

# SLO en CKO

---

Evaluatierapport schooljaar 2011-2012

Eva Lotze & Arjen Nawijn  
mei 2012

Ervaringen van studenten, coaches en ondernemers van 20 weken Samen Leren  
Ondernemen en Creatief Ketengericht Ondernemerschap in de clusters Groene Welle  
Hardenberg/ Zwolle, AOC Oost Doetinchem/ Twello en Groenhorst College Emmeloord.

## Inhoud

Geen inhoudsopgavegegevens gevonden.

## Inleiding

De projecten Samen Leren Ondernemen en Creatief Ketengericht Ondernemerschap hebben volle toeren gedraaid in het schooljaar 2011-2012. Er zijn veel ervaringen opgedaan door samen te leren van ondernemersvragen. Deze ervaringen zijn in de periode maart t/m mei geëvalueerd op verschillende niveaus met alle betrokkenen uit het werkveld. In dit evaluatierapport zijn de centrale uitkomsten, centrale aanbevelingen en ervaringen in de context uit drie clusters te lezen. Over het algemeen is deze vorm van leren ervaren als zeer waardevol voor de betrokken actoren. Het project is ook complex en innovatief gebleken; er zijn genoeg kansen om te leren en te verbeteren. Illusterend voor de uitdaging van deze

*“De jeugd is ongeduldig en wil informatie in hapklare brokken aangeleverd krijgen en beoordeelt zelf wat ze daarvoor nodig hebben. Vanuit de MVA willen we graag dat de mensen van elkaar leren in actieve werkvormen. De jeugd loopt hier niet direct warm voor, maar dat is de uitdaging. Misschien hebben we daar al een klein beginnetje mee gemaakt binnen dit project”*

vorm van leren is dit citaat van een expertcoach uit het project:

Naar verwachting kan dit rapport bijdragen aan de doorontwikkeling van innovatief leren, zodat de waardevolle ervaringen die opgedaan zijn binnen dit project kunnen bijdragen aan innovatief ondernemerschaponderwijs in de toekomst.

Eva Lotze  
mei 2012

## Opzet onderzoek

Het onderzoek is opgezet in opdracht van het project Creatief Ketengericht Ondernemerschap door een samenwerking tussen Stoas hogeschool en Tunapry Kennisadvies. Voor de evaluatie is gebruik gemaakt van Multi-actor reflectie, hierbij wordt er gereflecteerd op ervaringen door alle betrokken partijen:

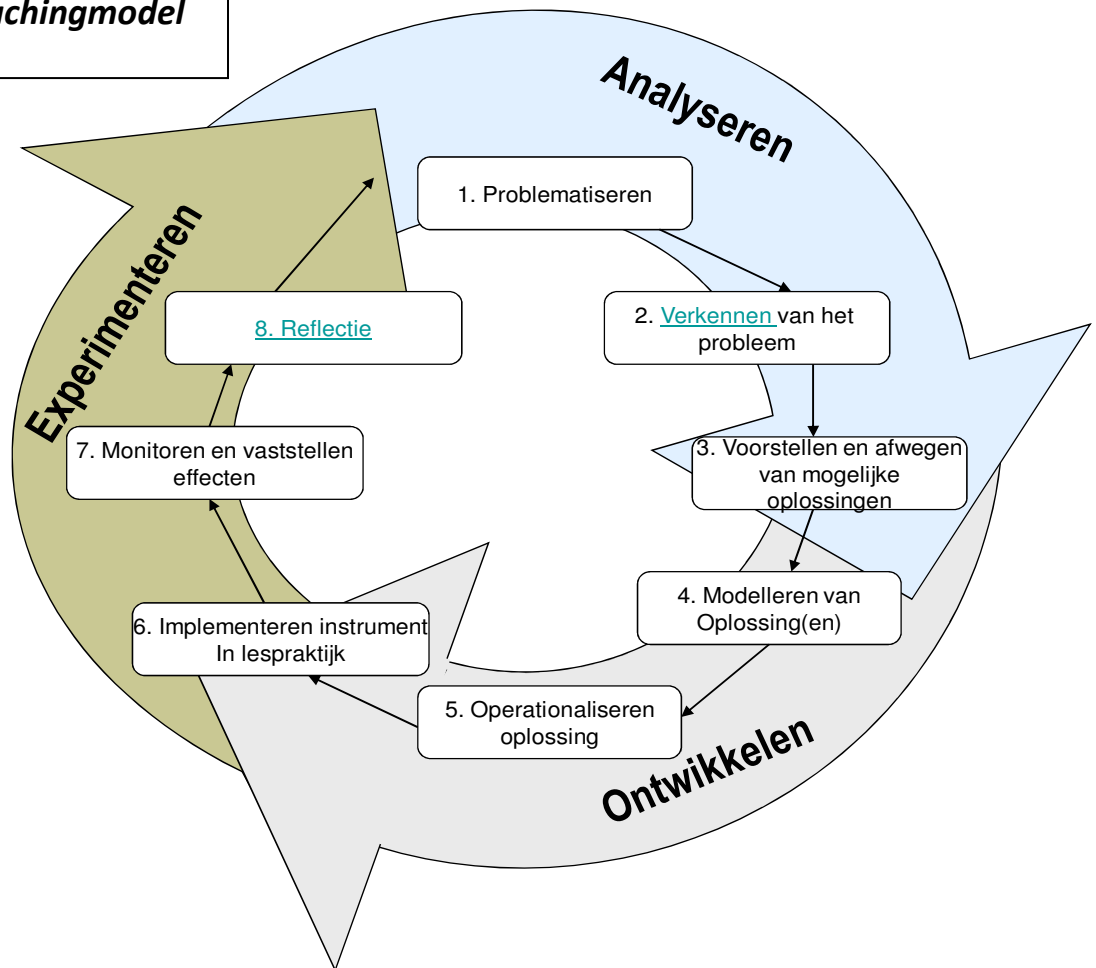
In dit project waren op het werkveld betrokken:

- Ondernemers uit de veehouderij
- Studenten van verschillende mbo instellingen en locaties
- Studenten van één hbo instelling
- Procescoaches van verschillende mbo instellingen en locaties
- Procescoaches van één hbo instelling
- Expertcoaches van de Melkveeacademie (experts op inhoudelijk gebied)
- Coachexpert-coaches van Stoas hogeschool en GKC (experts op gebied van coaching)

De methode van Multi-actor reflectie geeft de mogelijkheid aan alle betrokken partijen om op individueel niveau stil te staan bij de ervaringen die in het project zijn opgedaan, deze ervaringen te toetsen aan anderen in dezelfde rol door reflectie in homogene groepen en vervolgens deze ervaringen te delen in heterogene groepen met partijen die functioneren in een andere rol. De aanpak geeft de mogelijkheid om deelnemers individueel en van elkaar te laten leren waardoor er een sociaal leerproces ontstaat. Dit geeft inzicht in oorzaken, achtergronden, dilemma's, en gebieden die aandacht nodig hebben. Ook geeft het handvatten voor doorontwikkeling van het project omdat het bij deze aanpak mogelijk is om gezamenlijk gedragen acties te formuleren.

Als de geformuleerde acties opgepakt en doorgevoerd worden zal het mogelijk zijn om de effecten hiervan te meten door het uitvoeren van een tweede evaluatiesessie met dezelfde aanpak.

## Het Inquiry Teachingmodel



Er hebben evaluatiesessies plaats gevonden in drie clusters. Bij deze evaluatie waren alle betrokken partijen uitgenodigd.

### 1. Cluster Lemerveld:

Groene Welle locatie Hardenberg en Zwolle  
CAH Dronten  
Melkveeacademie (expertcoaches)

### 2. Cluster Aver Heino

AOC Oost locatie Doetinchem en Twello  
CAH Dronten

### 3. Cluster Emmeloord

Groenhorst college Emmeloord  
CAH Dronten

Uit de evaluatiesessies zijn veel resultaten gekomen. Deze resultaten zijn op verschillende niveaus verwerkt. Dit rapport zal starten met de centrale uitkomsten van de evaluatie uit de drie clusters, vervolgens centrale aanbevelingen weergeven en tot slot een samenvatting van de evaluatie bevatten per doelgroep.

## Centrale uitkomsten van de evaluatie

### Sterke punten:

*In alle clusters zijn de betrokkenen gevraagd naar de sterke kanten van het project. Over-all kan het volgende geconcludeerd worden na het stellen van deze vraag:*

### **Krachtige vorm van leren**

1. Deze vorm van authentiek leren wordt gezien als erg leerzaam. Studenten geven aan veel te leren op het punt van communicatie, netwerken, plannen, zelf initiatief nemen.
2. Ze vinden het heel motiverend dat het een echte opdracht betreft. Dat ook de ondernemer er iets aan heeft.

### Verbeterpunten:

*In alle clusters zijn de betrokkenen ook bevroegd op kansen en mogelijkheden tot verbetering van het traject. Op basis van de gemaakte opmerkingen, uitgesproken dilemma's en gevoerde discussies m.b.t. deze vraag zijn de volgende vragen geformuleerd. Deze vragen behoeven aandacht om een verbeterslag van het traject te maken. Voor sommige vragen zijn al (deel)oplossingen bedacht in bijv. de workshop op de slotdag. Deze (deel)oplossingen zijn terug te vinden onder het hoofdstuk aanbevelingen.*

### **Matching van de student aan ondernemersvraag**

3. Het proces van matching. Hoe organiseer je dat?
4. Hoe organiseer je het proces van vraagarticulatie waarbij de vraag een authentieke ondernemersvraag blijft?
5. Hoe kom je tot een vraag met het juiste niveau voor de leerling?
6. Hoe kom je aan betrokken coachende ondernemers?

### **Coaching van de studenten**

7. Hoe wordt op transparante wijze het leerproces gefaseerd en gestructureerd?
8. Hoe kom je tot een duidelijke rolverdeling tussen docenten (procesbegeleiders/experts) en ondernemers?
9. Hoe organiseer je de expert coaching?
10. Hoe stuur je op zelfverantwoordelijkheid?
11. Op welke wijze wordt er met studenten gereflecteerd op hun ervaringen?

### **Samenwerking en communicatie in de driehoek student, ondernemer en coach.**

12. Hoe is de samenwerking en communicatie in de driehoek georganiseerd?
13. Hoe worden onderlinge verwachtingen op elkaar afgestemd?
14. Welk instrumentarium wordt ingezet: driehoeksgesprekken, leerofferte, 360 graden feedback, eindpresentaties?

## **Organisatie en aansturing**

15. Hoe wordt het innovatietraject aangestuurd?
16. Wat is de rol van de teamleider?
17. Hoe worden docenten voorbereid op hun rol?

## **Aanbevelingen**

### **Overzicht aanbevelingen:**

#### **Gebied 1: Matching van de student aan ondernemersvraag**

##### **(Deel)oplossingen voor deelvragen betreffende dit gebied:**

Deelvraag 1: Hoe organiseer je het proces van vraagarticulatie waarbij de vraag een authentieke ondernemersvraag blijft?

Deelvraag 2: Hoe wordt op transparante wijze het leerproces gefaseerd en gestructureerd?

#### **Gebied 2: Coaching van de studenten**

##### **(Deel)oplossingen voor deelvragen betreffende dit gebied:**

Deelvraag 5: Hoe wordt op transparante wijze het leerproces gefaseerd en gestructureerd?

Deelvraag 7: Hoe organiseer je de expert coaching?

#### **Gebied 3: Samenwerking en communicatie in de driehoek student, ondernemer en coach**

##### **(Deel)oplossingen voor deelvragen betreffende dit gebied:**

Deelvraag 10: Hoe is de samenwerking en communicatie in de driehoek georganiseerd?

#### **Gebied 4: Organisatie en aansturing**

Geformuleerde visie over dit gebied in cluster Lemelerveld



## **Aanbevelingen voor gebied 1:**

### **Matching van de student aan ondernemersvraag:**

Deelvraag 1: Hoe organiseer je het proces van matching?

De match tussen de vraag van de ondernemer en de interesse van studenten is belangrijk. Deze match vereist meer aandacht. Een aantal aandachtspunten ter verbetering:

#### **Algemeen:**

- Wees kritisch op vragen: passen ze bij het niveau? Is de vraag complex genoeg om studenten 20 weken geïnteresseerd te houden? Zorg voor vragen die aansluiten op inhoud bij de studenten (Melkveeacademie kan vanuit hun netwerk ook een rol spelen in het aanleveren van "goede" vragen)
- Coaching op vraagarticulatie en het formuleren van goede deelvragen; de ervaring is dat de samenwerking en verdeling binnen het leerlingenteam soepel verloopt als er goede deelvragen zijn geformuleerd

#### **Matching hbo student:**

- Hbo student is minder afhankelijk van de ondernemersvraag; enige affiniteit met de ondernemersvraag is gewenst maar de hbo student heeft een andere opdracht nl. "leiding geven aan een projectteam" de hbo student vult zijn portfolio met bewijzen omtrent leiding geven en dus niet met de inhoudelijke antwoorden op de ondernemersvraag. CAH student zal minder inbreng in het uiteindelijke adviesrapport hebben. Neem CAH student mee in het voortraject van het project bijvoorbeeld op de ondernemersavond.

#### **Matching mbo student**

- Stem af welke indicatoren je het belangrijkste vindt in de match tussen ondernemer en studenten: het uit elkaar halen van maatjes of de match op inhoudelijk niveau.



Idee: organiseer de match doormiddel van een speed-date sessie met ondernemers en studenten, ook het voeren van een gezamenlijk debat waarbij de ondernemers in een panel brainstormen over de vragen is en optie om tot een goede match te komen.

## **Deelvraag 2: Hoe organiseer je het proces van vraagarticulatie waarbij de vraag een authentieke ondernemersvraag blijft?**

Coaching op vraagarticulatie en het formuleren van goede deelvragen; de ervaring is dat de samenwerking en verdeling binnen het leerlingenteam soepel verloopt als er goede deelvragen zijn geformuleerd



Idee: organiseer een workshop rond vraagarticulatie. Een expert-docent kan stapsgewijs helpen bij het ontleden van de ondernemersvraag: Wat is nu precies de vraag van de ondernemer en wat wil hij/zij nu eigenlijk? Wat zijn de onderliggende vragen/deelvragen? Deze workshop zou in het bijzijn van een vrager kunnen worden gehouden. Dit kan ook met moderne media, zodat de ondernemer niet fysiek aanwezig hoeft te zijn i.v.m. beschikbare tijd.

## **Aanbevelingen voor gebied 2: Coaching van studenten**

### **Deelvraag 5: Hoe wordt op transparante wijze het leerproces gefaseerd en gestructureerd?**

Het opzetten van een structuur kan door:

- Draaiboek en programma voor de gehele duur van het project:

Het programma en het draaiboek moeten enerzijds ruimte bieden voor authentiek niet lineair leren maar anderzijds houvast bieden voor de voortgang van het project voor alle betrokkenen. Er zijn een aantal draaiboeken die input kunnen bieden voor een passend SLO draaiboek. (draaiboek SLO en draaiboek Tune)

- Vooraf bepalen hoe je gaat beoordelen en waar het traject voor meetelt. Inzicht in de beoordeling geeft voor de leerlingen en studenten inzicht en structuur in (leer)doelen. Dit kan doormiddel van het opstellen van een leerofferte in de driehoek; leerling, coach en ondernemer. Tijdens de slotdag is er door verschillende betrokken van SLO/CKO contact gelegd met Henriëlle van den Dragt (Stoas student). Zij is in opdracht van AOC Terra in Meppel een leerofferte aan het ontwikkelen die past bij het niveau van mbo, deze leerofferte kan wellicht de opzet vormen voor een leerofferte die gebruikt kan worden binnen SLO.



Idee: neem op in de planning:

- Tussentijdse presentatie waarbij ondernemer uitgenodigd is
- Inleveren tussentijds conceptverslag
- Eindpresentatie organiseren bij ondernemer aan keukentafel; zoals uitgevoerd in cluster Aver Heino

### **Deelvraag 7: Hoe organiseer je de expert coaching?**

*De melkveeacademie heeft in het cluster Lemelerveld een belangrijke rol gespeeld in de expert coaching. Hieronder volgt een samenvatting uit de evaluatie van hun rol binnen dit cluster;*

#### **Sterke punten**

- Rol mva is ervaren als nuttig en leerzaam.
- De coaches van de mva hebben veel contacten en staan dicht bij de ondernemer zodat zij een goede inschatting kunnen geven van het resultaat dat de ondernemer verwacht. "De mva kan het boerengevoel erin brengen"
- De mva coaches redeneren niet vanuit leerdoelen maar luisteren naar leerlingen en ondernemers en zitten als boeren tussen de mensen in.

#### **Verbeterpunten**

- Leerlingen willen ruimte en tijd om zich bezig te houden met de ondernemersvraag en niet te veel tijd besteden aan algemene competenties als samenwerken enz. De aangeboden expertise moest dicht bij de praktijk staan.
- Andere werkvormen voor de groepsbijeenkomsten zoeken zodat deze bijeenkomsten minder schools verlopen

- Leerlingen zijn snel verveeld en afgeleid het is belangrijk om hier op in te spelen met een strakke planning vanaf start van het project, duidelijkheid over doel en verwachtingen, geen open eindjes geven, strak monitoren, meer contactmomenten met de ondernemer
- Overleg met Ivar Bisseling die zich wil inzetten voor de MVA en in staat is om de verbinding met andere projecten te maken.
- Het was aan de start van het project even zoeken naar de rol van iedere begeleider, we hebben dit gevonden door de mva coaches de rol te geven van de verbinding met de ondernemer; het project voor hen interessant en aantrekkelijk maken. We hebben hiervoor alle ruimte gekregen binnen het team om deze rol op te pakken en hierin het voortouw te nemen.
- Leerlingen vinden het geven van een conclusie en het formuleren van een advies erg lastig; we moeten op zoek naar een vorm waarin we een adviesrapport krijgen als resultaat i.p.v. een literatuurstudie.

### **Succesfactoren**

- De leersnelheid van leerlingen is in deze vorm van onderwijs groter dan op school en de kennis beklijft beter bij de leerlingen
- Dit project kan alleen slagen als onderwijs en ondernemers **samen** gaan voor een succesvol traject en samen de kar willen trekken
- Je moet leerlingen en studenten intensief begeleiden om ze in het goede spoor te houden
- Een herkansing is gewenst om het geleerde in uitvoering te brengen het project verder te optimaliseren
- Mva kan een belangrijke rol spelen in de verbinding van de praktijk met het onderwijs, wij kunnen het verlengstuk vormen na school. Samenwerking met het onderwijs is hiervoor belangrijk om de juiste vorm met elkaar te vinden.

### **Uitdaging**

“De jeugd is ongeduldig en wil informatie in hapklare brokken aangeleverd krijgen en beoordeelt zelf wat ze daarvoor nodig hebben. Vanuit de MVA willen we graag dat de mensen van elkaar leren in actieve werkvormen. De jeugd loopt hier niet direct warm voor, maar dat is de uitdaging. Misschien hebben we daar al een klein beginnetje mee gemaakt binnen dit project”

*Naast het inzetten van expert coaching is het just in time kennis inbrengen in het project een punt van aandacht.*

Het programma van kennisaanbod is in dit project aanbodgericht toegepast. Studenten geven aan zelf meer zeggenschap te willen hebben over de vakinhoudelijke expertise die ingezet wordt. De timing van kennisinput is ook niet optimaal geweest in dit project. Just in time expertise inbrengen in de projectgroepen is van belang om tot kenniscreatie tussen leerlingen, coaches en ondernemers te komen. Hierbij gaat het zowel om vakinhoudelijke expertise als om het aanleren procesvaardigheden zoals communiceren, samenwerken en creatief denken. De betrokken actoren waren er over eens dat een expertdag met interessante sprekers wel een extra geeft aan het project.



Idee: maak studenten zelf verantwoordelijk voor expert inbreng  
Door expertise vraaggestuurd in te brengen kan een mismatch van inhoud en timing

voorkomen worden. De projectgroepen krijgen een eigen verantwoordelijkheid m.b.t. de inbreng van expertise. Enerzijds betekent dit voor de coach het proces loslaten, maar je moet het wel organiseren in je project. Maak bijvoorbeeld een gezamenlijke kennismuur. Iedere projectgroep die een vraag naar expertise heeft hangt een post-it aan de muur met een kennisvraag. Hangen er meer dan drie kennisvragen aan de kennismuur? Dan word er een workshop georganiseerd met een expert die antwoord kan geven op in ieder geval de drie vragen aan de kennismuur (en het liefst nog wat extra's). Deze workshop hoeft niet altijd gegeven te worden door een externe, geef de projectgroep de ruimte om zelf ook op zoek te gaan naar een passende expert. Door de kennismuur kun je studentsturing organiseren, daarnaast is het van belang om hierop te coachen door regelmatige reflectie op het product. De ondernemer kan hier ook een belangrijke rol spelen; heeft het voorlopig product genoeg diepgang? Voorwaarde hiervoor is dat bij de start van het project in het driehoeksgesprek is afgestemd wat de verwachtingen van de ondernemer zijn omtrent het product en hoe kritisch de ondernemer hierop mag zijn. Feedback van de ondernemer op het product is te organiseren door een tussentijdse presentatie van het concept product op te nemen in de planning van het project.

## **Aanbevelingen voor gebied 3: Samenwerking en communicatie in de driehoek student, ondernemer en coach**

### **Deelvraag 10 Hoe is de communicatie in de driehoek georganiseerd?**

Tijdens dit project hebben ondernemers, studenten MBO/ HBO, coaches MBO/HBO en bij uitzondering de melkveeacademie samengewerkt. Om een samenwerking met een dergelijke complexiteit gestructureerd te laten verlopen is een goede communicatie cruciaal. In de start van het project is het van belang om goede afspraken te maken rondom communicatie in de driehoek:

- Hoe ga je communiceren?
- Waar communiceer je over?
- Hoe vaak stel je elkaar op de hoogte?
- Hoe vaak kom je samen?

Ook is het van belang om in de start van het project elkaars rol en verwachting helder te krijgen.

- Ondernemer: Wat is zijn rol? In welke mate wil hij betrokken zijn en input leveren aan het resultaat? Hoeveel tijd wil en kan hij investeren? Wat verwacht hij van het resultaat (diepgang, vorm product, omvang)?
- Studenten: Wat is de rol van de HBO student in de groep? Welke taakverdeling? Wat verwacht je van elkaar? Wat verwacht je van de ondernemer, coach? Hoeveel tijd besteed je gezamenlijk en individueel aan het project?
- Coach: Wat is zijn rol? Hoe verwacht de coach te zullen coachen?



Idee: voer een driehoeksgesprek aan de start van het project:

Bovenstaande afspraken kunnen gemaakt worden in een driehoeksgesprek tussen ondernemer, student en coach tijdig na de match tussen ondernemersvraag en studenten. In het driehoeksgesprek worden bovenstaande afspraken gemaakt, worden elkaars rol en verwachtingen uitgesproken en ontstaat er een verantwoording naar elkaar.

### **Samenwerking tussen mbo en hbo:**

Zorg ervoor dat de jaarroosters van hbo en mbo op elkaar aansluiten m.b.t.:

- Het uitroosteren van een gezamenlijke dag
- De module waaraan gewerkt wordt (bijvoorbeeld leiding geven tegenover projectmatig werken)
- Wel of geen wissel van student-projectleiding (bij de keuze om wel van student te laten wisselen de overdracht goed regelen en meenemen in beoordeling om motivatie van student m.b.t. de overdracht te stimuleren)

*En communiceer tijdig naar elkaar over veranderingen!*

## **Visie over gebied 4: Organisatie en aansturing**

*Gezamenlijke visie binnen cluster Lemelerveld; geformuleerd in de workshop tijdens de slotdag op 26 april:*

De organisatie en aansturing is een cruciale succesfactor voor het wel of niet slagen van het project. Het is hierbij van belang dat er draagvlak is voor het oppakken en uitvoeren van een project vanuit de organisatie, dat docenten voldoende ruimte en tijd krijgen om hier mee aan de slag te gaan en dat intern ieders rol helder is. De werkgroep onderstreept het belang van dit punt maar is van mening dat dit over het algemeen goed gelukt is in het huidige project.

## **Uitkomsten per cluster**

### **Cluster Lemelerveld**

Mbo: AOC de groene Welle locatie Hardenberg en Zwolle

Hbo: CAH Dronten

Expertcoaching: Melkveeacademie

### **Cluster Aver Heino**

Mbo: AOC Oost Doetinchem en Twello

Hbo: CAH Dronten

### **Cluster Emmeloord**

Mbo: Groenhorst college Emmeloord

Hbo: CAH Dronten



## **Evaluatie cluster Lemelerveld:**

**AOC de groene Welle locatie Hardenberg en Zwolle**

**CAH Dronten**

**Melkveeacademie**

### **Studenten**

#### **Sterke punten**

1. Leerzaam en leuk project
2. Anders dan andere schoolopdrachten
3. Samenwerking met ondernemer is leerzaam en interessant
4. Op de startdag gelijk afspraken gemaakt met de ondernemer en binnen de projectgroep elkaar.
5. Op de startdag ook gelijk een afspraak gemaakt voor bedrijfsbezoek.
6. Groepsgrootte: kleine projectgroep is makkelijk voor overleg
7. Expertdag; interessant en veel informatie
8. CAH student had goede inbreng om bijvoorbeeld het verslag mooi te maken
9. Één groep geeft aan gewerkt te hebben aan een complexe vraag, dit was interessant omdat er zo veel inzat waar je van kunt leren
10. Één groep geeft aan dat de vergelijking van het bedrijf van de ondernemer uit de projectgroep met een ander bedrijf erg interessant was
11. Ondernemer heeft veel positieve inbreng gegeven aan het resultaat
12. We hebben samen met de ondernemer een keuze gemaakt in de oplossingen die we gevonden hadden en die oplossing verder uitgewerkt
13. Ondernemer stelde kritische vragen tijdens de presentatie, hij was oprecht geïnteresseerd in ons product

#### **Verbeterpunten:**

1. Wissel CAH student is niet handig; de CAH student heeft veel interessante dingen gemist zoals expertdag en voor de studenten van de Groene Welle gaf de wissel onrust
2. Eerste 6 weken van het project veel tijd besteed aan sterke en zwakke punten en samenwerken, hier zat veel herhaling en overlap in. "Terwijl wij met die vraag van de ondernemer aan de slag wilden."
3. CAH studenten moesten leiding geven, het is beter om meer samen te werken (op gelijk niveau).
4. Kiezen van de ondernemersvragen op de startdag was niet eerlijk, als je als laatste mocht was er weinig over.
5. Communicatie in de start van het project; het was lang onduidelijk wat precies de bedoeling was van het project
6. Communicatie halverwege; betere afspraken maken over aan/afwezigheid van de studenten uit de projectgroep

## **Coaches**

### **Sterke punten:**

1. De startdag met sprekers was leuk en geeft het project een plus voor de studenten en onszelf
2. De inbreng van de MVA was positief
3. De coaches zijn enthousiast over het project
4. Prettig team waarin we op elkaar aan kunnen en er ruimte en respect is voor ieders inbreng
5. Prettig dat we één vast aanspreekpunt hadden

### **Verbeterpunten:**

1. Match tussen ondernemersvraag en studenten. Hoe zorg je ervoor dat leerlingen kiezen op basis van de inhoud van de vraag i.p.v. een vraag kiezen waarbij ze met maatjes kunnen samenwerken.
2. Expertdag was hoogtepunt van het project maar had eerder in het proces moeten om een zinvolle bijdrage te kunnen leveren aan het resultaat
3. Ondernemersvraag moet authentiek zijn; als ondernemer al zelf een antwoord op de vraag gevonden heeft dan moet hij dit niet laten doorschemeren of zoals in één projectgroep het geval is geweest een nieuwe vraag neer leggen (die authentiek is)
4. Planning vooraf is gewenst
5. Manier van toetsing en beoordeling vast stellen
6. Kernkwaliteiten waren te uitgebreid, volgens studenten was het wel nuttig geweest om deze aan het einde van het project terug te laten komen

## **Ondernemers**

### **Sterke punten:**

1. Die jongens kunnen goed presenteren
2. Sparren met de leerlingen over vraagstukken binnen het bedrijf, ze komen met leuke ideeën
3. Een aantal ondernemers geeft aan echt verder te kunnen met het advies van de leerlingen
4. Ik kan mijn kennis en ervaring delen met de leerlingen dat vind ik leuk en interessant om te doen
5. Kennisdeling onder ondernemers onderling tijdens presentatie van de studenten
6. Bijzonder leertraject waarbij MBO en HBO samen aan de slag is voor een ondernemer

### **Verbeterpunten:**

1. Overdracht van ene CAH student naar andere was niet goed, de nieuwe CAH student wist niets van mijn bedrijf en de vraag waar de jongens mee bezig waren
2. Als er overdracht van CAH student plaats vindt, dan moet er een moment met de ondernemer komen om kennis te maken met de nieuwe student en deze bij te praten over de stand van zaken en de aard van de vraag.
3. De CAH student was erg overheersend en "in control"
4. Meer contact met de jongens; laat ze maar bij mij op het bedrijf komen om te werken aan de opdracht, dat had veel meer gemogen
5. Tussentijdse terugkoppeling van resultaten ontbrak in sommige projectgroepen "de leerlingen hebben mijn vraag verkeerd begrepen"
6. Contact met de projectgroep kan beter en intensiever
7. Eerder oplevering van adviesrapport zodat ik het had kunnen lezen voor de presentatie

8. Tevreden over product maar het proces had beter gekund ten aanzien van communicatie, samenwerking enz. Een maandelijks terugkoppeling is gewenst
9. Opdracht duidelijk maken in startfase van het project. Hoe lang werken de leerlingen aan dit project? Hoeveel uur? Wat is de planning? Geeft inzicht in wat je kunt verwachten van het proces, maar ook welk resultaat je mag verwachten van de leerlingen.
10. In de basis een goed project maar worden er niet te veel doelen nagestreefd, die niet onmogelijk waar gemaakt kunnen worden? (bijv. samenwerken MBO/ HBO en ondernemer, experts erbij enz.)
11. De leerlingen sprongen in het diepe met dit project; moeten ze niet beter voorbereid worden?

## **Evaluatie cluster Aver Heino:**

**AOC Oost Doetinchem en Twello**

**CAH**

### **Studenten:**

#### **Sterke punten**

1. Het was leerzaam:

- We hebben nieuwe contacten opgedaan/ netwerk opgebouwd oa met gemeenten.
- Kennis over bestemmingsplan.
- Beter beeld op biogas installaties. Ook een beter beeld hoe ondernemers hier tegen aan kijken.
- Leerzaam om te zien hoe zo'n (grote) ondernemer werkt. 'Hij is heel rustig maar als je ziet waar hij allemaal mee bezig is!'
- Je leert conflicten op te lossen dan wel om te gaan met meningsverschillen
- Je moet zelf initiatief nemen. Je bent sterk zelfverantwoordelijk.
- Je leert ook ondernemerschapsvaardigheden: Leren communiceren, afspraken leren maken en plannen

2. Onderwijsvorm:

- Goed dat het een echte opdracht is. Dat is heel motiverend. Voor een ondernemer doe je meer dan voor school. De ondernemer doet er echt iets mee. Het is ook leerzaam voor de ondernemer.
- Intensief contact met goede ondernemer. Dat is heel leuk en leerzaam.
- Gezellige middagen met ondernemer.

#### **Verbeterpunten**

1. De ondernemers moet wel echt toekomstgericht zijn. Verder is het belangrijk dat de ondernemers echt willen investeren in tijd.
2. De locatie in Heino was niet handig. Naast de afstand waren ook de faciliteiten als internet niet voldoende aanwezig. Bij de ondernemers thuis was handiger. Kunnen de studenten in het vervolg niet vrijer gelaten worden?
3. De overdracht van de de CAH Studenten was niet goed. Het in eerste instantie niet duidelijk wie de nieuwe begeleidende student was.
4. De CAH studenten (zeker de tweede lichter) was niet goed voorbereid op hun rol. Zij zijn onvoldoende begeleid.
5. Meer contact en afstemming tussen de verschillende onderwijsinstellingen. Er waren geen contactpersonen bekend voor de studenten.
6. Liever meer contact met ondernemer. Dat was leerzamer geweest. Ook had er meer feedback van de ondernemer naar de student kunnen zijn.
7. Over de begeleiding in Doetinchem waren de studenten het best tevreden.

### **Coaches:**

#### **Sterke punten:**

1. Samenwerking HBO/ MBO is positief
2. Ik had de vrijheid om de groepen te laten leren in deze nieuwe setting
3. Als leerlingen met vragen kwamen heb ik ze goed kunnen coachen naar een antwoord
4. De leerlingen hebben veel geleerd
5. Communicatie en samenwerking met HBO-er en ondernemer is een sterk punt
6. Ik heb zelf geleerd om rustig te blijven ondanks dat je geen volledige grip hebt op het

proces

7. Goede communicatie en samenwerking onder de coaches
8. Iedere bijeenkomst één leider die aangaf wat die dag de bedoeling was en de planning doornam
9. Er ontstond automatisch een rolverdeling die paste bij de persoonlijkheden van de coaches

### **Verbeterpunten:**

1. Als coach wil ik meer worden begeleid in mijn rol als coach, ik voelde mij nu niet altijd prettig in mijn rol
2. Ik heb geen contact gehad met de ondernemer “ik heb deze communicatie bewust door de groepen laten verlopen”
3. Goede ondernemersvragen zijn van belang voor een goed project, concrete vragen doen het beter dan abstracte vragen
4. De eerste groep CAH studenten hebben een ander programma en een andere rol gehad dan de tweede groep
5. Vraaggestuurd leren en elkaar beoordelen en inspireren bij het proces heeft minder sterk uitgedaagd dan bedoeld
6. Betere communicatie vooraf naar de leerlingen over doel en werkwijze project is gewenst
7. Veel energie in de start en aan het einde van het project terwijl er tussendoor weinig contact is geweest.
8. HBO studenten moeten niet halverwege wisselen
9. Planning doornemen in startfase met ondernemer, coach en student
10. Tussenbeoordeling van product is gewenst
11. Heldere vraagformulering en match tussen leerling en vraag is belangrijk
12. HBO student is projectleider maar kan meer verantwoording geven over het proces ook op papier
13. Leider in de groep is belangrijk
14. Ik had niet iedere donderdag de tijd om alle groepen kort te spreken over de voortgang, strubbelingen enz. Hierdoor blijf je soms steken in oppervlakkig contact
15. Veel tijd ging verloren door het ontwikkelen van formulieren enz.
16. Coaches zijn te laat bij het project betrokken, het was zinvol geweest om coaches al bij de laatste fase van de voorbereiding te betrekken bij het project zodat zij konden meedenken hierover.
17. Als de organisatie niet strak geregeld gaan leerlingen de kantjes ervan af lopen; eerder naar huis, andere afspraken maken enz.

### **Ondernemers:**

#### **Sterke punten:**

1. Contact met leerlingen is leuk en gezellig
2. De jongens geven energie
3. Ik heb vertrouwen in deze jongens
4. Goeie toekomstgerichte projecten
5. De leerlingen hebben meer geleerd dan ze zelf weten
6. Leerlingen zijn inspirerend
7. Het is leuk om hun mee te laten delen in onze ervaring
8. Inspirerend om de ideeën van leerlingen aan te horen

### **Verbeterpunten:**

1. Meer contact met de leerlingen: vaker maar korter. Het zou leuk zijn als de leerlingen op het bedrijf aan hun opdracht komen werken
2. Communicatie met leerlingen: ze bellen bijvoorbeeld een kwartier van te voren een afspraak af
3. Rol van CAH student was niet helder
4. Geen contact met coach vanuit AOC Oost; wel gewenst om afspraken te maken en zaken af te stemmen
5. Meer contact met de student
6. Een tussentijdse terugkoppeling van het resultaat was gewenst geweest
7. Tussentijds evalueren van het proces zou geleid hebben tot een betere samenwerking en afstemming van behoeften
8. Beter afstemming in startfase van het project over de ondernemersvraag “mijn vraag was eigenlijk te moeilijk”
9. De leerlingen zijn erg resultaatgericht, ze hebben niet in de gaten hoeveel ik aan hun product heb gehad omdat ze ook een aantal vragen met nee hebben beantwoord. Ze komen er denk ik later pas achter hoeveel ze hebben geleerd
10. Meer contact vanuit school met de ondernemer
11. Vraag niet te veel tijd van de ondernemer voor bijeenkomsten van organisatorische aard.
12. Veel contacttijd met de leerlingen is prima, mag ook uitgebreider zijn
13. Voor ondernemers is het lastig om naar Heino of een andere locatie te komen, liever ontmoetingen op het bedrijf; makkelijker in te passen voor ondernemer
14. Match de vraag van de ondernemer met de studenten doormiddel van fysiek contact zodat de ondernemer kan uitleggen wat hij met de vraag bedoeld
15. Coaching vanuit AOC kan sterker; meer druk en meer contact
16. Aver Heino is een verspilling van tijd, de leerlingen kunnen beter op het bedrijf komen om aan de opdracht te werken
17. Gezamenlijk werken aan de opdracht op het bedrijf met coach en leerlingen op bedrijf is zinvol

## **Evaluatie cluster Emmeloord**

### **Groenhorst College Emmeloord**

#### **CAH Dronten**

#### **Bij de evaluatie aanwezig:**

- Leerlingen Groenhorst College Emmeloord
- Coach Groenhorst College Emmeloord
- 2 studenten CAH

#### **Afwezig:**

- Ondernemers
- Leidinggevenden Groenhorst College Emmeloord
- Coach CAH
- Leidinggevenden CAH
- 2 studenten CAH

## **Studenten hbo:**

### **Sterke punten**

- 1) Leuk idee

### **Verbeterpunten**

- 1) Planning vanuit CAH verdient aandacht en communicatie hierover is belangrijk. Tijdens onze eindpresentatie is er bijvoorbeeld ook een excursie naar een veehouder voor een andere module gepland. De helft van de CAH studenten is nu afwezig omdat die naar de excursie zijn, wij wisten dit ook pas heel laat en die studenten hebben ook niet goed kunnen communiceren naar de studenten van het Groenhorst College dat zij vandaag afwezig zullen zijn.
- 2) Een motiverende ondernemersvraag is van belang. Nu waren de vragen niet zo interessant en is het project daarom minder motiverend geweest.

## **Studenten MBO:**

### **Sterke punten:**

- 1) Het bedrijfsbezoek bij de ondernemer was leuk en interessant
- 2) HBO studenten stuurden goed aan en hadden er verstand van
- 3) Overleg onderling in de projectgroep
- 4) Er was een ontspannen sfeer
- 5) "Je praat eens met een ander"
- 6) "Het idee van een ondernemer die een vraag bedenkt en waar je in gevormde groepen mee aan de slag gaat"
- 7) "Je denkt na over een onderwerp en doet leuke ideeën op"

### **Verbeterpunten:**

- 1) Het bedrijfsbezoek was leuk maar die hadden we net zo goed tijdens een excursie kunnen doen.
- 2) Akkerbouwerleerlingen waren vrij geroosterd terwijl wij eerst ook vrij zouden zijn en toen ineens dit project moesten doen
- 3) Wij hebben twee projecten uitgevoerd tegelijk; Kansen voor koeien en SLO. Dit is te veel en niet goed verdeeld in de tijd
- 4) Planning van het project verdient aandacht en meer duidelijkheid over het doel en de verwachte resultaten is gewenst
- 5) Studenten moeten meer initiatief tonen volgens de leerlingen kan dit bereikt worden door een motiverende vraag en ondernemers die meer betrokken zijn en écht belang hebben bij het oplossen van die vraag.
- 6) Begeleiding miste, de coach was wel altijd bereikbaar voor vragen maar aansturing vanuit de coach miste
- 7) HBO docent was kritisch en gaf feedback op ons product maar “heeft er geen verstand van”
- 8) Ondernemers moeten intensiever betrokken zijn bij het project, de vraag moet écht zijn voor de ondernemer en hij moet een belang hebben bij het oplossen van die vraag.
- 9) Projectdagen intensiever inplannen zodat het effectiever is

### **Coach:**

#### **Sterke punten:**

- 1) Planning intern van het project
- 2) Ik heb over het algemeen mooie verslagen gezien
- 3) Er is veel tijd besteed aan het creëren van duidelijkheid omtrent het doel en de planning van het project

#### **Verbeterpunten:**

- 1) De organisatie extern en de samenwerking met de CAH verdient aandacht. Het is van belang dat de leerlingen van het Groenhorst College op tijd weten waar ze aan toe zijn en wat er wanneer van hun verwacht word.
- 2) Persoonlijke motivatie van coach; te laat betrokken bij het project. “Ik kreeg het op mijn bordje”
- 3) De houding van de MBO studenten tegenover het project was erg negatief
- 4) Afstemming doelen en planning met CAH
- 5) Studenten hadden niet door dat ik de procesbegeleiding deed en dat zij voor inhoudelijke begeleiding zelf experts moesten uitnodigen en/of op andere manieren expertise in huis moesten halen.

### **Gezamenlijk geformuleerde oplossingen vanuit coach en studenten:**

- 1) De ondernemersvraag moet er toe doen en zowel uitdagend als niet te complex zijn
- 2) Expert begeleiding is nodig voor voldoende diepgang in het resultaat
- 3) Samenwerking MBO en HBO sterker; meer contactmomenten en betere communicatie. Uitgaande van een project van 10 weken zijn minimaal 5 contactmomenten gewenst

### **Ondernemers:**



De ondernemers waren niet aanwezig tijdens de eindpresentatie en de evaluatie daarom zijn drie van de vier ondernemers na afloop apart telefonisch bevestigd door de coach. (één ondernemer was telefonisch niet bereikbaar)

**Sterke punten:**

- "Het project was best wel leuk"
- "Het groepje leerlingen was wel leuk"
- "De leerlingen waren enthousiast aan de gang"
- "Prima met de jongens"
- "De HBO student schreef alles op tijdens het bedrijfsbezoek"

**Verbeterpunten:**

- Het is in deze periode druk op het bedrijf; koeien moeten naar buiten. Presentaties kunnen beter gepland worden in januari of februari
- "De Massers lieten de Hassers praten terwijl de school juist de Massers aan het woord zou laten door bijvoorbeeld te werken met wisselende rollen als voorzitter en notulist."

**Reacties over het adviesverslag:**

De ondernemers geven aan het verslag niet te hebben gelezen, één ondernemer geeft aan het verslag in totaliteit niet te hebben ontvangen.

**Reactie op uitnodiging voor de presentatie:**

De ondernemers geven aan afwezig te zijn tijdens de presentatie wegens algemene tijdsdruk (dagelijkse gang van zaken op bedrijf), het tijdstip (te vroeg na het melken) en de periode waarin presentaties gepland zijn (extra drukke periode met de koeien die de wei op gaan).