



## Resultaten Analyse onderwijsinstellingen Rigo (L)earning

Met de informatie verkregen uit de documenten analyse, de interviews met de docenten en de enquêtes met de studenten kunnen per instelling de volgende onderwerpen belicht worden. (Uiteraard kan iedere instelling hier naar behoefte elementen aan toevoegen)

### Algemeen beeld ondernemerschap in het onderwijs

*Een omschrijving 1). hoe (en of) het ondernemerschap een plaats krijgt in concrete modules/opleidingsvarianten. Op welk moment in het curriculum wordt dit aangeboden, 2.) welke werkvormen worden gehanteerd, hoe wordt de beroepspraktijk geïntegreerd en hoe ziet het assessment eruit.*

#### 1. Hoe en waar:

*Ondernemerschap krijgt binnen de opleidingen Marketing en Bedrijfskunde & Agribusiness op verschillende manieren aandacht.*

*Allereerst zijn er de thema 's (dit zijn tegelijkertijd de onderwijseenheden) die de docenten/ontwikkelaars specifiek noemen als zijnde "ondernemerschapsthema 's"*

*Hierbij noemen zij:*

#### SB & RM en Food & Business

*Blok 3 jaar 1. Businessplan. (Regulier lesblok)*

*Blok 2 jaar 4. Produktontwikkeling. (Diff. Minor)*

*Blok 2, jaar 2. Accountmanagement Regulier lesblok*

*Blok 1, jaar 2. Strategisch management Regulier lesblok*

*Blok 2, jaar 1 SB&RM, managementgame, Specialisatieminor*

#### Bedrijfskunde & Agribusiness

*Blok 2 jaar 1. Organisatie en Financien.*

*Blok 2 jaar 1 Ondernemen en geldstromen*

*Blok 2 jaar 1 Mondiaal ondernemen.*

*Hier komt een managementgame in. Experience CSR*

*Blok 3 jaar 1 (keten- en netwerkkunde)*

*Blok 4 jaar 1 Oriëntatiestage 2 dagen per week. INK model, Leiderschap en Man. en beleid.*

#### 2. Werkvormen, Cases, (groeps-)opdrachten, fictieve contexten

*Blok 3 jaar 1. Businessplan. (Regulier lesblok) Hoorcolleges, law, lessen management accounting, M&O, marketing, groepsopdracht.*

*Fictieve context wordt aangereikt.*

*Blok 2 jaar 4. Produktontwikkeling. (Diff. Minor). Fictieve context wordt aangereikt.*

*Groepsopdracht uitwerken. Weinig lessen*

*Blok 2, jaar 2. Accountmanagement Regulier lesblok. Colleges, flankerend aan businessplan.*

*Blok 1, jaar 2. Strategisch management Regulier lesblok. Hoorcolleges, content, modellen, analyse, etc. Toetsing via case.*

*Blok 2, jaar 1 SB&RM, managementgame, Specialisatieminor. Virtueel, Excel + contextbeschrijving,*

*Learning by doing. Consequentie van fouten, spel stopt. + feedback op alternatieven.*



3. Didactische principes

SB & RM en Food & Business:

*De Bie: integrale leerlijn. (integraal toepassen van kennis, HBO kenmerken, complexiteit vanuit meerdere invalshoeken)*

Bedrijfskunde & Agribusiness

*Integrale leerlijn hoofdzakelijk. Toetsen van de competentie om kennis toe te passen in een complexere situatie en juiste keuzes te maken.*

*In de leerlijn van de reflexielijn. Herken jezelf, weet wat je wil. Persoonlijke effectiviteit  
Het zit niet in de theoretische leerlijn.*

**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.*

1. *Visie: Ondernemerschap kent kenmerken en vaardigheden, die essentieel zijn. Deze dienen gedurende de gehele opleiding te worden ontwikkeld, maar krijgen in bepaalde onderwijseenheden extra aandacht*
2. *Waartoe opgeleid:*  
*B & A:: Ondernemerscompetenties*  
*SB&RM: Opgeleid tot ondernemer*  
*F & B: Opgeleid tot ondernemende manager.*
3. *Ondernemerschap: droom, succes, waardering, zelfstandigheid, ontplooiing bijdrage aan maatschappij,*
4. *Centrale competenties: Kansen zien, pro actief zijn, netwerken, assertief, risico's durven nemen, creativiteit, geloof in eigen kunnen, dadendrang.*
5. *Eenduidige opvatting ondernemerschap: wel bij team SB&RM, niet binnen het gehele team Business & Management.*
6. *Ondernemerschap krijgt plaats via benoemde vaardigheden en contexten bij de competentiematrices en wordt getoetst via de benoemde beheersingsindicatoren.*
7. *Als aspecten van ondernemerschap komen aan de orde:  
bedrijfsopvolging, bedrijfsfinanciering, bedrijfsovername (pijler 1), de tweede pijler is internationalisatie en de derde is de focus op Agro en Food.*

*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.*

<b>Ondernemerschapcompetenties</b>	<b>Belangrijk</b> Schaal 1 tot 10. Eerste getal, SB&RM, F&B; Tweede getal B & M	<b>komt terug in de module</b>	<b>Voorbeelden hoe:</b> Komt voor in velerlei modules, hieronder opgenomen wat er in M-4 (Majorcompetentie Ondernemen) over wordt genoemd.
------------------------------------	--	--------------------------------	---



zien en realiseren van kansen			
<b>Internationaal georiënteerd zijn</b>	10, 7	Alle, meer bijzonder in periode 3 en 6	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Kennis, inzicht:</b> Landenselectiemodel 1</li> <li>• Exportstrategieën 1</li> <li>• Importstrategieën 1</li> <li><b>Vaardigheden:</b></li> <li>• Intercultureel communiceren 2</li> <li>• Communiceren in tenminste twee moderne vreemde talen 2</li> </ul>
<b>Inzicht hebben in de marktomgeving</b>	10, 10	Alle modules	<b>Kennis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• DESTEP factoren 3</li> <li>• SWOT analyse 3</li> </ul> <b>Vaardigheden</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyseren 3</li> <li>• Hoofd –en bijzaken onderscheiden 3</li> <li>• Netwerken 2</li> </ul>
<b>Zien en grijpen van kansen</b>	10, 10	idem	<b>Vaardigheden</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyseren 3</li> <li>• Overtuigen 3</li> </ul>
relationele competenties			
<b>Communiceren</b>	10, 9	idem	<b>Vaardigheden</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Argumenteren 3</li> <li>• Intercultureel communiceren 2</li> <li>• Communiceren in tenminste twee moderne vreemde talen 2</li> <li>• Netwerken 2</li> </ul>
<b>Overleggen</b>	8, 9	idem	<b>Vaardigheden</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Overtuigen 3</li> </ul>
<b>samenwerken</b>	8, 9	idem	<b>Vaardigheden</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Samenwerken 3</li> </ul>
<b>Onderhandelen</b>	10, 8	idem	<b>Vaardigheden</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Onderhandelen 2</li> </ul>
conceptuele competenties			
<b>Conceptueel denken<sup>1</sup></b>	8, 7	Meer speciaal in periode 3	<b>Vaardigheden</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyseren 3</li> <li>• Hoofd –en bijzaken onderscheiden 3</li> <li>• Interdisciplinair denken 2</li> <li>•</li> </ul>
<b>Problemen analyseren</b>	10, 8	idem	<b>Vaardigheden</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyseren 3</li> <li><b>Beheersingsindicatoren</b></li> <li>• kan verantwoorde keuze maken tussen theoretische modellen t.b.v. markt - en andere analyses</li> <li>• kan (macro economische) omgevingsfactoren beschrijven, analyseren en vertalen naar adviezen</li> </ul>

<sup>1</sup> Feiten bekijken op een afstand, ze in een ruimere context en een langetermijnperspectief plaatsen



<b>Organisatorische competenties</b>			
<b>Leiderschap</b>	8, 7	Alle modules, via SLB en colleges	<ul style="list-style-type: none"> <li>leiding geven 3</li> <li>Overtuigen 3</li> <li>Beheersingsindicatoren</li> <li>kan handelen op basis van een strategisch plan</li> </ul>
<b>Managen</b>	10, 7	idem	<b>Vaardigheden</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>leiding geven 3</li> </ul>
<b>Plannen en organiseren</b>	10, 7	idem	<b>Kennis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Financieel economisch inzicht 2</li> </ul> <b>Uit Competentie beschrijving</b> Hij/zij weet mensen te overtuigen van zijn/haar keuzes en de juiste randvoorwaarden te realiseren om deze kansen uit te bouwen en te realiseren <b>Attitude</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>besluitvaardig 3</li> </ul>
<b>Strategische competenties</b>			
<b>Resultaatgericht zijn</b>	10, 8	idem	<b>Vaardigheden</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Overtuigen 3</li> <li>Onderhandelen 2</li> </ul> <b>Attitude</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>initiatiefrijk 3</li> <li>dominant 2</li> <li>besluitvaardig 3</li> <li>resultaatgericht 3</li> </ul>
<b>Strategische georiënteerd zijn<sup>2</sup></b>	10, 10	idem	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ondernemingsdoelstellingen 2</li> <li>Ondernemingsstrategieën 2</li> <li>Landeselectiemodel 1</li> <li>Concurrentiekrachtenmodel van Porter 2</li> <li>Exportstrategieën 1</li> <li>Importstrategieën 1</li> </ul>
<b>Hebben en laten zien van commitment</b>			
<b>Een visie hebben</b>	10, 10	Via SLB en modules	<b>Uit Competentie beschrijving</b> ....en ziet vanuit een klantgerichte houding kansen op basis van visie en analyse van risico's.
<b>Vertrouwen in jezelf, geloven in je eigen doelstellingen</b>	10, 10	idem	<b>Attitude</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>zelfstandig 3</li> <li>initiatiefrijk 3</li> <li>flexibel 2</li> </ul>
<b>Emotionele stabiliteit</b>	8, 8	idem	Wordt in M-4 (majorcompetentie ondernemen) niet genoemd
<b>Reflectie</b>	8, 7	idem	Voornamelijk in SLB, reflectieverslagen

8. Er worden binnen de competenties drie niveau 's onderscheiden:  
Beroepsgerichtheid, (1<sup>ste</sup> jaar)

<sup>2</sup> 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.



*stagebekwaam en (derde jaar)  
startbekwaam (vierde jaar)*

9. *Competenties: afgeleid van INHOLLAND onderwijskundige competenties en landelijke beroepsprofielen.*

### **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 relationele HRM competenties, motiveren etc. worden gemist*
- Er wordt in diverse modules wel veel casuïstiek (in opdrachten) ingebracht en daarnaast fictieve contexten. Behoeft er aan meer praktijkcases en gastsprekers.*
- Daarnaast aan samenwerking met grotere externe partijen ((bijv. Florimart, tuinbouworganisatie e.a) om snel over meer praktijkcases en praktijkopdrachten te kunnen beschikken.*
- Bij een onderwijseenheid waar een verbeterplan voor een externe opdrachtgever gemaakt moet worden:  
"Als er binnen modules meer praktijk wordt ingebracht door een externe opdracht dan werkt dit enerzijds motiverend, ook kunnen er meer vaardigheden worden geoefend en attitudes worden geobserveerd, tegelijkertijd wordt het moeilijk hier voldoende coaching op te zetten. Een gedeeltelijke oplossing zou zijn meer online tutoring"*
- Bij een onderwijseenheid waar businessplannen gemaakt moeten worden voor externe opdrachtgevers:  
Leidt tot enthousiasme in het begin en is zeer leerzaam en vervolgens tot wisselend resultaat per groep. Het bijpassende onderwijs is moeilijk te voorspellen.  
Oplossing: in combinatie met meer thema 's, meer mogelijkheden om te begeleiden, en duidelijker structurering. Daarnaast businessplan koppelen aan de implementatie.*

### **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.*

- Studenten ervaren de onderdelen die zij koppelen aan ondernemerschap zinvol. Bij de eerdere jaars studenten en de studenten uit niet- ondernemersgezinnen noemen ze vaak bij competenties kennisgebieden (boekhouden, financieel management) in plaats van competenties in vaardigheidstermen.*
- Studenten uit ondernemersgezinnen kiezen eerder voor het zelf starten van een bedrijf.*
- De studenten herkennen de genoemde competenties wel en vinden de meeste ook belangrijk.*
- Slechts een enkeling noemt competenties die missen, een aantal noemt kennisgebieden ( bijv. talen)*
- Hieronder wordt aangegeven welke competenties studenten belangrijk vinden en in welke mate ze aan bod komen.(uit de studentenquête)*



Zo is bijvoorbeeld “problemen analyseren” belangrijk en komt dit ook veel aan de orde.

“Leiderschap tonen” wordt ook belangrijk gevonden maar komt beperkt aan de orde.

“vertrouwen in jezelf” en “emotionele stabiliteit” worden deels belangrijk gevonden, maar komen nauwelijks aan de orde.

welke competenties belangrijk	Totaal "belangrijk"	Totaal "kwam aan bod"	Verschild	verschil als % van belangrijk
Internationaal georiënteerd zijn	26	11	15	57,7%
Inzicht hebben in de marktomgeving	30	18	12	40,0%
Zien en grijpen van kansen	26	11	15	57,7%
Communiceren	30	19	11	36,7%
Onderhandelen	22	12	10	45,5%
samenwerken	25	16	9	36,0%
Problemen analyseren	27	23	4	14,8%
Leiderschap tonen	27	4	23	85,2%
Managen	29	8	21	72,4%
Plannen en organiseren	30	14	16	53,3%
Resultaatgericht zijn	25	15	10	40,0%
Strategische georiënteerd zijn	23	9	14	60,9%
Een visie hebben	24	11	13	54,2%
Vertrouwen in jezelf	23	4	19	82,6%
Emotionele stabiliteit	16	2	14	87,5%
Reflectie	29	9	20	69,0%