

In het regionale bedrijfsleven liggen kansen voor aoc's

De markt op

“Cursus en contractonderwijs? Daar merk ik al jaren niets meer van.” “Of ik het werken met het bedrijfsleven leuk vind? Ik zou niets anders meer willen.”

Twee uitspraken van docenten over hun verhouding met het cursus- en contractonderwijs binnen aoc's. En hiermee is de positie van het cursus- en contractonderwijs in het agrarisch onderwijs dan ook aardig geschetst. Die is zeer divers en daar wil de AOC Raad iets aan doen.

Met de brochure 'Van CCO naar Groen Servicecentrum' komt de AOC Raad naar buiten met een visie die voor aoc's verstrekkend kan zijn. Wat levert deze visie de aoc's en de docenten op? André Bomers, voorzitter van het CvB van AOC Oost en als lid van het dagelijks bestuur van de AOC Raad medeauteur van de brochure: “Wat mij opviel als voorzitter van de landelijke club van cursuscoördinatoren, was dat alle vertegenwoordigers hun eigen benadering hadden. Het was eigenlijk een lappendeken, er zat weinig visie achter. Maar je moet het cursus- en contractonderwijs plaatsen in een breder perspectief van het onderwijs en van wat de samenleving vraagt. Er is heel veel kritiek vanuit het bedrijfsleven op het onderwijs: 'het onderwijs en het bedrijfsleven en de arbeidsmarkt sluiten niet op elkaar aan. Ze leren dingen van vroeger, maar niet de dingen van morgen.' Om dat beter op elkaar aan te sluiten zullen we wat

moeten. Het aoc-onderwijs is voor de dynamische ontwikkeling van het bedrijfsleven niet meer de enige partij. Dat gaat naar de has'en toe, naar de roc's toe; dus wij hebben het, ook op ons specifieke terrein, niet alleen meer voor het zeggen.”

Urgentie

Dat is jammer want er zijn redenen genoeg voor aoc's om zich veel meer op de externe markt te richten. Het leerlingenaantal binnen het reguliere onderwijs stabiliseert of neemt af. De vraag vanuit het bedrijfsleven naar scholing en training groeit daarentegen. Daar ligt dus een markt voor aoc's. De samenleving vraagt meer en meer om een leven lang leren. Onderwijs houdt niet op na het twintigste levensjaar. In deze snel veranderende tijden heeft het bedrijfsleven, maar ook de individuele werknemer behoefte aan regelmatige scholing. Tot slot zijn aoc's druk bezig met het vormgeven van competentiegericht leren. Zij hebben het bedrijfsleven hierbij hard nodig op zoek naar contextrijke leeromgevingen. Kortom, er is genoeg reden om veel meer wisselwerking te creëren tussen regulier onderwijs en cursus- en contractonderwijs. Tenminste, dat vindt de AOC Raad.

Employabel

Hoe ziet een leven lang leren eruit? André Bomers: “Op AOC Oost willen wij mensen meer bijbrengen dan kennis, vaardigheden en inzicht, maar ook een houding waarin ze zich permanent vernieuwen, zodat je je hele leven employabel bent. Het gaat erom mensen, al vanaf het vmbo, een houding mee te geven van: ik moet meegroeien, ik moet mezelf ontwikkelen. De methodiek op het vmbo, in het mbo en het postinitieel onderwijs mag daarin niet verschillen.” In deze denkwijze past geen school die mensen in drie of vier jaar denkt klaar te stomen voor een baan. Dit is een denk-

wijze die past bij 'een leven lang leren'. De visie van de AOC Raad op het cursus- en contractonderwijs sluit dan ook naadloos aan bij de manier waarop men bij AOC Oost tegen leren aankijkt.

Kenniscentrum

In de visie van de AOC Raad is het aoc van de toekomst een kenniscentrum met zeer hechte banden met het regionale bedrijfsleven. Het aoc biedt het bedrijfsleven kennis en leertrajecten op maat, het bedrijfsleven biedt het aoc een leeromgeving waarin competentiegericht leren echt vorm kan krijgen. Gedurende zijn leer/werkloopbaan volgt een deelnemer een langlopend leertraject of een korte cursus, afhankelijk van zijn behoefte op dat moment. Het aoc onderzoekt samen met het bedrijf en de deelnemer de scholingsbehoefte.

Het cursus- en contractonderwijs van de toekomst is een groen servicecentrum binnen het aoc dat zich richt op 2e kans onderwijs, cursussen en korte opleidingen. Daarnaast is het centrum actief op het gebied van onder andere advisering, dienstverlening, kennis doorgeven, het onderhouden van netwerken met de diverse branches, contractonderwijs gemengd met regulier onderwijs, communicatie en managementvaardigheden.

Nieuw rolmodel

Dit betekent nogal wat voor aoc's en voor docenten. Iedereen kent wel uitspraken als: “Cursussen en regulier onderwijs gaan niet samen.” “Een docent heeft geen zin om na een lange werkdag ook nog 's avonds cursussen te verzorgen.” “Cursussen doorkruisen ons planningssysteem. Wij kunnen niet á là minute docenten vrijmaken voor cursussen.” “Het cursus- en contractonderwijs pikt onze beste docenten in.” “Wij hebben onze handen al vol aan het organiseren van onze eigen versnipperde opleidingsgroepjes, daar ligt onze prioriteit.”



André Bomers: “Het gaat erom mensen, al vanaf het vmbo, een houding mee te geven van: ik moet meegroeien, ik moet mezelf ontwikkelen”

In het regionale kenniscentrum is het niet de school, de docent of het systeem die het cursusaanbod bepalen, maar de vraag van de klant. Daarbij werken docenten minimaal 20 procent van hun tijd voor het groene servicecentrum. Dit vraagt van de docenten een extra inzet.

Het groene servicecentrum bepaalt samen met het bedrijf de scholingsbehoefte. Op basis daarvan verzorgt de docent voor elke klant opnieuw een cursus of training op maat. Vijf jaar lang dezelfde lessen verzorgen aan vergelijkbare groepen is er niet meer bij. Elke

klus vraagt om een nieuwe benadering, misschien om extra scholing, maar is daarmee ook een nieuwe uitdaging en betekent een verrijking voor de docent. Niet alleen de huidige leerling moet zichzelf steeds blijven vernieuwen, dit geldt ook voor de huidige docent. De docent is daarmee weer een rolmodel voor de leerlingen als het gaat om hun relatie tot de arbeidsmarkt. →

Volledige integratie haast niet mogelijk

“Cursus- en contractonderwijs is hier nog erg eilandjeswerk”, zegt Piet Vlaming van het Clusius College. Elke afdeling heeft zo haar cursussen. Het CvB wil met het Clusius College wel richting een regionaal groenkenniscentrum. Zo hebben we op enkele grote glastuinbouwbedrijven in de Wieringermeer BBL-groepen van werknemers van die bedrijven, een in-company-opleiding dus. Binnenkort staat de organisatie van het cursuswerk op de agenda. Dan nemen we de visie van de AOC Raad mee in ons denken.”

P3 Transfer van het Prinsentuin College en ROC West Brabant is een opleidingsinstituut dat werkt voor de regionale en bovenregionale markt. Ger van Laak: “Wij werken met functionarissen die bedrijven bedienen. Soms zijn zij ook werkzaam bij het Prinsentuin College of bij ROC West Brabant, soms komen zij uit het bedrijfsle-

ven. Via het contractonderwijs komen veel innovaties het onderwijs binnen.”

Een volledige integratie van regulier onderwijs en postinitieel onderwijs is volgens Van Laak haast niet mogelijk. “De ontwikkelingen in het bedrijfsleven gaan daarvoor te snel, dan stel je eisen aan het reguliere onderwijs die niet realistisch zijn. In de visie is ook sprake van een landelijk loket. Dat werkt niet, het gaat om korte lijnen en vertrouwen in een face to face relatie.”

Ten slotte Jan Kiewiet van TerraNext, de vestiging voor volwassenenonderwijs van AOC Terra. “Wij hebben een interne rol en een externe. Voor de externe markt noemen wij ons TerraNext, om duidelijk te maken dat het gaat om scholing voor bedrijven en hun medewerkers. Daarnaast hebben wij de nota intern besproken met de vestigingsdirecteuren van ons aoc.

Samen hebben we een agenda opgesteld, gericht op het verbeteren van de kenniscirculatie, bijvoorbeeld door het beter gebruiken van de aanwezige expertise. Daarnaast kan TerraNext voor dagschoolleerlingen onder andere praktijkonderwijs en voor docenten deskundigheidsbevordering organiseren binnen het aoc.”

Terra Next staat volgens Kiewiet gereserveerd ten opzichte van de volledige integratie van het cursusonderwijs voor de externe markt in het reguliere onderwijs. “Wij merken dat het acquireren en uitvoeren van opdrachten specifieke eisen stelt aan de uitvoering van de cursussen en aan de mensen die daarin werken. Als wij niet aansluiten bij de steeds veranderende wensen van de markt, slagen wij er niet in de concurrentie voor te blijven en verliezen wij onze positie.”



Concurreren

“Wanneer wij mensen opleiden tot ondernemers en we zijn zelf niet in staat ondernemerschap te tonen, dan baal ik daarvan als een stekker”, aldus Bomers. Als aoc's ervoor kiezen om zich meer op de externe markt te gaan richten dan moeten zij concurreren met de commerciële markt voor cursussen en trainingen, waaronder het beroepenveld zelf, en met roc's. De instellingen voor beroeps- en volwasseneneducatie verzorgen slechts 4 procent van de cursussen en trainingen voor het bedrijfsleven. Commerciële aanbieders zijn slagvaardiger, maar aoc's hebben vaak veel meer in huis op het gebied van didactische vaardigheden. Ten opzichte van de roc's pleit voor de aoc's dat ze veel verder zijn met de ontwikkeling van vraaggestuurd en competentiegericht onderwijs. Daarbij zijn aoc's kleiner, flexibeler en slagvaardiger dan roc's.

Als aoc's aan de slag willen als kenniscentrum dan zullen ze zichzelf een aan-

tal vragen moeten stellen volgens André Bomers. “Is mijn mbo al competentiegericht, werkt mijn cursus- en contractonderwijs competentiegericht, zijn mijn mbo en cursus- en contractonderwijs deugdelijk wat betreft examinering, is mijn organisatie op orde, kan ik op maat gerichte trajecten ontwikkelen die voldoen aan de wettelijke eisen?”

Dringen

Is de visie reëel? André Bomers: “Er zijn inmiddels meerdere aoc's op die manier bezig: AOC Oost, Helicon Opleidingen, AOC Friesland, Citaverde College, Groenhorst College. Met die aanpak - eerst kijken naar wat een werknemer al in huis heeft, daarna trajecten leveren op niveau 2, 3 of 4, zoveel mogelijk op de werkplek - blijkt dat de bedrijven op de stoep staan om opleidingen te laten verzorgen door aoc's.” □