



Resultaten Analyse onderwijsinstellingen Rigo (L)earning

HAS Den Bosch

Hoofdpunten

Binnen HAS Den Bosch wordt er op verschillende niveaus aandacht besteed aan het ondernemerschap binnen het onderwijs. Zo zijn er de modules Analyse, Bedrijfsbegeleiding, In Bedrijf en Ondernemen en Veehouderij, waarvan de module In Bedrijf de jongste is en een ondernemende werkwijze laat zien. Daarnaast is er de afstudeerrichting Topklas(se) Ondernemer opleidingsvariant die dit jaar voor de 2^e keer draait en in verschillende opzichten een innovatieve setting laat zien. De verschillende modules worden hieronder verder toegelicht. Eerst volgt een puntsgewijze samenvatting van de belangrijkste kernmerken van de verschillende modules. Vervolgens onder 'Algemeen Beeld' enige informatie over de plaats van de verschillende modules binnen de opleiding, een opsomming van de werkvormen en beoordelingsprocedures. Hierna wordt per module toegelicht welke visie er aan ten grondslag ligt en welke competenties erin terugkomen, alsmede sterke en zwakke punten volgens docenten en studenten. Deze informatie is gebaseerd op interviews en enquêtes.

Iedere analyse wordt afgesloten met een korte samenvatting.

Samenvattende punten alle modules:

- Gekeken naar het totale programma aan ondernemerschapscomponenten in het onderwijs van Has Den Bosch, is er een toenemende mate aan ondernemerschap te ontdekken. In de eerste leergangen wordt er meer sturing gegeven en krijgt het ondernemerschap een vrij beperkte en beschermde vorm terwijl tegen het einde van de opleiding meer vrijheid en zelfverantwoordelijkheid wordt geboden. Daarbij is er aandacht voor de behoeftes, aard en interesses van de studenten zelf, alleen die studenten die duidelijk de potentie laten zien ondernemer te kunnen worden, worden toegelaten tot de opleiding die ook daar specifiek op is gericht (Topklas(se) Ondernemer).
- Er is bij bijna alle modules contact met ondernemers, niet met stagebedrijven en alumni (muv de module In Bedrijf)
- Bij de verschillende modules staan er wel competenties vermeld in de modulebeschrijving, echter uit de interviews blijkt dat deze niet tot de parate kennis behoort bij de docenten. De competenties zijn in die zin meer ondersteunend bij de totstandkoming van de module dan wel dat dit een rode draad vormt gedurende de uitvoering van de module.
- In de modules Analyse en Bedrijfsbegeleiding zijn met name de competenties die vallen onder "Zien en realiseren van kansen" en "hebben en laten zien van commitment" ondervetegenwoordigd. Dit kan samenhangen met het doel van de opleiding.
- Binnen de module Ondernemen en Veehouderij komen met name de relationele, conceptuele en commitment- competenties slechts in geringe mate terug. Dit past bij het doel van de module welke gericht is op het opstellen van een businessplan (al verwacht je hierbij wel dat conceptuele competenties een rol spelen).
- De module In Bedrijf legt de minste nadruk op organisatorische en commitment competenties. Gezien de studenten zelf een (virtueel) bedrijf moeten runnen, lijkt commitment hiervoor toch wel belangrijk. (wellicht is dit lastig boven water te krijgen door het virtuele aspect)
- De afstudeervariant Topklas(se) Ondernemer laat veel competenties aan de orde komen, waarbij conceptuele en organisatorische competenties minder nadruk krijgen. Wellicht door het ad-hoc karakter van de verschillende activiteiten.
- Er is geen eenduidig begrip of opvatting over ondernemerschap tussen de docenten zowel tussen als binnen de modules. De module In Bedrijf vormt hier een uitzondering op, hier is bij het vormgeven van de module uitgegaan van een eenduidige omschrijving van ondernemerschap welke in de modulebeschrijving is opgenomen. De elementen die belangrijk worden gevonden voor ondernemerschap (binnen de verschillende modules) zijn: communiceren en het breed kunnen kijken naar de business, zien



van kansen, beslissingen kunnen nemen, opvangen tegenslagen, processen kunnen doorvoeren (keuzes kunnen en durven te nemen), creativiteit, risico's nemen, planmatig werken, mogelijkheden zien, doorzettingsvermogen, lef, overzicht, netwerken, sociaal, optimisme, mogelijkheden zien, anders kunnen en willen kijken naar de omgeving.

Elementen die hierbij vaker dan 1 keer worden genoemd: risico's nemen, doorzettingsvermogen, lef, mogelijkheden/kansen zien

- In principe worden vrijwel alle door ons genoemde competenties belangrijk gevonden door de geïnterviewde docenten, al komen ze niet allemaal direct terug in de opleidingen/werkvormen.
- Sterke en zwakke punten komen bij geen van de modules duidelijk naar voren. Ook de beleving van de studenten en docenten wordt niet geheel duidelijk, waardoor het lastig is om verbeteringspunten aan te geven.

Algemeen beeld ondernemerschap in het onderwijs

[Een omschrijving hoe (en of) het ondernemerschap een plaats krijgt in concrete modules/opleidingsvarianten. Op welk moment in het curriculum wordt dit aangeboden, welke werkvormen worden gehanteerd, hoe wordt de beroepspraktijk geïntegreerd en hoe ziet het assessment eruit.]

Beantwoorden vanuit documentenanalyse.

1. Duidelijk maken welke plek de in de interview terugkomende modules hebben in het totale onderwijsaanbod

Jaar 1					
Jaar 2	Analyse				
Jaar 3					
Jaar 4		Bedrijfsbegeleiding	Ondernemen Veehouderij	In Bedrijf	Topklasse Ondernemer

2. korte opsomming werkvormen en assessment

- **De Module Analyse** is gericht op het analyseren van de bedrijfsvoering. Dit vindt plaats in het 2^e jaar van de opleiding. Als werkvorm is gekozen voor het in groepen analyseren van een praktijksituatie van een onderneming. De module wordt afgesloten met een toets en een werkstuk.
- **De Module bedrijfsbegeleiding:** d.m.v. video-interview en met behulp van voorlichtingskunde leren studenten advies geven aan het bedrijfsleven. Hierbij is er direct contact met ondernemers aan wie advies wordt gegeven. De beoordeling wordt uiteindelijk gegeven door de docenten waarbij rekening wordt gehouden met de terugkoppeling van de onderneming.
- **De module Ondernemen en Veehouderij:** vindt plaats in het 4^e jaar van de opleiding. Dit is een verplicht vak voor studenten dier- en Veehouderij waarin het schrijven van een business- of overnameplan voor het eigen of vreemd bedrijf centraal staat. Werkvormen: instructie- en werkcolleges, sprekers, excursie en projectvorm. De beoordeling bestaat uit schriftelijke toets + groepsrapport + eindgesprek in aanwezigheid van een medewerker van de bank.
- **De module In Bedrijf:** Dit is een nieuwe module, bedoelt voor 4^e jaars studenten runnen in groepen van 4 personen een bedrijf via een simulatieprogramma. Werkvormen: werkcollege + cursussen (deze kunnen gevolgd worden tegen betaling vanuit het simulatiegeld) + excursie. Er is contact met het bedrijfsleven dmv de excursie. Alumni zijn betrokken bij het opzetten van de module en spelen mee in een rollenspel. Beoordeling: vakopdrachten per groep en / of individueel + het resultaat vanuit de simulatie.
- **De afstudeerrichting Topklas(se) Ondernemer:** deze afstudeerrichting staat los van het reguliere traject. Er vindt een intake plaats van studenten (plm 15-20 per jaargang). Het jaar wordt min of meer opgedeeld in 2 delen. Tijdens de eerste helft wordt er gewerkt aan een business plan voor het opzetten van een eigen bedrijf (in principe individueel) en aan praktijkopdrachten, werk- en hoorcolleges. De 2^e helft van het leerjaar richt zich sterker op het daadwerkelijk opzetten van het eigen bedrijf. De studenten krijgen zowel een



persoonlijke als professionele coach toegewezen. Er is direct contact met ondernemers binnen de praktijkopdrachten, via de coaches en wanneer de studenten hun eigen bedrijf opzetten. Werkvormen: praktijkopdrachten, schrijven businessplan, hoor en werkcolleges, excursies, reflectie en coachingsgesprekken. Beoordeling op: procescijfer (eigen ontwikkeling), product beoordeling (uitwerken van een praktijkopdracht verstrekt door een ondernemer), businessplan. Deze beoordeling heeft als doel om tot een cijfer te komen voor de verschillende blokken (dit zijn er in het 4^e jaar in totaal 4). Aan het eind van de 2^{de} blok wordt hier los van nog beoordeeld door de docenten welke studenten het 3^e en 4^e blok verder gaan in het Topklasse Ondernemen traject en welke studenten in het reguliere traject zullen gaan afstuderen.

De bovenstaande modules worden hieronder afzonderlijk inhoudelijk toegelicht



Module Analyse

Visie en competenties

[Met welke visie is de module ontworpen, waar worden studenten toe opgeleid. Wat wordt verstaan onder ondernemerschap en welke competenties staan centraal.]

De module vindt vrij vroeg in de opleiding plaats (2^e studiejaar) en is met name gericht op kennisoverdracht rondom het analyseren van de bedrijfsvoering.

Vanuit het vakgebied van de betreffende docent wordt hierbij wordt de nadruk gelegd op economische en managementaspecten. Opvallend is dat deze niet terugkomen in de competenties en bijbehorende werkvormen (zoals weergegeven in de tabel hieronder).

Er staat geen vastgestelde set van (ondernemerschap)competenties centraal binnen de module. Ook is er geen gemeenschappelijk vastgesteld beeld of omschrijving van het begrip Ondernemerschap onder de betreffende docenten. De geïnterviewde docent geeft de volgende kenmerken van ondernemerschap: "creativiteit, doorzettingsvermogen, risico's nemen, planmatig werken, mogelijkheden zien". Als essentiële competenties noemt hij: "communiceren en het breed kunnen kijken naar de business"

[Voor iedere instelling een overzicht van onderstaande tabel, om hiermee inzicht te krijgen in de focus van het programma en concrete voorbeelden naar boven te krijgen. Hierbij ook aangeven in hoeverre er discrepantie is tussen wat de docenten ervaren als belangrijk en hoe studenten hier tegenover staan.]

Onderstaande competenties zijn gegeven tijdens het interview met Pieter Vereecken die min of meer vanuit de gedacht van 3 verschillende modules (Analyse, Bedrijfsbegeleiding, Ondernemen Veehouderij) hierop zijn gedachten heeft laten gaan.

Ondernemerschapcompetenties	Belangrijk	komt terug in de module	Voorbeelden hoe
zien en realiseren van kansen			
Internationaal georiënteerd zijn	Ja	Nee	Niet expliciet in deze modules
Inzicht hebben in de marktomgeving	Ja	Nee	
Zien en grijpen van kansen	Ja	Nee	
relationele competenties			
Communiceren	Ja	Nee	
Overleggen	Ja	Ja	De werkvorm Projectonderwijs leidt ertoe dat men moet overleggen. Hiernaast is dit een wezelijk onderdeel van het groepswerk.
Samenwerken	Ja	Ja	De werkvorm Projectonderwijs leidt ertoe dat men moet samenwerken. Hiernaast is dit een wezelijk onderdeel van het groepswerk.
Onderhandelen	Nee	nee	
conceptuele competenties			
Conceptueel denken¹	Ja	ja	Doordat ze een onderneming moeten analyseren, wordt men geprikkeld tot conceptueel denken.
	Ja	Ja	Studenten leren de diepte in te gaan

¹ Feiten bekijken op een afstand, ze in een ruimere context en een langetermijnperspectief plaatsen



Problemen analyseren			<i>als ze tegen problemen aanlopen</i>
Organisatorische competenties			
Leiderschap	<i>Geen mening</i>	<i>Nee</i>	-
Managen	<i>Ja</i>	<i>nee</i>	
Plannen en organiseren	<i>Ja</i>	<i>Ja</i>	<i>Studenten zijn zelf verantwoordelijk voor het halen van deadlines</i>
Strategische competenties			
Resultaatgericht zijn	<i>Ja</i>	<i>Ja</i>	<i>Door het werken met een plan van aanpak</i>
Strategische georiënteerd zijn²	<i>Geen mening</i>	<i>Nee</i>	
Hebben en laten zien van commitment			
Een visie hebben	<i>Ja</i>	<i>nee</i>	<i>Speelt wel een rol, geen concrete voorbeelden te noemen</i>
Vertrouwen in jezelf, geloven in je eigen doelstellingen	<i>Geen mening</i>	<i>nee</i>	
Emotionele stabiliteit	<i>Geen mening</i>	<i>nee</i>	
Reflectie	<i>Ja</i>	<i>nee</i>	

Sterke en zwakke punten van de module/opleidingsvariant volgens docenten

[Hoe ervaren de docenten de onderwijssetting, welke sterke en zwakke punten zien zij en hoe staan zij tegenover de gehanteerde competenties.]

Voor deze module is er 1 docent geïnterviewd. Hij geeft geen duidelijke sterke en zwakke punten van deze module.

Sterke en zwakke punten van de module/opleidingsvariant volgens studenten

[Hoe ervaren de studenten de opleidingsvariant. Raken ze gemotiveerd en hebben ze het gevoel goed voorbereid te worden op het ondernemerschap. In hoeverre herkennen zij de competenties die centraal staan. Zijn er elementen die ze missen of zouden willen verbeteren.]

Volgens de geïnterviewde docent ervaren de studenten de module als een verplichting

Er zijn geen interviews aanwezig van de studenten (enkel Topklasse Ondernemers zijn geïnterviewd).

Samenvattend kan gesteld worden dat er binnen de module Analyse wordt getracht contact te zoeken met de beroepspraktijk, via het werken in projecten en door de behandelde kennis te verbinden aan praktijksituaties. Het ondernemerschap, in de zin van elementen als kansen zien en realiseren en creativiteit, komt niet duidelijk terug in de module. Er is met name aandacht voor kennis en het leren analyseren van bedrijfsvoering van bedrijven in de primaire sector. Competenties die nadrukkelijk terugkomen zijn: Overleggen, samenwerken, conceptueel denken, problemen analyseren, plannen en organiseren, resultaat gericht zijn.

Competenties die volgens de betrokken docent wel belangrijk zijn, maar op dit moment nog niet terugkomen in de module zijn: internationaal georiënteerd zijn, inzicht hebben in de marktomgeving, zien en grijpen van kansen, communiceren managen, een visie hebben, reflectie.

² Het analyseren van de marktpositie en het nadenken over de toekomst van de organisatie, bewust zijn van de kernwaarden van de organisatie en een strategie uitwerken om doelen te halen.



Module Bedrijfsbegeleiding

Visie en competenties

[Met welke visie is de module ontworpen, waar worden studenten toe opgeleid. Wat wordt verstaan onder ondernemerschap en welke competenties staan centraal.]

Het doel van deze module is leren onderbouwd advies uit te brengen aan een ondernemer. Communicatie staat hierbij het meest centraal wat in de module ondersteund wordt door middel van voorlichtingskunde. De gedachte bij de ontwikkeling van deze module is dat een afgestudeerde vaak in de rol van adviseur terecht komt en dus ook in staat moet zijn zelfstandig hierin een rol te kunnen vervullen.

[Voor iedere instelling een overzicht van onderstaande tabel, om hiermee inzicht te krijgen in de focus van het programma en concrete voorbeelden naar boven te krijgen. Hierbij ook aangeven in hoeverre er discrepantie is tussen wat de docenten ervaren als belangrijk en hoe studenten hier tegenover staan.]

Onderstaande competenties zijn gegeven tijdens het interview met Pieter Vereecken die min of meer vanuit de gedacht van 3 verschillende modules (Analyse, Bedrijfsbegeleiding, Ondernemen Veehouderij) hierop zijn gedachten heeft laten gaan.

Ondernemerschapcompetenties	Belangrijk	komt terug in de module	Voorbeelden hoe
zien en realiseren van kansen			
Internationaal georiënteerd zijn	Ja	Nee	Niet expliciet in deze modules
Inzicht hebben in de marktomgeving	Ja	Nee	
Zien en grijpen van kansen	Ja	Nee	
relationele competenties			
Communiceren	Ja	Ja	Er is regelmatig contact tussen de studenten en de ondernemer.
Overleggen	Ja	Ja	De werkvorm Projectonderwijs leidt ertoe dat men moet overleggen. Hiernaast is dit een wezenlijk onderdeel van het groepswerk.
Samenwerken	Ja	Ja	De werkvorm Projectonderwijs leidt ertoe dat men moet samenwerken. Hiernaast is dit een wezenlijk onderdeel van het groepswerk.
Onderhandelen	Nee	nee	
conceptuele competenties			
Conceptueel denken³	Ja	ja	Doordat ze een onderneming moeten analyseren, wordt men geprikkeld tot conceptueel denken.
Problemen analyseren	Ja	Ja	Studenten leren de diepte in te gaan als ze tegen problemen aanlopen
Organisatorische competenties			
Leiderschap	Geen mening	Nee	-
Managen	Ja	nee	

³ Feiten bekijken op een afstand, ze in een ruimere context en een langetermijnperspectief plaatsen



Plannen en organiseren	<i>Ja</i>	<i>Ja</i>	<i>Studenten zijn zelf verantwoordelijk voor het halen van deadlines</i>
Strategische competenties			
Resultaatgericht zijn	<i>Ja</i>	<i>Ja</i>	<i>Door het werken met een plan van aanpak</i>
Strategische georiënteerd zijn⁴	<i>Geen mening</i>	<i>Nee</i>	
Hebben en laten zien van commitment			
Een visie hebben	<i>Ja</i>	<i>nee</i>	<i>Speelt wel een rol, geen concrete voorbeelden te noemen</i>
Vertrouwen in jezelf, geloven in je eigen doelstellingen	<i>Geen mening</i>	<i>nee</i>	
Emotionele stabiliteit	<i>Geen mening</i>	<i>nee</i>	
Reflectie	<i>Ja</i>	<i>nee</i>	

Sterke en zwakke punten van de module/opleidingsvariant volgens docenten

[Hoe ervaren de docenten de onderwijssetting, welke sterke en zwakke punten zien zij en hoe staan zij tegenover de gehanteerde competenties.]

Er is een docent geïnterviewd die geen specifieke sterke dan wel zwakke punten voor deze module aan te geven had. Wel opmerkelijk is dat met name bij deze module de studenten het ervaren als een verplichting. Een eventueel verder onderzoek onder de studenten zou kunnen uitwijzen wat hier de reden voor is.

⁴ Het analyseren van de marktpositie en het nadenken over de toekomst van de organisatie, bewust zijn van de kernwaarden van de organisatie en een strategie uitwerken om doelen te halen.



Module Ondernemen en Veehouderij

Visie en competenties

[Met welke visie is de module ontworpen, waar worden studenten toe opgeleid. Wat wordt verstaan onder ondernemerschap en welke competenties staan centraal.]

Er is beperkt aandacht voor theoretische kennis en nadruk op praktijksituaties welke projectgestuurd zijn. Het doel is de studenten te leren ondernemend adviseren en praktische ervaring op te laten doen met instrumenten van ondernemerschap. Hierbij staan de ondernemers centraal, er wordt voor hen een ondernemersplan opgesteld.

Er worden verschillende accenten gelegd door de docenten. Zo benadrukt de een meer het fiscale en financiële aspect, terwijl de ander vanuit zijn vakgebied meer management en economie aan de orde laat komen. Uiteraard kan dit elkaar aanvullen, en zullen al deze 4 aspecten belangrijk zijn binnen deze module.

Er is niet een gemeenschappelijk beeld van ondernemerschap onder de geïnterviewde docenten (n=2). De volgende elementen worden genoemd: zien van kansen, beslissingen kunnen nemen, opvangen tegenslagen, processen kunnen doorvoeren (keuzes kunnen en durven te nemen), creativiteit, doorzettingsvermogen, risico's nemen, planmatig werken, mogelijkheden zien. Beide docenten geven aan dat er wel competenties zijn vastgesteld, maar zij niet op de hoogte zijn welke competenties dit zijn.

[Voor iedere instelling een overzicht van onderstaande tabel, om hiermee inzicht te krijgen in de focus van het programma en concrete voorbeelden naar boven te krijgen. Hierbij ook aangeven in hoeverre er discrepantie is tussen wat de docenten ervaren als belangrijk en hoe studenten hier tegenover staan].

Ondernemerschapcompetenties	belangrijk	komt terug in de module	Voorbeelden hoe
zien en realiseren van kansen			
Internationaal georiënteerd zijn	Ja	Ja	Rekening moeten houden met het Europese landbouwbeleid
Inzicht hebben in de marktomgeving	Ja	Ja	Marketing is een onderdeel van het eindproduct dat de studenten moeten leveren
Zien en grijpen van kansen			
relationele competenties			
Communiceren	Ja	Niet expliciet	Tussen studenten: projectonderwijs
Overleggen	Ja	Niet expliciet	Tussen studenten: projectonderwijs
samenwerken	Ja	Niet expliciet	Tussen studenten: projectonderwijs
Onderhandelen			
conceptuele competenties			
Conceptueel denken⁵	Ja	Niet expliciet	
Problemen analyseren	Ja	Ja	Bij de totstandkoming van het ondernemersplan stuiten de studenten op praktische problemen welke zij verder moeten uitwerken.
Organisatorische competenties			

⁵ Feiten bekijken op een afstand, ze in een ruimere context en een langetermijnperspectief plaatsen



Leiderschap	<i>Niet gezien als competentie</i>		
Managen	<i>Niet gezien als competentie</i>		
Plannen en organiseren	<i>Ja</i>	<i>Ja</i>	<i>Dmv plan van aanpak en verantwoordelijkheid voor deadlines</i>
Strategische competenties			
Resultaatgericht zijn	<i>Ja</i>	<i>ja</i>	<i>Docent 1: door het maken van plan van aanpak Docent 2: dit is een persoonlijkheidskenmerk</i>
Strategische georiënteerd zijn⁶	<i>Ja</i>	<i>Ja</i>	<i>Het maken van een meerjaren prognose</i>
Hebben en laten zien van commitment			
Een visie hebben	<i>Ja</i>	<i>Ja/nee</i>	<i>Docent 1: nee, wel belangrijk, geen expliciet voorbeeld. Docent 2: De opdracht is het ontwikkelen van een visie voor een op te zetten bedrijf.</i>
Vertrouwen in jezelf, geloven in je eigen doelstellingen	<i>Ja</i>	<i>Nee</i>	
Emotionele stabiliteit	<i>Nee</i>	<i>Nee</i>	
Reflectie	<i>Ja</i>	<i>Ja/ nee</i>	<i>Docent 1: nee Docent 2: Het groepsproces wordt geëvalueerd</i>

Sterke en zwakke punten van de module/opleidingsvariant volgens docenten

[Hoe ervaren de docenten de onderwijssetting, welke sterke en zwakke punten zien zij en hoe staan zij tegenover de gehanteerde competenties.]

De docenten ervaren de module positief, mede doordat er een beperkt aantal studenten aan meedoen die gemotiveerd zijn.

Als sterk punten worden genoemd dat de module goed georganiseerd is en zich in de praktijk afspeelt. Zwakke punten zijn dat er veel van de studenten wordt verwacht, zij moeten veel kennis hebben over een breed gebied. Tevens wordt genoemd dat men binnen de Veehouderij richting meer marktgericht moet denken. Vanuit de ondersteunde vakken die nu aangeboden worden is dit beperkt. Van oudsher heeft de primaire sector voornamelijk te maken gehad met enkel een producerende rol. Marktgericht produceren is een ontwikkeling van de laatste jaren om hierdoor te kunnen blijven aansluiten bij de wensen van de afnemers. Denk bijvoorbeeld aan scharreלקippen.

Sterke en zwakke punten van de module/opleidingsvariant volgens studenten

[Hoe ervaren de studenten de opleidingsvariant. Raken ze gemotiveerd en hebben ze het gevoel goed voorbereid te worden op het ondernemerschap. In hoeverre herkennen zij de competenties die centraal staan. Zijn er elementen die ze missen of zouden willen verbeteren.]

De docenten geven aan dat de studenten over het algemeen gemotiveerd zijn. Een van de docenten omschrijft het als: 'positief, uitdagend, confronterend, zwaar en bevredigend'.

⁶ Het analyseren van de marktpositie en het nadenken over de toekomst van de organisatie, bewust zijn van de kernwaarden van de organisatie en een strategie uitwerken om doelen te halen.



Samenvattend: studenten en docenten waarderen de module positief, met name door het praktijkgerichte karakter en de gemotiveerde studenten.

Er is geen eenduidig beeld van ondernemerschap en ondernemerschapcompetenties onder de docenten binnen deze module en ook zien ze de competenties verschillend terugkomen in de module. De docenten vinden vrijwel alle genoemde competenties belangrijk voor ondernemerschap. De competenties die zij wel belangrijk vinden maar nog niet duidelijk terug zien komen in deze module zijn: Communiceren, overleggen, samenwerken, conceptueel denken, leiderschap, managen, vertrouwen in jezelf.



Module In Bedrijf

Visie en competenties

[Met welke visie is de module ontworpen, waar worden studenten toe opgeleid. Wat wordt verstaan onder ondernemerschap en welke competenties staan centraal.]

Het doel van deze module is studenten te leren hun kennis toe te passen en samenhang te zien tussen verschillende onderdelen die belangrijk zijn voor het ondernemerschap. Dit wordt gedaan door voornamelijk projectmatig te werken, waar zelfredzaamheid en zelfstandigheid (onder begeleiding van een docent) centraal staat. Uiteindelijk zal de student deze kennis als bedrijfskundige moeten toepassen.

Met name tijdens de ontwikkeling van de module is er binnen het docenten team getracht te werken met een eenduidig en helder beeld van het begrip ondernemerschap. De geïnterviewde docent omschrijft de kenmerken van ondernemerschap: doorzettingsvermogen, lef, overzicht, netwerken, sociaal.

De competenties die binnen de module een rol spelen zijn vastgelegd in de onderwijsregeling en zijn opleidingsbreed vastgesteld, in overleg met ondernemers. Dit verschilt per opleiding en hebben ook geen universeel karakter binnen het Topklas(se) Ondernemer jaar.

[Voor iedere instelling een overzicht van onderstaande tabel, om hiermee inzicht te krijgen in de focus van het programma en concrete voorbeelden naar boven te krijgen. Hierbij ook aangeven in hoeverre er discrepantie is tussen wat de docenten ervaren als belangrijk en hoe studenten hier tegenover staan.]

Ondernemerschapcompetenties	belangrijk	komt terug in de module	Voorbeelden hoe
zien en realiseren van kansen			
Internationaal georiënteerd zijn	<i>Ja</i>	<i>Ja</i>	<i>Buitenlandse excursie en internationale vakopdrachten</i>
Inzicht hebben in de marktomgeving	<i>Ja</i>	<i>Ja</i>	<i>Strategische marketing</i>
Zien en grijpen van kansen	<i>Ja</i>	<i>Ja</i>	<i>Strategie uitstippelen en visie vorming</i>
relationele competenties			
Communiceren	<i>Ja</i>	<i>Ja</i>	<i>De studenten werken in de module in groepen en moeten hier gezamenlijke besluiten nemen</i>
Overleggen	<i>Ja</i>	<i>Ja</i>	<i>Dmv groepswerk</i>
Samenwerken	<i>Ja</i>	<i>ja</i>	<i>Dmv groepswerk</i>
Onderhandelen	<i>Nee</i>	<i>Nee</i>	
conceptuele competenties			
Conceptueel denken⁷	<i>Ja</i>	<i>ja</i>	<i>Het gaat om het ontwikkelen van een totale visie om hiermee uiteindelijk goede resultaten te behalen in de business game</i>
Problemen analyseren	<i>Ja</i>	<i>Ja</i>	<i>Wekelijks zien ze hoe hun eerder beslissingen vertaald worden in resultaten welke zij zullen moeten analyseren</i>

⁷ Feiten bekijken op een afstand, ze in een ruimere context en een langetermijnperspectief plaatsen



Organisatorische competenties			
Leiderschap	Ja	Nee	
Managen	Ja	Nee	
Plannen en organiseren	Ja	Nee, niet expliciet	
Strategische competenties			
Resultaatgericht zijn	Ja	Ja	resultaten zijn leidend in deze module
Strategische georiënteerd zijn ⁸	Ja	Ja	Op verschillende vakgebieden dienen beslissingen gemaakt te worden voor de duur van de game
Hebben en laten zien van commitment			
Een visie hebben	Ja	Ja	als men te ongenueanceerd een koers uitzet, komt dit het resultaat niet ten goed. Men zal dus een visie moeten ontwikkelen om ook bij slechtere resultaten houvast te hebben in de te maken keuzes in de game
Vertrouwen in jezelf, geloven in je eigen doelstellingen	Ja	Nee	
Emotionele stabiliteit	Nee	Nee	
Reflectie	Ja	Nee	

Sterke en zwakke punten van de module/opleidingsvariant volgens docenten

[Hoe ervaren de docenten de onderwijssetting, welke sterke en zwakke punten zien zij en hoe staan zij tegenover de gehanteerde competenties.]

Helaas zijn er nog geen ervaringen van docenten en studenten, omdat de module nog niet van start is gegaan.

Sterke en zwakke punten van de module/opleidingsvariant volgens studenten

[Hoe ervaren de studenten de opleidingsvariant. Raken ze gemotiveerd en hebben ze het gevoel goed voorbereid te worden op het ondernemerschap. In hoeverre herkennen zij de competenties die centraal staan. Zijn er elementen die ze missen of zouden willen verbeteren.]

Helaas zijn er nog geen ervaringen van docenten en studenten, omdat de module nog niet van start is gegaan.

Samenvattend kan gezegd worden dat de module In Bedrijf is vormgegeven vanuit een gemeenschappelijk beeld over ondernemerschap. Studenten komen binnen een gesimuleerde omgeving (game) in aanraking met dilemma's die kunnen spelen bij het runnen van een bedrijf. Er wordt uitgegaan van een vaste set competenties.

Voor de meeste genoemde competenties kunnen duidelijke voorbeelden genoemd worden waar deze terug komen in de module. Alleen de competenties Leiderschap, Managen, plannen en organiseren, vertrouwen in jezelf en reflectie, worden door de geïnterviewde wel belangrijk gevonden voor ondernemerschap, maar hebben geen duidelijke plaats binnen de betreffende module.

⁸ Het analyseren van de marktpositie en het nadenken over de toekomst van de organisatie, bewust zijn van de kernwaarden van de organisatie en een strategie uitwerken om doelen te halen.



Afstudeerrichting Topklas(se)Ondernemer

Visie en competenties

[Met welke visie is de module ontworpen, waar worden studenten toe opgeleid. Wat wordt verstaan onder ondernemerschap en welke competenties staan centraal.]

De afstudeerrichting is opgezet om studenten te ondersteunen bij het opzetten van hun eigen bedrijf, dus bedoelt om studenten daadwerkelijk voor te bereiden op het ondernemerschap.

Er is geen eenduidige opvatting omtrent ondernemerschap. Wel hanteert men deze criteria bij de beoordeling of een student in aanmerking kan komen voor het traject. Deze criteria zijn:

- Ondernemend willen zijn
- Energie / motivatie / ambitie
- Serieuze student / daadkrachtigheid
- Haalbare doelen?

De geïnterviewde docent omschrijft ondernemerschap als: lef hebben, doorzettingsvermogen, optimisme, mogelijkheden zien, anders kunnen en willen kijken naar de omgeving.

Er zijn ondernemerschapcompetenties vastgesteld aan de hand van literatuurstudie. Indirect is hier het werkveld bij betrokken doordat deze literatuur in samenwerking met het werkveld tot stand is gekomen (de docenten hebben dus niet zelf de competenties samengesteld). Het gaat hierbij om de volgende competenties:

1. Competentienaam: fungeren als een echte ondernemer

De afgestudeerde demonstreert durf door het aangaan van risico's, toont initiatief door kansen te zoeken en daarop actie te nemen, is onafhankelijk door acties te ondernemen die gebaseerd zijn op eigen overtuigingen en ondernemerschap door het signaleren van business mogelijkheden en deze zelf actief te beïnvloeden.

2. Competentienaam: samenwerken met mensen

De afgestudeerde demonstreert aanpassingsvermogen door doelmatig te handelen en zich aan te passen aan veranderende omgevingen, taken, verantwoordelijkheden of mensen. Verder demonstreert de afgestudeerde flexibiliteit door de eigen gedragsstijl te veranderen om een gesteld doel te bereiken en stresstolerantie door effectief te blijven presteren onder tijdsdruk, bij tegenslag, teleurstelling of tegenspel. Daarbij kalm en in proportie met het belang van de zaak reageren.

3. Competentienaam: Managen van een bedrijf of instelling

De afgestudeerde demonstreert organisatorische vaardigheden door de voor een plan benodigde mensen en middelen te identificeren en verwerven; deze zodanig in te zetten dat beoogde resultaten effectief worden bereikt, de voortgang effectief te bewaken en controleren in eigen werk en dat van anderen, met de beschikbare tijd en middelen; actief instellen en hanteren van daarop gerichte procedures en anticiperen op toekomstige ontwikkelingen. De afgestudeerde demonstreert zijn vaardigheid in plannen door op effectieve wijze doelen en prioriteiten te bepalen en benodigde acties, tijd en middelen te plannen om de gestelde doelen te kunnen bereiken.

4. Competentienaam: kwaliteitsbewaking

De afgestudeerde demonstreert resultaatgerichtheid door handelingen en besluiten te richten op het daadwerkelijk realiseren van beoogde resultaten, omgang met details door te tonen aandacht te hebben voor details; langdurig effectief kunnen omgaan met detailinformatie, vasthoudendheid door vast te houden aan een gekozen aanpak of opvatting totdat het beoogde doel is bereikt, kwaliteitsgerichtheid door hoge eisen te stellen aan de kwaliteit van eigen en andermans werk; voortdurend verbeteringen na te streven, energie door gedurende een lange periode in hoge mate actief te zijn wanneer de functie dat vraagt (hard werken en uithoudingsvermogen hebben), ambitie door gedrag te tonen dat er op gericht is carrière te maken en succes te boeken. Investeren in de eigen ontwikkeling om dit te bereiken.

5. Competentienaam: Probleem analyseren en oplossen

De afgestudeerde demonstreert problemen te kunnen analyseren door een probleem te ontleden in componenten; de herkomst ervan en de interne samenhang te beschrijven en het opsporen van mogelijke oorzaken, het verzamelen van relevante gegevens, conceptueel denken door breder of dieper inzicht te verschaffen in problemen of situaties door deze in een meer omvattend kader te plaatsen of door verbanden te leggen met andere informatie, lerende oriëntatie door aandacht te tonen voor nieuwe informatie, deze in zich opnemen en effectief toe te passen, creativiteit door met oorspronkelijke oplossingen te komen voor problemen en nieuwe werkwijzen te bedenken.

6. Competentienaam: crosscultureel denken en doen

De afgestudeerde demonstreert oordeelsvorming door mogelijke handelwijzen, en de informatie daarover, tegen elkaar af te wegen in het licht van relevante criteria; op basis daarvan tot realistische beoordelingen en keuzes te komen, omgevingsbewustzijn door te laten blijken goed geïnformeerd te



zijn over maatschappelijke en politieke ontwikkelingen of andere omgevingsfactoren; deze kennis effectief te benutten, visie ontwikkelen door in hoofdlijnen de richting aan te geven waarin de organisatie en haar omgeving zich bewegen; de doelstellingen voor het langtermijn beleid te formuleren, organisatiebewustzijn door te laten zien te begrijpen hoe een organisatie functioneert; bij acties rekening te houden met de gevolgen voor de eigen organisatie en/of de organisatie van de klant, internationale oriëntatie door te herkennen van de gewoonten en cultureel achtergronden van mensen en/of organisaties uit andere landen en daarvoor gepast begrip te tonen en er effectief mee om te gaan.

7. Competentienaam: Opzetten, onderhouden en participeren in netwerken

De afgestudeerde demonstreert klantgerichtheid door te onderzoeken wat de wensen en behoeften van de klant zijn en te laten zien vanuit dat perspectief te denken en handelen, coachen door anderen te helpen hun ontwikkelingsmogelijkheden te zien en te specificeren; hen helpen bij het optimaal benutten en versterken van hun competenties, zowel in de functie als in de loopbaan, samenwerken door actief bij te dragen aan samenwerking voor gemeenschappelijke doelen, ook wanneer dat geen direct persoonlijk belang dient; daartoe de onderlinge communicatie te bevorderen, luisteren door belangrijke boodschappen op te pikken uit mondelinge communicatie; aandacht en ruimte te geven aan gesprekspartners, op reacties ingaan en waar nodig kunnen doorvragen, sensitiviteit door in het contact te laten merken de gevoelens, houding en motivatie van anderen te onderkennen en daarvoor open te staan en de eigen invloed op anderen begrijpen en er rekening mee te houden

8. Competentienaam: leiding geven aan personeel en veranderingsprocessen

De afgestudeerde demonstreert besluitvaardigheid door beslissingen te nemen, door acties te gelasten of meningen uit te spreken, ook wanneer zaken onzeker zijn of risico's inhouden, leiding geven door richting en sturing te geven aan een medewerker in het kader van diens taakvervulling, diens instemming en actie te verkrijgen om bepaalde doelen te bereiken en samenwerkingsverbanden te stimuleren, tot stand te brengen en hand te haven, delegeren door eigen beslissingsbevoegdheden en verantwoordelijkheden op duidelijke wijze toe te delen aan de juiste medewerkers en visie uit te dragen door de richting waarin de organisatie zal gaan en de doelen die worden nagestreefd op een aansprekende wijze over te brengen en er draagvlak voor te creëren.

9. Competentienaam: voorlichting en advies geven

De afgestudeerde demonstreert te kunnen communiceren door ideeën en informatie in heldere en correcte taal te communiceren, zodanig dat de essentie bij anderen overkomt en wordt begrepen, optreden door zichzelf in houding en gedrag zo te presenteren dat de eerste indruk bij anderen positief is; deze indruk in bestendig respect of sympathie te kunnen omzetten, overtuigingskracht door ideeën, standpunten en plannen zo overtuigend bij de anderen naar voren te brengen dat zij, ook na aanvankelijke twijfels, daarmee instemmen, sociabiliteit door vlot en effectief leggen en onderhouden van contacten met anderen ten dienste van het werk; zich gemakkelijk in allerlei gezelschap begeven.

10. Competentienaam: professionaliteit

De afgestudeerde demonstreert integriteit door het handhaven van sociale en ethische normen in het werk, ook als de verleiding of druk om het minder nauw te nemen groot is, vertrouwen te wekken in eigen professionaliteit en integriteit, betrouwbaarheid door het nakomen van gemaakte afspraken en de consequenties ervan te aanvaarden, bij in gebreke blijven de gevolgen voor eigen rekening te nemen en nadelige gevolgen voor anderen zo goed mogelijk weg te nemen, loyaliteit door zich te voegen naar het beleid en de belangen van het netwerk.

[Voor iedere instelling een overzicht van onderstaande tabel, om hiermee inzicht te krijgen in de focus van het programma en concrete voorbeelden naar boven te krijgen. Hierbij ook aangeven in hoeverre er discrepantie is tussen wat de docenten ervaren als belangrijk en hoe studenten hier tegenover staan.]

Ondernemerschapcompetenties	belangrijk	komt terug in de module	Voorbeelden hoe
zien en realiseren van kansen			
Internationaal georiënteerd zijn	Ja	Ja	Excursie naar China
Inzicht hebben in de marktomgeving	Ja	Ja	Focus ligt op het opstellen van een businessplan, daarbinnen komt dit aan bod
Zien en grijpen van kansen	Ja	Ja	Focus ligt op het opstellen van een businessplan, daarbinnen komt dit



			<i>aan bod</i>
relationele competenties			
Communiceren	<i>Ja</i>	<i>Ja</i>	<i>Trainingen en gesprekken onderling en met gastsprekers</i>
Overleggen			
Samenwerken	<i>Nee</i>	<i>Ja</i>	<i>komt terug in het uitwerken van een praktijkopdracht</i>
Onderhandelen	<i>Ja</i>	<i>Ja</i>	<i>komt beperkt terug in het coachingstraject</i>
conceptuele competenties			
Conceptueel denken⁹			
Problemen analyseren	<i>Nee</i>	<i>nee</i>	<i>De competentie krijgt geen bijzondere aandacht al leert de praktijk dat men bij het opzetten van een onderneming diverse praktische problemen moet overwinnen.</i>
Organisatorische competenties			
Leiderschap	<i>Nee</i>	<i>nee</i>	
Managen	<i>Ja</i>	<i>Ja</i>	<i>door je coaching traject wordt je hierin gestuurd / geprikkeld</i>
Plannen en organiseren	<i>Nee</i>	<i>Nee</i>	<i>Er is een bepaalde voortgang noodzakelijk en hierop wordt gestuurd door de coaches.</i>
Strategische competenties			
Resultaatgericht zijn	<i>Ja</i>	<i>Ja</i>	<i>Bespreken van businessplan</i>
Strategische georiënteerd zijn¹⁰	<i>Ja</i>	<i>Ja</i>	<i>d.m.v. het businessplan en coachinggesprekken</i>
Hebben en laten zien van commitment			
Een visie hebben	<i>Ja</i>	<i>Ja</i>	<i>De eerste 10 weken zijn gericht op de ontwikkeling van de visie van de studenten</i>
Vertrouwen in jezelf, geloven in je eigen doelstellingen	<i>Ja</i>	<i>Ja</i>	<i>ja; ja; d.m.v. gesprekken met de coach (ondersteunende functie)</i>
Emotionele stabiliteit	<i>Nee</i>	<i>Ja</i>	<i>Coach kan hier aandacht aan geven</i>
Reflectie	<i>Ja</i>	<i>Ja</i>	<i>Coach geeft hier aandacht aan</i>

Sterke en zwakke punten van de module/opleidingsvariant volgens docenten

[Hoe ervaren de docenten de onderwijssetting, welke sterke en zwakke punten zien zij en hoe staan zij tegenover de gehanteerde competenties.]

De docenten ervaren deze onderwijsvariant als positief. Er wordt de studenten maatwerk geboden, wat nodig is om ze klaar te stomen voor hun eigen bedrijf. Daarnaast geeft de selectie aan de poort een redelijk betrouwbare kwaliteit mbt de capaciteit van de studenten.

⁹ Feiten bekijken op een afstand, ze in een ruimere context en een langetermijnperspectief plaatsen

¹⁰ Het analyseren van de marktpositie en het nadenken over de toekomst van de organisatie, bewust zijn van de kernwaarden van de organisatie en een strategie uitwerken om doelen te halen.



Zwakke punten van de opleiding is dat het jaar erg versnipperd is. Er zijn verschillende docenten van verschillende richtingen bij betrokken, wat de invulling van de module soms lastig maakt. Ook de diversiteit aan ondernemers maakt dat niet alles zich in een jas laat passen.

Sterke en zwakke punten van de module/opleidingsvariant volgens studenten

[Hoe ervaren de studenten de opleidingsvariant. Raken ze gemotiveerd en hebben ze het gevoel goed voorbereid te worden op het ondernemerschap. In hoeverre herkennen zij de competenties die centraal staan. Zijn er elementen die ze missen of zouden willen verbeteren.]

Samenvattend: de afstudeerrichting Topklas(se) ondernemer richt zich specifiek op die studenten, die een duidelijke drive tonen om ondernemer te willen worden. Tijdens het jaar krijgen zij de kans om met ondersteuning van de opleiding een eigen bedrijf op te zetten. Hierbij wordt hen veel vrijheid geboden, maar zijn er tevens een aantal verplichte opdrachten zoals het schrijven van een businessplan en het maken van praktijkopdrachten voor ondernemers

Binnen de opleiding zijn een aantal competenties vastgesteld, aan de hand van literatuuronderzoek.

De competenties: problemen analyseren, leiderschap en plannen en organiseren worden niet belangrijk gevonden voor ondernemerschap en komen ook niet terug in de opleiding..

De opleidingsvariant wordt zowel door docenten als studenten erg positief ervaren. De studenten zijn gemotiveerd en werken zelfstandig. Wel kan er nog iets verbeterd worden aan de helderheid in structuur en opbouw van de verschillende modules en het organisatorisch soep verlopen hiervan.

Uit de enquêtes van de studenten blijkt dat bij het merendeel ze thuis ook een eigen bedrijf hebben.

De persoonlijke vrijheid, ook wel onafhankelijk is de belangrijkste drijfveer om het ondernemerschap te gaan beoefenen. Ondernemerschap krijgt een duidelijke plek binnen het traject, op zich logisch omdat dit uiteindelijk ook het eindproduct is. Wat betreft de vraag of het traject een goede voorbereiding is, is de gezamenlijke mening dat dit vrij goed is. Opvallend is dat de studenten vinden veel over zichzelf te leren. De competenties die men belangrijk vindt, en waarvan men vindt dat deze aan bod komen zijn; inzicht hebben in de marktomgeving; communiceren; onderhandelen; samenwerken; managen; plannen en organiseren; resultaatgericht zijn; een visie hebben; en reflectie.

Kanttekening bij alle conclusies uit de enquête is dat deze in een redelijk vroeg stadium is afgenomen.



<<Onderstaande gegevens komen uit een onderzoek van Sanne zelf ('Inspiratie'), uit een telefonische enquête onder Topklas(se) studenten van 2006/2007. Het helpt wellicht bij de verduidelijking van de module Topklas(se) Ondernemen.>>

Over het algemeen kan gezegd worden dat de studenten sterk gemotiveerd en geïnspireerd zijn door de manier van werken binnen het traject.

Hieronder wordt de perceptie van de studenten verder toegelicht.

Inhoud module

De studenten geven aan met name de vrijheid in het traject en de combinatie van leren en doen te hebben gewaardeerd. Dit gaf hun de ruimte zich te ontplooien en concreet te werken aan het opzetten van een eigen bedrijf, met daarnaast ondersteuning en expertise vanuit de school. Het opstellen van een bedrijfsplan bood ondersteuning in het maken van keuzes en het onderzoeken van de haalbaarheid van de plannen.

De praktijkopdrachten en colleges sloten inhoudelijk niet altijd aan op de behoefte van de studenten. Met name de praktijkopdrachten waren te tijdrovend en meer gericht op de ondernemer dan op het leerproces van de student. Ze geven dan ook aan liever zelf te kiezen voor een bepaald onderwerp waarvan zijn op dat moment behoefte hebben om dieper op in te gaan (in relatie tot de fase van opzetten van het eigen bedrijf). Een van de studenten geeft aan de praktijkopdrachten interessant te hebben gevonden. Hierbij wordt niet zozeer bedoeld op het inhoudelijke aspect maar meer op het kijken naar een andere sector.

Hoewel de studenten over het algemeen de vrijheid en weinig verplichtingen als prettig hebben ervaren, geeft het merendeel toch ook aan juist aan meer verplichte onderdelen te willen zodat de studenten als groep nog structureel op bepaalde momenten bij elkaar komen en ervaringen kunnen uitwisselen en van elkaar te leren. Ook zou dit voorkomen dat sommige studenten te laks met de geboden vrijheid omgaan. Met name het tweede deel van het jaar is de groep enigszins uit elkaar gevallen.

Ondanks de positieve feed back die gegeven wordt op het gehele traject geven de studenten wel aan dat de druk af en toe erg hoog lag, wat zo nu en dan wel de nodig stress op leverde.

Begeleiding

De begeleiding van de docenten is positief ervaren, met name procesmatig. Inhoudelijk hadden de docenten vaak enige afstand van wat er precies op de verschillende bedrijven van de studenten gebeurde, maar aan de andere kant verwachtten de studenten ook niet dat de docenten van alle details op de hoogte zouden zijn.

Ook de coaching van zowel de professional als persoonlijke coach wordt goed gewaardeerd. Ze gaven zowel feedback op persoonlijke ontwikkeling als ervaringskennis en keken kritisch naar de plannen van de studenten. Een van de studenten geeft echter aan hier weinig behoefte aan te hebben gehad. Volgens hem was een vooraf vastgesteld moment voor de coachingsgesprekken te geforceerd, hij deed dit liever ad hoc op de momenten waarop hij daar behoefte aan heeft. Hij heeft dan ook zelf mensen uit zijn netwerk benaderd op momenten dat hij advies of reflectie nodig had.

Assessment

De beoordeling van het gehele traject wordt positief gewaardeerd. Er wordt gekeken naar de individuele ontwikkeling van de student, wat volgens de studenten ook nodig is bij dit soort trajecten omdat de studenten niet op 1 lijn te krijgen zijn. Wel wordt aangegeven dat de docenten niet altijd van dichtbij zagen hoe de praktijkopdrachten werden uitgevoerd. Zo kon het bijvoorbeeld voorkomen dat de studenten hier wel veel tijd in hadden gestoken terwijl het uiteindelijke resultaat niet heel sterk was. Docenten zagen dan vaak alleen dit resultaat.

Een van de studenten vond de beoordeling te subjectief en afhankelijk van de stemming van de docent en de voorkeur voor bepaalde studenten (te persoonlijk).

Contact met beroepspraktijk

Het contact met de beroepspraktijk werkte motiverend en ondersteunend. Zo hielden coaches de studenten een spiegel voor en vond het merendeel van de studenten het interessant om op andere bedrijven te kijken en met andere ondernemers te praten.

Algemeen:

Een deel van de studenten geeft aan ook zonder dit traject een eigen bedrijf te zijn begonnen. Topklas(se) ondernemer heeft hun de kans gegeven hier al eerder (tijdens de opleiding) verdere



stappen in de ondernemen. Een ander deel van de studenten geeft duidelijk aan dat het traject hen net dat steuntje in de rug hebben gegeven om hun plannen voor een eigen bedrijf te concretiseren. Zonder het traject en de begeleiding waren ze volgens eigen zeggen nooit zo ver gekomen..>>