

## Regioregisseur biedt een loket voor kennisvragen Kennis te koop

“Zo kan het ook”, zegt beleidsambtenaar René van Schie van LNV als hij het over de Regioregisseur Haaglanden heeft. Mbo, hbo en een universiteit werken er samen aan kennisontsluiting.

“Het beroepsonderwijs moet zich meer richten op de buitenwereld richten”, vindt Marion Fenijn. Met die overtuiging startte ze vijf jaar geleden – ze was docent bij de Haagse Hogeschool – als directeur van ‘de Regioregisseur Haaglanden’. De Regioregisseur biedt een onderwijsloket voor het bedrijfsleven: “Voor bedrijven zijn we de hoofdingang van het onderwijs waar kennis te koop is.”

### Koppeling

Vol trots vertelt ze dat ze nu ruim 2.000 klanten heeft, zo noemt ze bedrijven die bij haar aankloppen. Ze doen dat omdat ze op zoek zijn naar informatie, omdat ze iets uitgezocht willen hebben of hulp zoeken bij innovatie. Aanvankelijk was de regioregisseur het loket voor de Haagse Hogeschool, een hbo-instelling met meer dan 17.000 studenten. Nu is zij ook het loket voor de Mondriaan Onderwijsgroep (roc) en de TU Delft. Het idee ontstond eind jaren negentig, vertelt Koen Knol. Als projectleider bij Syntens merkte hij in die tijd dat de kennisinfrastructuur niet goed was. Bedrijven wisten de weg niet naar onderwijsinstellingen, wisten niet wat ze deden, en als ze naar onderwijsinstellingen belden met een vraag, ging het vaak mis: ‘We hebben daar nu de studenten niet voor’, of ‘Voor die kennis hebben we de uitrusting niet’ hoorden ze. Knol vertelt dat er wel veel interessante projecten waren. Soms waren het losse projecten, soms was het meer gestructureerd zoals de opleiding voor micro-elektronica (Meso) van de Haagse Hogeschool (zie kader). “Toch bleef het een beetje pappen en nathouden als het om kennisontslui-

**Voor bedrijven is de Regioregisseur Haaglanden het loket naar het onderwijs. In de winkel, net naast de Haagse Hogeschool, kunnen ondernemers en studenten binnen wandelen**



## Groene kennisvragen

In toenemende mate krijgt de regioregisseur te maken met vragen uit de land- en tuinbouw. Het gaat niet om de teelttechnische vragen, maar om vragen op het gebied van strategisch management, technische innovatie, marketing, robotisering of design.

Linda Vandenbroecke bijvoorbeeld, een Meso-studente, is bezig om in opdracht van Lely, producent van landbouwapparatuur een interactieve website te bouwen die moet draaien op een pda. Bedoeling is dat gebruikers van melkrobots er hun data op kunnen invoeren. Een ander voorbeeld is dat van Klimrek, een innovatiebedrijf voor de glastuinbouw. Dat bedrijf heeft een energiezuinige kas ontwikkeld. Met hulp van een foliescherm en een waterfilm vlak onder het kasoppervlak oogsten ze de warmte. Via Syntens kwamen ze in contact met de Regioregisseur. Ze zochten en vonden een innovatieve student die voor hen onderzoek uit moet voeren. Zijn opdracht is om regelsystemen te optimaliseren, onderzoeken in welke mate ze met dit systeem zonne-energie benutten en onderzoeken of het systeem zelflerend kan worden.

Er zijn meer groene kennisvragen geweest, bijvoorbeeld een onderzoeksproject waarbij studenten uit Delft een nieuw teeltsysteem ontwerpen of een student bedrijfskunde van de Haagse Hogeschool die de bedrijfsorganisatie van een groeiende tomatenteler aanpaste.

Andere projecten richten zich op de ontwikkeling van een systeem om anjerstekken te herkennen, op een vouwdak voor bescherming van gewassen of de implementatie van een logistiek systeem voor de tuinbouw.

De ontsluiting van groene kennis blijft toch een beetje beperkt, vindt Koen Knol van Syntens. Hij houdt zich als projectleider vanuit Syntens sinds twee jaar bezig met innovatie in de land- en tuinbouwsector. Hij constateert dat er in het groene kennissysteem waarin PPO, WUR en hao participeren, veel kennis op de plank blijft liggen. Er is een gebrekkige interactie tussen kennisbronnen en bedrijven. "Misschien chargeer ik, maar behoudens een enkeling richt het groene kennissysteem zich te veel op het (teelt)onderwijs en te weinig op de ondernemersvragen van de markt. Er is verkokering, een tunnelvisie, daardoor komt de ondernemer moeizaam binnen bij de school." Hij denkt dat de Regioregisseur een voorbeeld is van hoe het ook kan.

René van Schie, beleidsambtenaar bij het ministerie van LNV is gecharmeerd van de gestructureerde manier waarop deze Haagse onderwijsinstellingen hun kennis ontsluiten. Op dinsdag 8 mei maakte hij en een aantal ambtenaren kennis met de Regioregisseur. "Het illustreert heel goed wat het betekent voor een schoolorganisatie die zich richt op de bedrijven uit de omgeving.

ting naar het mkb gaat," vertelt hij. Op initiatief van MKB-Nederland en met een subsidie voor drie jaar van het ministerie van Economische Zaken, startte Fenijn in 2001 met de Regioregisseur. "De opdracht was heel breed", aldus Fenijn. Ze moest zorgen voor 'kennis-transfer'. "Dat woord moest ik bij wijze van spreken nog opzoeken in het woordenboek." Ze heeft veel contacten gelegd met het bedrijfsleven en tegelijkertijd de 'binnenwereld' verkend. Ze sprak met directeuren van opleidingen. Wat haar opviel, was dat bedrijven er weinig idee van hadden wat ze in de school konden halen. En de onderwijsdirecteuren wilden – met de invoering van competentiegericht leren – een betere koppeling met de praktijk. Ze wisten niet hoe je dat zou kunnen organiseren.

### Ontsluiten

Bedrijven die met vragen zitten, kloppen aan bij de regioregisseur. Ze melden zich op de website ([www.regioregisseur.nl](http://www.regioregisseur.nl)) of bellen op. Als die bedrijven met een vraag komen, houdt een van de vijf medewerkers van de Regioregisseur een gesprek. Ze kijken naar het soort bedrijf en naar wat voor hulp ze zoeken. Is het een innovatieproject? Is het iets voor een stagiaire? Of komt er onderzoek uit voort? Vragen die niet passen bij de school, halen ze eruit, of sluizen ze door naar derden. Dat kunnen andere onderwijsinstellingen zijn. Vragen die wel geschikt zijn, brengen ze in de school. Ze zetten vragen of projectideeën op Blackboard of nemen contact op met coördinatoren. Daarnaast hebben ze een overzicht van studenten die wat willen. Die kunnen zich ook melden op de website. Natuurlijk dient de schoolorganisatie te veranderen als je zo werkt, zegt Fenijn: "Het moet in ieder geval flexibeler." Ondernemers kloppen het hele jaar met vragen aan, ook tijdens schoolvakanties. Ze vertelt dat de klanten er wel begrip voor hebben dat je niet alles van de een op de andere dag kunt oplossen. Als er in

juni een verzoek komt voor een stagiaire, kan het betekenen dat het nog wel een half jaar duurt voor ze die kan leveren. Soms vindt ze een creatieve oplossing, bijvoorbeeld in de vorm van een bijbaanconstructie. Ze denkt dat haar klanten tevreden zijn. "Velen van hen komen terug." De bereidheid om flexibeler te worden, is een voorwaarde om dit concept in te voeren. Belangrijker nog is het dat onderwijsinstellingen beginnen om een functionaris vrij te maken voor de markt. Bedrijven moeten kunnen zien wat je als school te bieden hebt, vindt Knol. Websites van onderwijsinstellingen bieden die informatie niet. Kan een lectoraat onderzoek doen voor bedrijven? Kunnen stagiaires vragen oplossen? Dat soort informatie moet je ontsluiten.

**Interactie**  
Fenijn vindt dat elke onderwijsinstelling een eigen coördinatiepunt zou moeten hebben. En dat moet dan in een

→



**Meso-studente Linda Vandenbroucke ontwikkelt in opdracht van Lely – producent van landbouwmachines – aan een interactieve website, geschikt voor een PDA voor gebruikers van melkrobots**



**“Ik hoop dat meer scholen ermee starten”, zegt Marion Fenijn, directeur RegioRegisseur. Overal waar ze kan, vertelt ze dat scholen voor beroepsonderwijs zich meer moeten richten op de buitenwereld**



**Kennisontsluiting in het groene kennisstelsel stagneert nog te vaak, vindt Koen Knol van Syntens. De regioregisseur is een goed voorbeeld van hoe het ook kan**

## Meso

Studenten ervaren een cultuurschok wanneer ze vanuit een schoolse situatie in het bedrijfsleven terecht komen. Bedrijven stellen andere eisen aan studenten dan een school doet. Daarom is het belangrijk dat scholen meer verbinding zoeken met bedrijven, vindt Wim de Kaper. Als docent en projectleider bij de Haagse Hogeschool startte hij september 1994 met de opleiding ‘micro-elektrotechniek en systeemontwikkeling’ (Meso) die uitsluitend gebruik maakt van opdrachten die hij op contractbasis bij bedrijven werft. Elke opdracht is eenmalig en uniek. Het onderwijs bestaat volledig uit opdrachten. Buiten de projecten om wordt er geen onderwijs gegeven in algemene zin.

Omdat de opleiding werkt met commerciële opdrachten vraagt dit een grotere flexibiliteit van de schoolorganisatie. De vragen van bedrijven moeten bijdragen aan de competenties van de student en moeten passen bij de expertise van de school. Zo nodig kopen ze expertise in.

De aanpak van Meso past bij het idee van kennisontsluiting, zoals MKB-Nederland en Syntens in 2002 voor ogen hadden. Daarom zochten ze contact met de Haagse Hogeschool. Het concept past uitstekend bij het idee van de ‘Regioregisseur’ denkt De Kaper. Zowel Meso als de Regioregisseur gaan uit van contracten met een resultaatverplichting.

positie verkeren dat het onderwijs kan betrekken bij projecten. Het betekent dat er ook draagvlak en visie bij het management moet zijn, zoals bij de Haagse Hogeschool. Nadat de startsubsidie van EZ ophield, besloot de school er in te investeren. Dat doet de onderwijsinstelling omdat ze een kennisinstelling in de regio willen zijn. Ze kunnen zo relaties leggen naar partijen en zorgen dat de school toegankelijk wordt. Scholen moeten na gaan denken over kennisontsluiting, zegt Knol, over hoe ze interactie met bedrijven organiseren. Het helpt hen de studenten goed voor de markt op te leiden. Fenijn ziet dat studenten er enthousiast van worden en dat docenten het gevoel krijgen dat ze meer gewaardeerd worden. “Ik vind het zo belangrijk dat het onderwijs zich meer open stelt. Daarom draag ik het uit, en kom er zonnig op scholen over vertellen. Ik hoop dat ze er dan ook mee starten. Gelukkig zie je steeds meer mkb-loketten of regioregisseurs.” □