

## Reflectie op de onderzoeksstage

Vanaf dag één bij Fontys Academy for Creative Industries verliep niets volgens de 'normale' weg. Ik werkte zestig tot tachtig uur per week en studeerde nu dus ook nog fulltime. Daarop werd de *topartiestenvoorziening* in het leven geroepen en ik werd *proefkonijn*. In mijn tweede en derde jaar tourde ik fulltime met de band Kovacs. Stage lopen zat er daarom niet in. Daarop is, op basis van de voorziening, besloten in jaar drie al mijn vakken af te ronden en dus een minor en de Advanced Courses te doen en in jaar vier twee stages te lopen. Dat bleek nog best lastig.

Tot en met half februari heb ik stage gelopen bij Fooddock te Deventer. Dit was mijn meewerkstage uit jaar drie. Echter viel de laatste verslaglegging en het combineren met tours en optredens me zwaar. Door die optredens was een geschikte stageplek vinden zo makkelijk niet. Het liefst wilde ik groots denken, maar tegelijkertijd wist ik ook dat ik op was. De manager van DamesDraaienDoor heeft me toen aangeboden stage te lopen bij die organisatie. Het was niet mijn eerste keuze, ik werkte er immers al als artiest. Daarentegen zag ik een diepgaandere band met het concept wel zitten en daarop besloot ik ervoor te gaan. Het was toen tweede helft maart. Begin april kon ik pas echt aan de slag en dat betekende dat er niet veel tijd meer was om een geheel onderzoek uit te voeren. Ik kwam moeizaam op gang en mijn onderzoeksvoorstel werd afgewezen. Wat er tijdens de eerste thesiscirkel besproken werd was voor mij *abracadabra*.

Ik voelde me niet heel gemotiveerd meer, ik was duidelijk oververmoeid en mijn medestudenten in de thesiscirkel lagen op schema, waar bij mij in de eerste plaats überhaupt nog geen sprake was van een schema. Peter Kempe, mijn begeleider vanuit Fontys, nam me op sleeptouw. Ik zag waar ik heen wilde met mijn onderzoek maar niet waar ik wilde of moest beginnen. Steeds als ik vastliep reikte Peter me een bron of houvast aan en dat heeft me echt dé steun gegeven om de scriptie toch nog ten tijde van de eerste deadline in te leveren. Al bij de start van het proces heb ik aangegeven dat het een hele strijd zou worden om dit op tijd af te krijgen, niet alleen door het korte tijdsbestek en de vele optredens maar temeer omdat ik al mijn hele studie alles heb gedaan vanuit het vliegtuig of de tourbus. Ik ben vermoeid en klaar voor een nieuwe uitdaging. De motivatie om zo snel mogelijk af te studeren is groot en daarom gaf ik mijn begeleider in een vroeg stadium aan dat ik er voor wilde gaan, zeker gezien mijn cum laude status waarmee ik nog altijd kan afstuderen.

In april droeg Rene Graumans, de manager van DamesDraaienDoor met een onderzoeksonderwerp aan: de Duitse markt. DamesDraaienDoor wil buiten Nederland ook succesvol worden en de Duitse markt is daarvoor interessant. Echter bleek de organisatie niets te weten van de Duitse markt en een markt betreden zonder enige vorm van kennis of ervaring is een keuze die niet veel kans van slagen heeft. Een onderzoek naar de Duitse markt, dat zag ik wel zitten. Buiten dat ik als artiest ervaring heb in de Duitse markt weet ik er verder niet veel van, dus dat was een uitdaging!

Peter Kempe hielp me op weg door mijn onderzoek te benoemen als een positioneringsonderzoek, mijn praktijkdoel was tenslotte het positioneren van DamesDraaienDoor op de Duitse markt. Dat moest ik vervolgens verder omkaderen waardoor het positioneringsonderzoek zich nu richt op Duitse evenementen- en artiestenbureaus gericht op corporate events (zakelijke evenementen). Om een strategische plek te vinden in de Duitse markt bleek inzicht in de werking van de Duitse markt en de werkwijze van deze bureaus van belang. Ik begon enthousiast met het schrijven over het zakelijk beslissingsproces en onderzocht daarna theorie en onderzoeken met betrekking tot positioneren.

Terecht wees Peter Kempe me later op het feit dat deze volgorde onlogisch was. Allereerst wil je weten waar je naartoe gaat met je onderzoek, naar positioneren en daarna pas wil je weten hoe je dit kunt gaan doen, door het zakelijk beslissingsproces. Ik moest mijn hele scriptie omgooien, waardoor het tweede deel van het onderzoek zich nu richt op het zakelijk beslissingsproces.

Iets waar ik al vroeg tegenaan liep was de drang naar volledigheid. Vanuit mijn universitaire achtergrond; ik studeerde van 2009 tot begin 2011 Rechtsgeleerdheid aan de Universiteit Utrecht; wilde ik álles uitschrijven. Geen stukje theorie bleef onbeschreven en pas nadat alles was uitgewerkt ging ik over tot conclusies. Dit resulteerde in lappen tekst. Peter vertelde me dat ik doelgericht mag schrijven, vanuit een geïntegreerde aanpak. Hierbij schrijf je slechts over dat wat van toepassing is op het betreffende onderzoek en waarbij overige informatie, mits goed onderbouwd, mag worden weggelaten. Ook toen werd mijn scriptie omgegooid. Het revisiewerk en het herschrijven heeft me al met al het meeste werk gekost. Ik kon mijn rode draad pas laat in het proces vinden.

De laatste bijeenkomst die ik had met mijn begeleider Peter was een stuk positiever. In slechts drie weken tijd had ik mijn theorie herschreven, mijn onderzoek gedaan, getranscribeerd en gecodeerd en kon ik Peter laten zien dat ik de motivatie gevonden om ook dit laatste stukje van mijn studie met een goed resultaat te volbrengen. Ik kon duidelijke conclusies trekken uit mijn onderzoeksresultaten en zag een duidelijke lijn met dat wat ik zelf bedacht had.

DamesDraaienDoor werd DutchDanceDivas, maar nu mét onderbouwing vanuit mijn onderzoek. Ik bedacht een communicatiestrategie en concept en werkte zo snel ik kon naar de deadline toe. Wekenlang zat ik van vroeg in de ochtend tot diep in de nacht te werken, zonder uitzondering, tussen de optredens door. Toen het zover was viel er een last van mijn schouders. Repareren moest misschien nog wel, maar die eerste deadline die had ik gehaald.

Mijn stageplek was gevestigd op kantoor bij Rocket Producties in Waardenburg. Per één mei verhuisde de organisatie naar Vught, een kantoor met partner in licht en geluid Qube. Eén à twee keer per week reed ik vanuit Deventer naar kantoor om daar mee te werken en mijn voortgang te bespreken. We draaiden enkele beursdagen en ik speelde shows. Ik leerde veel van de manier van omgang met klanten zoals Rene Graumans, de manager van DamesDraaienDoor, dit doet. Zowel op beurzen als aan de telefoon en via e-mail. Rene gaf aan ook weer van mij te leren, bijvoorbeeld met de omgang in social media en met huistaal op de communicatiekanalen. Voor Rene zijn dingen als design, social media, invulling van de website en adverteren *abracadabra* dus daarin kon ik hem weer ondersteunen.

De samenwerking met zowel Rene als Peter is erg goed verlopen. Peter hielp me steeds weer op het juiste pad te geraken en droeg me zeer bruikbare tips aan. Daar ben ik Peter zeer dankbaar voor. Rene was erg blij met mijn inzet en kunde. Vanaf eind juni ga ik als freelancer aan de slag binnen DamesDraaienDoor om me nog meer te verdiepen in communicatie, marketing, design, sales en acquisitie. Ik dank Rene voor het vertrouwen in mij. Hier kan ik de opgedane kennis echt in de praktijk gaan brengen!

Danielle van Berkom



05-06-2017

Peter Kempe, 6-6-2017

