

Aandacht nodig voor goed onderwijs op het gebied van ondernemerschap

Vertrouwen in elkaar lijkt een van de sleutelbegrippen voor goed onderwijs over ondernemerschap. Studenten, ondernemers, docenten en onderzoekers zorgen dan met elkaar dat het project slaagt. Dat zo'n project regionaal georiënteerd is, kan helpen, maar is zeker niet noodzakelijk.

Goed ondernemerschaponderwijs is noodzakelijk. Dat staat niet ter discussie op de bijeenkomst in Woudenberg op 10 juni, waar zo'n vijftien docenten en onderzoekers brainstormen over hoe ze onderwijs op het gebied van ondernemerschap kunnen verbeteren in het groen onderwijs. De aanwezigen weten dat boeren en tuinders tegenwoordig niet alleen een goed product moeten brengen. Ze moeten ook inspelen op concurrentie uit het buitenland, eisen van de consument, invloed van burgers op het platteland, en daarbij rekening houden met meer marktwerking en minder subsidies. Dit vraagt ondernemerschap. De ondernemers van de toekomst, de huidige studenten en leerlingen in het groen onderwijs, moeten dat uiteraard ook kunnen.

Alle deelnemers aan de brainstorm zijn betrokken bij een regionaal project met één rode draad. Elk project wil competenties bij de leerlingen en studenten ontwikkelen op het gebied van ondernemerschap. Dat doen ze door de studenten aan de slag te laten gaan met vragen die werkelijk spelen bij ondernemers en grotere organisaties als The Greenery, Flora Holland of Vion. Initiatiefnemer van de brainstorm met docenten en onderzoekers zijn de projectleden van Ondernemerschap in Beweging, een project dat als doel heeft kennis vanuit het onderzoek door te laten stromen naar het onderwijs, zodat de kwaliteit van het ondernemerschaponderwijs omhoog kan.



Foto: Leonore Noorduyn

Ondernemerschap aanleren

De achterliggende vraag is: hoe krijg je het voor elkaar ondernemerschap aan te leren? Dit is lastig. Het onderwerp gaat dwars door alle vakken heen. Bovendien gaat het gaat om vaardigheden, om een manier van kijken, observeren en handelen. Dat is het beste aan te leren in praktijksituaties, is de overtuiging van de aanwezige docenten en onderzoekers. Een ondernemer weet een leerling te prikkelen om na te denken over de sector en hem op nieuwe ideeën te brengen. Dit geldt overigens ook

andersom. Een van de onderzoekers ziet het zo: “Als leerlingen zelf gaan worstelen met de dagelijkse praktijk van een ondernemer, dan is dat een belangrijke stap in de juiste richting.”

De verschillende projecten zijn daar in meer of mindere mate in geslaagd. Hoe hebben ze dat voor elkaar gekregen en wat zijn lessen die daaruit te trekken zijn voor nieuwe projecten?

Geen discussie is er over het belang van de bijdrage van ondernemers. Die is essentieel. Dankzij de authentieke vraag van de ondernemer, voelt de leerling zich uitgedaagd om een serieuze oplossing te zoeken en kan hij competenties ontwikkelen die van belang zijn bij ondernemerschap.

Maar deze voorwaarde brengt het onderwijs direct al in een spagaat. Een leerling/student moet immers wel wat leren en ook de ruimte krijgen om zelf te ervaren op te doen, plannen te maken en verantwoordelijkheid te nemen. Maar het kan zijn dat de vraag van de ondernemer niet aan sluit bij wat de leerlinge/student kan of wat hij moet leren. Dat heeft tot gevolg dat die bijvoorbeeld maar voor een deel antwoord geeft op de vraag van de ondernemer, of dat de ondernemer jaar in jaar uit dezelfde antwoorden krijgt. Gevolg is dat de ondernemer weinig profijt heeft van de samenwerking en er wellicht na een paar jaar mee wil stoppen. Voorbeelden uit de praktijk bewijzen dat dit gevaar reëel is.



Foto: Noortje van den Berkmortel

Voordeel voor iedereen

Oplossingen worden ook aangedragen. De crux is een interessante samenwerking, voor zowel leerling, docent als ondernemer. Alle partijen moeten er voordeel van hebben, is een belangrijke conclusie. Met andere woorden, de ondernemer moet iets terugkrijgen voor de tijd en energie die hij steekt in de leerling. Daarom is een goede match nodig tussen de vraag van de leerling en die van de ondernemer. Dat is een taak van de docent, die daarvoor specifieke competenties nodig heeft, competenties die niet standaard tot zijn repertoire behoren.

De projectleider moet dus in staat zijn de verwachtingen goed te managen. Of deelnemers een project succesvol vinden, hangt namelijk voor een deel af van wat ze er van tevoren van verwachten. Daarom is het uiterst belangrijk die verwachtingen van te voren duidelijk te benoemen, bijvoorbeeld via een contract tussen leerling en ondernemer waarin precies staat wat de resultaten zullen zijn. Dat voorkomt teleurstelling achteraf. Ambities moeten dan ook reëel zijn.

De regio-aanpak

Kenmerkend voor alle projecten is dat ze de regio als werkgebied hebben. Toch blijkt de regio geen voorwaarde te zijn om leerlingen kennis en vaardigheden over ondernemerschap bij te brengen, maar het helpt daar wel bij. Regionale projecten zijn in ieder geval erg praktisch omdat niemand ver hoeft te reizen. Daarnaast is het handig omdat mensen elkaar in de regio ook makkelijk toevallig tegenkomen en dat is belangrijk voor een levendig netwerk. Verder zijn er scholen die zich willen profileren in de regio, zodat mensen gaan denken 'hé, daar moeten we zijn als we wat willen weten'. In dat geval is een regioaanpak essentieel. Verder is bij een regioaanpak de kans groter dat deelnemers gezamenlijke belangen hebben, wat samenwerking vergemakkelijkt. Ook is er makkelijker financiering te vinden voor een project, verwachten deelnemers.



Foto: Noortje van den Berkmortel

Onderzoekers

Over de rol van onderzoekers is minder eensgezindheid. Ze kunnen zeker de kwaliteit van het ondernemerschaponderwijs verhogen, vindt een deel van de docenten. Ze blijken daarbij vooral te denken aan onderzoekers in de rol van procesbegeleider, evaluator en monitor. Ook zien ze dat onderzoekers goed in staat zijn een ondernemersvraag aan te scherpen en in te kaderen.

Maar dat onderzoekers ook inhoudelijke kennis kunnen inbrengen, ziet bijna geen docent. Die kennis wordt dan ook vrijwel niet benut. Docenten hebben vaak geen zicht op wat voor kennis onderzoekers kunnen leveren. En hebben ze wel ervaring met onderzoekskennis, dan is die niet altijd toepasbaar. Lastig is ook dat een regionale aanpak niet helpt om onderzoekers bij een project te betrekken, omdat onderzoekers geen regionale focus hebben maar een landelijke. Daarom missen ze het voordeel van gezamenlijkheid van het regionale.

Er zijn ook docenten die het nut van onderzoekers niet inzien. 'Het maakt een project alleen maar gecompliceerder en ik heb niet het gevoel dat we wat missen', stelt Koos Dekker, van Has Den Bosch. De onderzoekers staan te ver van de onderwijswereld af, is dan ook de afgehele conclusie.

Regie voeren

Om onderzoekers als kennisbron te kunnen inzetten is meer nodig. Iemand moet dat organiseren, 'er regie over voeren', wordt dat genoemd. Wat zeker helpt, is als er een soort 'kennismakelaar' bij het project betrokken is, die zowel het onderwijs als het onderzoek van binnenuit kent. Zo iemand weet welke onderzoeker op welk moment in het proces een zinnige inbreng kan hebben. Een deel van de aanwezigen

vervullen zelf zo'n rol. Bram Prins vervult zelf zo'n rol. Ze merken dat als ze op het juiste moment de juiste onderzoeker bij het project betrekken, zowel ondernemer als onderzoeker uitgedaagd worden om meer te doen. Dan zie je ook dat de vaak wat theoretische kennis van de onderzoeker praktisch toepasbaar wordt. Of, zoals een onderzoeker het formuleert: "Kennis van onderzoekers moet je eerst twee maal onderuit laten schoffelen door ondernemers want dan krijg je beter toepasbare kennis."

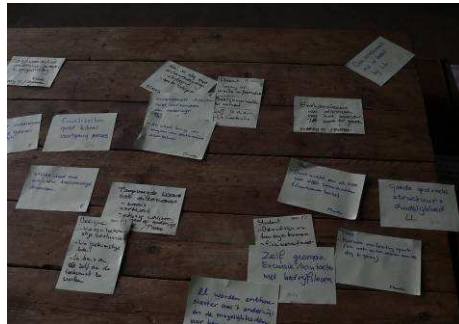


Foto: Noortje van den Berkmortel

Tijd nodig voor reflectie

Zo trekken de docenten en onderzoekers diverse lessen uit hun ervaringen. Maar zelfs als voldaan is aan al deze voorwaarden, dan nog kan het gebeuren dat een student te weinig kennis opdoet over ondernemerschap. Soms zijn docenten zo druk met het draaiend houden van het project, dat het er niet meer van komt met de student de resultaten te bespreken. Zonder zo'n reflectie leert de student te weinig. Ook kunnen allerlei meer praktische knelpunten de voortgang van het project belemmeren. Bijvoorbeeld als het schoolrooster aan het begin van het jaar zo is dichtgetimmerd dat er geen ruimte meer is voor onverwachte zaken, die geheid naar boven komen bij dit soort projecten. Ook kan het zijn dat een docent of een onderzoeker niet over de juiste competenties beschikt om zo'n project te laten slagen (zie kader Competenties).

Maar zelfs als er op dit vlak geen knelpunten zijn, dan nog kan een project floppen. Want uiteindelijk draait het om de personen. Een uitspraak die door verschillende deelnemers meermalen wordt gedaan. Deelnemers in een project moeten namelijk allemaal een open blik hebben en bereid zijn om te leren. Ook vertrouwen in elkaar is enorm belangrijk. Dit zijn de voorwaarden voor wat wel sociaal leren wordt genoemd: de deelnemers zorgen er dan met elkaar voor dat het project slaagt.



Foto: Leonore Noorduyn

Benodigde competenties

Niet iedere docent, ondernemer of onderzoeker kan een waardevolle bijdrage leveren aan een project. Om een project te laten slagen zijn speciale competenties nodig:

Een **docent** moet het in zich hebben om te netwerken, faciliteren, de vraag van student en ondernemer te matchen en reflectie met de leerling te doen.

Een **ondernemer** moet een leerling kunnen coachen en hem ruimte geven.

Een **onderzoeker** moet bereid zijn zijn onderzoekskennis te herzien om die praktisch toepasbaar te krijgen. Ook moet hij kunnen monitoren, evalueren en klankbord zijn.

Wat is belangrijk voor goed ondernemerschapsonderwijs?

- Student gaat aan de slag met een echte vraag van een ondernemer;
- Alle deelnemers hebben wat aan de samenwerking;
- Ondernemer is volwaardige partner, zorgt niet slechts voor een 'case';
- ondernemer, student, docent en onderzoeker werken samen op gelijkwaardige basis;
- reflectie met de student op zijn leerresultaten;
- als projectleiding regie nemen om onderzoeker er op juiste moment bij te betrekken;
- vraag van leerling en van ondernemer met elkaar matchen;
- wederzijdse verwachtingen vooraf helder krijgen;
- relatie met ondernemer onderhouden;
- ruimte 'eisen' bij het management.

Bij vragen over het project Ondernemerschap in Beweging kunt u mailen naar noortje.vandenberkmortel@wur.nl of harry.kortstee@wur.nl.

Dit verslag is geschreven door Leonore Noorduyn, De Schrijfster.



Deze bijeenkomst wordt georganiseerd en gefinancierd door het project Ondernemerschap in Beweging vanuit het LNV onderzoeksthema Ondernemerschap.