

Adviesgroep profileert zich in onderwijs



DLV Plant, onderdeel van de DLV Adviesgroep, wil haar mensen met hun kennis meer inzetten voor onderwijs. Met de DLV Academie is er één loket voor de leervragen van potentiële klanten. Concurrentie? Scholen zijn verbaasd, maar niet erg onder de indruk.

Voorlichting, advies en onderwijs; het zit dicht bij elkaar. Soms loopt het zelfs in elkaar over. In het cursusonderwijs bijvoorbeeld. Aoc's, de groene hogescholen, ipc's: allemaal proberen ze met cursussen op maat de sector te bedienen. Ze hebben kennis en expertise in huis en willen die graag op deze manier uitbaten. Maar de markt – vooral schoolverlaters en ondernemers in de sector – trekt nu minder klanten. Op die krimpende markt zit ook de DLV Adviesgroep nv, voorheen de Dienst Landbouwvoorlichting. Een tien jaar geleden geprivatiseerde organisatie die tegenwind heeft. DLV heeft zeshonderd personeelsleden op achttien kantoren in het land en veertien bv's. Zoals DLV Agriconsult, P&O Services, DLV Makelaardij, DLV Groen & Ruimte en DLV Plant. "We doen in het onderwijs weinig of niets", vertelt Bert Aasman, bij DLV Plant manager akkerbouw en vollegrond in de regio zuidoost. Dat wil



FOTO'S: TON VAN DEN BOEN

“Onze eindterm is feitelijk dat wat iemand geleerd heeft, direct toepasbaar moet zijn.”

▲ Volgens Bert Aasman, coördinator van de DLV Academie, heeft DLV de scholen vooral ‘actuele praktijkkennis’ te bieden

zeggen, onderwijsinstellingen kloppen zelden aan als klant van DLV. Maar aanverwante activiteit is er voldoende. DLV heeft zo’n vijftig bestaande cursussen, bijvoorbeeld natuurvriendelijk tuinieren, boerenkaasbereiding, omschakelen naar biologische veehouderij, huisverkoop, vernieuwend ondernemen en personeelsmanagement. Ze maken ook cursussen op maat en bieden programma’s voor verkrijgen en verlengen van spuitlicenties aan. Er zijn contacten, weliswaar minder dan vroeger, met aoc’s en groene hogescholen. DLV-adviseurs worden, aldus Aasman, regelmatig gevraagd in te vallen en ze verzorgen soms gastlessen. Hij heeft zelf diplomacursussen gegeven in Boxtel, bedoeld voor mensen die geen opleiding hebben om spuitlicentie 2 te verkrijgen. Verder moeten DLV-mensen iets van didactiek weten. Bij DLV Plant heeft een kwart van de 175 mensen een

didactische scholing, schat Aasman. “Kennisoeverdracht aan groepen zit ook in ons inwerkprogramma.” De kerntaak blijft echter advisering en de meeste contacten zijn niet op groepen gericht, maar op individuele ondernemers.

Direct toepasbaar

Er is voor DLV desondanks alle redenen de onderwijsmogelijkheden van de organisatie en de didactische capaciteiten uit te lichten. Herkenbaarheid is een argument voor de recente oprichting van de DLV Academie. Opdat potentiële klanten weten: waar moet ik met mijn leervraag heen. En opdat ze dan ook gemakkelijker naar dat ene loket zullen komen. Aasman loopt er al jaren mee rond, zegt hij. Pas in het voorjaar van 2003 werd er een budget voor vrijgemaakt en begon de opzet. De academie komt voort uit de marktgroep Plant, maar is bedoeld voor alle onderdelen van de DLV Adviesgroep. Aasman heeft bijvoorbeeld al vragen vanuit Rundvee gehad. Hij coördineert en heeft nog twee medewerkers voor de acquisitie. Ze beschikken over een database waarin alle dlv’ers staan, hun vakgebied en hun ervaring in onderwijs. Zodra er een vraag komt, bekijkt het acquisitieteam wat DLV kan aanbieden. Er gaat een offerte uit en de klant kan reageren. Dat kan ook een onderwijsinstelling zijn, zo wordt benadrukt in de pr rondom dit initiatief. DLV Adviesgroep, waar docenten gewasbescherming vroeger vaak een paar dagen kwamen kijken, vindt dat ze aoc’s en groene hogescholen nog steeds veel

te bieden hebben, met name ‘actuele praktijkkennis’. DLV Academie wil met aoc’s samenwerken op die praktijkkennis. En net als bedrijven en sectororganisaties kunnen scholen hun leervragen indienen. Daar kan dan een cursus voor komen. De opzet van de academie is daarmee weinig anders dan die van cursus- en contractonderwijs op veel scholen. Ze maken daar immers op vergelijkbare wijze gebruik maken van de capaciteiten van het docententeam. Kijk naar Prinsentuin Contract, Agrotransfer, het Bureau Cursus en Contract of HasKennistransfer. Maar er zijn ook verschillen. Aasman noemt als voordelen van DLV de landelijke dekking, de praktische aanpak en de doelgerichtheid van de adviseurs (‘want een advies moet echt resultaat opleveren’). “Onze eindterm is feitelijk dat wat iemand geleerd heeft, direct toepasbaar moet zijn. De klacht is toch vaak dat mensen die van school komen, niet direct goed inzetbaar zijn en dat dit vaak nog wel een jaar of twee duurt.” Verder gaat de DLV Academie werken vanuit de vraag in plaats van cursusaanbod, stelt Aasman. *Core business* blijft de primaire sector, maar DLV kijkt ook over de grenzen, bijvoorbeeld naar waterschappen.

Te laat

“Ja, het geeft wel concurrentie”, erkent Aasman. Zoals er bijvoorbeeld al is op het gebied van spuitlicenties. Sinds 1996 zijn deze verplicht voor werk met gewasbeschermingsmiddelen. Ze moeten elke vier jaar verlengd worden. We hebben 5.000 tot 6.000 →



▲ Het hoofdkantoor van DLV Adviesgroep nv te Wageningen

DLV Adviesgroep nv

Landbouwvoorlichting was decennialang een onverbrekelijk onderdeel van het OVO-drieluik: onderzoek, voorlichting, onderwijs. Met onder andere consulentschappen in de regio zat de voorlichting stevig in de agrarische wereld. In 1989 werd alles samengebracht onder DLV, een 900 mensen. De organisatie is verzelfstandigd in 1993. De dienst werd een stichting en heet nu DLV Adviesgroep nv. Gevolg was niet alleen een cultuuromslag, maar ook een vaardigheidstest: wil je en kun je iets verkopen? De eerste periode wankelde de instelling. Van de mensen die voor 1990 zijn gestart, is maar een paar procent over. De consulentschappen zijn opgeheven. En veel mensen vertrokken naar onderzoek, onderwijs en kennisinstellingen. Maar DLV groeide in andere disciplines: P&O, makelaardij, detachering en kennismanagement. Er zijn weer veel mensen bijgekomen en DLV telt nu in totaal ongeveer 600 personeelsleden op een hoofdvestiging in Wageningen en zeventien regiokantoren in het land. Veruit de meeste adviescontacten zijn individueel. Het ging een tijdlang financieel beter. In 2002 heeft DLV Adviesgroep op een omzet van rond de 40 miljoen euro echter een verlies geleden van 3,2 miljoen euro. Dit wordt geweten aan de sterke daling van het aantal agrarische bedrijven en de malaise in de verschillende sectoren. Hoofddoel is voorlichting, advies en begeleiding op het gebied van techniek, economie, productie en teelt aan agrarische bedrijven. Die doelstelling wordt onder meer onder druk van de omstandigheden soms wat breder ingevuld.

cursisten per jaar, schat Aasman. “Maar de concurrentie is groot omdat het vrij lowbudget kan.” “Volgens mij bieden ze een smaller pakket”, reageert Ger van Laak, directeur van Prinsentuin Contract. Veel belangrijker is volgens hem continuïteit en betrouwbaarheid. “Je klanten komen terug als je dat kunt bieden. Ze willen met je sparren; ze willen zowel contact in goede tijden als in slechte tijden.” Hij denkt niet dat mensen zitten te wachten op onderwijs van adviesmensen, net zomin als ze advies zouden verwachten van onderwijsmensen. “Schoenmaker, blijf bij je leest”, reageert Marcel Creemers, Bureau Cursus en Contract van AOC Limburg. “Deze goedkope actie heeft volgens mij geen enkele meerwaarde.” Voor onderwijs worden specialisten ingezet, dlv’ers bijvoorbeeld, “om de praktijk en de kennisuitwisseling goed naar voren te laten komen.” Verder niet. “Er zullen nog wel meer van dit soort activiteiten komen”, verwacht Van Laak. Hij ziet het als een noodsporg die te maken heeft met de economische situatie. “Ze zijn te laat.” “Concurrentie?” reageert hij, “nee, het is gewoon meer van hetzelfde.” En ook Ton Friesen, senior consultant bij Helicon Opleidingen, relateert het initiatief van DLV. Hij ziet de organisatie liever als partner dan als concurrent. Maar, verwacht hij, “er zou best wat concurrentie kunnen ontstaan.” Geen probleem, vindt hij. Hij heeft alle vertrouwen in de aanpak van Helicon waar op iedere vestiging een teamleider markt peilt wat het aoc zou kunnen betekenen voor bedrijven en particulieren. Het doet niets af aan de academie en de kwaliteit van haar onderwijsactiviteiten. “Binnen de organisatie zijn ze blij dat dit er is”, zegt Aasman. “Het maakt het ook efficiënter: een goede cursus in Zeeland, waarom zou je die ook niet elders kunnen doen?” Als er op één plek wordt gecoördineerd is er ongetwijfeld meer overzicht en is dit beter te regelen. Maar of scholen inderdaad als klant zullen komen, is niet te verwachten. Het lijkt er in elk geval niet op dat ze reageren van: ‘hier hebben we echt op zitten wachten.’ ∞

Ton van den Born