

STUDENTEN KU LEUVEN WINNEN UNIZO-PRIJS ONDERNEMINGSZIN

Bijles als bedrijfsproduct

Studiebegeleiding voor en door studenten, tegen een correcte prijs. Dat is het handelsmerk van Sagio.be vzw, een onlinerepetitorenkantoor en meteen het eerste non-profitbedrijfje van een team KU Leuven-studenten. Wat deed u zoal tussen twee cantussen door? **JOHAN DE CROM**

Bijna drie op de tien actieve studenten hebben tijdens hun opleiding bijles gegeven (9%), bijles gevolgd (17,5%) of bijles gevolgd en gegeven (1,7%). Meer dan de helft van hen (55%) doet of deed daarvoor een beroep op een privaat repetitorenkantoor en van de bijlesnemers vindt een hoge 77 procent dat hij voor die dienst “geen eerlijke prijs betaalde”.

Dat zijn de belangrijkste resultaten van een enquête van Sagio.be bij 3064 Leuvense studenten. Ze organiseerden de enquête in april 2010, nog voor het online-repetitorenkantoor zelf van start ging. Pas dit academiejaar kwamen de KU Leuven-studenten met hun alternatieve model. Ze begeleiden intussen zeventig studenten. “De resultaten van de enquête tonen vooral aan dat de repetitorenmarkt nog niet gesatureerd was, waardoor wij groen licht konden geven voor Sagio.be”, zegt Luc Sels, decaan van de Faculteit Economie en Bedrijfswetenschappen. Die steunt het project met zijn studentenorganisatie AFC Leuven (Academics for Companies), die studenten klaarstoomt voor het echte werk via consultingprojecten en ze ondersteunt als ze zelf een bedrijf willen opstarten.

De vzw Sagio.be is daarvan een zeer concreet voorbeeld. “We hebben een

eigen onderneming opgestart en veel geleerd over wat daar allemaal bij komt kijken. We hebben een statuut moeten kiezen, juridisch sluitende contracten gesloten, onderhandeld met de ICT-leverancier en de btw-administratie, een marktstudie uitgevoerd en een businessplan opgesteld en uitgewerkt”, zegt de jonge voorzitter Carla Van Riet, zelf nog maar aan haar eerste masterjaar Handelsingenieur toe. Kennelijk ervaart niet alleen zij dit als een leerschool. Sagio.be won in 2009-2010 al de eerste ING Start Academy, een businessplanwedstrijd die het nodige startgeld in het laatje bracht via consultancyuren. In mei werd ook het project zelf beloond, met de Prijs Ondernemingszin voor Hoger Onderwijs van Unizo Stichting Onderwijs & Ondernemen.

Sagio.be wil de markt democratischer maken, zodat alle studenten dezelfde kansen krijgen.

Prijs-kwaliteit

Sagio.be is volledig georganiseerd binnen de universiteit. Gegroeid uit de faculteit Economie en Bedrijfswetenschappen is het nu ook actief in de faculteiten Rechtsgeleerdheid en Ingenieurswetenschappen. Volgend academiejaar breidt Sagio.be uit naar alle faculteiten. Het repetitorenkantoor communiceert voornamelijk via zijn website en online-platform. Het werkt uitsluitend met studenten-lesgevers, anders dan de private kantoren, die ook leraren en bedrijfsmensen inschakelen. Sagio.be biedt in hoofdzaak inhoudelijke bijlessen aan of werkt op ‘leren studeren’. Voor psychosociale ondersteuning en motivatietraining zijn de gespecialiseerde diensten van de KU Leuven beter geplaatst.

Van Riet en haar jonge collega’s maken zich sterk dat Sagio.be kwaliteit koppelt aan een redelijke prijs. “Als non-profitorganisatie bieden we een lagere prijs aan voor de bijlesnemer, 23 euro, en een hogere prijs voor de repetitor, 18 euro”, zegt de voorzitter. “Volgens onze enquête betalen studenten bij een privé-kantoor gemiddeld 35 euro en verdienen bijlesgevers er 15 euro. Sagio.be wil de markt democratischer maken, zodat alle studenten dezelfde kansen krijgen.”

Professor Sels sluit zich daarbij aan. “Ik heb geen probleem met het aanbod



HET SAGIO-TEAM
“We leren zowat alles wat komt kijken bij de start van een onderneming”, zegt voorzitter Carla Van Riet (midden).

op de private markt, behalve met de excessen in prijszetting die hier en daar voorkomen. Dat kan omdat er geen vast klantenbestand is. Elk jaar is er een nieuwe lichter student en die kennen de gangbare prijzen niet.”

Sagio.be waakt op verschillende manieren over de kwaliteit. De bijlesgevers moeten minimaal 14 op 20 gehaald hebben voor de vakken die ze begeleiden. De studenten-bestuurders van Sagio.be gaan ook na of de bijlesgever de materie bevatelijk kan uitleggen. “Omdat wij die cursussen meestal zelf nog maar net gestuurd hebben, zijn we daarvoor goed geplaatst. We weten welke de moeilijke hoofdstukken zijn en stellen daar gerichte vragen over”, zegt Carla Van Riet. Als de lessen lopen, polst Sagio.be bij de bijlesnemer naar het verloop. *On the road* kan een student van repetitor veranderen en feedback naar de ouders is een optie.

Uniek aan Sagio.be is vooral het online-netwerk. Vraag en aanbod bieden

14

OP 20

moet een student gehaald hebben voor hij bij Sagio.be bijles mag geven voor een bepaald vak.

zich aan op de site, met de vakken die ze willen behandelen en de uren waarop ze beschikbaar zijn of waaraan ze nood hebben. “Iedereen kan ook feedback geven op het forum en repetitoren geven elkaar tips. Dat werkt voor ons allen enorm stimulerend”, zegt Van Riet.

Nieuwe behoefte

Dat de repetitorenmarkt gegroeid is, verbaast professor Luc Sels niet. “De begeleiding vanuit faculteiten is het jongste decennium erg versterkt. Een centraal vak in het eerste jaar bestaat nu al voor een derde uit oefensessies over de moeilijke leerstof, die de studenten in kleine groepjes volgen. Voor de eerstejaarsstudenten hebben we op onze faculteit tien voltijdse monitoren in dienst. De begeleiding staat dus wel op punt”, weet de decaan. “Tegelijk is het universitair onderwijs sterk gedemocratiseerd en trekt het almaar meer studenten aan. Vroeger viel de preselectie in het middelbaar onderwijs en begon een kleinere groep aan een universitaire opleiding. Vandaag zeggen studenten ‘dat wil ik wel eens proberen’ en dat maakt ook dat er meer begeleiding nodig is. Wie vandaag naar een repetitor stapt, staat het water soms aan de lippen. Die bijlessen tillen hem of haar over de soms hoge lat.”

Maar scheid je met die hulpmiddelen het kaf nog van het koren? Zijn we nog

zeker dat onze jonggediplomeerden zelfstandig kunnen werken en uitdagingen kunnen aangaan? Decaan Sels en zijn pupil zien geen probleem: “Het gaat meestal om eerstejaarsstudenten die een paar typische struikelblokken moeten overwinnen, die moeten leren studeren. Daarna zijn ze definitief vertrokken. Vaak volstaat het dat iemand de leerstof eens op een andere manier uitlegt om die klik te kunnen maken.”

Inspirerend

Het doel van Sagio.be is dus tweeledig. Aan de vraagzijde worden studenten op weg geholpen om hun diploma te behalen. Aan de aanbodzijde leren toekomstige bedrijfsleiders en high potentials het klappen van de zweep. Voor de universiteit zelf is dat twee keer bingo. “Wij creëren een lerende gemeenschap”, zegt professor Sels. “Met elk begeleidingsuur help je een student vooruit en herhaalt de bijlesgever zelf de leerstof nog eens. Dat is van groot belang in een cumulatieve wetenschap als economie, die telkens voortbouwt op eerdere kennis.”

De decaan is trots op zijn youngsters: “Er zijn meer kandidaten om bijles te geven dan dat er bijlesnemers zijn. Een op de vier masterstudenten wil zich voor Sagio.be engageren. Dat geeft aan dat de dynamiek op je faculteit goed zit. Dat geeft mij persoonlijk ook een boost.” ©