



# Specialist vaker voor de klas

CAH Vilentum in Dronten haalt graag praktijkmensen in de collegezalen. Steeds vaker geven specialisten uit het akkerbouwbedrijfsleven er een gastles en laten aan studenten zien wat hun beroep inhoudt. Maar ook de bedrijven zoeken aansluiting bij het onderwijs.

Een bedrijfsadviseur die uitleg geeft over een teelttechnisch onderwerp, een praktiserend akkerbouwer die vertelt over zijn keuzes of een beleidsmedewerker van LTO die uit de doeken doet hoe de politieke lobby in zijn werk gaat. Hoewel het fenomeen gastles niet nieuw is, komt het vaker voor dat er in Dronten een specialist voor de klas staat. „Het is een waardevolle aanvulling op ons programma”, vindt Bettie Tijsseling, teamleider Tuin- & Akkerbouw en Ondernemerschap. „Aan de ene kant haal je er actuele praktijkkennis mee in huis. Maar het is ook bedoeld om studenten in aanraking te brengen met het toekomstige beroepenveld; wat kun je allemaal worden na je studie en wat houden de functies in?” Het onderwijs is opgezet rond vijf hoofdberoepsprofielen: bedrijfsleider/agrarisch ondernemer, teelttechnisch adviseur, commercieel medewerker, beleidsvoorlichter of praktijkonderzoeker. In het vierde jaar kiezen de studenten twee minoren (keuzemodulen) uit, zoals Gezonde gewassen, Topbedrijfsadviseur, Veredeling en Vitale bodem. Met toegesneden lesstof

en praktijkgerichte opdrachten sluit de laatste fase van de studie zo beter aan op de arbeidsmarkt, is het idee. Bij het uitvoeren van die opdrachten, maar ook via stages, komen de studenten al volop in aanraking met het bedrijfsleven. En er wordt zelfs nagedacht over duaal afstuderen, waarbij de student zijn afstudeertijd bij een bedrijf doorbrengt.

## Praktijkleren

Veel bedrijven zien zo'n nauwere samenwerking wel zitten. Enerzijds omdat zij hun personeelsbestand zien vergrijzen en vaak moeilijk aan goede nieuwe mensen kunnen komen. Zij willen graag jong talent leren kennen en aan zich binden. Anderzijds weten bedrijven en onderwijsinstellingen elkaar steeds vaker te vinden op gebied van kennisontwikkeling. Dronten profileert zich nadrukkelijk als kenniscentrum en heeft de laatste jaren verschillende expertisegebieden benoemd, zoals precisielandbouw en duurzaam bodembeheer. Daarbinnen werkt de onderzoekstak van de hogeschool samen met

bedrijven aan praktijkonderzoeksvragen. Dat trekt ook bedrijven naar Dronten. Zo opende begin dit jaar De Groene Vlieg, dat tegenwoordig onderdeel uitmaakt van HLB, een onderzoeksafdeling in Dronten: De Groene Vlieg Bio Diagnostic. Het HLB zelf zat al in Dronten en heeft plannen om in de omgeving van de hogeschool demovelden aan te leggen samen met studenten. Samen mensen opleiden, vakkundige mensen klaarstomen voor de arbeidsmarkt en gebruikmaken van de kennis die bij bedrijven zit. Ze hebben er al een woord voor gevonden in Dronten: praktijkleren. Rijst alleen de vraag: hoe zit het met de onafhankelijkheid van het lesaanbod? Bedrijven hebben immers ook een commercieel belang en zullen bepaalde thema's wellicht meer aandacht willen geven dan andere? Tijsseling ziet hierin geen probleem. „Docenten blijven verantwoordelijk voor de kwaliteit van de lesstof. Natuurlijk hebben bedrijven soms andere belangen, maar daar waar commercie een rol speelt, kun je dat prima met studenten bespreken. Ook dat is leerzaam.” ■

**Erik Arts, bedrijfsadviseur akkerbouw bij Countus**

## Geeft gastlessen afzetstrategie in Dronten

Erik Arts studeerde zelf tot 1988 aan de CAH in Dronten, waar hij de richting plantenteelt volgde. Nu staat hij er zelf een of twee keer per jaar voor de klas, om het met de studenten te hebben over afzetstrategie.

### Welke onderwerpen behandel je?

„In het verleden heb ik al eens gastlessen gegeven over kostprijzen. Nu ga ik in op afzetstrategieën en risicobeheersing. Wat zijn de voor- en nadelen van verschillende afzetvormen, zoals pool, vrij of contract? Welke krachten spelen er in de markt en hoe beheers je prijsrisico's?“

### Weten de studenten daar al veel van?

„Het valt me eerlijk gezegd een beetje tegen. De meesten weten niet hoe een termijn-

markt werkt of welke informatie belangrijk is voor het bepalen van een afzetstrategie. Over de werking van de markt weten ze vaak al wat meer. Ik loop altijd eerst voor belangrijke gewassen – consumptieaardappelen, tarwe, uien, peen – de belangrijkste marktfactoren bij langs. Als je vraagt: 'Welke factoren zorgen ervoor dat de uienprijs omhoog of omlaag gaat?', komt de discussie vaak wel op gang.“

### Wat voor reacties krijg je?

„Ik heb vooral jongens en meisjes voor me die thuis het bedrijf willen overnemen. Dat maakt het ook zo leuk, want het is een doelgroep die er bij wijze van spreken morgen iets mee gaat doen. Ze zijn vaak erg enthousiast en gretig om te leren. Ze realiseren zich

dat afzetstrategie een wezenlijk onderdeel is van de bedrijfsvoering.“

### Hoe kijk je zelf terug op je opleiding?

„Ik was toen nog van plan om direct thuis het bedrijf over te nemen. Voor mijn gevoel sloot het daar niet direct op aan. Maar het was wel een goede basis voor het werk dat ik ben gaan doen.“

### Wat vind je van de huidige generatie studenten?

„Ze zijn breed georiënteerd en durven hun mond open te doen. Vaak ontstaan er leuke discussies. Dat moet ook, zeker als het over afzet gaat, want het is geen harde wetenschap. Het gaat erom dat je als ondernemer leert je keuzes te onderbouwen.“



**Albert Wolfs, teeltadviseur bij HLB**

## Geeft gastlessen over organische stof en andere bodemzaken

Albert Wolfs studeerde zelf tot 1996 aan de CAH in Dronten, waar hij de richting plantenteelt volgde. Nu geeft hij er een paar keer per jaar gastlessen over organische stof en andere bodemgerelateerde zaken.

### Welke onderwerpen behandel je?

„Meestal kom ik wat vertellen over organi-

sche stof in de bodem. Tijdens de opleiding krijgen de studenten een stuk theorie over dit onderwerp en leren ze bijvoorbeeld hoe ze een organische-stofbalans moeten maken. Ik heb daar in mijn werk veel mee te maken, want het is een onderwerp dat heel erg leeft. Praktijkvoorbeelden genoeg dus. Verder rekenen we aan de economische waarde van organische stof: wat kost het telen van een groenbemester, het aanvoeren van mest of compost en wat levert het op aan extra opbrengst en ziekteonderdrukking?“

### Wat voor reacties krijg je van de studenten?

„De meeste studenten hebben de ambitie om thuis het bedrijf over te nemen en zijn zeer geïnteresseerd. Ze willen bijvoorbeeld weten: als de organische-stofbalans negatief is, hoe verbeter je dat en wat zijn de consequenties van de maatregelen, zoals op aaltjes? Het verbaast me eerlijk gezegd hoe groot hun kennis al is op dit vlak. Verder

merk je dat ze het waarderen dat er iemand voor ze staat die dagelijks in de praktijk werkt. Je hebt gauw een klik.“

### Hoe kijk je zelf terug op je opleiding?

„Ik vond het een mooie tijd, maar je realiseert je op dat moment nog nauwelijks waar je je studie voor nodig hebt. Het mooiste voorbeeld is het vak veredeling, waar ik na een herkansing met moeite een voldoende voor haalde. Ik dacht toen: 'Daar ga ik toch niks mee doen.' Een paar maanden later kreeg ik onverwachts een baan bij aardappelveredelaar Hettema. En ik vond het ontzettend leuk werk.“

### Kan iedereen lesgeven?

„In mijn dagelijks werk begeleid ik veel studiegroepen en geef ik cursussen en presentaties. Voor mijn gevoel ligt het lesgeven daar vrij dicht bij. Maar je moet de groep een beetje kunnen aanvoelen en bespelen. Dat ligt mij wel. Ik vind het hartstikke leuk om te doen.“

