting en kom daarna langs bij mij. Kamer 122, tel: (070) 3401 888.

(Ing. Dionne Mastwijk, coördinator Internationalisering)

Op de werkplek van Alexander van Dorp bij IKB Delft

Hij staat me al op te wachten op het bedrijfsterrein van IKB Delft. Stevige schoenen aan - moet waarschijnlijk veel lopen - en sportief gekleed. Alexander van Dorp, oudstudent Technische Bedrijfskunde, nu bedrijfsleider in spe van groothandel IKB Delft, gaat me snel voor naar het kantoortje achter in de loods waar een grote man - zich even losrukkend van een telefoongesprek - een uitnodigend gebaar maakt.



Alexander, bedrijfsleider in spe. (Foto: Grada Vermin)

"Zonder die telefoon en de fax, kunnen we hier geen zaken doen" lacht Alexander. Wijzend op de man die druk gebarend heen en weer blijft lopen met een draagbare telefoon. "Dat is mijn baas, A. Langeveld, de huidige directeur/eigenaar van IKB van wie ik binnenkort het bedrijfsleiderschap ga overnemen. Enorme uitdaging."

"Zullen we alvast een rondje maken door het bedrijf?", stelt Alexander voor, "dan krijg je een aardig beeld van onze producten. Brandblussers, onderdelen van brandblussers, branddekens, brandmelders, zakken bluspoeder, slangen, haspels, alles keurig gerangschikt. IKB is een groothandel in brandpreventiematerialen - maar dat vermoedde je waarschijnlijk al - met een jaaromzet van circa 1 miljoen. Maar het zou mooi zijn als dat het tienvoudige werd." Het ultieme streven, stelt Alexander, is het leveren van materialen aan alle 110 REOB-bedrijven die Nederland rijk is. "Dat halen we niet hoor - veel te veel concurrentie - maar we mikken er wel op."

Moordende concurrentie

Volgens Alexander is het een enorm

voordeel dat zijn directeur al vijftwintig jaar ervaring heeft opgedaan in de brandpreventiebranche, onder meer bij Prevent Brandbeveiliging in Den Haag. "Met zo'n know-how kun je klanten aan je binden. Daarnaast gaat het erom de prijs scherp - dus laag - te houden. Zit je te hoog, dan zoeken ze voor jou zo een ander. Op school leer je toch niet echt hoe moordend de concurrentie kan zijn in het bedrijfsleven - zeker waar het om prijzen gaat."

"Zal ie toch moeten leren, dat onderhandelen op het scherpst van de snede," als hij het werk hier volledig van mij gaat overnemen," valt Langeveld in. Alexander, die Verbetermanagement en Zorgsystemen (VMZ) als afstudeerspecialisatie heeft, merkt op dat hij voor een import- en exportbedrijf als IKB waarschijnlijk meer gehad zou hebben aan de specialisatie Commercieel Technische Bedrijfskunde.

"Dit betekent overigens niet," haast hij zich te zeggen, "dat ik de kennis die ik heb opgedaan bij de Technische Hogeschool Rijswijk niet kan toepassen. Met wat ik vanuit de VMZ-specialisatie heb geleerd over ARBO-zorg, bekijk ik de situatie hier zeer kritisch. Dan constateer ik

bijvoorbeeld dat bepaalde materialen anders - veiliger - opgeslagen kunnen worden en doe ik een voorstel hiervoor."

Statistieknummer

Echt grote hiaten in de THR-opleiding ziet Alexander niet: "Op hoofdlijnen weet ik veel, maar de bedrijfsspecifieke kennis ontbreekt. Maar dat pik je zo op in de praktijk. In de drie maanden dat ik hier nu werkzaam ben heb ik veel geleerd." Alexander vindt het wel jammer dat er op de TH Rijswijk zo weinig wordt gedaan aan het uitbreiden van de talenkennis, vooral het handelsengels en -duits. Daarnaast zouden de accenten bij het vak logistiek wat kunnen verschuiven: "Ik weet bijvoorbeeld alles over vorkheftrucks, maar stond met m'n mond vol tanden toen een klant me vroeg naar het statistieknummer. Dat blijkt dus het nummer te zijn dat een product krijgt als het de grens over gaat. Ontontbeerlijke kennis als je het hebt over invoer en uitvoer."

Inkoop, handling, verkoop

De werkzaamheden van Alexander bestaan op hoofdlijnen uit inkoop, handling en verkoop van goederen. "Je hebt het materiaal al zien staan in de loods. De klanten - bedrijven - geven hun bestellingen telefonisch of schriftelijk door, ik maak de orders, zet de pakketten klaar, noem maar op." Daarnaast houdt hij zich bezig met een marktonderzoek om uit te vinden of de prijsstelling voor de producten realistisch is en of de 'product range' moet worden bijgesteld.

In de korte periode dat Alexander werkzaam is bij IKB heeft hij al enkele veranderingen doorgevoerd. "Ik heb bijvoorbeeld een afhaalkorting geïntroduceerd voor klanten die de goederen zelf komen afhalen. Daarnaast heb ik de voorraad goederen overzichtelijker en handiger ingedeeld. Ook in het kantoortje heb ik enige orde gecreëerd in de papierchaos. Nu nog een betere computer met programmatuur... dan kan ik de zaak echt goed structureren."

(Grada Vermin)