Het instrument Masterclass (ontwikkeld binnen het project Aan de Slag) is getest binnen het project Leren en Werken in de Ad Ondernemerschap (KIGO/2008/13-043). Dit project is onderdeel van het programma Ondernemerschap van de Groene Kennis Coöperatie.

Onderstaand de volgende onderdelen:

1. Evaluatie van de toepassing
2. Basisdocumenten opzet Masterclass

Evaluatie toepassing Masterclass.

De MC is ontwikkeld binnen het project Aan de Slag. Het project Leren en Werken in de Ad Ondernemerschap heeft de omgeving geboden om de MC te testen in de praktijk.
De eerste uitvoering daarvan heeft de volgende ervaringen opgeleverd:

- de eerste uitvoering is gedaan binnen het 'oude' leerplan, dit past minder goed bij de opzet van de masterclass zoals ontworpen
- het commitment van de deelnemers bleek niet voldoende aanwezig, hiervoor zijn de volgende oorzaken te noemen
  - onvoldoende voorbereiding als onderdeel van het totale leerplan in die fase
  - onvoldoende raakvlak met de kern van het leerplan, het was in de beleving van de studenten meer een uitstapje buiten de kern van de module
  - de introductie bij de leerlingen was onvoldoende stevig om de intenties waar te maken
- Wat hebben we hieruit geleerd
  - veel belang aan het inrichten van de tijdelijke leerorganisatie
  - meer regie en zelfstandigheid bij de student plaatsen
  - grondige voorbereiding is noodzaak voor een goed leereffect
  - het moet ook onderdeel van de kern van de betreffende module, het wordt een praktische vertaling van de theorie in de rest van de module
  - commitment van de leerlingen krijg je als zij zelf het nut en de noodzaak zien, dat vraagt om een concrete verbinding met hun leefwereld en leervragen.

De MC is ingebed in het nieuwe ontwikkelde leerplan van de Ad Agrarisch Ondernemerschap. In de tweede module (Ondernemer en Omgeving) staat de plaats in de keten centraal. De MC wordt hierbij ingezet om dit concreet te verbinden met de ontwikkelingen in de praktijk. Door deze verbinding wordt de MC niet een uitstapje maar een belangrijke kern van het leerproces van de deelnemers.

Deze ervaringen bevestigen dat het ontwikkelen van het vernieuwde leerplan een goede zet is.

De werkwijze is nu als volgt:

Een inleiding door een inhoudsdeskundige over de werking van het onderwerp in de beroepspraktijk. Vervolgens krijgt de deelnemer een uitnodiging to deelname aan een MC die door de beroepspraktijk zelf wordt ingevuld (de meester is aan het woord).

In de voorbereiding wordt de beroepspraktijk een leervraag te formuleren voor de deelnemers aan de MC. Deze vraag is ook een daadwerkelijke, concrete vraag van de beroepspraktijk. Vanuit de eigen beroepsbeleving/achtergrond kunnen de deelnemers een serieuze bijdrage leveren aan die vraag.

De bijdrage van de deelnemers wordt beoordeeld aan de hand van de ondernemerschapscompetenties.

Bijlage 1 Masterclass, de marketing van biologische productie en producten.

Algemene uitgangspunten voor uitvoering van de Masterclass (MC)

Na aanpassing en aanvulling van bestemde tekst is de aanbieding van een goed verzorgde aankondiging van de MC bedoeld ter informatie voor kandidaat ondernemers KO en om deelname op enthousiastmerende wijze te ondersteunen. Wellicht kan de aanbieding klassikaal worden besproken en toegelicht. Inderdaad, er wordt met de aanbieding nogal wat beloofd en dat moet worden waargemaakt door elke deelnemende partij. Opleiding en KO gaan met de MC een soort contract aan en dus geld het motto; wie z'n bordje vol schept moet het ook leeg eten.

Bespreek karakteristieken van de masterclass

- Opdringen van kennis werkt niet dus KO en inleiders maken samen een tijdelijke leerorganisatie.
- Regie en zelfstandigheid bij KO centraal stellen en stimuleren.
- Zelfkennis als basis voor effectiviteit, dus de spiegel wordt voorgehouden.
- Talent en inspiratie maakt de ambitie tot ondernemerschap.
- De dingen die we moeten leren voordat we ze kunnen doen, leren we door ze te doen. Kortom voor de ondernemer telt het motto; werkelijk willen is doen.
- Elke deelnemende partij ervaart voordeel.
    - De opstart op locatie is een eerste kennismaking met de beroepspraktijk betreffende het onderwerp en is daarmee passend in het organisatieperspectief van de opleiding.
    - Voor de KO is het geheel wellicht grensverleggend maar te overzien en passend in de ontworpen leerlijn.
    - Voor de expert uit de beroepspraktijk een stimulans en mogelijkheid voor een creatieve uitwerking van onderhavige probleemstelling.

Programma overzicht van de masterclass

KO krijgen tevoren een programma aangeboden met een formulier waarmee deelname aan de MC wordt verbonden. Met een Power P. of andere presentatievormen wordt de KO tot deelname uitgenodigd. Regelmatig worden evaluatiemomenten aangeboden zodat discussie, reflectie en bijstelling kunnen plaatsvinden.

Ter voorbereiding op de masterclass

Om beschikbare tijd goed te besteden dienen deelnemers goed voorbereid te zijn. Vandaar dat ruim tevoren navolgende acties worden ingezet.

- Diverse informatie wordt aangeboden over marktomvang, marktontwikkeling en marktpositie, maatschappij, economie en demografische trends. Brochure algemene informatie biologische productie en producten.
- Bedrijfsbezoek, om beeldvorming van markt en marketing nog te versterken.
- Controle op kennis van zaken en de mate waarin kan worden gewerkt met een gemeenschappelijk begrippenkader.

Certificaat

Tevoren is duidelijk welke waardering deelnemer ontvangt. Certificaat of studiepunten.

Bijlage 2 [De Masterclass als toepasbaar leerinstrument binnen het groen onderwijs

Inleiding
Het begrip welvaart gaat niet langer alleen over de verdeling van schaarse middelen nu maar omvat steeds nadrukkelijker ook de voorziening ervan voor latere generaties. De economische omgeving van de ondernemer wordt daardoor steeds complexer. Vandaar dat de vraag terecht is of van een MBO-opleiding verwacht mag worden dat het voldoende basis legt voor zelfstandige ondernemerschap. Een MBO-opleiding aangevuld met een doorlopende leerweg, kopstudie of HBO biedt wellicht een betere basis.
Wel mag van een MBO-opleiding verwacht worden dat zij pro-actieve en goed communicerende personen aflevert. De toekomstige werkomgeving vraagt van het onderwijs werknemers af te leveren die de juiste mix van ondernemende competenties en vakvaardigheid in zich hebben. In het onderwijs moet daarom aan beide aspecten aandacht worden besteed.

Kennisnetwerken en de school als kenniscentrum
Een ondernemende school die veel externe contacten heeft en grensverleggend bezig is kan de leerlingen beter van uitdagende opdrachten voorzien. Het verdient daarom aanbeveling om als onderwijsinstelling actief te participeren in regionale initiatieven, waarin onderzoek, bedrijfsleven en dienstverlenende instellingen vertegenwoordigd zijn. Voorbeelden hiervan zijn academies, kenniskringen, kenniscoöperatie en projecten als ‘telen met toekomst, ‘koeien en kansen’, enz.
Het stimuleren van ondernemerschap onder leerlingen vereist een stimulerende omgeving waaraan de inzet van de MC als **leerinstrument** kan bijdragen.

Ondernemerschap als houding ontwikkelen.
Vanuit het onderwijs kan een belangrijke bijdrage geleverd worden aan het vormen van **ondernemendheid** als houding, door stimulering van daarvoor noodzakelijke competenties bij leerlingen. De MC biedt toepasbare mogelijkheden om dat proces tot ondernemendheid te bevorderen omdat:
- de leerling daarvoor kans geboden wordt, door middel van beroepsvorming en uitvoering van projecten in de maatschappelijke context van de beroepspraktijk.
- de leerling wordt uitgedaagd. De leerling met meer potentie zal zich in deze omgeving sterker ontwikkelen.

Leren in / van de praktijk
Dit vormt de basis van competentiegericht onderwijs: het ontwikkelen van competenties die aansluiten bij het beroepsveld. Hieraan zijn vele aspecten verbonden die in relatie met een MC kunnen worden opgepakt zoals:
- Het ontwikkelen van praktijkgerichte oefensituaties en proeven van bekwaamheid.
- Het ontwikkelen van een netwerk van praktijkbedrijven die ook geschikt zijn om ondernemerscompetenties bij leerlingen te ontwikkelen. Uitbreiding van dit netwerk, extra aandacht voor de kwaliteit en een goede begeleiding vanuit de onderwijsinstelling is daarbij noodzakelijk.
- Specialisatie van scholen is door het teruglopend leerlingenaantal in de primaire sector onontkoombaar. Leerlingen kunnen voor het volgen van een MC vanuit diverse instellingen bij elkaar worden gebracht. Niet enkel voor de nieuwste vaktechnische ontwikkelingen, maar ook als het gaat over toekomstige bedrijfsovername en kansen in de markt. Hier kan ook een rol voor de praktijkcentra liggen.

- Het strategisch denken kan / moet nadrukkelijk worden meegenomen. Hoe ziet de omgeving er over 10-15 jaar uit (duurzaamheid, plattelandsontwikkeling, internationalisatie, ketenontwikkeling etc.)

Ondernemerschap aan competenties verbonden in het agrarische onderwijs
Bij het aanleren van vaardigheid in ondernemerschap gaat het om de ontwikkelen van een bestemde persoonlijke houding en gedrag, toepasbare kennis en kunde van ondernemerschap en bedrijfsvoering maar ook een gemakkelijk omgaan met omgeving en maatschappij. Daarnaast heeft ondernemerschap een combinatie van persoonlijk willen, richtingsgevoel voor wat gewenst wordt, omgaan met onzekerheden en afstand kunnen nemen in zich.
In het agrarisch onderwijs vindt de uitstroom van leerlingen op verschillende niveaus plaats. Op elk niveau wordt een zekere mate van ondernemendheid verwacht.
Een typering naar de mate van ondernemerschap per opleidingsniveau zou kunnen zijn:

MBO	**Typering taakuitvoering**
- niveau 1	Assistent uitvoerend
- niveau 2	Zelfstandig taken uitvoeren
- niveau 3	Zelfstandig managen over langere periode
- niveau 4	Ondernemend binnen overzichtelijke horizon
HBO	Ondernemend o.b.v. eigen onderzoek
WO	Ondernemend o.b.v. eigen onderzoek

Voor het MBO zijn competenties geformuleerd. Voor ondernemerschap heeft Aequor tezamen met het Kenniscentrum Handel een reeks van generieke ondernemerscompetenties gedefinieerd.
De volgende ondernemerscompetenties worden genoemd:
- anticiperen op markt en maatschappij
- opstellen bedrijfsplan, administratie, registreren, interpreteren en rapporteren
- volgen en integreren van ontwikkelingen in het vakgebied
- verwerven opdrachten
- organiseren en beheersen van werkzaamheden
- klantgericht werken en adviseren van klanten
- opstellen en uitvoeren financieel beleid
- aansturen van medewerkers
- uitvoeren van personeelsbeleid
- afstemmen van managementtaken en uitvoerende taken