

‘We maken de consultant overbodig’

Business School Nederland biedt de meest gewaardeerde MBA-opleiding van het land, zo blijkt uit onderzoek van Management Team. Directeur Dick Gerdzen denkt wel te weten waarom. ‘Elke case die bij ons wordt opgelost, draagt direct bij aan het bedrijfsresultaat.’

‘Richt een olieraffinaderij op in Mexico’, zo luidt een veelgebruikte case-study voor MBA-studenten. ‘Heel interessant om je eens in die materie te verdiepen’, zegt Dick Gerdzen. ‘Alleen jammer dat het een totaal fictieve case is.’

De meeste studenten zullen nooit in de praktijk toetsen of de door hun gekozen aanpak inderdaad goed werkt, zegt hij. ‘Ze hebben alleen een puzzel opgelost.’ Bij Business School Nederland (BSN), het opleidingsinstituut waarvan Gerdzen directeur is, gaat het anders. Daar vinden ze dat studenten bestaande problemen daadwerkelijk moeten kunnen oplossen. Ze werken daarom met het zogenoemde ‘Action learning’: leren door te doen. Dat betekent geen saaie, dikke boeken uit het hoofd leren of ‘dode’ cases uit het verleden oplossen, maar zelf aan de bak: actie, ondernemen en creatief denken.

Kolenmijn

Die filosofie gaat terug op een gedachte uit de jaren 40, ontwikkeld door de Brit Reg Revans. Toen deze professor en managementconsultant managers van een kolenmijn in kleine groepen met elkaar liet samenkomen om ervaringen te delen en elkaar vragen te stellen over wat ze hadden gezien en gehoord, steeg de productiviteit met 30 procent.

In de decennia daarna werkte hij zijn inzichten verder uit tot een methodiek, die inmiddels door vele grote organisaties wordt toegepast. Nokia,

Samsung, General Electric en Boeing maken bijvoorbeeld allemaal gebruik van Action Learning om het lerend vermogen van de eigen organisatie te vergroten.

Miljoenen euro's

Mede dankzij deze onderwijsfilosofie werd de MBA van Business School Nederland in september door de lezers van MT nog verkozen tot meest gewaardeerde onder de algemene managementopleiders. Bij de start van hun MBA maken studenten allereerst een analyse van hun eigen bedrijf. Samen met de werkgever kiezen ze vijf verbeterprojecten waar ze in kleine groepjes aan gaan werken. ‘Een case kan bijvoorbeeld te maken hebben met het verbeteren van een productieproces, het aanboren van nieuwe markten of het vergroten van de naamsbekendheid.’

Met behulp van literatuur zoeken studenten vervolgens uit hoe een soortgelijk vraagstuk door anderen is aangepakt, waarna ze elke twee weken bij elkaar komen voor een bespreking onder leiding van een coach van BSN. De gekozen oplossing wordt daarna ook daadwerkelijk uitgevoerd. ‘Managers die bij ons een MBA volgen, sparen dus een hoop consultantskosten uit’, stelt Gerdzen. ‘Sterker nog, elke case die bij BSN wordt opgelost, levert een positieve bijdrage aan het bedrijfsresultaat.’

De businessschool vroeg vorig jaar 100 studenten hoeveel extra winst hun bedrijf had gemaakt door de opgeloste vraagstukken. ‘Daar kwam een bedrag uit van in totaal tientallen miljoenen euro's.’

Zo realiseerden ze bij het Centraal Planbureau een besparing van 80.000 euro per jaar doordat een student tijdens haar MBA bij BSN onderzocht of de CPB-publicaties voortaan digitaal uitgebracht konden worden. ‘Ze dacht dat klanten erg gehecht waren aan de papieren boekjes, maar uit haar onderzoek bleek dat de digitale versies al volledig geaccepteerd waren. Het management besloot ze daarop niet meer uit te geven.’

Gezinsleven

BSN biedt verschillende programma's, voor ervaren managers, management-trainees en een mix daarvan. ‘Volgend jaar bestaan we 25 jaar, in het kader van dat jubileum zullen we een speciale ‘entrepreneurial’ MBA aanbieden voor een gemixte, diverse groep.’

In totaal staat er 1.820 uur voor een MBA-studie, die gemiddeld in ruim twee jaar wordt afgerond. Die uren laten zich vaak moeilijk combineren met een managementfunctie en een gezinsleven thuis. Bekend is dat flink wat huwelijken een MBA dan ook niet overleven. Maar volgens Gerdzen valt dit bij BSN wel mee. ‘Veertig procent van de tijd, dat is zo'n 700 uur, wordt besteed aan eigen

Business School Nederland

- Gekozen tot de beste MBA-aanbieder van Nederland in de categorie: 'algemene managementopleiders'. MT Magazine, september 2012
- Opgericht in: 1988
- Gevestigd in: De Raadskamer (Buren, Gelderland) en nog eens 13 andere landen
- Biedt: MBA's, DBA's, Masterclasses, Incompany-trajecten
- De grootste Executive MBA-aanbieder van Nederland.
- De eerste aanbieder van volledig Nederlandstalige MBA-programma's.
- In totaal studeren er bij BSN 41 nationaliteiten.
- Jaarlijks volgen duizend studenten wereldwijd een opleiding bij BSN
- Executive MBA's en International Action Learning MBA (Distance Learning MBA) zijn NVAO-geaccrediteerd
- Totaal volgt jaarlijks 1 op de 13.000 Nederlanders een MBA

businessschool[™]
nederland

Meer informatie: www.bsn.eu

projecten en valt dus gewoon onder werktijd.'

Jubileumjaar

In het jubileumjaar organiseert BSN verder branchegerichte masterclasses en zullen ze een aantal speciale betalingsregelingen presenteren. Niet zonder reden, zegt Gerdzen. 'Tot een jaar geleden betaalde 90 procent van de werkgevers de opleiding, dit is nu gekelderd naar nog geen 20 procent.' Aangezien een MBA bij BSN tussen de 30 en 40.000 euro kost, is een lening vaak nodig. 'Zo'n bedrag hebben de meeste mensen niet op de bank staan



Dick Gerdzen:
'Al tijdens de opleiding
realiseren onze studenten
een hoge ROI'

en een lening afsluiten is tegenwoordig lastig.'

Via de Dick Gerdzen Foundation, oorspronkelijk bedoeld om managers in ontwikkelingslanden in de gelegenheid te stellen een goede MBA te volgen, worden nu ook gedeeltelijke beurzen aangeboden aan Nederlandse studenten. Ze zullen volgens Gerdzen weinig moeite hebben het geld terug te betalen. 'Dankzij Action Learning, het werken met echte projecten uit je eigen organisatie, wordt al tijdens de opleiding een hoge ROI, return on investment, gerealiseerd voor zowel de student als het bedrijf', zegt hij.

Verbeterplan

Zijn betoog wordt geïllustreerd door Mark de Loos, regiomanager van Mediq Apothekers. Tijdens de module HRM maakte hij een verbeterplan om de motivatie en betrokkenheid van apothekers te vergroten. Dit plan is geïmplementeerd en apothekers bleken de veranderingen als bijzonder prettig te ervaren. Op deze manier worden doelstellingen beter en sneller behaald. 'Actieplannen die door de deelnemers zijn opgesteld, worden in de praktijk echt gebruikt. Een groot verschil met andere opleidingstrajecten', aldus ex-student De Loos.