

Inventarisatie ondernemerschapsp producten voor Ondernemers Academie



Ondernemers Academie een initiatief van Partners voor Ondernemerschap

Noortje Hamers - van den Berkmortel (LEI)

Wilko Mensink (GIBO Groep)



Inhoudsopgave

1.	Inleiding	1
2.	Aanpak	2
3.	Resultaten	3
3.1	Algemene indrukken	3
3.2	Positionering ondernemerschapsproducten	3
3.3	Indeling ondernemerschapsproducten	7
3.4	De potentiële topproducten	8
3.5	Nieuwe figuur leven lang leren	10
4.	Uitgewerkte interviews	11
	CAH Dronten, Erik Hassink en Jos Verstegen	11
	ZLTO, Erwin Bouwmans	14
	LTO Noord, Frits Mandersloot	16
	Citaverde college, Harry Hermans	20
	Hogeschool HAS Den Bosch (Koos Dekker) en HAS Kennis Transfer (Anouk van Rossum)	21
	The Greenery, Marc Schoenmakers	23
	VION Food, Peter van Balkom	24
	NAJK, Wilco de Jong	27
	NCR, Linda de Bie	29
	Stichting StartLife, Gitte Schober	30
	GIBO Groep / LTO Noord Advies, Jan Breembroek	31
	LLTB / Arvalis, Jan van Cruchten	33
	SSG, Ruud Huirne	35
	Rabobank, Carla Veenman, Hans van den Boom	38
	LEI / Olaf Hietbrink, Jos Verstegen, Niels Tomson, Noortje van den Berkmortel	39
	AOC-Oost / Alfons van den Belt en Bert Rietman	41
	Van Hall Larenstein / Jan van der Valk, Wim van Hezel, Cor Kwakernaak en Jan Hania	42
	Bijlage 1: Contactgegevens geïnterviewden	46
	Bijlage 2: uitgewerkte ondernemerschapsproducten (incl. samenvatting)	47
	CAH Dronten	51
	Major Agrarisch Ondernemerschap in Akker- en Tuinbouw, Dier- en Veehouderij	51
	Ondernemerschap in Bedrijfskunde en agribusiness	55
	Associate Degree Agrarisch Ondernemerschap	59
	Master Agribusiness Development	63
	ZLTO	67
	JOOST	67
	Outdoor training	71

LTO Noord	75
Ondernemer en bedrijf	75
MBO	80
Mini-onderneming	80
Tune	83
Schakelplaats	89
Hogeschool HAS Den Bosch	94
Dagopleidingen	94
Bedrijfskunde & agribusiness	94
Tuin- en akkerbouw	94
Dier- en veehouderij	94
Topklas Ondernemen	98
HAS Kennis Transfer	102
Management & Bedrijf	102
Professioneel ondernemerschap in de primaire sectoren.	106
The Greenery	110
Bestuurdersleergang Coöperatie Coforta	110
Coforta Green Academie	113
NAJK	119
Financieel inzicht	119
Bewust op weg naar overname (BONO)	124
NCR	132
Introductie cursus Coöperatie	132
Leerstoel: Theorie en praktijk van coöperatie / Theory and Practice of Cooperatives	135
Modulair Executive MBA in Food & Finance	140
Module Ondernemerschap en Coöperatie	140
Leerstoel: "Organisatie van de onderneming, met bijzondere aandacht voor de maatschappelijke onderneming en coöperatief ondernemerschap".	145
Stichting StartLife	148
BSc minor Innovation & Entrepreneurship	148
MsC Course New Venture Creation	152
Entrepreneurial Bootcamp	156
GIBO Groep / LTO Noord Advies	160
Kansrijk ondernemen in de akkerbouw	160
Pricing Multifunctionele Landbouw of Grip op je prijs in de Multifunctionele Landbouw	165
Bewust ondernemen (NAJK)	170

Arvalis	172
Begeleiding van individuele ondernemers	172
Rabobank	177
Rabo Opvolgers Perspectief	177
LEI	182
Interactief Strategisch Management (ISM)	182
Face-IT	186
Spelsimulatie	188
AOC-Oost	190
ILB (innoveren, leren, borgen)	190
Counsels van de Ondernemersacademie-Oost	194
Van Hall Larenstein	197
Major Agrarisch Ondernemerschap met o.a. Module ondernemingsplan (HHG28)	197
Opleiding AD-ondernemerschap (deeltijd) en Module agrarisch ondernemerschap (ADO-01)	201
Maatwerkopleiding AD ondernemerschap in de regio (deeltijd) en Maatwerk Module agrarisch ondernemerschap (ADO-01)	205

1. Inleiding

Naar verwachting wordt eind 2011 de Ondernemers Academie opgericht. De Ondernemers Academie wil het ondernemerschap in Nederland versterken. Missie van de Ondernemers Academie is: De Ondernemers Academie inspireert met kennis en kunde de ondernemer in de groene ruimte. De Ondernemers Academie is een initiatief van Partners voor Ondernemerschap.

In de Ondernemers Academie kunnen bestaande en nieuwe producten en initiatieven rond ondernemerschap worden gebundeld. In de Ondernemers Academie zitten alle partijen van de Partners voor Ondernemerschap en deze worden aangevuld door een aantal uitvoerende partijen.

De inventarisatie is uitgevoerd om de consistentie en verbinding in het huidige aanbod van 'onderwijsproducten/ondernemerschapsonderwijs' beter in beeld te brengen. Ondernemerschapsonderwijs is een breed begrip: het gaat om de stimulering van het ondernemerschap. Het kan bijvoorbeeld MBO-onderwijs betreffen, evenals een training van een bank of adviesorganisatie maar ook een cursus van een standsorganisatie.

De inventarisatie is in opdracht van de stuurgroep van de Ondernemers Academie i.o. uitgevoerd. In deze stuurgroep hebben zitting: Ernest van den Boezem (GKC), Wiggele Oosterhoff (GKC), Jan Breembroek (GIBO Groep), Ramon Klaassens (NAJK), Carla Veenman (Rabobank) en Erwin Bouwmans (ZLTO).

2. Aanpak

Door middel van een inventarisatie is in beeld gebracht welke onderwijsproducten en diensten op het gebied van ondernemerschapsontwikkeling beschikbaar zijn. In totaal zijn er voor deze inventarisatie 16 interviews uitgevoerd.

De interviews zijn uitgevoerd op basis van een speciaal voor dit onderzoek ontworpen vragenlijst. De vragenlijst is in overleg met de stuurgroep Ondernemers Academie samengesteld. De stuurgroep Ondernemers Academie heeft de te interviewen partijen aangegeven. In bijlage 1 zijn de NAW gegevens van de geïnterviewde partijen te lezen. De interviews zijn in de zomer van 2011 uitgevoerd.

In dit deze inventarisatie zijn de onderwijsproducten en diensten op het gebied van ondernemerschap van alle aangewezen partijen in kaart gebracht. De partijen hebben zelf kunnen aangeven welke TOP-3 producten/diensten uitgebreid besproken moesten worden. Van deze producten is in bijlage 2 de uitgewerkte vragenlijsten opgenomen. De Ondernemers Academie kan hierdoor eind 2011 een portfolio samenstellen met kwalitatief goede onderwijsproducten op het gebied van ondernemerschap. Het aanbod voor agrarische ondernemers op het gebied van ondernemerschap wordt hiermee helder.

Het betreft een inventariserend veldonderzoek. Bij het afnemen van de interviews zijn geen wetenschappelijke concepten of werkwijzen toegepast. De interviews zijn niet opgenomen op een geluidsdrager. Belangrijk doel is geweest om tijdens de interviews ook kwantitatieve informatie te verzamelen: hoeveel deelnemers zijn er jaarlijks aan de activiteit? Welk percentage van de stof gaat daadwerkelijk over ondernemerschap?

Tijdens de interviews is beeldmateriaal en aanvullend materiaal zoals brochures en factsheets verzameld.

In dit document zijn allereerst alle individuele reacties op de algemene vragen opgenomen.

In bijlage 1 zijn de NAW gegevens van de geïnterviewde partijen opgenomen.

In bijlage 2 zijn de uitgewerkte ondernemerschapsproducten opgenomen.

Het verkregen foldermateriaal e.d. wordt apart opgeleverd.

In deze inventarisatie zijn de producten en diensten ingedeeld op basis van de mate waarin het een bijdrage leveren aan de ontwikkeling van de ondernemer en het ondernemerschap. Het zogenaamde Leven Lang Leren van ondernemerschap.

Belangrijk uitgangspunt hierbij is de indeling in 3 ontwikkelfasen:

- vakontwikkeling (de wat-vragen),
- managementontwikkeling (hoe-vragen)
- ondernemerschapsontwikkeling (of-vragen)

NB. In deze notitie wordt geen uitgebreide beschrijving van het Leven Lang Leren van Ondernemerschap gegeven, zoals deze in de Visie van de Ondernemers Academie is verwoord. Deze visie is door Partners voor Ondernemerschap onderschreven (juni 2011). Kernachtig geformuleerd kan het onderscheid tussen management en ondernemerschap als volgt worden getypeerd; *bij management gaat het om 'de dingen goed doen', bij ondernemerschap gaat het om 'de goede dingen doen'.*

De fase managementontwikkeling en ondernemerschapsontwikkeling lopen in elkaar over. In de fase ondernemerschapsontwikkeling komen de dilemma's aan de orde van volwassen ondernemers. In deze fase is de blik vooral naar buiten gericht. In hoofdstuk 3 komt deze indeling nader aan de orde.

3. Resultaten

In dit hoofdstuk worden de resultaten beschreven. Paragraaf 3.2 geeft de positionering van de producten ten opzichte van elkaar weer.

3.1 Algemene indrukken

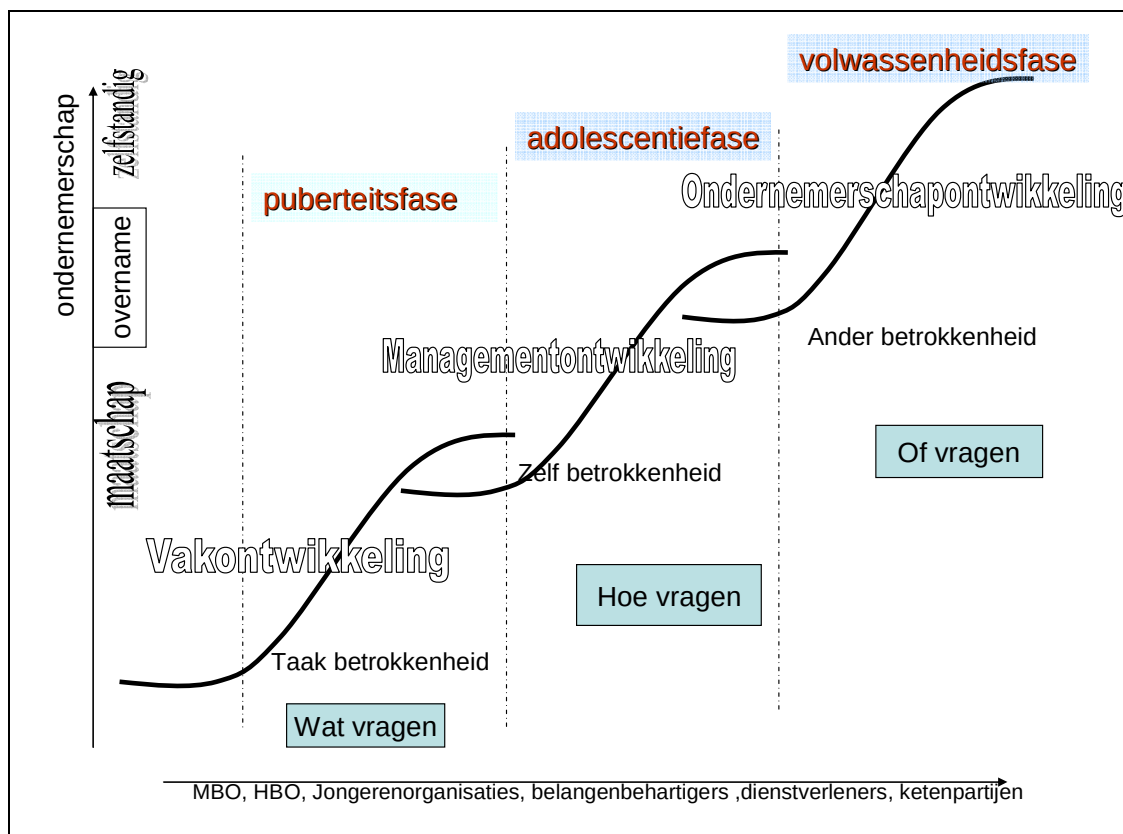
De interviewde partijen stonden open om deel te nemen aan het interview en informatie te verstrekken over de beschikbare ondernemerschapsp producten en diensten. Gedurende de gesprekken is wel merkbaar dat de ene partij zich meer betrokken voelt bij de Ondernemers Academie dan de andere partij. Dit is bijvoorbeeld merkbaar doordat een aantal personen de vorm en toekomst van de Ondernemers Academie duidelijk kan beschrijven.

3.2 Positionering ondernemerschapsp producten

Hieronder is figuur 3.1 'leven lang leren' opgenomen. Aan de linkerzijde staan de fases van ondernemerschap genoemd. Dit zijn de fases: maatschap, overname en zelfstandig. De hoogte van het geplaatste cijfer hangt af van de mate waarin de ondernemer zelfstandig functioneert op het bedrijf.

De horizontale lijn geeft de relaties aan die een ondernemer heeft met andere partijen. In deze relaties zit een opbouw: een toekomstige ondernemer gaat eerst naar school, waarna hij in aanraking komt met jongerenorganisaties. Op het moment dat hij werkzaam is op het bedrijf, komt hij in aanraking met belangenbehartigers, dienstverleners en ketenpartijen.

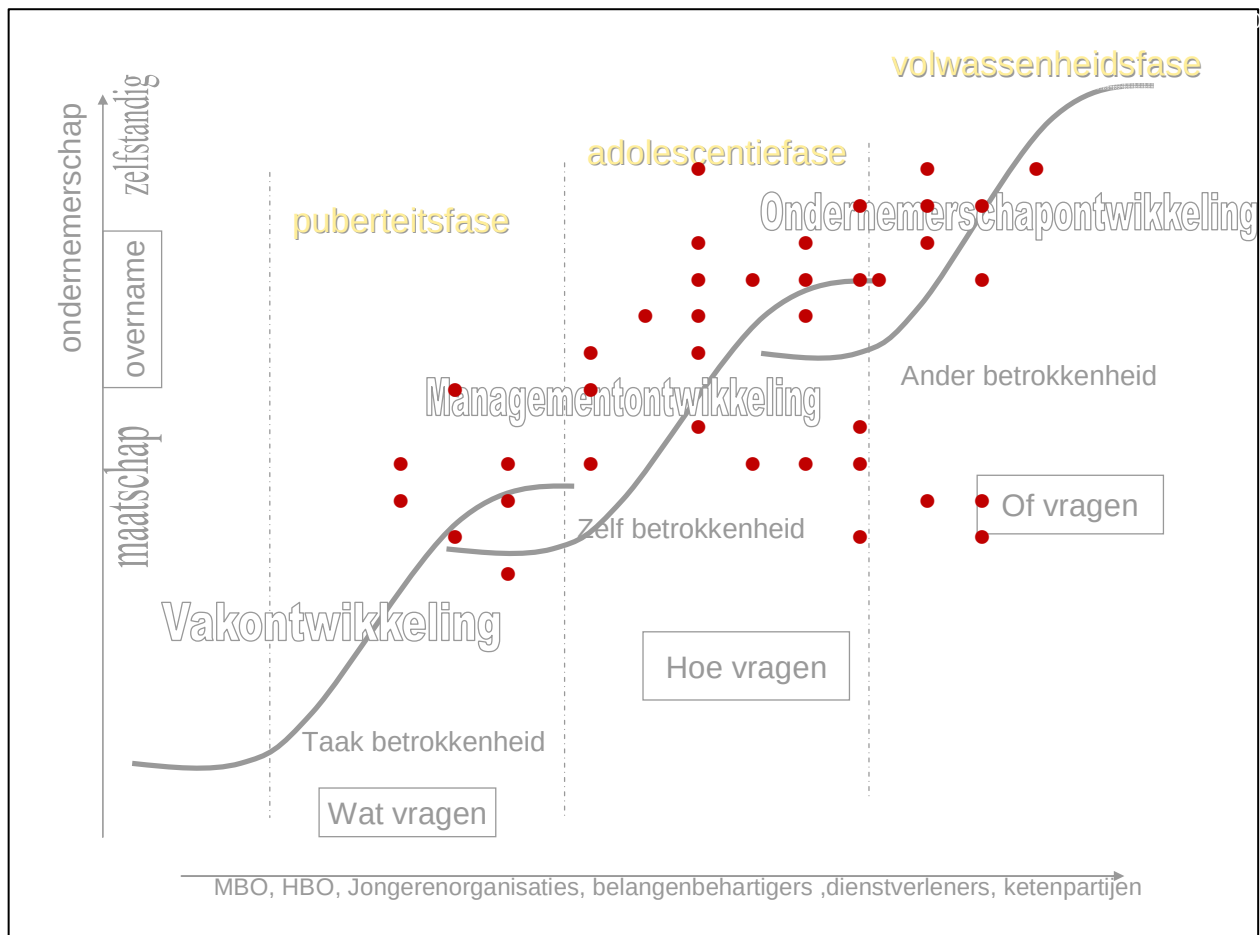
Daarnaast is in de figuur de opbouw terug te zien met wat-vragen (vakontwikkeling), hoe-vragen (managementontwikkeling) en of-vragen (ondernemerschapontwikkeling).



Figuur 3.1 Leven Lang Leren

In figuur 3.2 is te zien dat de ondernemerschapsp producten, door middel van rode stippen een plek hebben gekregen in de figuur van 'leven-lang-leren'. Om de weergave van de rode stippen te vergroten is de figuur zelf vervaagd weergegeven.

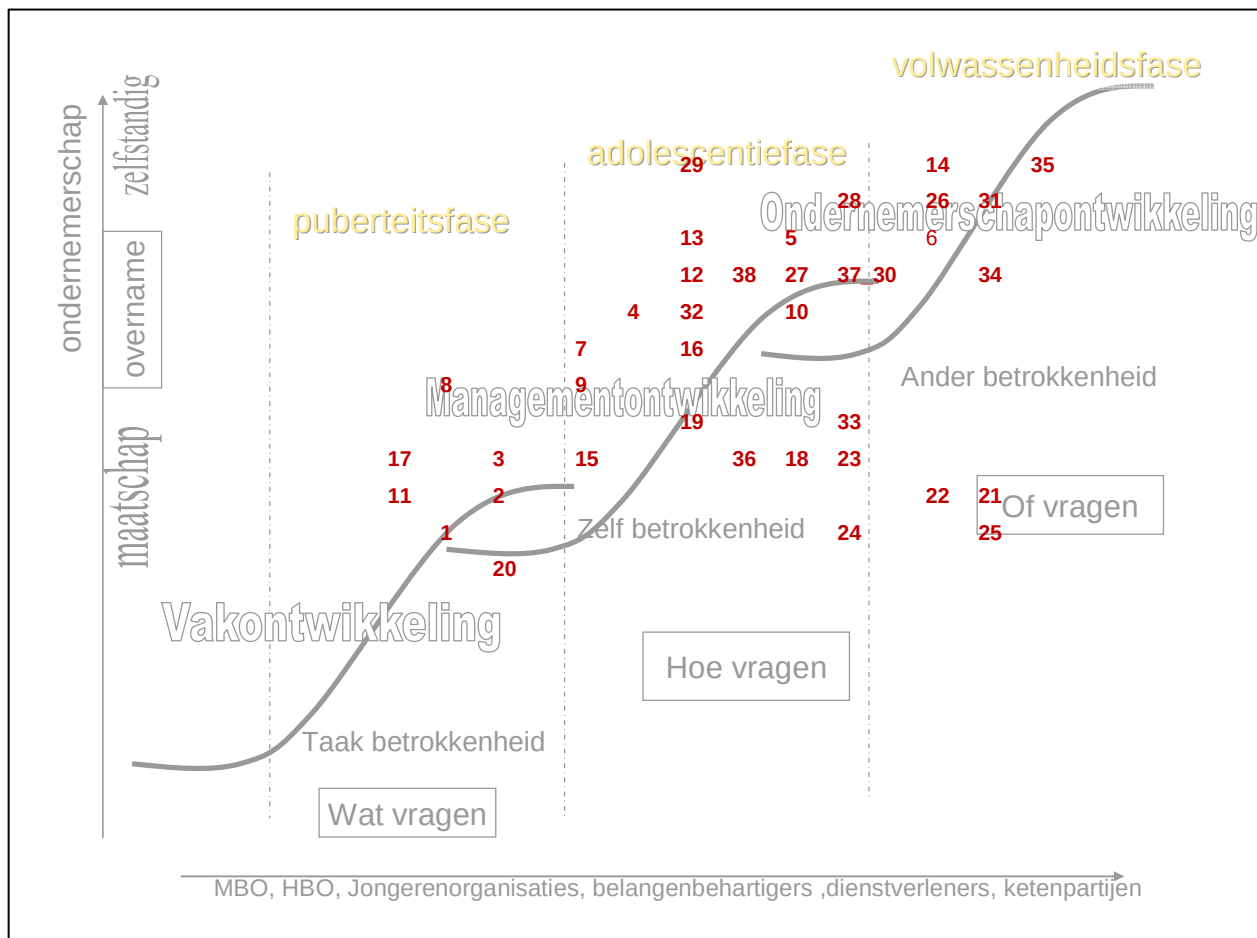
In figuur 3.2 zijn alle producten uit de totale inventarisatie opgenomen (ongeacht of dit product aan ondernemerschap werkt en ongeacht de doelgroep). Verderop in paragraaf 3.4 is door de onderzoekers een selectie gemaakt en zijn alleen de potentiële 'top-producten' voor de Ondernemers Academie over gebleven.



Figuur 3.2 Positionering ondernemerschapsp producten door middel van rode stippen t.o.v. elkaar in het figuur 'leven-lang-leren'.

In figuur 3.3 is te zien dat de ondernemerschapsp producten, door middel van rode getallen een plek hebben gekregen in de figuur van 'leven-lang-leren'.

Over de positionering van de ondernemerschapsp producten in de figuur van 'leven-lang-leren' is met de interviewde partijen commitment bereikt.



Figuur 3.3 Positionering ondernemerschapsproducten door middel van rode getallen t.o.v. elkaar in het figuur 'leven-lang-leren'.

Weinig producten in 'ondernemerschapontwikkelingsfase'

Het algemene beeld dat figuur 3.2 en figuur 3.3 oproept, is dat de meeste ondernemerschapsproducten bij de fase managementontwikkeling passen. Een aantal helpt bij de overgang van vakontwikkeling naar managementontwikkeling en een aantal helpt van de fase van managementontwikkeling naar ondernemerschapontwikkeling. Er zijn slechts enkele producten die zittende ondernemers verder helpen bij hun verdere ondernemerschapontwikkeling.

Het huidige aanbod van ondernemerschapsproducten bevindt zich dus vooral in de fases 'vakontwikkeling' en 'managementontwikkeling'. Het aantal producten in de 'ondernemerschapontwikkeling' is minimaal. Er zijn wel diverse producten die zich op het grensvlak tussen 'managementontwikkeling' en 'ondernemerschapontwikkeling' bevinden. Hebben we meer producten nodig om een echte vervolgstap te kunnen zetten?

De producten die met een rode stippen en getal zijn weergegeven in de figuur 'leven lang leren'

CAH Dronten

1. Major Agrarisch Ondernemerschap in Akker- en Tuinbouw, Dier- en Veehouderij
2. Ondernemerschap in Bedrijfskunde en agribusiness
3. Associate Degree Agrarisch Ondernemerschap
4. Master Agribusiness Development

ZLTO

5. JOOST
6. Outdoor training

LTO Noord

7. Ondernemer en bedrijf

MBO

8. Minionderneming
9. Tune
10. Schakelplaats

Hogeschool HAS Den Bosch

11. Dagopleidingen, Bedrijfskunde & agribusiness, Tuin- en akkerbouw, Dier- en veehouderij
12. Topklas Ondernemen

HAS Kennis Transfer

13. Management & Bedrijf
14. Professioneel ondernemerschap in de primaire sectoren.

The Greenery

15. Bestuurdersleergang Coöperatie Coforta
16. Coforta Green Academie

NAJK

17. Financieel inzicht
18. Bewust op weg naar overname (BONO)

NCR

19. Introductie cursus Coöperatie
20. Leerstoel: Theorie en praktijk van coöperatie / Theory and Practice of Cooperatives
21. Modulair Executive MBA in Food & Finance, Module Ondernemerschap en Coöperatie
22. Leerstoel: "Organisatie van de onderneming, met bijzondere aandacht voor de maatschappelijke onderneming en coöperatief ondernemerschap".

Stichting StartLife

23. BSc minor Innovation & Entrepreneurship
24. MsC Courses Entrepreneurship
25. Entrepreneurial Bootcamp

GIBO Groep / LTO Noord Advies

26. Kansrijk ondernemen in de akkerbouw
27. Workshop Pricing Multifunctionele Landbouw
28. Bewust ondernemen (NAJK)

Arvalis

29. Begeleiding van individuele ondernemers

Rabobank

30. Rabo Opvolgers Perspectief

LEI, onderdeel van Wageningen UR

31. Interactief Strategisch Management (ISM)

32. Face-IT

33. Spelsimulatie

AOC-Oost

34. ILB (innoveren, leren, borgen)

35. Counsels van de Ondernemerschapacademie-Oost

Van Hall Larenstein

36. Major Agrarisch Ondernemerschap (met o.a. Module ondernemingsplan HHG28)

37. Opleiding AD-ondernemerschap (deeltijd) (met module agrarisch ondernemerschap ADO-01)

38. Maatwerk Associate Degree in de regio (agrarisch ondernemerschap ADO-01)

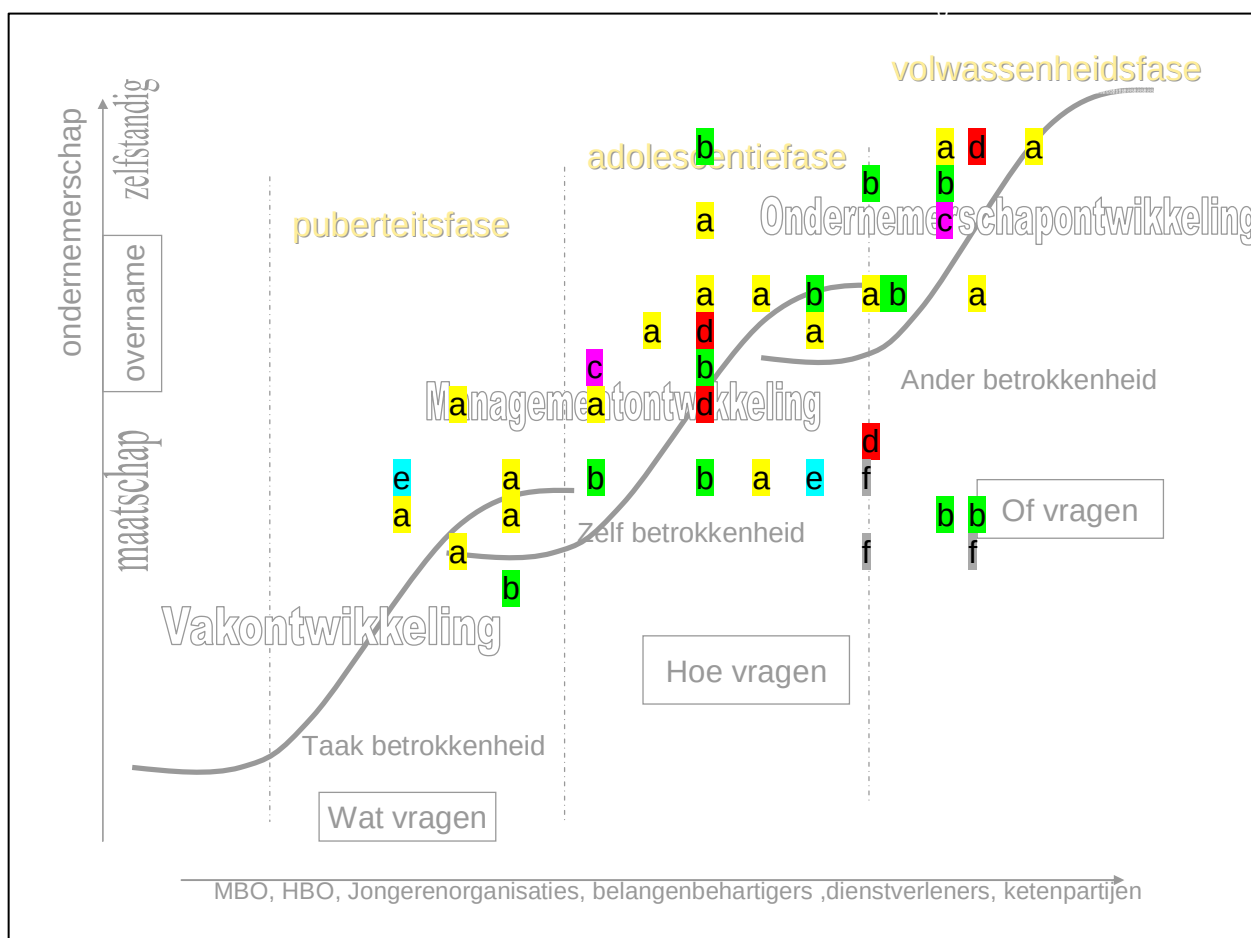
3.3 Indeling ondernemerschapproducten

Doordat de partijen heel divers van aard zijn, is het niet eenvoudig om de producten onderling te vergelijken. Om algemene trends te onderzoeken zijn alle partijen ingedeeld in een categorie.

De geïnterviewde partijen (en daarmee de bijbehorende producten) zijn in te delen in 5 categorieën die te vinden zijn in de volgende tabel:

Categorieletter en kleur	Categorie	Partijen
a.	Onderwijs	CAH Dronten, MBO, Hogeschool HAS Den Bosch, HAS Kennis Transfer, AOC Oost, Van Hall Larenstein
b.	Indirect/bedrijfsleven*	The Greenery, NCR, Royal Friesland Campina, GIBO Groep/LTO Noord Advies, Arvalis, Rabobank,
c.	Belangenbehartiging	ZLTO, LTO Noord
d.	Wetenschappelijk	SSG, LEI
e.	Jonge (potentiële) ondernemer	NAJK,
f.	Overig	Stichting StartLife
* Toelichting op het begrip 'indirect': deze partijen hebben een aantal producten benoemd met als doelgroep de eigen bestuursleden. De doelgroep betreft dan dus niet 'primaire ondernemers'.		

In figuur 3.4 zijn alle producten te vinden met de letter en kleur van de categorie waarin ze geplaatst kunnen worden. In de figuur 3.4 valt op dat bepaalde categorieën veel ondernemerschapspullen beschikbaar hebben en anderen maar heel beperkt.



Figuur 3.4 Een overzicht van de producten per ingedeelde categorie (a. onderwijs, b. indirect/bedrijfsleven, c. belangenbehartiging, d. wetenschappelijk, e. jonge (potentiële) ondernemer, f. overig).

3.4 De potentiële topproducten

De Ondernemers Academie heeft zich tot doel gesteld om met een beperkt aantal producten in de etalage te starten. De kwaliteit van de producten is belangrijker dan een grote hoeveelheid aan producten. In dit onderzoek is een selectie gemaakt in het totale aanbod door naar de volgende 3 criteria te kijken:

- Mate waarin gewerkt wordt aan ondernemerschap. Hierbij is gekeken naar de reacties op de vragen: in hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding? Is er aandacht voor de ondernemerschapcompetenties netwerken, visie ontwikkeling, samenwerken en communicatie?
- Stevigheid van het product: draait het al meerdere jaren? Hoeveel deelnemers worden jaarlijks bereikt? Hoe groot is de potentiële doelgroep? Hoe zit de financiering in elkaar?
- Reacties van de deelnemers: hoe wordt het product beoordeeld in de evaluatie? Vinden ondernemers het waardevol om deel te nemen? Willen er ze echt tijd in investeren? Hoeveel vraag is er naar dit product? Hoe is de kwaliteitswaarborging geregeld?

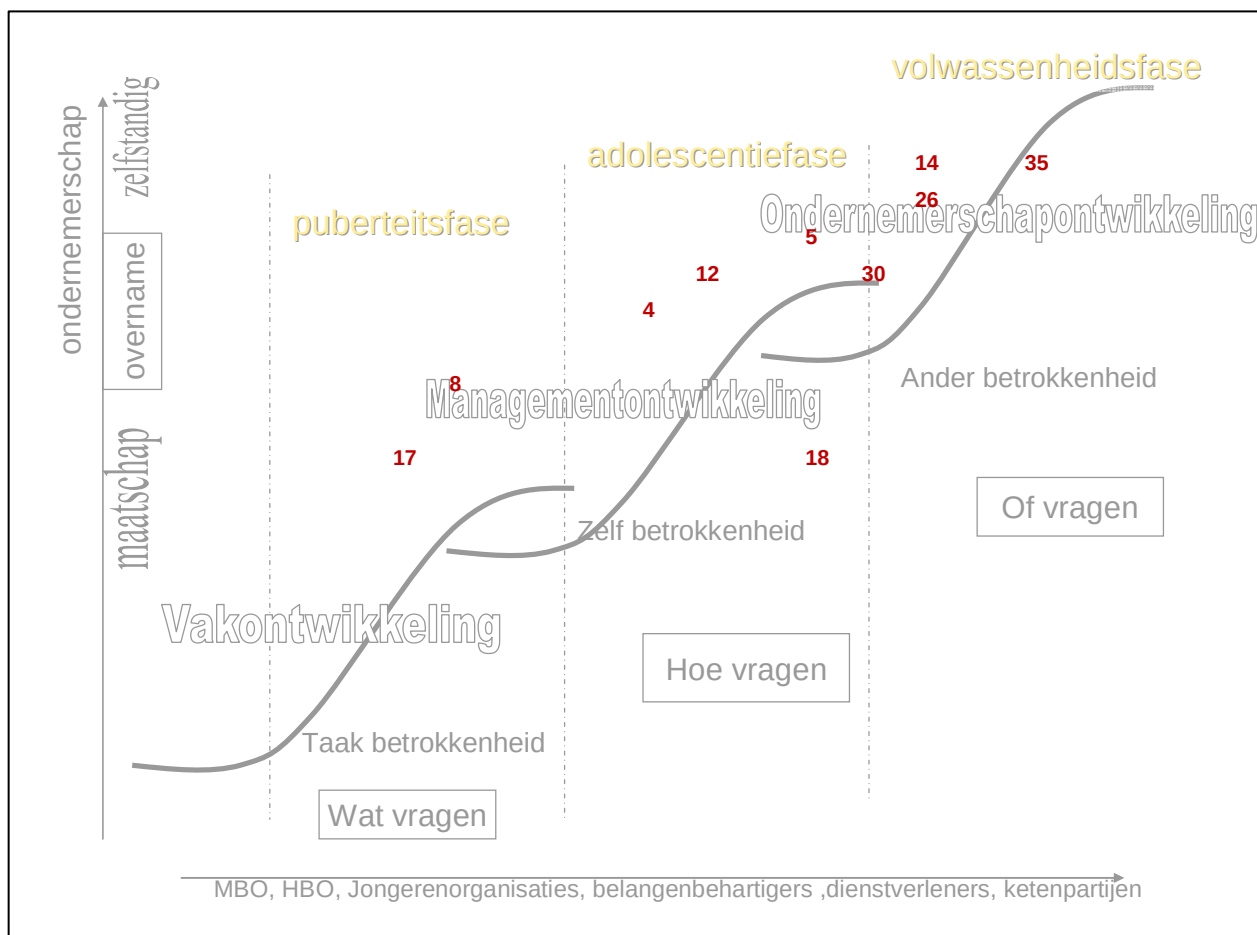
Hieronder is door de onderzoekers een selectie gemaakt van alle producten op basis van de beschreven criteria. In figuur 3.5 zijn de geselecteerde producten wederom als rood cijfer

weergegeven in de figuur 'leven lang leren'. Volgens de onderzoekers kunnen de hieronder geselecteerde producten op dit moment worden gezien als de potentiële topproducten voor de Ondernemers Academie:

4. Master Agribusiness Development (CAH Dronten)
5. JOOST (ZLTO)
8. Schakelplaats (MBO) (NB dit is een project, geen opleidingstraject)
12. Topklas Ondernemen (Hogeschool HAS Den Bosch)
14. Professioneel ondernemerschap in de primaire sectoren (HAS Kennis Transfer)
17. Financieel inzicht (NAJK)
18. Bewust op weg naar overname (NAJK)
26. Kansrijk ondernemen (GIBO Groep/LTO Noord Advies)
30. Rabo Opvolgers Perspectief (Rabobank)
35. Counsels van de Ondernemersacademie-Oost (AOC-Oost)

Kijkend naar bovenstaand overzicht kan er een kritische opmerking geplaatst worden bij de leergang 'Professioneel ondernemerschap in de primaire sectoren'. Deze leergang is recentelijk opgezet en uitgewerkt, maar heeft nog niet gedraaid met deelnemers.

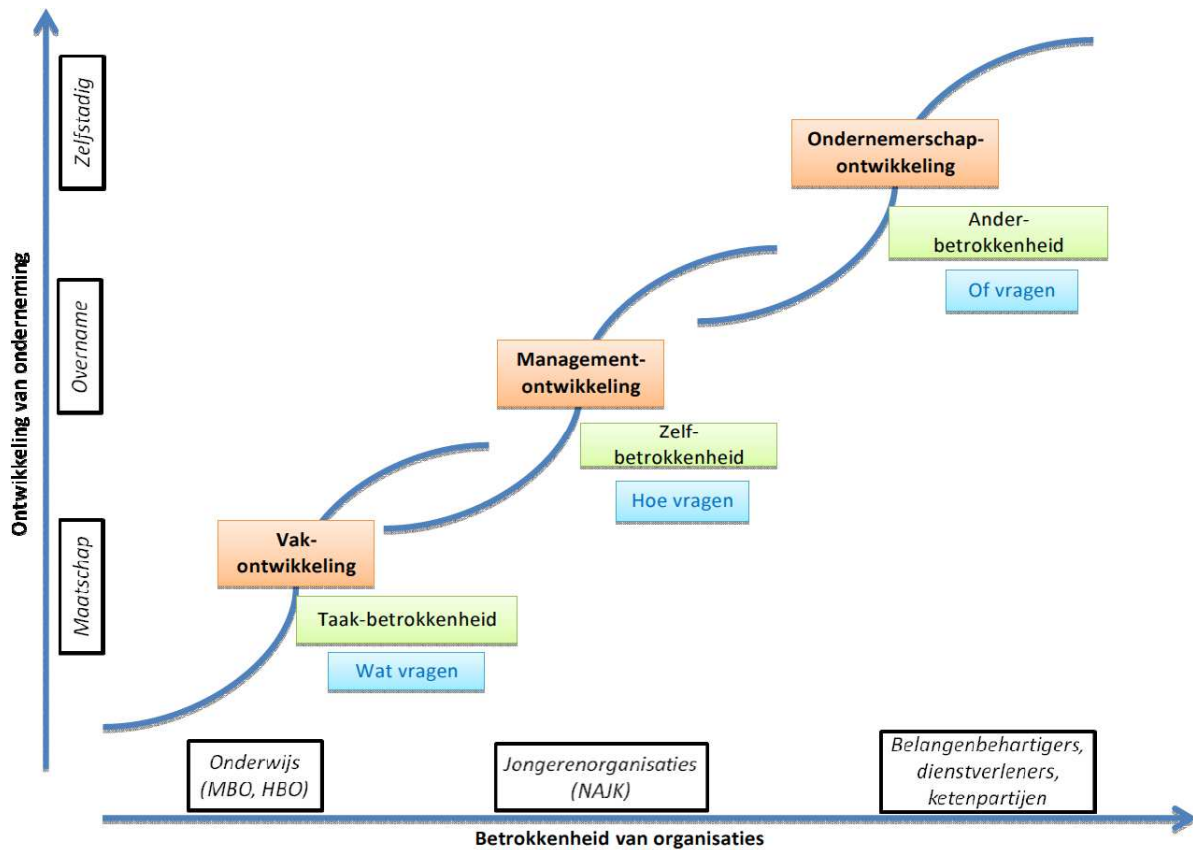
Bij bovenstaand lijstje kan worden opgemerkt dat dit slechts een start is. Het betreft een momentopname, de lijst kan er over 2 jaar weer anders uitzien. Ook kunnen er producten aangevuld, waardoor de lijst potentiële topproducten langer wordt.



Figuur 3.5 Gemaakte selectie van potentiële top-producten voor de Ondernemers Academie uit totale aanbod ondernemerschapspullen.

3.5 Nieuwe figuur leven lang leren

In deze analyse is het oorspronkelijke plaatje van 'leven-lang-leren' uit de position-paper van de Ondernemers Academie gebruikt. Figuur 3.6 is een weergave van een vereenvoudigde versie van de figuur 'leven lang leren'. Door een aantal elementen eruit te halen wordt de figuur rustiger en beter leesbaar.



Figuur 3.6 Vereenvoudigde weergave figuur 'leven lang leren'.

4. Uitgewerkte interviews

CAH Dronten, Erik Hassink en Jos Verstegen

Organisatie: CAH Dronten

Geïnterviewden: Erik Hassink en Jos Verstegen

Interviewers: Noortje van den Berkmortel (LEI) en Wilko Mensink (GIBO Groep)

Datum: 5 juli 2011

Locatie: CAH, Dronten

Erik Hassink:

Coördinator van de major Agrarisch Ondernemerschap.

Deze 4-jarige major kan zowel door studenten van opleiding Tuin- en Akkerbouw, als van de opleiding Dier- en Veehouderij worden gevolgd.

Ik heb vroeger in Wageningen gestudeerd, ben nu al jaren werkzaam op de CAH in Dronten, en vanaf het begin betrokken bij de ontwikkeling en uitvoering van de opleidingsvarianten ondernemerschap. Ik vind het belangrijk dat het onderwijs van de CAH middenin de praktijk van de agrarische sector staat. Het ondernemerschapsonderwijs moet echt en uitdagend zijn en daarom proberen we ook zoveel mogelijk ondernemers bij het onderwijs te betrekken.

Jos Verstegen:

Lector 'Ondernemerschap en Samenleving' van de CAH.

Het lectoraat is een uitvloeisel van de samenwerking tussen de CAH en het LEI (onderdeel van Wageningen UR) op het gebied van ondernemerschap. Bij het LEI ben ik trekker van het BO-programma (Beleidsondersteunend Onderzoek) Ondernemerschap en Innovatie.

Het lectoraat bij de CAH en het BO-programma passen prima bij elkaar, het maakt dat je op het dossier ondernemerschap heel snel kunt schakelen tussen onderwijs en onderwijs.

Als lector ben ik zeer nauw betrokken bij de ontwikkeling en uitvoering van de Master 'Agribusiness Development'. De Master is door de NVAO geaccrediteerd, daar zijn we heel trots op!

Bij de uitvoering van de Master werken we nauw samen met zogenaamde 'master-companies'. Dat zijn internationale bedrijven in de Agribusiness, waar de Master-studenten een deel van de opleiding doen, door middel van het uitvoeren van opdrachten. Ook hier geldt dat een nauwe relatie met de praktijk / het bedrijfsleven erg belangrijk is.

Wat verstaat uw organisatie onder ondernemerschap?

JV. In het boekje van het GKC-programma Ondernemerschap heb ik, samen met Thomas Lans, een bijdrage geschreven over deze vraag. We hebben daarin ons zelf de vraag gesteld of de inhoud van onze publicatie 'De kunst van het zien en het realiseren' van 5 jaar geleden, waarin we zes competentie(gebieden) voor ondernemerschap hebben beschreven, nog steeds houdbaar is.

We komen in die bijdrage tot de conclusie dat het meeste van wat we destijds in dat essay hebben geschreven, nog steeds geldig is. Maar dat er ook wat aanpassingen nodig zijn.

We hebben dat Ondernemerschap 2.0 genoemd. De definitie daarvan is (volgens ons):

"Ondernemerschap is het proactief en gericht betrekken van belanghebbenden uit markt en maatschappij om in overleg de lange-termijn doelstellingen van het eigen bedrijf zo goed mogelijk te verbinden aan de lange-termijn doelstellingen van de belanghebbenden en daarmee wederzijdse betrokkenheid, legitimatie en soms zelfs gezamenlijke middelen te verwerven."

Het gaat dus bij ondernemerschap in toenemende mate om : 1) omgevingsgerichtheid en 2) nieuwe vormen van (coöperatief) samenwerken.

Deze competenties (met name het houdingsaspect hiervan) moeten we in het onderwijs veel nadrukkelijker inbouwen.

Waarom werkt uw organisatie aan ondernemerschap?

Als de CAH één kenmerkend woord op de voorgevel zou moeten plaatsen, zou dat “ondernemerschap” zijn. We zijn een ondernemende hogeschool.

We hebben een pakket aan opleidingstrajecten die daarbij past.

Op alle drie de uitstroomniveaus hebben we op het gebied van ondernemerschap een opleidingstraject:

- Associate Degree, (2 jarig traject, verkort HBO; daarnaast ook 1 jarig traject)
- Bachelor (4 jarig traject, 3 jarig met geschikte MBO vooropleiding)
- HBO-Master

Met dit opleidingsaanbod kunnen we de vraag van en aan ondernemers en ondernemende mensen in de Agrofoodsector goed bedienen.

De instroom voor de major Agrarisch Ondernemerschap is gegroeid naar ca. 75 studenten per jaar (Bachelor), daarnaast ca. 40 voor de AD. De CAH is de enige groene HBO die een compleet opleidingstraject ondernemerschap van 4 jaar aanbiedt (daarnaast 1 of 2 jarige AD trajecten). De doelgroep in deze major is aan het verschuiven. Enkele jaren geleden waren het met name jonge mensen die later het thuisbedrijf willen overnemen: deze groep is gegroeid. Tegenwoordig is er daarnaast ook een groter wordende groep die zelf een bedrijf wil starten: hier wordt de MINOR Ondernemerschap voor aangeboden. Jaarlijks kiezen ca. 25 studenten hiervoor.

Als CAH zijn we ervan overtuigd dat ondernemer-zijn een “HBO-baan” is. Vanwege internationalisering, samenwerking met markt en maatschappij, enz. is het hebben van een eigen onderneming een complex geheel geworden. Op de CAH proberen we jonge mensen hier zo goed mogelijk op voor bereiden.

Verder is de CAH bezig met het opzetten van het Kennis Centrum Ondernemen.

In dit Kenniscentrum worden alle activiteiten op het gebied van kenniscreatie (praktijkgericht onderzoek, lectoraten) en kennisdisseminatie (onderwijs, cursussen en trainingen) samengebracht. In het Kenniscentrum werkt de CAH samen met andere partners op het gebied van ondernemerschap. Het LEI (onderdeel van Wageningen UR) is hierin een belangrijke partner. Het Kenniscentrum Ondernemen van de CAH zal een belangrijke bijdrage leveren aan de Ondernemers Academie van Partners voor Ondernemerschap.

Welke producten heeft u beschikbaar op het gebied van ondernemerschap?

- Major Agrarisch Ondernemerschap in Akker- en Tuinbouw, Dier- en Veehouderij
Dit is een vierjarig traject. Studenten kunnen kiezen tussen meer aandacht voor overname dan wel het starten van een eigen onderneming.
- Bedrijfskunde agribusiness, Akker- en Tuinbouw, Dier- en Veehouderij
 - o Minor ondernemerschap
 - o Minor internationaal ondernemerschapDit zijn minors die studenten van alle opleidingen in het 4^e jaar van de opleiding kunnen volgen.
- Associate Degree: Agrarisch ondernemerschap
Dit is een tweejarig traject. Studenten met een goede MBO-vooropleiding kunnen vanwege 1 jaar vrijstelling het in 1 jaar doen.
Werkenden (b.v. AB-Oost) kunnen dit traject in duale vorm doorlopen, het traject duurt dan 2 jaar.

- Master: Agribusiness Development.
HBO-studenten met de juiste vooropleiding (met name bedrijfskundig) kunnen deze Master in 1 jaar doen. Een belangrijk deel van de opleiding vindt plaats bij zogenaamde Master-companies. De CAH heeft een netwerk van internationale bedrijven in de Agrofoodsector, waar Master-studenten terecht kunnen.
- Daarnaast doet de CAH mee aan het HBO-certificaat Ondernemerschap. Dit is een kwaliteitskeurmerk voor het ondernemerschapsonderwijs op HBO-niveau.
Het Centrum voor Ondernemerschap van de Hogeschool Arnhem en Nijmegen (HAN) is hier de ontwikkelaar van, dit is nu uitgegroeid tot een initiatief waarbij meerdere HBO opleidingen verbonden zijn (mn. HAN, Hanzehogeschool, Hogeschool Rotterdam, Hogeschool Zuyd).

Wat ontbreekt er in het huidige aanbod rond ondernemerschap?

Qua aanbod heeft de CAH het portfolio redelijk compleet.

Toch zijn er wel ontwikkelwensen.

1. Het concept waarbij studenten tijdens de opleiding een eigen onderneming starten verder verbeteren. Gedacht kan worden aan het creëren van een pool van ondernemers-coaches (ondernemers die b.v. al 10 jaar succesvol ondernemer zijn en alle opstartperikelen achter de rug hebben) die de starters begeleiden.
2. Meer betekenen voor ondernemers in de praktijk, dus post-initieel. We zijn daarmee begonnen bij de Associate Degree Agrarisch Ondernemerschap. Maar dat kan nog veel meer. We denken daarbij ook concreet aan samenwerking met NAJK.
3. Met zaken als coaching en intervisie in de opleiding al beginnen. Zittende ondernemers blijken daar veel behoefte aan en baat bij te hebben. In het onderwijs (ondernemers in opleiding) zouden we daar al een begin mee kunnen maken.

Allemaal voorbeelden waarbij de scheiding tussen initieel en post-initieel onderwijs vervaagt.
Anders geformuleerd: die bijdragen aan LevenLangLeren van Ondernemerschap.

ZLTO, Erwin Bouwmans

Organisatie: ZLTO

Geïnterviewde: Erwin Bouwmans (met input van Antoon Sanders bij JOOST)

Interviewer: Noortje van den Berkmortel (LEI)

Datum: 28 juli 2011

Locatie: Den Bosch

Ik heb in Wageningen gestudeerd en ben vervolgens in de voerindustrie gaan werken. Nadat ik 8 jaar bij ABAB heb gewerkt, werk ik nu voor de ZLTO. Binnen ZLTO bedrijfsadvies geef ik leiding aan een aantal bedrijfsadviseurs. Wij adviseren ondernemers bij verandering. Dit kan bijvoorbeeld gaan over omgang met personeel, bedrijfsovername, bedrijfsbeëindiging, het starten van een tweede tak of het bouwen van een nieuwe stal.

Naast mijn functie als ondernemerscoach ben ik ook JOOST-coach. Ik coach ondernemers uit allerlei sectoren. Daarom kijk ik wat minder naar de details en wat meer naar de grote lijnen.

Wat verstaat uw organisatie onder ondernemerschap?

Ondernemerschap is het hebben van competenties om continuïteit te hebben in het bedrijf. Daarin is de markt en het 'in gesprek zijn met de omgeving' belangrijk. Natuurlijk moet het bedrijf voldoende winst maken om voort te bestaan, maar acceptatie vanuit de omgeving om te blijven bestaan is veel belangrijker. Het gaat niet altijd om het geld. Winst is veel minder belangrijk dan de continuïteit. Ondernemerschap gaat om het kijken in een spiegel.

Waarom werkt uw organisatie aan ondernemerschap?

De mens maakt het verschil. De ondernemers zijn de enige die bepalen hoe het met het bedrijf gaat. Voorheen hadden zij een heel andere opdracht: ze moesten vakmanschap tonen om voldoende voedsel te produceren. Dat is nu niet meer zo. Nu is het belangrijk dat het voedsel op een veilige, fatsoenlijke manier wordt geproduceerd.

Ondernemers moeten een License to operate verdienen. Ze moeten met emotie in gesprek gaan met de klant.

Welke producten heeft u beschikbaar op het gebied van ondernemerschap?

In mijn ogen is het belangrijk om in de Ondernemers Academie dingen samen te gaan doen.

Ik maak onderscheid in 3 categorieën:

- Jongeren/jonge ondernemers
- Ondernemers die het bedrijf hebben over genomen
- De vijfenvijftigplussers

Voor de jongeren bieden we het volgende aan:

- JOOST (met bijvoorbeeld een maandelijks excursie en persoonlijke intervisie)
- BONO (waarvan JOOST een onderdeel is)

Voor de ondernemers bieden we het volgende aan:

- Outdoor training
- Ondernemersprofiel. Dit profiel is gericht op de eigen persoonlijke ontwikkelingsmogelijkheden en geeft aan wat voor de ondernemer belangrijk is.
- Ondernemerswiel: de 6 onderdelen van het ondernemerswiel maken samen de onderneming. In een individueel coachingstraject maken we een jaarplan met een ondernemer. Daarin benoemen we wat de stand van zaken nu is en wat het streven is.

Hoeveel personeel is er nu bijvoorbeeld en wat is het streven over een aantal jaar? In het jaarplan leggen we vast hoe de ondernemer hier naartoe kan werken.

- Managementstudiegroep: ondernemers uit dezelfde sector gaan met elkaar in gesprek over een technisch onderwerp. Ook gaan we starten met MVO-scan: we bespreken dan de 6 onderdelen uit het ondernemerswiel.
- Ondernemerskamer: ondernemers uit diverse sectoren (zowel binnen als buiten de agrarische sector) komen bij elkaar. In een ondernemerskamer komen onderwerpen/thema's aan bod die voor alle sectoren van toepassing zijn.
- Uw klant in beeld: om te leren denken vanuit de klant. Het is niet alleen belangrijk wat de ondernemer zelf wil, maar juist ook wat de klant wil. ZLTO Bedrijfsadvies biedt dit traject aan aan individuele ondernemers en in groepstrajecten.

Al deze onderdelen zijn uitgewerkt in de brochure 'Werken aan ondernemen'.

Bij een leven lang leren hoort ook de groep die bezig is met bedrijfsbeëindiging en bedrijfsovername.

- We organiseren een bijeenkomst 'Tijd voor toekomst'. Hier komen zo'n 100 deelnemers per keer op af. Soms houden we een groep over voor de cursus 'Een nieuwe start'. Deze cursus is voor de switchers (2^e tak) en de bedrijfsbeëindigers.
- Bij de vijfenvijftigplussers gaat het over zingeving in het leven. Hiervoor wordt een training 'waarde in 't land' ontwikkeld. De doelgroep zijn bijvoorbeeld directeuren. Ton Duffhues (ZLTO) is bezig met de ontwikkeling van deze cursus. De financiering voor deze cursus is al rond.

ZLTO werkt in (tijdelijke) projecten ook aan cursussen, bijvoorbeeld rond diergezondheid. Het is beter om dit soort projecten niet mee te nemen in deze inventarisatie omdat ze niet structureel worden ingezet.

Wat ontbreekt er in het huidige aanbod rond ondernemerschap?

HAS Kennis Transfer (Anouk van Rossum) heeft een hele mooie training voor ondernemers (de leergang professioneel ondernemerschap). Deze cursus heeft 4 tot 5 blokken. Ondernemers kunnen zelf aangeven welke gedeeltes ze wel of niet willen volgen. De financierbaarheid is hier echter nog een struikelblok. Dit kan worden opgelost door het in te brengen in de Ondernemers Academie. Ik zie mogelijkheden om een JOOST-coach of een ondernemerscoach toe te voegen aan dit traject.

Ik vind het belangrijk dat we binnen de Ondernemers Academie echt iets gaan doen met elkaar. Ik zie het niet zo zitten om op zoek te gaan naar de witte vlekken. In mijn ogen is alles er al. We moeten ons richten op de jongeren en de ondernemers die het bedrijf al hebben overgenomen. Het is belangrijk voor de Ondernemers Academie om klanten te hebben (om deelnemers voor het cursusaanbod te hebben). Daarom zou ik BONO zeker inbrengen in de Ondernemers Academie. Dit traject draait goed en heeft voldoende deelnemers. Het is de kunst voor de Ondernemers Academie om geen onuitputtend aanbod te hebben, maar om de focus te leggen op een paar producten.

LTO Noord, Frits Mandersloot

Organisatie: LTO Noord
Geïnterviewde: Frits Mandersloot
Interviewer: Noortje van den Berkmortel (LEI)
Datum: 10 augustus 2011
Locatie: Zwolle

Frits Mandersloot: Ik ben bij LTO Noord eindverantwoordelijk voor belangenbehartiging van een aantal sectoren. Ik werk sinds 2005 bij LTO Noord. Daarvoor heb ik 25 jaar bij Wageningen UR gewerkt, bij praktijkonderzoek veehouderij. Het huidige contact met ASG (Livestock Research) is nog steeds vrij intensief. Ik ben daarnaast bij LTO betrokken bij de uitvoeringsagenda duurzame veehouderij. Ik ben helemaal aan het begin betrokken geweest bij de Partners voor Ondernemerschap. Ik heb daar een tijd in meegedraaid. Wij liepen als LTO Noord tegen de volgende vraag aan: hoe kan de ontwikkeling die je doet worden doorvertaald naar een grote groep ondernemers? Ik heb het idee dat het profijt ligt bij de ketenpartijen en wat minder bij de primaire ondernemers. Wij hebben er daarom voor gekozen om minder te participeren in de Partners voor Ondernemerschap.

LTO Noord heeft de belangenbehartiging op verschillende manieren ingedeeld (in provincies en in sectoren). Ik ben verantwoordelijk voor de sector belangenbehartiging. Daarnaast houd ik me bezig met een aantal grote landelijke thema's, zoals het landbouwbeleid. Ook ben ik betrokken bij het dossier kennis en innovatie.

Wat verstaat uw organisatie onder ondernemerschap?

Je kunt er een heleboel mooie definities voor bedenken. Ondernemerschap gaat over de ondernemers die nadenken over bedrijfsontwikkeling of bedrijfsbeëindiging, dat ze bewuste keuzes maken welke richting ze opgaan. Dit moeten ze doen wetende dat ze midden in de maatschappij staan. Met een open visie naar buiten toe. Wat past bij mij? Wat past er bij wat er van mij gevraagd wordt? Wat past bij het gebied waarin ik zit?

Waarom werkt uw organisatie aan ondernemerschap?

Bij het opstellen van onze visie als LTO Noord hebben wij duidelijk aangegeven dat wij een ondernemersorganisatie willen zijn. Uit recent ledenonderzoek blijkt dat ook de leden van LTO Noord het 'versterken van ondernemerschap' één van de belangrijkste aandachtsgebieden vinden.

De ontwikkelingen in de sector en in de markt gaan heel snel. Voorheen werden de bedrijven overgenomen omdat vader ook boer was. Dat is nu niet meer zo: de afzet professionaliseert en ondernemers moeten aan de slag met grote vermogens. Wij triggeren onze leden om na te denken waar ze met hun bedrijf naartoe willen. Wij pakken ondernemerschap en ondernemerschapsontwikkeling niet aan als 1 onderwerp. Wij koppelen het aan onderwerpen die ondernemers aanspreken, dit kunnen dus ook technische onderwerpen zijn.

Welke producten heeft u beschikbaar op het gebied van ondernemerschap?

De producten die LTO Noord Advies beschikbaar heeft kunnen het beste worden aangevuld door Wilko Mensink/Jan Breembroek.

Vanuit LTO Noord hebben wij het volgende beschikbaar:

Programma Ondernemer en bedrijf. Speciaal voor onze leden worden in het kader van het Programma Ondernemer en Bedrijf vanaf het najaar 2011 bijeenkomsten georganiseerd over verschillende ondernemerschapsthema's. Per provincie is – oa middels een enquête onder de leden (afdelingen) - geïnterviewd welk(e) thema('s) het meest van toepassing is.

Onze leden moeten dus zelf de specifieke onderwerpen benoemen waar ze mee aan de gang willen. Wij willen dit niet van bovenaf sturen met hele specifieke cursussen.

De thema's per provincie zijn inmiddels bekend:

Provincie	Thema
Groningen	Kansrijk Ondernemen
Friesland	Kansrijk Ondernemen
Zuid-Holland	Locatie
Flevoland	Kansrijk Ondernemen
Drenthe	Kansrijk Ondernemen
Overijssel	Kansrijk Ondernemen
Noord-Holland	Duurzame Energie
Utrecht	Duurzame Energie
Gelderland	Duurzame Energie

In de themabijeenkomsten staat het maken van strategische keuzes voor de ondernemer centraal. Het programma ondersteunt ondernemers bij het leren van elkaar, het inwinnen van informatie en het vinden van de juiste partners. Want, ondernemen doe je niet alleen: Ondernemen doe je samen!

- Wij zijn bezig om de instrumenten Varkensnet en Melkvee Academie om te bouwen naar een business model. Dit willen we graag aanbieden aan ondernemers. Centraal bij deze instrumenten staat: kun je kennis met elkaar delen? Kun je kennis praktisch toepasbaar maken? Wij hebben als LTO Noord een digitaal instrumentarium ontwikkeld waarmee groepen ondernemers ondersteund kunnen worden en waarmee informatie tussen afzonderlijke netten uitgewisseld kan worden. Dit instrumentarium heet AgriConnect. Dat ontwikkelen we en we kijken of we er een business model onder kunnen leggen. Met de thema's die eronder liggen kunnen we het ondernemerschap verder ontwikkelen.
- Wij hebben een werkgeverslijn. Die lijn geeft individueel advies aan ondernemers die met vragen zitten rond werkgeverschap.
- Projecten LTO Noord is een aparte BV, ontwikkelt, leidt en voert verschillende projecten uit op het gebied van ondernemerschap en doet dit veelal vanuit de marktgroep Ondernemer en Bedrijf. Voorbeelden van projecten gericht op ondernemerschap zijn Ondernemende vrouwen Overijssel, Kans Agrariërs Nieuwe Start (KANS) en Gezond (personeels)beleid, maar inderdaad ook VarkensNET, MelkveeAcademie ea. Daarnaast is zij verantwoordelijk voor de leiding over het Programma Ondernemer en Bedrijf zoals eerder benoemd en toegelicht en trekt zij hierin nauw op met LTO Noord, LTO Noord Advies en LTO Vastgoed.
- Daarnaast hebben we als LTO ook projecten met andere partijen, bijvoorbeeld met Wageningen UR. Bijvoorbeeld projecten rond herontwerpen van stalsystemen/stalconcepten ('Het nieuwe veehouden').

In het dossier Kennis en innovatie zoeken we als LTO Noord contact met onderwijs. 1 van de vragen is: hoe kun je de verbinding tussen de sector en het onderwijs zo goed mogelijk realiseren? Wij bieden als LTO Noord echter geen cursussen aan die het onderwijs kan gebruiken.

Wij vinden het belangrijk dat wij een ondernemersorganisatie zijn. Onze leden moeten met andere ondernemers in netwerken kennis kunnen uitwisselen en delen. Wij hebben geen breed cursusaanbod. Wij werken met ondernemersgroepen die onderling kennis kunnen uitwisselen.

Bestuurders krijgen wel een training aangeboden om hun bestuurdersvaardigheden/-competenties te verbeteren. Ik denk echter dat dit buiten deze inventarisatie valt.

De Ondernemers Academie wil een aanbod geven van een totaal cursusaanbod. Vanuit onze kant gezien zou het aantrekkelijk zijn om verbinding te maken met andere partijen (zoals de instrumenten Varkensnet en Melkvee Academie en andere Academies).

De uitdaging zit erin om tot een goed aanbod te komen binnen de Ondernemers Academie. Alle partijen willen herkenbaar zijn naar hun eigen leden en willen sterke producten neerzetten. Het gaat echter om vraaggestuurdheid. De leden vragen er niet om dat ze door iedere partij waar ze lid van zijn worden uitgenodigd voor een cursus. Het gaat erom dat hij kan deelnemen aan een cursus waar hij echt behoefte aan heeft.

Het zou mooi zijn als de Ondernemers Academie brede producten neerzet waar meerdere ondernemers gebruik van kunnen maken en die door de organisaties dan ook aan de ondernemers worden aangeboden.

Moet je echter zover gaan dat je een aantal kant-en-klare producten aanbiedt? Kunnen de ondernemers zelf niet aangeven waar ze behoefte aan hebben? Onze ervaring met de ondernemersnetten is dat het het beste werkt als de ondernemers worden getriggerd om zelf na te denken.

De ondernemers komen er zelf achter dat ze nog een aantal vragen te beantwoorden hebben als ze met andere ondernemers in een traject zitten. De ondernemersvragen moeten leidend zijn. Er moet nog een bewustwordingsproces plaatsvinden over welke vragen dit zijn.

Ik heb vanochtend ook al even zitten googelen naar 'ondernemersacademie'. Ik kreeg heel veel hits, van vele andere 'ondernemersacademies'.

Wat ontbreekt er in het huidige aanbod rond ondernemerschap?

Mijn gevoel zou zeggen dat als ik naar het totale aanbod (agrarisch en niet agrarisch) kijk dat er dan niets ontbreekt. Er is altijd wel een cursus te vinden. Belangrijke vraag is: wat zou je voor ondernemers kunnen betekenen? Met welke vragen lopen zij eigenlijk rond? Dan zijn er altijd wel passende cursussen te vinden.

Het zou leuk zijn als ondernemers richting elkaar aangeven wat wel en geen goede cursussen zijn. Het vinden van het juist passende aanbod kan wel een probleem zijn. Er zijn te veel aanbieders. Het inzichtelijk maken van de kwaliteit van aanbieders, dat zou misschien een goede stap zijn. Kunnen we alle aanbieders een cijfer meegeven? We hoeven niets extra's te ontwikkelen. Dit zou de verwarring alleen maar groter maken.

Je moet altijd zorgen dat de vragen die spelen op een bedrijf en het cursusaanbod kloppen met elkaar.

De aanpak die wij als LTO Noord daarin kiezen is dat we aan groepen ondernemers vragen: welke vragen hebben jullie? Wij vinden het niet noodzakelijk dat we al het aanbod zelf op de plank moeten hebben liggen. Het is belangrijk dat er een partij naar boven komt die het zou kunnen aanbieden. Als het om doorontwikkeling gaat dan moeten de vragen uit de praktijk leidend zijn.

Er ligt veel kennis en ervaring bij partijen. Wil de ondernemer het product wel of niet? De flexibiliteit van het productaanbod is belangrijk. Je zou het kunnen noemen: 'just in time deliverance'. De aanbieders van producten moeten wat flexibiliteit te bieden. Zijn we in staat om vanuit de brokjes die er liggen een passend product aan te bieden? Kunnen we daarmee aan de vraag van de ondernemers voldoen?

Voor de Ondernemers Academie is verbinding met de andere netwerken en academies belangrijk. De vragen van ondernemers zijn eerst technisch van aard. Je kunt hier een stuk ondernemerschap aan koppelen. Natuurlijk zijn er ondernemers die sec op dat thema aanhaken, maar dat is zeker niet de grote groep.

Je zult binnen de Ondernemers Academie met elkaar goed moeten afstemmen wat we gaan wegzetten (welke producten we gaan wegzetten). Als er twijfel bestaat of je iets moet gaan ontwikkelen dan kun je dat beter niet doen. Pas op dat je het aanbod niet over ondernemers uitstort.

Citaverde college, Harry Hermans

Geïnterviewde: Harry Hermans, Citaverde College

Interviewer: Noortje van den Berkmortel (LEI)

Datum: 12 juli 2011

Locatie: Oirschot

Wat verstaat uw organisatie onder ondernemerschap?

Ik maak onderscheid tussen ondernemendheid en ondernemerschap. Ondernemendheid gaat over het nemen van initiatieven en het zien van kansen. Ondernemerschap zie ik meer als: het opstarten van een bedrijf, gaan werken als zzp-er of een bedrijf gaan overnemen.

Waarom werkt uw organisatie aan ondernemerschap?

Het is 1 van de basiscompetenties waarmee wij werken. De leerling moet ondernemerschap of ondernemendheid tonen. Daar gaat je je onderwijsdidactiek op aanpassen.

Het echte ondernemerschap wordt belangrijker omdat we steeds verder van primaire afgaan. De leerlingen kijken steeds breder en zoeken nieuwe sectoren/markten op.

Welke producten heeft u beschikbaar op het gebied van ondernemerschap?

Als ik kijk naar de niveau 4 opleidingen in het MBO:

- Opzetten mini-onderneming. Sommigen hebben het al lang in het curriculum.
- Leren in en uit de praktijk: vraagstellingen uit de sector zijn de basis om activiteiten met de leerlingen te doen. In een aantal gevallen worden ondernemerschapscompetenties gevraagd. Voorbeelden zijn:
 - o Schakelplaats, en daarnaast ook voor andere sectoren
 - o Tune, samenwerking tussen zuidelijke instellingen.
 - o Greenport Business School
 - o In het curriculum zijn een aantal werkprocessen genoemd met een aantal kwalificaties. We willen naar een certificeerbare eenheid ondernemerschap (MBO): zie www.ce-ondernemerschap.nl. Dit initiatief komt vanuit de handelhoek, maar ik verwacht dat het ook een onderdeel wordt binnen de agrarische sector. Je kunt er examen in doen je kunt het meenemen op je diploma. Dit betreft MBO 3 + niveau. Op dit moment wordt gewerkt aan de implementatie. Het zou mooi zijn als je kunt inloggen bij de Ondernemers Academie, waarbij je kunt kijken wat je nog nodig hebt.
- Gewaardeerd Ketengericht ondernemerschap: instellingen werken samen. Het zoeken naar hoe je ondernemerschapscompetenties vormgeeft. De uitdaging ligt in het onderwijs: hoe gaan we dat op school nu doen?

Als je een ondernemende school wilt zijn dan moet je daar dingen voor doen. Wat zijn de kenmerken van een ondernemende school? Er liggen kansen voor ondernemerschap. Daar ligt de basis om met ondernemerschap in MBO en HBO aan de slag te gaan. Er worden nieuwe settings gecreëerd samen met onderzoek en ondernemers uit de regio.

Wat ontbreekt er in het huidige aanbod rond ondernemerschap?

Er worden scans gemaakt rond ondernemerschap. Die brengen alles in beeld. Een veel interessantere vraag is: hoe kun je ondernemerschap bij de studenten of toekomstige ondernemers verbeteren? Hoe kan ik dat doen?

De werkprocessen liggen vast in MBO. Evenals de competenties. Het draait uiteindelijk om talentontwikkeling: wat betekent dat dan, die talentontwikkeling? Hoe kun je ruimte geven/vertrouwen geven in: gaat het goed komen? Wat moet je de leerling aanreiken? Je hoeft niet altijd alles vol te plannen. Goede reflectie geven is de kern.

Hogeschool HAS Den Bosch (Koos Dekker) en HAS Kennis Transfer (Anouk van Rossum)

Geïnterviewden: Koos Dekker (Hogeschool HAS Den Bosch) en Anouk van Rossum (HAS Kennis Transfer)

Interviewer: Noortje van den Berkmortel (LEI)

Datum: 12 juli 2011

Locatie: Hogeschool HAS Den Bosch

Wat verstaat uw organisatie onder ondernemerschap?

Ik zou zeggen: het zien en realiseren van kansen. Bij echt ondernemerschap heb je een hoog gehalte: wij kunnen de wereld maken. Daarnaast is ondernemerschap ook: dromen durven doen.

Ondernemerschap is niet alleen op je eigen bedrijf, ook communicatie met de omgeving is belangrijk.

Ondernemerschap is omgaan met problemen.

Waarom werkt uw organisatie aan ondernemerschap?

Voor de hele economie van belang. In Nederland moeten we het niet hebben van lage kosten of unieke dingen. Wij moeten het hebben van creativiteit. Wij moeten voorloper zijn.

Je moet kijken naar mensen bij wie alles kan. Als je 10 jaar oud bent dan kun je alles. De vraag is: wat kun je doen voor deze mensen om ze over 20 jaar gelukkig te maken? Het zijn mensen die gelukkig worden van ondernemerschap, ze worden geen boekhouder. Dat zijn de functies van de toekomst. Maatschappelijke relevantie is nog wel het belangrijkste. Je kunt het immers niet meer alleen (een bedrijf runnen). Je moet rekening houden met de omgeving, de burgers en ook de bredere omgeving. Je moet mensen betrekken bij je bedrijf. Maatschappelijke discussie aan kunnen en durven gaan.

Wij proberen onze dagstudenten wel eens uit te dagen door ze het volgende voor te leggen: ga als boer nou eens in hartje Amsterdam uitleggen waar je mee bezig bent. Kun je verantwoorden wat je doet? Is het een wij-verhaal (tussen boer en Amsterdammer)?

De ZLTO maakt onderscheid in 3 niveaus:

- We hebben een wereldmarkt met bulk.
- We hebben een lokale markt.
- Daartussen zit de regionale markt.

Wij moeten producten maken voor een grote groep consumenten met een dikke portemonnee. Dat is een opdracht voor de Nederlandse agrarische sector.

Welke producten heeft u beschikbaar op het gebied van ondernemerschap?

Hogeschool HAS Den Bosch heeft de volgende producten beschikbaar:

- De dagopleidingen
 - o Bedrijfskunde & Agribusiness
 - o Tuin- en akkerbouw
 - o Dier- en veehouderij
- Topklas Ondernemen

HAS KennisTransfer heeft beschikbaar:

- Management & Bedrijf
- Cursus: leergang professioneel ondernemerschap

Samen met het Anton Jurgens Instituut bieden we een master aan rond Food & Business (MBJ).

Wat ontbreekt er in het huidige aanbod rond ondernemerschap?

Koos Dekker: de Ondernemers Academie moet zich bedenken: wat wil je leren en in welke fase? En waar ga je dat antwoord halen? Ik geloof er wel in als je dat doet bij ondernemers die 10 jaar ouder zijn dan jezelf. Een aantal dingen waar jij mee worstelt kun je voorleggen aan de ondernemer die dat al heeft meegemaakt. Dit zou de Ondernemers Academie kunnen organiseren. De HAS heeft daarin een netwerkfunctie. Maar hier kunnen ook andere partijen aan gaan bijdragen.

Wat ontbreekt er in het huidige aanbod rond ondernemerschap?

Anouk van Rossum: wij denken met de leergang Professioneel ondernemerschap in te vullen wat er op dit moment nog mist in de markt.

The Greenery, Marc Schoenmakers

Organisatie: The Greenery

Geïnterviewde: Marc Schoenmakers

Interviewer: Noortje van den Berkmortel (LEI)

Datum: 20 juli 2011

Locatie: Wageningen

Wat verstaat uw organisatie onder ondernemerschap?

Omdat we een coöperatie zijn worden wij gevoed door de leden. De leden bepalen het beleid van onze organisatie. Het ondernemerschap van de leden bepaald ook hoe ondernemend de coöperatie is. Ondernemerschap is hoe mensen een bedrijf draaien. De coöperatie is een gezamenlijk bedrijf. Het is soms lastig om alle individuele ondernemers dezelfde kant op te hebben.

Onze ondernemers zijn 'dubbel ondernemer'. Een stukje ondernemerschap staan ze af aan de coöperatie.

Waarom werkt uw organisatie aan ondernemerschap?

Voor ons als coöperatie neem je taken van leden als het ware over. Maar je wilt wel dat de ondernemers ook zichzelf zijn. We willen ook zelfstandige leden. We zoeken ook marktgerichte ondernemers. We willen ons richten op de ondernemers van de toekomst. We willen ondernemers opleiden voor de toekomst. Je wilt de bovengemiddelde ondernemer graag aan je binden.

Welke producten heeft u beschikbaar op het gebied van ondernemerschap?

- Bestuurdersleergang Coöperatie Coforta
- Coforta Green Academie

Je moet deze producten echter niet helemaal los zien van elkaar. We hebben een deel van de bestuurdersleergang recentelijk ondergebracht in de Green Academie.

Via de Ondernemers Academie kunnen we in beeld brengen wat er allemaal al is. Ik zie mogelijkheden voor onderlinge samenwerking. We kunnen ondernemers over sectoren heen bij elkaar brengen.

We hebben binnen de Ondernemers Academie een gezamenlijk doel!

Wat ontbreekt er in het huidige aanbod rond ondernemerschap?

Als ik nu een ondernemer ben: wat zou ik dan missen? Ik denk het overzicht. Wat is nu eigenlijk het aanbod? En wat is voor mij als ondernemer relevant? Wat kan ik bereiken als ik daar naartoe ga? Iedereen (alle ondernemers) hebben het druk. Je moet ze kunnen overtuigen dat het rendabel is. Er is veel aanbod. Als je dat in een samenwerkingsverband kunt doen dan zou ik daar veel voordelen van inzien.

De motivatie van de deelnemers is belangrijk voor het slagen van een cursus. Het gaat om cursussen waar ondernemers bewust naartoe gaan. Het gaat dus bijvoorbeeld niet om het verlengen van de spuitlicentie. Voor vakontwikkeling kun je redelijk makkelijk cursussen maken. De ondernemers zijn tegenwoordig wat beter opgeleid. Ik weet niet of er echt behoefte is aan cursussen voor vakontwikkeling.

Als je kijkt naar grotere boeren/tuinders dan zit je bij de ondernemers. Ik denk dat daar wat mist in het aanbod. Dat zijn ook de drukke mensen, dus die moet je triggeren.

Het initiatief Green Academie is niet nieuw. We willen graag in samenwerking met een aantal andere partijen cursussen aanbieden. Wij hebben ook mogelijkheden om dingen onder de aandacht te brengen bij onze leden. Wij kennen ons ledenbestand en kunnen leden doelgericht aanschrijven.

VION Food, Peter van Balkom

Organisatie: VION Food

Geïnterviewde: Peter van Balkom

Interviewer: Noortje van den Berkmortel (LEI)

Datum: 4 augustus 2011

Locatie: Boxtel

VION heeft geen cursusaanbod zoals anders partijen in de Ondernemers Academie dat wel hebben. Wij zijn een paar jaar geleden wel gestart met 'samen ondernemen'. Dat is een relatiemanagementprogramma. We merkten dat varkenshouders verder van VION af kwamen te staan omdat VION steeds groter werd. Er hebben een aantal veranderingen plaatsgevonden. Zo is de coöperatie Dumeco opgeheven waarbij de varkenshouders werden uitgekocht. Er waren altijd ledenvergaderingen e.d., maar die werden daarmee ook opgeheven. De relatie tussen VION en de varkenshouders richtte zich steeds meer op kosten en opbrengsten. Deze focus op de financiële kant van de zaken was geen goede ontwikkeling. Ieder jaar doen wij een marktonderzoek bij onze varkenshouders. Zij krijgen dan een enquête. Daar kwam uit dat er band minder werd.

Naast het vertegenwoordigers bezoek hebben we in 'samen ondernemen' een aantal zaken opgezet:

1. Leveranciersbijeenkomsten met de directie van VION. Wij gaan dan naar een zaal met varkenshouders. Soms komen alle varkenshouders uit een gebied (ongeveer 100 tot 150 deelnemers). We organiseren dan 5 bijeenkomsten (in iedere regio 1). We bereiken daarmee een goede 500 leveranciers. We hebben er 3000 in totaal. Deze leveranciersbijeenkomsten organiseren we jaarlijks. Daarnaast hebben we ook kleinere bijeenkomsten met 25 tot 30 varkenshouders. Met deze groepsgrootte kun je echt in discussie gaan (tussen directie en varkenshouders).
2. Wij zijn 6 jaar geleden begonnen met farmersnetanalyse. Met dit digitale systeem kunnen varkenshouders classificatie gegevens van de varkens opvragen. 93 tot 95% maakt hier ook daadwerkelijk gebruik van. Op dit moment doet 85% mee om de varkens ook digitaal op te geven. In het begin versterkten we informatie, later zijn we ook informatie gaan vragen. Bij het afleveren van de varkens speelt farmersnetanalyse een belangrijke rol. Inmiddels gaan we ook digitaal afleveren. 2 keer per jaar analyseren we alle gegevens, dit levert voor ons interessante informatie op.
Vervolgens gaan we in gesprek met onze 500 key-accounts. Dit zijn de 500 varkenshouders die volwaardig met hun bedrijf bezig zijn. Onze buitendienst gaat om tafel zitten met de varkenshouder en/of een voerleverancier en/of de dierenarts. Wij kunnen de geanalyseerde gegevens aandragen. Wij kunnen zaken signaleren, maar de varkenshouder is zelf verantwoordelijk voor de keuzes die hij vervolgens maakt.
3. In 'profitgroepen' proberen we met groepsinterviews mensen op niveau gedachten te laten uitwisselen. Dit doen we met groepjes van 15 tot 20 gelijkgestemden. Het zijn dus bijvoorbeeld tussenpersonen, vermeerdereaars, welfareleveranciers of jonge ondernemers. De groep met jonge ondernemers hebben we pas 1 keer in het groot gehouden (100 deelnemers). Het zijn ondernemers tussen de 18 en 35 jaar. Ze hebben het bedrijf nog niet overgenomen. Dit was goed bevallen. Het was een hele leuke dag. We proberen met interview en interactie om de focus van de prijs af te krijgen.
4. Daarnaast hebben we de 'standaardactiviteiten', zoals:
 - Het omgaan farmernet
 - Beurzen
 - Provisie: blad dat we 6 keer per jaar uitbrengen
 - Relatiegeschenk
 - Meewerken aan open dagen bij varkenshouders

Bovengenoemde zaken horen allemaal bij de strategische stap om het relatiemanagement te verbeteren. We proberen het totale rendement te verbeteren door het draagvlak tussen VION en varkenshouders te verbeteren.

Ik ben met het idee gekomen dat zonen van boeren boer worden. Nu het financieel allemaal moeilijk is, dan is dat allemaal minder vanzelfsprekend. Een bedrijf heeft veel vrijheidsgraden. Nu is het echt kiezen: 'ik wil ondernemer worden'. Voorheen rolden varkenshouders erin.

Als we echt iets samen willen doen in de Ondernemers Academie, laten we dan ieder 5 boeren uitnodigen. Laten we vanuit iedere sector 5 ondernemers uitnodigen en met die mensen een cursus doen. We hebben KLAS een aantal keren gedraaid.

Als je varkenshouders mee laat kijken bij andere ondernemers (bijvoorbeeld melkveehouders) dan krijg je hele interessante gesprekken. Iedereen komt weer problemen tegen. Er zit meerwaarde in de uitwisseling.

Wat heeft iemand nodig in de eigen fase van ontwikkeling (maatschap, overname zelfstandig enz.)?

De groep is een gemêleerd gezelschap. Je moet ze bewust bij elkaar zetten of juist niet. De Ondernemers Academie moet cursusaanbod hebben dat aansluit bij de fases. En niet zo dat er door de bomen het bos niet meer te zien is. Ik ben voorstander van kwalitatief goede cursussen. De varkenshouders zijn moeilijk in de zaal te krijgen.

De Ondernemers Academie is eigenlijk het vervolg op het onderwijs. Je hebt in beeld waar ze vandaan komen. Ik denk dat we gericht moeten kijken naar de groep van 1000 varkenshouders. Dit is eigenlijk maar een kleine groep. Die 1000 varkenshouders kun je indelen in 5 groepen waardoor het alweer een stuk overzichtelijker wordt. Je kunt per ondernemer in beeld brengen hoe of wat (leeftijd, achtergrond, behoefte). Het zal moeilijk zijn om deze lijst up-to-date te houden. Je kunt varkenshouders gaan volgen om te kijken hoe die je wilt ondersteunen met cursussen. Ik vind het een simpel verhaal. We moeten nog wel nadenken over de coördinatie. Het besef dat de groep maar heel klein is moet bij een aantal mensen nog wel komen.

Ik ken het huidige cursusaanbod niet zo goed. Ik weet wel dat er een groot verschil is tussen de cursussen. We moeten passende cursussen aanbieden. Ik vind dat de kwaliteit goed moet zijn en het aanbod beperkt.

Het continue leren: ik denk dat je leert door ervaring en dat je dit op niveau kunt brengen door casussen in cursussen. Het is dus eigenlijk een mengeling tussen praktijk en cursusaanbod. Een cursus kan wat mij betreft ook een intervisie tussen varkenshouders en melkveehouders zijn. Voorheen was het alleen een studiegroep. Dat is het mooie van de moderne tijd: dat we alles kunnen bundelen.

Na de bedrijfsovername komt ondernemerschap pas echt aan bod. Maar het moet er natuurlijk wel inzitten. Iemand die geen ondernemer is, wordt het met zijn 40 jaar ook niet meer. Het ondernemerschap moet ook voldoende aan bod komen bij het onderwijs en NAJK. Aandacht voor voorin in de ontwikkeling van de persoon. Later kan dat nog wat specifieker. Je wilt ze wat bijbrengen: zelfbewustzijn, omvang met omgeving, personeel enz. Ondernemerschap is heel breed.

Wat zijn de competenties om ondernemer te kunnen zijn? Een ondernemer moet doelen kunnen stellen en realiseren. En hij moet daar ook bewust van zijn. Ondernemerschap is als iemand zijn bedrijf wil ontwikkelen, daar een visie voor heeft en dat kan vertalen in een uitvoerbaar plan. Hij kan zijn visie realiseren in fysieke acties. Ik heb me niet verdiept in de competenties die daarbij komen kijken, maar het kunnen realiseren van zaken, het kunnen luisteren en zelf bewust zijn zijn enkele onderdelen. Hoe ga je dat ontwikkelen en hoe ga je daarop de cursussen ontwikkelen?

Ondernemers moeten kansen in de markt kunnen zien (we gaan toch af van de bulkproductie) en zich bewust zijn van voedselveiligheid en duurzaamheid. Een varken komt als lapje vlees op het bord van de consument te liggen. De ondernemer moet de verantwoordelijkheid nemen in het proces en zijn rol daarin kennen. Samenwerken met anderen is ook belangrijk: je hoeft zelf niet alles te weten.

Je kunt gebruik van maken van adviseurs, andere ondernemers en cursussen. Je kunt het ook heel zwaar wegzetten, maar dat hoeft niet. Het moet ook leuk zijn en attractief.

Ondernemerschap hoeft niet altijd groots te zijn (een voorbeeld zoals Heineken). De ondernemer moet het kunnen betrekken op zichzelf en op zijn eigen bedrijf. Continuïteit is een belangrijke factor. Het is niet zo dat je even een bedrijf opzet voor 3 jaar in de agrarische sector. Daar moeten we het pakket van trainingen dus wel op richten. Op de wijze waarop onze ondernemers ondernemen. Ik kwam me wel iets voorstellen bij leren-lang-leren.

De vergaderingen van de stuurgroep van de Partners zijn soms wat abstract. Ik ben heel praktisch bezig. Ik begin bij onze praktijk: laten we vanuit de varkenshouders vertrekken. Laten we die 1000 varkenshouders in kaart brengen. Ik denk dat er witte vlekken zitten in het cursusaanbod bij de ondernemerschapsfase na de bedrijfsovername.

Ik ben voor een gedegen voorbereiding. Iedere partij is natuurlijk vrij om een cursus aan te bieden. Wij kunnen het als Ondernemers Academie wel reguleren. Laat de varkenshouders zien welk pakket we aanbieden en hoe die in elkaar steekt. Begin met een beperkt aanbod. Laat zien wat je hebt en van welke kwaliteit. Is certificeren een optie? De ondernemer kan in elke fase cursussen doorlopen. Dan heeft het niet gelegen aan de informatie die hij binnen heeft gekregen, i.p.v. dat hij in is gerold.

Hoe gaan we het ontsluiten? Via een website? Als er 150 cursussen in staan dan is er geen overzicht meer. Daar ben ik geen voorstander van. En alleen een website is niet goed genoeg. Het is de kunst om binnen de Ondernemers Academie niet te lang te praten, maar om het wel goed voor te bereiden. Deze voorbereiding is het creëren van draagvlak. De partijen in de Ondernemers Academie kunnen de cursussen bij hun leden wegzetten. Kijk samen met partijen zoals ZLTO en Rabobank hoe je dit kunt doen. Wij kunnen daar wel een bijdrage aan leveren. Wij kennen onze varkenshouders.

Het thema duurzaamheid is nu actueel. Als meerdere ondernemers een cursus hebben gevolgd rond dit thema dan wordt de behoefte kleiner. Je gaat samen met onze ondernemers opschuiven in de tijd. Wij gaan als VION de punten die ik hierboven beschrijf niet veranderen (leveranciersbijeenkomsten, farmersnet, profitgroepen). Ik doe wel ideeën op in de Ondernemers Academie die ik gebruik. Het heeft invloed op elkaar omdat ik gesprekken heb met bijvoorbeeld FrieslandCampina en ZLTO.

Ik heb geen idee hoe de toekomst van de Ondernemers Academie eruit ziet. Ik weet wel dat wij als VION een marktaandeel hebben van 50%. Wij doen grote programma's te doen. Wij kennen onze ondernemers. Wij hebben ze allemaal in het bestand zitten en kunnen ze aanschrijven. Je hebt dan in beeld wie het zijn. Je kunt dan heel gericht mensen kunnen benaderen.

Tip voor deze inventarisatie: ga ook langs bij universiteiten (bijvoorbeeld Rotterdam). Zij doen hele interessante dingen.

Het aantal agrarische ondernemers neemt iedere 10 jaar met 50% af. En daarom moet de kwaliteit van het cursusaanbod omhoog. Ik heb ervaring met het begeleiden van overnames en het consolideren van bedrijven. VION is gegroeid naar groter marktaantal. De kwaliteit moest bij ons ook omhoog. De ondernemers professionaliseren wel, maar de economie tikt nu heel hard mee. De niet ondernemende agrarisch ondernemen vallen nu ook af. We moeten eruit halen wat erin zit. We moeten door ontwikkelen zodat we meekunnen met de internationale markt.

NAJK, Wilco de Jong

Organisatie: NAJK

Geïnterviewde: Wilco de Jong

Interviewer: Noortje van den Berkmortel (LEI)

Datum: 19 juli 2011

Locatie: Nijeholtwolde

Wat verstaat uw organisatie onder ondernemerschap?

Ondernemerschap is keuzes maken, stappen maken in je bedrijf die jou meer rendement opleveren en plezier geven in je werk. Sommigen zeggen dan ondernemen risico nemen is. Je kunt echter ook ondernemen zonder risico's te nemen. Ondernemerschap in de landbouw is 'simpel' te noemen. In verhouding hoef je weinig na te denken over markt. Wij hoeven geen marktonderzoek te doen. In de landbouw speelt bij ondernemerschap wel mee dat je financiële risico's moet durven nemen. En aan de andere kant moet je voor dat risico zekerheden inbouwen. Richting de toekomst toe zal de marktsituatie steeds fluctuerender worden.

Waarom werkt uw organisatie aan ondernemerschap?

We willen jongeren bewust maken van de eventuele stap die ze gaan nemen. Waarom maak je keuze om boer of tuinder te worden? Vroeger was een goede vakkennis en de juiste mentaliteit al heel wat. Nu moet je ook risico's durven te nemen. Ga je die keuze maken? En waarom? Het bedrijf is altijd een deel van je leven en daar hoort ondernemerschap bij. Ondernemerschap wordt alleen maar belangrijker.

Welke producten heeft u beschikbaar op het gebied van ondernemerschap?

Wij bieden onze leden ons netwerk aan en daarnaast het traject 'Bewust ondernemen':

- Als je 18 bent dan wordt je bijvoorbeeld lid van het regionale AJK. Wij kunnen als NAJK dan ons landelijke netwerk aanbieden. Als 18 bent dan denk je aan trekkers en koeien melken. Meestal zit je dan nog niet in de fase waarbij je nadenkt over een vraag als: hoe draait het bedrijf waar ik werk met mijn ouders? Als je jongeren bij elkaar zet in groepen, gaan ze met elkaar in discussie. Je wisselt ervaringen met elkaar uit. Er zijn volop mogelijkheden om mensen van binnen en buiten de sector uit te nodigen. Het is een leerschool, een continu proces.
- Bewust Ondernemen bestaat uit de onderdelen:
 - Cursussen financieel inzicht en BONO (NAJK)
 - Rabo Opvolgers Perspectief (Rabobank)
 - JOOST (ZLTO en LTO)

Er zitten verschillen tussen de cursussen financieel inzicht en BONO. BONO gaat een stapje verder. Hier ga je naartoe als je al eens een boekhoudrapport hebt open geslagen. Als je nog alles weet op dit gebied, dan volg je eerst de cursus financieel inzicht. In het Rabo Opvolgers Perspectief wordt er echt een spiegel voor gehouden.

JOOST gaat nog een stapjes verder. Hier kun je mee starten als je kennis hebt gemaakt met je bedrijf en jezelf. Als je niet weten hoe je verder wilt, dan kun je met JOOST in gesprek. Dit totale traject gaan van breed naar piramidevorm. Je komt steeds dichterbij de persoon.

Wat ontbreekt er in het huidige aanbod rond ondernemerschap?

Jonge ondernemers die er open voor staan om het te gaan doen. Als je wat wilt, dan kun je alles wel regelen. Daarvoor moet je een stap zetten. Stap-op-maat naar een leertraject voor jezelf. Bewust wording van het feit dat je als je van school komt, dat je dan alles niet weet. Je ontwikkelt wel mee, maar het kan sneller. Iedere medewerker gaat elk jaar 2 keer op training. Je wordt continue bijgehouden. Als je echter zelfstandig ondernemer bent, dan is er niemand zegt dat jij dat moet doen. Dit zou eigenlijk wel moeten, daar is echt nog winst te halen. Er zou meer druk moeten zijn vanuit de omgeving om dat te gaan doen.

Je zou eigenlijk mensen moeten krijgen die al op jongere leeftijd bezig gaan om actief trainingen te volgen. Ik weet niet precies waar dit aan ligt, dat dit nu niet het geval is. Of het aanbod is niet aantrekkelijk genoeg of ze kunnen het niet vinden. Of ze zien niet de reden om te doen? Ikzelf heb ook niet de keuze gemaakt om dat te doen. Dat is ook een leerproces.

Er zou een voorzichtige dwang van organisaties om ons heen moeten zijn. De adviseur zou kunnen vragen: heb jij van het jaar wel een training gevolgd? Laat maar zien dat dat ook heel normaal is om trainingen te volgen. Je blijft jezelf. Zo kijk ik er tegenaan. Misschien moet je aanbod maken van carrièreontwikkeling.

Wat zijn de behoeftes? Die worden steeds groter. Je moet in discussies kunnen gaan met je boeren. In communicatie is nog heel veel te winnen: met je ouders, medewerkers, erfbetreders. Er is nog veel te leren.

NCR, Linda de Bie

Organisatie: Nationale Coöperatieve Raad voor de land- en tuinbouw (NCR)

Geïnterviewde: Linda de Bie (NCR)

Interviewer: Wilko Mensink (GIBO Groep)

Datum: 13 juli 2011

Locatie: NCR, Utrecht

Wat verstaat uw organisatie onder ondernemerschap?

De NCR richt zich op 'coöperatief ondernemerschap'. Hieronder verstaan wij een vereniging die een onderneming exploiteert t.b.v. de leden door met die leden zaken te doen met als doel om in bepaalde economische behoeften van haar leden te voorzien. Hierbij is het van belang dat er volwaardige deelname van de leden aan de besluitvorming is en dat de onderneming op duurzaamheid en de lange termijn is gericht.

Waarom werkt uw organisatie aan ondernemerschap?

Wij stimuleren coöperatief ondernemerschap, gezien we een coöperatiekenniscentrum zijn waarbij het vergaren van kennis rondom coöperatief ondernemen en het benutten van die kennis ten gunste van onze leden ons doel is.

Overige activiteiten:

- Colleges CAH Dronten, Inleiding Coöperatie. 4^e jaars studenten, ca. 20 studenten per jaar, gegeven door L. de Bie. Tijdens minor: Besturen en Ondernemen.
- Gastcollege CAH Dronten: international master, in 2010 gestart met internationale studenten. Zal jaarlijks plaats gaan vinden.
- NyVU Executive MBA. Keuzemodule Coöperatie en Ondernemerschap. Jaarlijks 25 personen (managers, directeuren, ondernemers, bestuurders). Gem. lft: 40 jr. Kerndocent: Gert van Dijk. Ruud Galle gastdocent. Contactpersoon: Christel Smits. Info: <http://www.nyenrode.nl/Education/MBA/MBAFF/Pages/Default.aspx>
- Divers colleges op CAH Dronten (strategie) en HAS Den Bosch (Verdieping in de agri-business) in de planning voor 2011.

Organisatie: Nyenrode Business Universiteit

Geïnterviewde: Laurien Stakenburg-Kooij

Interviewers: Linda de Bie

Datum: 26 juli 2011

Locatie: Breukelen

Wat verstaat uw organisatie onder ondernemerschap?

Nyenrode vindt ondernemerschap belangrijk, maar alleen als onderdeel van een drietal eigenschappen: leiderschap, ondernemerschap en rentmeesterschap (stewardship), die alleen in combinatie leiden tot verantwoord, geëngageerd en duurzaam ondernemerschap.

Waarom werkt uw organisatie aan ondernemerschap?

Sinds 1946 is de missie van Nyenrode te werken aan ondernemerschap. Het is een belangrijke maatschappelijke bekwaamheid die leidt tot individuele en collectieve welvaart en welzijn.

Stichting StartLife, Gitte Schober

Organisatie: Stichting StartLife

Geïnterviewde: Gitte Schober, directeur StartLife en projectcoördinator Dafne

Interviewer: Wilko Mensink (GIBO Groep)

Datum: 27 juli 2011

Locatie: Wageningen

Wat verstaat uw organisatie onder ondernemerschap?

Voor StartLife betekent kennisvalorisatie “het proces van waardecreatie uit kennis” door kennis geschikt en/of beschikbaar te maken voor economische en/of maatschappelijke benutting en te vertalen in concurrerende producten, diensten, processen en nieuwe bedrijvigheid.

Ondernemendheid, het zien en benutten van kansen, en ondernemerschap, het in een economische context creëren van hoogwaardige producten en diensten gebaseerd op wetenschappelijke inzichten, zijn de kerntaak van kennisvalorisatie.

StartLife richt zich op het hele proces van bewustwording en het ontwikkelen van ondernemerscompetenties (ondernemendheid), van de eerste ondernemerskriebels (ondernemende attitude) bij studenten tot en met de individuele coachingstrajecten van start-up bedrijven.

Waarom werkt uw organisatie aan ondernemerschap?

Stichting StartLife wil hét ondernemersloket worden in het domein agro, food en leefomgeving; de stichting is een samenwerkingsverband en door samen te werken in strategische allianties. StartLife sluit zich daarvoor aan bij de FoodValley 2020 Ambitie en de ambitie van Ontwikkelingsmaatschappij Oost Nederland NV in de regio en landelijk bij ontwikkelingen rond ondernemerschap samen met haar partners.

Welke producten heeft u beschikbaar op het gebied van ondernemerschap?

1. Onderwijsactiviteiten in het Centre of Entrepreneurship
2. Scouting, screening en begeleiding van starters
3. Verstrekken van leningen en financiële ondersteuning uit het Pre-Seed Fund en het Proof of Concept Fund
4. Ontwikkelen en onderhouden van (kennis)netwerken voor de agro food en leefomgeving en een community of practice van preferred suppliers
5. Ontwikkelen en aanbieden van incubator faciliteiten
6. Ondersteunen van de science park ontwikkelingen met name voor startende bedrijven

Wat ontbreekt er in het huidige aanbod rond ondernemerschap?

Samenwerken met Erasmus Rotterdam Universiteit, daar denk ik over na. In 2012 wil mevr. G. Schober dat opzetten, maar dan voor Agro Food.

Wat ontbreekt er in het huidige aanbod rond ondernemerschap?

De mogelijkheid voor een stage (4 of 6 maanden) of afstudeervak op een ondernemerschap probleem. Ondernemerschap is geen wetenschap dus daarom mag dat niet binnen Wageningen UR.

GIBO Groep / LTO Noord Advies, Jan Breembroek

Organisatie: GIBO Groep / LTO Noord Advies

Geïnterviewden: Jan Breembroek/Derk Pullen

Interviewers: Noortje van den Berkmortel (LEI) en Wilko Mensink (GIBO Groep)

Datum: 6-7-2011/30-8-2011

Locatie: GIBO Groep Arnhem

Wat verstaat uw organisatie onder ondernemerschap?

Heel kort gezegd is ondernemerschap het inzetten van je zakelijke netwerk om je ondernemersdoelen te realiseren.

Essentieel hierbij is dat ondernemers hun doelen kennen (op basis van missie en visie), zichzelf en hun bedrijf kennen (sterke-/zwakteanalyse) en hun omgeving kennen (kansen en bedreigingen). Door vervolgens helder te krijgen op welke wijze doelen behaald kunnen worden (strategie) is de basis gelegd voor ondernemerschap. Het is belangrijk steeds goed na te denken wie op welke wijze een bijdrage kan leveren aan die strategie.

Waarom werkt uw organisatie aan ondernemerschap?

Ons motto: "Als ondernemen je leven is". Onze klanten zijn ondernemers in hart en nieren. Voor hen is ondernemen een manier van leven. De continuïteit van hun bedrijf is ons doel. Als sparringpartner combineren we daarbij de deskundigheid van een landelijke kennisorganisatie met maatschappelijke betrokkenheid en kennis van de lokale markt. Wij zijn een toekomstgerichte organisatie. We werken aan de toekomst van onze klanten. Een goede administratie en correcte belastingaangifte zijn belangrijke elementen voor een bedrijf, maar het verschil hangt samen met ondernemerschap: het tijdig signaleren van ontwikkelingen, inschatten van kansen en handelen.

Welke producten heeft u beschikbaar op het gebied van ondernemerschap?

Afgelopen 2 jaar aangeboden:

- Uw Passie en Pressie in Beeld,
- Kansrijk ondernemen in de akkerbouw,
- Bewust Ondernemen (NAJK),
- Div workshops voor ondernemers o.a. ROM, Bedrijfsopvolging en Pricing voor MFL

Welke activiteiten worden op dit moment nog aangeboden?

- Kansrijk Ondernemen, Bewust ondernemen (NAJK), diverse workshops
- Begeleiding veehouders bij oplossingen op bedrijfsniveau, gericht op mestverwerking, vergisting en nieuwbouw stal

Welke top 3 producten wilt u dat we bespreken?

- **Kansrijk Ondernemen,**
Kansrijk Ondernemen is de laatste training die we hebben aangeboden, in dit geval samen met de Rabobank (tot voorjaar 2011). Het staat voor een aanpak, een manier van werken. In groepen worden ondernemers getraind in het opstellen van een eigen ondernemersplan, dat past bij hunzelf (persoonlijk als ondernemer) dat past bij hun bedrijf (resultaten uit het verleden als basis) en dat op eerlijke manier rekening houdt met realistische kansen en bedreigingen vanuit de omgeving en de markt. Deze manier van werken is door de GIBO Groep toegepast in samenwerking met vele verschillende organisaties zoals Rabobank, DCA, LTO Noord Advies en LEI. De waardering in een rapportcijfer van de in totaal meer dan 1.000 deelnemende ondernemers was gemiddeld ver boven de 7, met uitschieters naar boven van groepen die gemiddeld een 8,5 gaven.

- **Workshop Pricing MFL**

De workshops pricing wordt besproken omdat het een hele frisse aanpak kent. De kern van deze training is dat ondernemers goed nadenken over hun aanbod.

Vervolgens bieden zij iets aan aan afnemers (in welke vorm dan ook), waarbij ze niet vooraf de prijs hard vastleggen, maar afnemers na afloop laten bepalen welk bedrag ze het product of de dienst waard vinden. Deze training is met name interessant voor ondernemers die hun afzet zelf regelen, op zoek zijn naar mogelijkheden in een niche van de markt etc.

- Bewust ondernemen (NAJK), (voor meer info zie uitwerking NAJK)

Wat ontbreekt er in het huidige aanbod rond ondernemerschap?

Het huidige aanbod is veelal gericht op inzetten van de hulpmiddelen, zoals een bedrijfsplan maken. Terwijl ondernemers, praktisch als ze zijn, iets willen realiseren. Het is daarom belangrijk het aanbod van cursussen heel praktisch te maken. Ander element is de zelfwerkzaamheid van ondernemers. Het bestaande cursusaanbod is vaak sterk gericht op het overbrengen van kennis, in plaats van deelnemers laten leren en begrijpen door ze zelf het werk te laten doen. Juist door ondernemers te begeleiden in te zetten op zelfwerkzaamheid leren ze veel meer dan wanneer iemand vertelt hoe het moet.

Ander element is dat het cursusaanbod heel erg versnipperd is. Iedereen bedenkt zelf iets nieuws en zet het met veel energie en de beste bedoelingen in de markt. Er zijn goede kansen als in coalities het beste uit het bestaande aanbod door partijen wordt aangeboden. De werving van deelnemers die ook bij elkaar passen en bij het aanbod passen is meestal de achilleshiel van goed aanbod.

LLTB / Arvalis, Jan van Cruchten

Organisatie: LLTB Arvalis

Geïnterviewde: Jan van Cruchten

Interviewer: Noortje van den Berkmortel (LEI)

Datum: 22 augustus 2011

Locatie: Roermond

Als Arvalis zijn wij een dochterbedrijf van de LLTB. Wij zijn de uitvoeringsorganisatie van de LLTB. Bij hebben 6 afdelingen: adviseurs, bouwkundigen, juristen, makelaars, projecten en SubsidiePoint. Wij werken vanuit 4 locaties in de provincie Limburg en hebben ongeveer 70 medewerkers. Wij zijn de afgelopen jaren behoorlijk gegroeid.

Wij werken vooral voor individuele agrarische ondernemers. We adviseren regelmatig op het gebied van wet- en regelgeving. Hoe moeten bepaalde procedures worden uitgevoerd? We zijn betrokken bij de aankoop- en verkoop van bedrijven, grond en productierechten. Bij projecten gaat het op het opzetten van nieuwe ontwikkelingen. Bijvoorbeeld op het gebied van duurzame energie en verbrede landbouw. Subsidiepoint hebben we opgezet samen met ondernemend Limburg. Dit hebben we gedaan omdat bleek dat Limburgse ondernemers minder dan gemiddeld gebruik maken van subsidiemogelijkheden.

Wat verstaat uw organisatie onder ondernemerschap?

De vraag is altijd: zit het management erin of niet? Het ondernemen is het ontwikkelen van het bedrijf en inspelen op nieuwe ontwikkelingen. Bij Arvalis maken we bijvoorbeeld een ondernemingsplan voor een bedrijf. Je probeert de strategische beslissingen voor het bedrijf daarin zo goed mogelijk neer te zetten. Maar strategische, tactische en operationele beslissingen lopen op zijn bedrijf heel erg door elkaar. De diverse beslissingen blijven op en neer pendelen.

De ondernemers hebben ergens in de hoek een lamp branden. Daar willen ze naartoe. Gaandeweg zal blijken wat zich voordoet. Hij wil daar uiteindelijk naartoe werken.

Waarom werkt uw organisatie aan ondernemerschap?

Het is een noodzaak om ondernemerschap te versterken. Over een aantal jaren zit het gemiddelde bedrijf nog beter in elkaar dan nu, het niveau stijgt. Daarnaast is er de ontwikkeling dat de bedrijfsomvang toeneemt en het aantal bedrijven afneemt. De ondernemer moet mee ontwikkelen in de ontwikkeling van zijn bedrijf. De ondernemer kan niet hetzelfde blijven doen. Het verandert helemaal. Je moet keuzes maken. Je moet soms ook met medewerkers gaan werken. Je moet op een andere manier het bedrijf gaan aansturen. De maatschappij verandert. De eisen die aan de ondernemer gesteld worden, zijn steeds hoger. We moeten steeds meer ondernemersgericht zijn, de technische vaardigheden worden in verhouding steeds minder belangrijk.

Welke producten heeft u beschikbaar op het gebied van ondernemerschap?

LLTB verzorgt de belangenbehartiging, Arvalis doet de begeleiding van individuele ondernemers. Ons belangrijkste product als Arvalis is het aanbieden van individuele begeleiding/advisering. Daarnaast verzorgen we als LLTB en Arvalis inleidingen voor studieclubs en organiseren wij zelf jaarlijks ook een aantal bijeenkomsten voor ondernemers.

Daarnaast hebben we nog een aantal cursussen, die bijvoorbeeld gaan over bedrijfsovername, energie, risicobeheer en bedrijfshandel. De onderwerpen van de cursussen hangen af van de projecten waar we aan werken.

Wat ontbreekt er in het huidige aanbod rond ondernemerschap?

Als ik kijk naar hoe het een aantal jaren terug was: dan denk ik dat ondernemers op dit moment veel minder cursussen volgen. Indertijd waren die gesubsidieerd. Een paar duizend euro voor een cursus is te duur voor een ondernemer. De ondernemer pakt het niet meer gestructureerd op. Hij gaat shoppen bij allerlei groepen/instanties om zich de kennis eigen te maken. Het is niet dat er onvoldoende aanbod is. De ondernemer is niet direct bereid om te investeren in structurele opleiding. In het bedrijfsleven gaan mensen wel ondernemersvaardigheden opkrikken door cursussen of trainingen. In de agrarische sector gebeurt dat niet of nauwelijks. Als we dat naar een hoger niveau willen brengen, dan zouden we stimuleringsprogramma's moeten hebben. Je zou cursussen/trainingen moeten subsidiëren zodat het haalbaar is voor een bedrijf om eraan mee te doen.

Individuele advisering is ook duur, maar het zit heel dicht bij zijn eigen bedrijf. Een investering in eigen persoon gebeurt te weinig.

SSG, Ruud Huirne

Organisatie: Social Sciences Group, Wageningen UR

Geïnterviewde: Ruud Huirne

Interviewer: Noortje van den Berkmortel (LEI)

Datum: 25 augustus 2011

Locatie: Wageningen

Vernieuwen en innoveren rond ondernemerschap

Ik denk dat we tot nu toe veel bereikt hebben. Ondertussen is een grote groep van onderzoekers en bedrijven bij het onderwerp ondernemerschap betrokken, en dat is een grote verdienste. Maar ik maak me ook zorgen over de toekomst. Zijn we voldoende vernieuwend? Zijn we helemaal bij de tijd? Ik hoor maar weinig dat men concepten uit het buitenland haalt c.q. dan onderzoekers zich in het buitenland oriënteren. Zo hebben we jaren geleden het workshop-concept met boeren uit Amerika gehaald. Daar was interactie met boeren heel normaal. Dat was hier in Nederland nog niet en dat hebben wij toen geïntroduceerd.

Toen ik nog in de Partners voor Ondernemerschap zat, vond ik dat we onvoldoende ver gingen in de discussie rond deze innovatieslag. Ik zag dat de belangstelling van het bedrijfsleven afnam. Ze gingen er wel in mee, maar vroegen zich diep van binnen ook af: wat moeten we ermee?

Ook het Wageningse onderwijs moet verder vernieuwen. Onze studenten gaan niet allemaal het onderzoek in en hebben dus ook bedrijfskennis nodig. Dit is nu nog onvoldoende. We gaan de basics van bedrijfskunde en marketing sterker inbrengen in de opleidingen. Het is belangrijk dat studenten snappen hoe een bedrijf in elkaar zit. Dit is nu in gezet.

Buitenland

Ik kan zelf geen echte nieuwe stroming noemen rond ondernemerschap; ik houd dit niet precies bij. Voorheen hadden we echt nieuwe tools en echt nieuwe dingen. Nu is dat volgens mij veel minder op het gebied van ondernemerschap. We zouden eens na moeten gaan hoe ze er in het buitenland mee bezig zijn. Hoe werken de Canadezen, Amerikanen en Fransen aan management en ondernemerschap? Daar zitten soms goede dingen. Zijn we wel goed op de hoogte van wat ze daar (en elders) doen?

Aanbieden aan ondernemers

Wij moeten nieuwe tools aanbieden die echt vernieuwend zijn (bijvoorbeeld gebruik sensorinformatie in kippen). We kunnen door die tools een nieuwe dimensie geven aan ondernemerschap.

Wat kunnen we bieden aan de ondernemers van morgen? Bijvoorbeeld aan ondernemers zoals Martin Houben en Bram Prins. Hoe kunnen we een stap verder gaan en zaken aanbieden die makkelijk toegankelijk zijn voor ondernemers?

Verbreding is een mooi voorbeeld van een innovatie die heeft plaats gevonden, maar we moeten nu verder kijken. Wat hebben we over 5 jaar in het mandje zitten?

Goed initiatief

Ik vind de Ondernemers Academie een goed initiatief. De huidige versnippering is niet goed. Het is belangrijk dat het makkelijk toegankelijk wordt gemaakt voor derden. Het initiatief van de Ondernemers Academie moet zeker doorgaan.

Ik kijk echter wel iets verder vooruit. Hoe ziet de volgende ronde eruit? Het is mooi om een ambitie te hebben. Het is goed om de producten makkelijk toegankelijk te hebben, maar ik wil eigenlijk dat de voorlopers aan ons vragen: kunnen we volgend jaar weer een cursus doen bij jullie? Het middensegment van de ondernemers volgt dan vanzelf. Het zou zo moeten zijn dat als je iets met ondernemerschap wilt, je echt bij de Ondernemers Academie moet zijn. Ik zeg niet dat het simpel is om dit te realiseren, het is een ambitie.

Suggesties

Ondernemerschap is een heel dynamisch thema. Het is zeker niet doodgebloed. Mensen hebben nog volop ideeën rond dit thema. Zoals ik eerder al aangaf lijkt het me goed om een compleet internationaal beeld te krijgen. Waar zitten de goede professionele boeren? Zij werken met creativiteit en enthousiasme aan hun bedrijf. Wij kunnen gebruik maken van datgene wat elders is ontwikkeld. We kunnen het aanpassen naar de Nederlandse situatie. Het zou een goed idee zijn als Wageningen UR samen iets (een product of concept) ontwikkelde met een andere partij, bijvoorbeeld de Amerikanen.

Ook moeten we kijken wat er buiten de landbouw allemaal al is. We hoeven het wiel dan niet opnieuw uit te vinden.

Een andere suggestie is om gebruik te maken van nieuwe media. Een cursus virtueel op het internet? Als je echt iets wilt, dan moeten we met nieuwe media gaan werken. We moeten op dit vlak echt creatief worden. Bijvoorbeeld door te gaan werken met apps. Een voorbeeld is de app die de Rabobank heeft ontwikkeld voor het regelen van bankzaken. Als we hiermee starten moeten we wel mensen erbij halen die er verstand van hebben.

Voorbeelden van innovaties

We zijn op zoek naar een nieuwe strategietool rond ondernemerschap. Duurzaamheid is een actueel thema op de bedrijven. Het onderscheid zit in een kleinere footprint. We kunnen een tool ontwikkelen en er actualiteit inbouwen. Is het verstandig om mijn producten nu in te kopen of juist te verkopen? Is het verstandig om nu gewasbeschermingsmiddelen te gebruiken op mijn perceel?

Een andere interessante innovatie vind ik het opzetten van de versformule 't Verswarenhuys. Het is een nieuwe winkelketen waar alleen maar verse producten worden aangeboden. Het is geen kleine buurtsuper met een beperkt aanbod, maar ook geen megasupermarkt. Er zijn voldoende locaties waar een dergelijke winkel kan worden geopend.

Het is een nieuw tussensegment. Het is echt een innovatie: het is de moeite voor de consument om daar langs te gaan omdat je dan zeker weet dat je goede producten koopt. Het is een nieuw initiatief. Een compleet assortiment op vers gebied. Ik vind dat inspirerend.

Kijk verder dan je neus lang is

Studenten moeten snappen wat er aan de hand is. Het is belangrijk dat er in ieder opleiding een internationaal component zit. Als je de landbouw in wilt moet je je afvragen: wie is nu mijn grootste concurrent en hoe gaat het daar? Ook moeten studenten die later een eigen bedrijf willen opstarten eerst bij een ander gaan kijken. Ga eerst eens een aantal jaren in dezelfde branche werken voordat je het bedrijf van je ouders overneemt. Kijk dan ook verder. Het hoeft niet altijd in Nederland te zijn, je kunt ook kiezen voor Brazilië of China. Dat zie je bij agrarisch ondernemers veel te weinig. In andere sectoren is dat soms heel anders.

Soms ga ik samen met EL&I op missies naar het buitenland. Normaal gesproken gaat alleen de verwerkende industrie mee. Ik zie geen primaire ondernemers die meegaan. Dat vind ik echt jammer. Een ondernemer zou toch kunnen zeggen: ik zie dit als een kans en ik ga met de groep mee om het land te verkennen. Heel soms zit er wel iemand bij van het NAJK.

Laatste aanvullingen

Iedereen doet heel erg zijn best, ik wil het graag door ontwikkelen naar een volgende stap. Worden er in de Ondernemers Academie ook tools gebruikt van de Melkvee Academie? Kunnen we de Ondernemers Academie internationaler oppakken door samen te werken met België en Duitsland? Kunnen we in de Ondernemers Academie meer met het BIN (en/of benchmarking) doen?

Ik hoop met mijn mening anderen te inspireren en wil deze gerust toelichten. Bij open communicatie is het mogelijk om een goede discussie te voeren. Wat is de ambitie van de Ondernemers Academie? Zijn er goede voorbeelden die we kunnen gebruiken en omvormen?

Rabobank, Carla Veenman, Hans van den Boom

Organisatie: Rabobank

Geïnterviewden: Carla Veenman, Hans van den Boom

Interviewer: Wilko Mensink (GIBO Groep)

Datum: 23 augustus 2011

Locatie: Rabobank Utrecht

Wat verstaat uw organisatie onder ondernemerschap?

Ondernemen vanuit een eigen visie, werken met een daarop afgestemde strategie, omgezet in een strategisch plan (van aanpak). Hierbij kijkt de ondernemer zowel naar zichzelf, zijn bedrijf als de omgeving waarin hij opereert.

Waarom werkt uw organisatie aan ondernemerschap?

In de huidige dynamische wereld van liberalisering en noodzakelijke schaalvergroting en toenemende behoefte aan waardecreatie (toegevoegde waarde) worden de agrarische bedrijven steeds groter en complexer. Om succesvol te kunnen blijven, vraagt dit steeds meer van de capaciteiten van de ondernemer.

Welke producten heeft u beschikbaar op het gebied van ondernemerschap?

Rabobank heeft momenteel 1 programma waarin versterking van ondernemerschap centraal staat en dat is het Rabo Opvolgers Perspectief. In het verleden hebben wij ook trainingen gedraaid als 'Passie en Pressie' voor de melkveehouderij en 'Kansrijk ondernemen in de akkerbouw' maar die zijn na enkele seizoenen beëindigd. Daarnaast organiseren wij diverse interactieve bijeenkomsten voor sectoren waarin ondernemers werken aan het ontwikkelen van een eigen visie, omgevingsbewust zijn, meer marktgericht werken, etc. worden ontwikkeld. Dit zijn vooral groepsdiscussies met ondernemers, die door accountmanagers worden begeleid.

Wat ontbreekt er in het huidige aanbod rond ondernemerschap?

Streven is om iedere keer in de opleiding van de ondernemers een stapje hoger te gaan. Dat kan ook middels doorverwijzen naar bv een mini-masters Hoger Management. Vooraf zullen goede opleidingen moeten worden gescreend. Daarna kan Rabobank evt. doorverwijzen.

LEI / Olaf Hietbrink, Jos Verstegen, Niels Tomson, Noortje van den Berkmortel

Organisatie: LEI, onderdeel van Wageningen UR

Geïnterviewden: Noortje van den Berkmortel/Olaf Hietbrink/Jos Verstegen/Niels Tomson

Interviewers: Wilko Mensink (GIBO Groep)

Datum: 12-8-11/23-8-11/1-9-11/4-9-11

Locatie: via email/Wageningen UR/via email/via email

Wat verstaat uw organisatie onder ondernemerschap?

Entrepreneurship is the discovery, evaluation, and exploitation of profitable opportunities.

Waarom werkt uw organisatie aan ondernemerschap?

Ondernemerschap is de manier voor bedrijven om zich aan te passen aan veranderende omstandigheden. Die veranderende omstandigheden kunnen betrekking hebben op:

1. Veranderende wetgeving / normen en waarden
2. Veranderende markten / conjunctuur / consumentenwensen
3. Veranderende politiek (denk aan WTO, Europese Unie)
4. Veranderende opvattingen over milieu en landschap
5. Veranderingen in bevolkingssamenstelling (bijv. vergrijzing, opleidingsniveau, arbeidsmarkt)
6. Veranderingen in technology (robotisering, schaalvergroting, biotechnology, etc.)

Veel van wat beleidsmakers bij overheden (maar ook bij andere koepelorganisaties) willen is afgeleid van bovengenoemde veranderingen. Soms is dit vertaald naar wetgeving, maar vaak willen deze beleidsmakers via stimuleringsbeleid of voorlichting zaken veranderen. Goede ondernemers zijn in staat om mee te gaan in de gewenste ontwikkelingsrichtingen en daarbij people, planet en profit in balans te houden. Vandaar dat veel overheden en koepelorganisaties het belangrijk vinden dat (agrarisch) ondernemerschap ontwikkeld wordt. Dit verloopt meestal via twee lijnen:

1. De directe lijn van opleiding en training (vaak via: train-de-trainer-trajecten)
2. De indirecte lijn via het verbeteren van het ondernemersklimaat.

LEI Wageningen UR heeft de behoeften van overheden en koepelorganisaties onderkend en voert daarom (fundamenteel, strategisch, actie-) onderzoek uit om goede opleidings- en trainingstrajecten te ontwikkelen en om het ondernemersklimaat te verbeteren (bijv. onderzoek naar knelpunten in regelgeving, financieringsstructuren, arbeidsaanbod, etc.).

Welke producten heeft u beschikbaar op het gebied van ondernemerschap?

LEI Wageningen UR heeft een groot scala aan producten op dit terrein. Je kan zelfs stellen dat het LEI ruim 70 jaar geleden is opgericht met als doel om het ondernemersklimaat van de Nederlandse land- en tuinbouw (toen met name gericht op efficiëntie en kostprijs) in kaart te brengen. Veel van de hedendaagse beleidsadvisering van het LEI (ongeveer 90% van ons werk) is erop gericht om de agrarische sector in staat te stellen om zichzelf te (blijven) ontwikkelen tot een duurzame, perspectiefvolle agrosector.

Producten die bij deze indirecte lijn van ondernemerschapsontwikkeling horen zijn:

- Trendanalyses
- Macro- en microverkenningen
- Markt- en concurrentiestudies
- Policy support bij EU- en WTO-onderhandelingen
- Conceptontwikkeling bijv. t.b.v. opzet van coöperaties
- Toolontwikkeling bijv. t.b.v. facilitatie van gebiedsprocessen

Daarnaast heeft LEI Wageningen UR vele concepten en tools die betrekking hebben op het terrein van directe ondernemerschapsontwikkeling. Velen van deze concepten en tools worden vermarkt onder het gezamenlijk label van Wageningen UR AgroCenter voor Duurzaam Ondernemen:

- Kennis en inzicht van drijfveren en blokkades voor ondernemerschap in de agrarische sectoren
- Kennis en inzicht in de interacties tussen vakmanschap, management en ondernemerschap in de agrarische sectoren
- Kennis en inzicht in de interacties tussen technische aspecten en organisatorische / ondernemerschapsaspecten van bedrijfsontwikkeling in de agrosectoren
- Kennis en inzicht van ondernemerschap in de niet-primaire ketenschakels en de verschillen tussen agro- en niet-agrosectoren
- Persoonlijkheidstesten
- Competentietesten
- Duurzaamheidsscans
- Strategiescans
- Begeleidingstrajecten voor versterking ondernemerschap in het onderwijs
- Begeleidingstrajecten voor versterking ondernemerschap en de marktintroductie van verduurzamingsconcepten in de keten

Wat ontbreekt er in het huidige aanbod rond ondernemerschap?

In het huidige aanbod van kennisproducten van WUR-LEI ontbreekt de verbinding tussen persoonlijkheid-competenties-strategie en maatschappelijke verantwoord ondernemen. De impact van keuzes op bedrijfsniveau voor de maatschappelijke omgeving zijn nog onvoldoende onderdeel van het ondernemerschapsaanbod. Via methodieken als maatschappelijke kosten-baten analyse, LCA, etc. is hier nog veel te bereiken. Zowel in producten voor het onderwijs als voor de praktijk. In het huidige aanbod in brede zin ontbreekt dit dus ook nog teveel en is het vooral op basis van kwalitatieve aspecten. Effectmeting, benchmarking koppelen aan strategieën van bedrijven geeft meer richting aan strategisch ondernemerschap waarin license to operate voorop moet staan in de toekomst.

De verbinding tussen primair en ketenondernemerschap is nog weinig stevig ontwikkeld. De kennis is vooral op primair niveau ontwikkeld maar minder op niveau van keten en samenwerking. Daar is nog een flinke slag te maken: hoe verbind je strategieën op individueel niveau tot een hoger schaalniveau met een gezamenlijk doel. Wat betekent dat voor ondernemerschap nu en in de toekomst?

AOC-Oost / Alfons van den Belt en Bert Rietman

Organisatie: AOC Oost

Geïnterviewden: Alfons van den Belt en Bert Rietman

Interviewer: Wilko Mensink (GIBO Groep)

Datum: 6-9-11

Locatie: Wilp (bij Alfons van den Belt thuis)

Wat verstaat uw organisatie onder ondernemerschap?

Ondernemerschap is keuzes maken en voorbereiden op de toekomst. Daar heeft het vooral mee te maken. Dan zit je in het topsegment. Het gaat om ondernemerschapontwikkeling.

Waarom werkt uw organisatie aan ondernemerschap?

Een aantal studenten van ons eindigen als ondernemer. Dat is belangrijk voor het toekomstperspectief van onze leerlingen. De focus op ondernemerschap is niet alleen een HBO aangelegenheid. Verder is het belangrijk dat leerlingen die geen ondernemer worden wel een ondernemende houding krijgen. Belangrijk is voor ons dat we daadwerkelijk een relatie aangaan met de ondernemers. Onze docenten moeten de taal van de ondernemers spreken. Ze moeten echt een gesprekspartner zijn voor de ondernemers. Ondernemen is meer dan rekenen. Het is niet alleen de economie die de uiteindelijke keuze bepaalt.

Welke producten heeft u beschikbaar op het gebied van ondernemerschap?

Het zijn projecten op basis van intervisie en begeleidingsmethodieken. Die worden toegepast in diverse projecten. Onderdeel hiervan is dynamische oordeelsvorming (Lex Bos) en meerdere vormen van kennismaking oefeningen. Het gaat om het doorvragen wat je gebruikt bij reflectie. Het zijn openvragen dat is belangrijk. Deze methodieken passen we toe op meerdere plekken, Onze projecten passen niet in de schema's zoals die gebruikt worden bij deze inventarisatie. Het is altijd maatwerk met de hierboven omschreven methodieken.

Dit zijn actuele projecten die we hebben uitgevoerd:

- ILB (innoveren, leren, borgen) 2005-2010
- Counsels van de Ondernemersacademie-Oost
- SLO (samen leren ondernemen) start nov. 2011 (nog geen info van is een traject met studenten uit het HBO en MBO van diverse locaties en instellingen.)

Opmerking:

De heer Bert Rietman (dir. Ondernemerschapacademie-Oost) maakt melding van het feit dat hij vindt dat de 'werknaam' Ondernemersacademie niet gelukkig gekozen is. Hierover heeft hij al contact gehad met GKC. Wanneer er wordt vastgehouden aan deze 'werknaam' zal er zeker een toevoeging (bv 'groen') aan toegevoegd moeten worden.

Wat ontbreekt er in het huidige aanbod rond ondernemerschap?

Van Hall Larenstein / Jan van der Valk, Wim van Hezel, Cor Kwakernaak en Jan Hania

Organisatie: Hogeschool Van Hall Larenstein

Geïnterviewden:

- Jan van der Valk
- Wim van Hezel
- Cor Kwakernaak
- Jan Hania

Interviewer: Wilko Mensink (GIBO Groep)

Datum: 2-9-11

Locatie: Leeuwarden

Wat verstaat uw organisatie onder ondernemerschap?

Definitie: Het initiëren van acties gericht op het opzetten van een nieuwe organisatie c.q. het uitbouwen van een bestaande organisatie (dus kansen ontdekken en toepassen)

Aspecten: Ambitie, durf, klantgericht, netwerken, besluitvaardig, onafhankelijk, Innovatief, leiderschap, (integriteit).

Waarom werkt uw organisatie aan ondernemerschap?

De bedrijven in de agrarische sector staat al jaren onder druk en traditionele manieren van ondernemen zijn niet meer vanzelfsprekend. Deze bedrijven zullen op de toekomst voorbereid moeten zijn en innovatief denken speelt daarbij een belangrijke rol. De ondernemer staat hierbij centraal. Deze ondernemer zal zich moeten bekwamen in de nieuwe uitdagingen die het ondernemerschap met zich meebrengt. Alleen vakmanschap en management is niet meer voldoende om de komende jaren een bedrijf te runnen. Innovatief denken en kansen waarnemen/ benutten wordt belangrijker in de toekomst.

Van oudsher nemen veel landbouwstudenten het bedrijf thuis over en aangezien de omgeving van het bedrijf continu verandert en het oude vakmanschap zelf niet voldoende meer is om te overleven, is het van groot belang om de studenten in het onderwijs te ondersteunen richting het ondernemerschap (actieve houding, kansen zien en benutten, creativiteit, marktgerichtheid, strategisch denken, financieel sterk onderlegd zijn).

De overheid stimuleert ondernemerschap en daarom is het ook belangrijk als hogeschool daar veel aandacht aan te besteden.

Welke producten heeft u beschikbaar op het gebied van ondernemerschap?

We hebben een uitgebreid pakket van producten op het gebied van ondernemerschap:

- Major Agrarisch Ondernemerschap (full-time)
- AD-Ondernemerschap deeltijd (AD = Associate Degree is een kort programma, waarin je wordt opgeleid voor een specifiek functieprofiel: in dit geval dus ondernemer)
- AD modules die zelfstandige producten zijn
- Maatwerk (regionale) cursussen/projecten agr. ondernemerschap → deze trajecten halen we uit de modules. We hebben een modulair systeem.

Wat ontbreekt er in het huidige aanbod rond ondernemerschap?

- Monitoring en evaluatie-instrumenten om houdingsaspecten op gebied van ondernemerschap te meten.
- Gebruik van Ondernemerschapsgames in de opleiding.
- Ondernemende managers/docenten die het voorbeeld geven.

FrieslandCampina (RFC) / Jan Willem Straatsma en Joan van Oorschot

Organisatie: FrieslandCampina (RFC)

Geïnterviewden:

- Jan Willem Straatsma (Manager Duurzame Veehouderij)
- Joan van Oorschot (kadervorming en jongerenwerk)

Interviewer: Wilko Mensink (GIBO Groep)

Datum: 18-8-11 (info via email)

Locatie: n.v.t.

Jan Willem Straatsma (Manager Duurzame Veehouderij) en collega Joan van Oorschot (kadervorming en jongerenwerk) hebben naar de vragenlijsten "Inventarisatie van onderwijsproducten op het gebied van ondernemerschap binnen RFC" gekeken. Via email is onderstaande info ontvangen.

FrieslandCampina heeft niet zozeer eigen producten maar gebruiken en ontwikkelen wel producten met o.a. Nice (Nyenrode; opleiding en bestuurlijke raadgeving), Annie Osinga (zelfstandig trainer en coach), Rob de Zwart (HR-consultancy), Rene Schepers (adviseur, trainer en coach), Schouten en Nelissen en gesprekken lopen met Rene Kerp (Kerp&company);

Wat FrieslandCampina doet:

- Met Annie Osinga hebben we talenteninventarisatie gedaan met onze 210 kaderleden/bestuurders/ondernemers. Er is gewerkt met talentkaarten (onderdeel van het spel "in je element"). Dit met doel inzicht in en ontwikkeling van talenten in een team. Dit is uitgevoerd in de 21 districtsraden (NL en DE).
- In een notitie "het werven mensen met de juiste competenties" is de STAR methode aangereikt.
- In een workshop onder begeleiding van Rob Zwart zijn voortgangsgesprekken geïntroduceerd. Dit is gebeurd met uitreiking van een werk-/cursusboek met 17 competenties uitgewerkt in 6-8 concrete voorbeelden per competentie. Eén van de 17 competenties is ondernemerschap die is ook uitgewerkt in 6 aspecten. Ook bij de andere 16 competenties kom je ook kwaliteiten tegen die nodig zijn voor succesvol ondernemerschap.
- Met Nice werken we aan een opleidingstraject: "de spirit van coöperatie". In drie trainingsdagen worden de onderwerpen beïnvloeden, samenwerken en besluitvorming intensief behandeld. Het wordt aangeboden aan de 210 kaderleden/bestuurders
- Voorzitters van districtsraden wordt de AOCV cursus van NICE aangeboden
- Jaarlijks worden 1 of 2 kennisdagen georganiseerd voor de 210 kaderleden waarbij de organisatie en de activiteiten van FrieslandCampina worden toegelicht.
- Onze 21 jongerencommissieleden (vanuit bestand 4300 jongere boeren die met ca 900 naar onze 2 jaarlijkse jongerendag komen met interessant programma) nemen standaard Joost-scan door; vervolgens bieden wij hun trainingen aan zoals: organiseren van commitment en feedbackgesprekken.

- FrieslandCampina heeft zelf 4 e-learningmodules ontwikkeld. Deze behandelen de volgende onderwerpen:
 - ledenfinanciering
 - melkgeldafrekening
 - corporate government
 - lezen en begrijpen jaarverslag

De E-learning modules worden ingezet als voorbereiding op trainingsdagen.
Onze opleidingscommissie voor de gehele coöperatie oriënteert zich nu participatie in het "Kennisatelier Waarden van het Land" (Ton Diffhues en Jeroen Naaykens).

(nb. vragenlijsten zijn niet ingevuld met FrieslandCampina)

Bijlage 1: Contactgegevens geïnterviewden

	Organisatie	Naam	Adres	Telefoonnr.	E-mailadres
1	GIBO Groep	Jan Breembroek	Meander 261, 6825 MC, Arnhem	06-53553338	jabreembroek@gibogroep.nl
2	CAH	Erik Hassink	De Drieslag 1, 8251 JZ Dronten	06-45490591	e.hassink@cah.nl
		Jos Verstegen	Hollandseweg 1, 6706 KN, Wageningen	0317-487254	jos.verstegen@wur.nl
3	ZLTO	Erwin Bouwmans	Onderwijsboulevard 225, 5223 DE 's-Hertogenbosch	06-29520248	erwin.bouwmans@zlto.nl
4	LTO Noord	Frits Mandersloot	Zwartewaterallee 14, Zwolle	06-51034521	fmandersloot@ltonoord.nl
5	LLTB Arvalis	Jan van Cruchten	Wilhelminasingel 5, Roermond	0475-355702	JvCruchten@arvalis.nl
6	NAJK	Wilco de Jong	Bemuurde Weerd OZ 12, 3514 AN Utrecht	030-2769869	wdejong@najak.nl
7	Rabobank	Carla Veenman	Croeselaan 18, 3521 CB Utrecht	06-20491064	C.M.G.Veenman@rn.rabobank.nl
		Hans van den Boom			-
8	Hogeschool HAS Den Bosch	Koos Dekker	Onderwijsboulevard 221, 5223 DE Den Bosch	073-6923669	K.Dekker@hasdb.nl
		Anouk van Rossum	Onderwijsboulevard 221, 5223 DE Den Bosch		A.Rossum@haskennistransfer.hasdb.nl
9	Van Hall Larenstein	Jan van de Valk	Agora 1, 8934 CJ Leeuwarden	058-2846353	jan.vandervalk@wur.nl
		Jan Hania		058-2846341	jan.hania@wur.nl
		Wim van Hezel		058-2846342	wim.vanhezel@wur.nl
10	Wageningen UR (SSG)	Ruud Huirne	Alexanderveld 5, 2585 DB 'S-Gravenhage	070-3358222	ruud.huirne@wur.nl
11	Wageningen UR (LEI)	Olaf Hietbrink	Alexanderveld 5, 2585 DB 'S-Gravenhage	070-3358301	olaf.hietbrink@wur.nl
12	Startlife	Gitte Schober	Hollandseweg 1, 6706 KN Wageningen	0317-482720	gitte.schober@wur.nl
13	Citaverde college	Harry Hermans	Louis Eijssenweg 5, 6049 CD Herten	06-22937460	h.hermans@citaverde.nl
14	AOC Oost	Alfons van den Belt	Postbus 190, 7240 AD Lochem	06 2902 5252	avdbelt@aoc-oost.nl
		Bert Rietman			brietman@aoc-oost.nl
15	NCR	Linda de Bie	Groenmarktstraat 37, 3521 AV Utrecht	06-10190906	l.debie@cooperatie.nl
16	FrieslandCampina	Jan Willem Straatsma		06-53747955	janwillem.straatsma@frieslandcampina.com
17	The Greenery	Marc Schoenmakers	Spoorwegemplacement 1, Barendrecht	06-12569517	m.schoenmakers@coforta.com
18	Vion Food	Peter van Balkom	Boseind 10, 5281 RM Boxtel	0411-658228	Peter.van.Balkom@vionfood.com

Bijlage 2: uitgewerkte ondernemerschapsp producten (incl. samenvatting)

Samenvatting: Overzicht looptijd, aantal deelnemers, duur traject en leeftijd deelnemers

Om het inzicht van de verschillende ondernemerschapsp producten te vergroten is hieronder tabel 2.1 opgenomen. In de tabel 2.1 is de beschikbare informatie ten aanzien van looptijd, aantal deelnemers per jaar, duur traject en leeftijd deelnemers van de verschillende ondernemerschapsp producten samengevat.

Organisatie	Nr	Titel	Eerst gestart	Laatst gestart	Aantal deelnemers per jr	Duur traject	Leeftijd deelnemers
CAH Dronten	1	Major Agrarisch Ondernemerschap in Akker- en Tuinbouw, Dier- en Veehouderij		2011		3-4 jr voltijd	16-25
	2	Ondernemerschap in Bedrijfskunde en agribusiness		2011	140	3-4 jr voltijd	16-25
	3	Associate Degree Agrarisch Ondernemerschap		2011		2 jr deeltijd 1 jr voltijd	16-25
	4	Master Agribusiness Development	2010 pilot	2011	12-15	1 jr voltijd	nb
ZLTO	5	JOOST		2011	80	1 jr - 3 gesprekken	Van diploma tot overname
	6	Outdoor training	2010	2011		1 dag	Ondernemers, bestuurders personeelsleden ZLTO
LTO Noord	7	Ondernemer en bedrijf	2011	Najaar 2011		1 dag	LTO Noord leden met bedrijf
MBO	8	Mini-onderneming	1990	2011		1 schooljr, enkele uren of 1 dag per week	19-23 jr
	9	Tune	2006	2011	100-120	10 dagen	19-22 jr
	10	Schakelplaats	2009	2009	120	1 schooljr, 10 dagen	16-18 jr 30-40 jr

Organisatie	Nr	Titel	Eerst gestart	Laatst gestart	Aantal deelnemers per jr	Duur traject	Leeftijd deelnemers
Hogeschool HAS Den Bosch	11	Dagopleidingen, Bedrijfskunde & agribusiness, Tuin- en akkerbouw, Dier- en veehouderij	Lang geleden	2011	269 waarvan 70 ondernemers	3-4 jr voltijd	18-23 jr
	12	Topklas Ondernemen	2005	2011	12-20	1 schooljr 1 dag per week	20-23 jr
HAS Kennis Transfer	13	Management & Bedrijf	± 1990	2011	16	2 ¾ jr 1 x per week	25-55 jr
	14	Professioneel ondernemerschap in de primaire sectoren	Nieuw	2011	16	20 dagen	30-50 jr
The Greenery	15	Bestuurdersleergang Coöperatie Coforta	2001	2009	45	5 dagdelen	22-55 jr
	16	Coforta Green Academie	2011	2011	160	2 x per jaar seminar	25-60 jr
NAJK	17	Financieel inzicht (onderdeel van project Bewust ondernemen)	Begin jaren '90	2011	50	8 dagdelen	19-21 jr
	18	Bewust op weg naar overname (BONO) (onderdeel van project Bewust ondernemen)	2009	2011	220	7 dagdelen	26-32 jr
NCR	19	Introductiecursus Coöperatie	2011	2011	75	1 dag	18-65 jr
	20	Leerstoel: Theorie en praktijk van coöperatie / Theory and Practice of Cooperatives	1982	2010	22-28	15 x 2 uur per week	19-24 jr
	21	Modulair Executive MBA in Food & Finance, Module Ondernemerschap en Coöperatie	1999	2011	300	3-6 jr voor diploma, 1 module 0,5 jr	Gem 46 jr
	22	Leerstoel: "Organisatie van de onderneming, met bijzondere aandacht voor de maatschappelijke onderneming en coöperatief ondernemerschap".	1994	2011		post doctoraal	28-65 jr

Organisatie	Nr	Titel	Eerst gestart	Laatst gestart	Aantal deelnemers per jr	Duur traject	Leeftijd deelnemers
Stichting StartLife	23	BSc minor Innovation & Entrepreneurship	2008	2011	10-15	1 jaar 1 x per week college	21-30 jr
	24	MSc Courses Entrepreneurship	2008	2011	30-40	1 jaar 1 x per week college	22-30 jr
	25	Entrepreneurial Bootcamp	2008	2011	25	2 x 1 week fulltime	25-35 jr
GIBO Groep / LTO Noord Advies	26	Kansrijk ondernemen in de akkerbouw	2007	2010	100	4 dagen	Vanaf 30+ jr
	27	Workshop Pricing Multifunctionele Landbouw	2010	2010	30	1 dagdeel en 3 x 1 uur individueel	18+ jr maar liefst een aantal jaren ervaring
	28	Bewust ondernemen (NAJK) zie nr 18 en 19					
Arvalis	29	Begeleiding van individuele ondernemers	Al jaren	2011	3000-4000	Individueel advies	Alle leeftijden
Rabobank	30	Rabo Opvolgers Perspectief	2006	2011	50-100	7 dagen	23-40 jr
LEI, onderdeel van Wageningen UR	31	Interactief Strategisch Management (ISM)		2011	Enkele honderden	4 dagen	Divers, studenten en ondernemers
	32	Face-IT	Jaren '90	2011	Enkele honderden	Divers	Divers, studenten en ondernemers
	33	Spelsimulatie	Jaren '90	2011	Onbeperkt	Afh van inzet	Divers, studenten en ondernemers

Organisatie	Nr	Titel	Eerst gestart	Laatst gestart	Aantal deelnemers per jr	Duur traject	Leeftijd deelnemers
AOC-Oost	34	ILB (innoveren, leren, borgen)	2005	2010	25	3 tot 8 dagdelen	Vooraf 35+ levensfase
	35	Counsels Ondernemersacademie-Oost	2007	2011	35 - 40	3 jaar 30 dagdelen	35 – 50 jr
Van Hall Larenstein	36	Major Agrarisch Ondernemerschap met o.a. Module ondernemingsplan	Major: 2005 Module: 2000	2011	Major: ca. 20 Module: 64	Major: 3½ - 4 jaar Module: 9 weken	Major: 18 - 22 jr Module: 18 - 25 jr
	37	Opleiding AD-ondernemerschap (deeltijd) met module agrarisch ondernemerschap	2007	2011	10	2 jr Module: 9 weken(1 dag/wk)	22 - 30 jr
	38	Maatwerk Module agrarisch ondernemerschap		Na 2011	Nog niet bekend	< 2 jr 1 dag in de week	30-50 jr

Tabel 2.1: samenvatting van de ondernemerschapsproducten met een overzicht van de looptijd, duur traject, aantal deelnemers en doelgroep

CAH Dronten

Algemeen Product nr: 1	Titel	Major Agrarisch Ondernemerschap in Akker- en Tuinbouw, Dier- en Veehouderij Niveau: HBO
	Organisaties betrokken	CAH Dronten Partners van CAH zijn onder andere: LTO Noord, Rabobank, NAJK en LEI. Binnen veehouderij opdrachten werken we veel samen met de Melkveeacademie.
	Voor het eerst gestart	
	Voor het laatst gestart	September 2011
	Uitvoerende organisaties	CAH Dronten
	Financier (publiek, privaat, anders)	
	Doel	
	Doelgroep	De studenten kunnen in de reguliere HBO opleidingen Akker- en Tuinbouw, Dier- en Veehouderij kiezen voor de major 'Agrarisch Ondernemerschap'.
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	School
	Type ondernemerschap	Persoonlijke ontwikkeling
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	
Deelnemers	Werving van de deelnemers	Via website, folders, open dagen en netwerk
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	
	Groepsgrootte per keer	
	Aantal deelnemers per jaar	
	Aantal deelnemers in totaal	
	Minimum aantal deelnemers per groep?	
	Maximum aantal deelnemers per groep?	
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	Vooropleiding is gemengd. Studenten zitten wat betreft sector bij een aantal onderdelen gemengd.
	Leeftijd deelnemers	
	Vooropleiding deelnemers	Havo, vwo of MAS.
	Regio deelnemers	De studenten komen uit heel Nederland. We hebben wat minder studenten uit Noord-Brabant en Limburg.
Opzet	Tijdsduur	3 tot 4 schooljaren, is afhankelijk van vooropleiding
	Aantal contactmomenten	Dagelijks
	Lengte contactmomenten	Hele dagen
	Interval tussen contactmomenten	Dagelijks

	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	
	Huiswerkopdrachten	Ja
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	Ja
	Cursusmateriaal voor trainers	Ja
	Software modellen gebruikt	Ja
	Achterliggende methodes	
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	Opbouw major. Jaar 1: - Sector analyse - (Eigen) bedrijfsanalyse uitvoeren - Keuze major - 10 weken praktijkstage Jaar 2: - Praktijkgericht adviseren (eigen bedrijf) - Oriëntatie op ondernemerschap - Opstellen strategische bedrijfsplanning - Verkennen van bedrijfsmogelijkheden Jaar 3: - Bedrijfsovername en eigen ondernemingsplan opstellen - Keten- en kwaliteitszorg - Rode draad: Jong ondernemen - Leidinggeven aan veranderingsprocessen Jaar 4: - 2 Minors - Afstudeerproject en bedrijfsopdracht
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	Naast het trainen op ondernemersvaardigheden ontwikkelen de studenten zich ook verder rond Dier- en Veehouderij, Tuinbouw of akkerbouw.
	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	Het eerste jaar is kennismaking met de praktijk. Daarna verdiepen in de getallen en stage. Vanaf het tweede jaar lopen de havisten mee met de MAS-ers en VWO-ers. Dan gaan ze echt kennismaken met de ondernemerscompetenties. Zo maken ze bijvoorbeeld een ondernemersscan. Wat gebeurt er in je omgeving? Hoe werkt het bedrijf fiscaal? Hier maken ze een ondernemersplan voor een veehouder. In het tweede en derde jaar hebben ze het Jong Ondernemen Student Company opzetten. Meestal

		komt er een agrarisch product of een agrarische dienst uit. Binnen een paar jaar zetten ze het in de markt en na een jaar moeten ze het liquideren. Deze groep wil zich als ondernemer onderscheiden. We hadden het afgelopen jaar 11 student companies. De studenten moeten ook minimaal 100 aandelen verkopen. De studenten moeten bijvoorbeeld ook pitchen. Dit jaar hebben ze bijvoorbeeld het spel bedacht: wordt stoer, wordt boer. Een ander groepje had bijvoorbeeld zomeroveralls op de markt gebracht. De studenten lopen telkens ergens tegenaan. De studentengroepen zijn tussen de 5 en 8 personen. Iedereen heeft een eigen functie.
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	HBO diploma
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	Aan het einde van jaar 3 bouwen ze voort op jaar 2. Ze schrijven een compleet ondernemingsplan waarin ze de huidige stand van zaken in kaart brengen. Hoe ziet je bedrijf eruit als je gaan continueren? En ze rekenen ook 2 alternatieven door. SWOT is het uitgangspunt. Dit ondernemingsplan schrijven ze van het bedrijf thuis. Het gaat over wat jij wilt. Het beste scenario wordt in een overnameplan doorgerekend. Hoe kan de overname worden gerealiseerd?
Praktisch	Locatie	CAH Dronten
	Begeleiding/trainers (naam, e-mail en tel)	We hebben opvallend veel mensen van buitenaf die een bijdrage leveren aan de opleidingen. Deze mensen zitten allemaal in ons team. De collega's worden serieus genomen. Ik werk ook graag met gastdocenten.
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	Accreditatie
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	Ja
	Is de activiteit een succes? Waarom?	Aantal deelnemers stijgt
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	Ja
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	
	Kosten voor de deelnemers	Collegegeld
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	De studenten krijgen het CAH diploma inclusief het ondernemerschapscertificaat. Het

		certificaat ondernemerschap doen we samen met 7 andere HBO's. Zie www.certificaatondernemerschap.nl voor meer informatie. Daarmee garanderen wij een standaardbasis niveau. Dit uit zich in 2 landelijke examens. Gezamenlijke examens tegelijkertijd met andere scholen. Dit initiatief wordt ondersteund door KvK, Rabobank, FNV en het ministerie. Daarnaast hebben we ook de lijn waarin de studenten een ondernemende houding laten zien. Voor de gevorderden doe je het examen erbij. Ondernemersvaardigheden, marketingplan en ondernemersplan via jong ondernemen (www.jongondernemen.nl).
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	Ja, we merken dat de belangstelling stijgt.
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	Het is een wens om nog meer in tuinbouw en akkerbouw te doen. 2/3 deel van de studenten is dier- en veehouderij. Ondernemerschap zit hier in alle opleidingen. In ons nieuwe gebouw gaan we de tweede verdieping opbouwen tot ondernemingscentrum. Alles komt daar bij elkaar. Daar gebeuren de ondernemersactiviteiten.
	Wat is de kern en de kracht van het product?	
Info voor website Ondernemers Academie	Titel	Major Agrarisch Ondernemerschap in Akker- en Tuinbouw, Dier- en Veehouderij
	Doelgroep	De studenten kunnen in de reguliere HBO opleidingen Akker- en Tuinbouw, Dier- en Veehouderij kiezen voor de major 'Agrarisch Ondernemerschap'.
	Korte omschrijving	De CAH Dronten zet de agrarische sector en de ondernemer centraal. Centraal staat de vraag: hoe word ik een succesvol ondernemer?
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingsdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	3 tot 4 jaar, afhankelijk van vooropleiding
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	Ja
	Contactpersoon	Erik Hassink, CAH Dronten
	Websitedadres	www.cah.nl www.jongondernemen.nl www.certificaatondernemerschap.nl

Algemeen Product nr: 2	Titel	Ondernemerschap in Bedrijfskunde en agribusiness Niveau: HBO Sinds 2 jaar hebben we de algemene variant omgeturnd naar ondernemerschap. We staan bekend om de hippische ondernemerschap. Deze variant is meer gericht op starters.
	Organisaties betrokken	CAH Dronten
	Voor het eerst gestart	
	Voor het laatst gestart	September 2011
	Uitvoerende organisaties	CAH Dronten
	Financier (publiek, privaat, anders)	
	Doel	
	Doelgroep	Studenten met een havo, vwo of MAS vooropleiding. Studenten die interesse hebben in de bedrijfskundige kant van de agrarische sector. De Duitse studenten krijgen een stoomcursus Nederlands en volgen het normale pakket. Dit zijn VWO achtige types.
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	School
	Type ondernemerschap	Persoonlijke ontwikkeling
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	
Deelnemers	Werving van de deelnemers	Website, eigen netwerk, open dagen, folders
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	
	Groepsgrootte per keer	
	Aantal deelnemers per jaar	Elk jaar ongeveer techniek 50 studenten, hippische variant 60, algemene variant maximaal 30.
	Aantal deelnemers in totaal	
	Minimum aantal deelnemers per groep?	
	Maximum aantal deelnemers per groep?	
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	De studenten zitten wat betreft vooropleiding gemengd. Ook hebben de studenten een andere achtergrond.
	Leeftijd deelnemers	
	Vooropleiding deelnemers	Havo, vwo of MBO
	Regio deelnemers	De studenten komen uit heel Nederland. We hebben wat minder studenten uit Noord-Brabant en Limburg.
Opzet	Tijdsduur	3 tot 4 jaar, afhankelijk van

		vooropleiding
	Aantal contactmomenten	Dagelijks
	Lengte contactmomenten	Gehele dag
	Interval tussen contactmomenten	Dagelijks
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	
	Huiswerkopdrachten	Ja
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	Ja
	Cursusmateriaal voor trainers	Ja
	Software modellen gebruikt	Ja
	Achterliggende methodes	
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	Opbouw major Jaar 1: - Sectorvisie verwerven Agri- en foodbusiness - Analyseren bedrijfsprocessen - Keuze major - 10 weken praktijkstage Jaar 2: - Innoveren in de Agri- en foodbusiness - Marketing- en communicatiestrategie - Ondernemer in het MKB - Financiële informatievoorziening Jaar 3: - Marketing en strategie in het MKB - Strategie en economie - Internationale agrarische handel - Leidinggeven aan projecten Jaar 4: - 2 minors - Afstudeerstage en afstudeerwerkstuk Het certificaat zit ook in de Minor ondernemerschap. In het vierde jaar Bedrijfskunde kunnen ze een minor kiezen. Dat is voor studenten die zelf een idee hebben op een bedrijf te starten. Er zijn veel ideeën bij de studenten. Wij bieden de studenten startbegeleiding aan. We willen in de toekomst de studenten een jaar de tijd geven om het bedrijf op te starten. Nu zijn de studenten er nog niet het hele vierde jaar mee bezig. We moeten nog uitzoeken hoe we dit gaan uitwerken. We hebben ook de minor Internationaal Bedrijfsleider. Dit is niet puur ondernemerschap, maar er zit wel

		ondernemerschap in. Na een startweek en inwerkperiode, hebben ze op grote bedrijven gewerkt. We hebben tussendoor cursussen aangeboden.
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	Je werkt niet alleen aan ondernemerschap, maar krijgt ook landbouw technisch nog iets extra's mee. Je krijgt ook een aantal algemene HBO modules.
	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	Ja
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	We hebben nu examens van 2 uur. Er zit ook een casus in, waarin de studenten iets moeten uitwerken. De examens zijn niet het middel om ondernemerschap te meten, daarom zitten de andere onderdelen (van certificaat 1) er ook in.
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	Ja, bijvoorbeeld bij het schrijven van een businessplan of communicatieplan voor het eigen bedrijf.
Praktisch	Locatie	CAH Dronten
	Begeleiding/trainers (naam, e-mail en tel)	Docenten CAH, stagebegeleiders en gastsprekers We hebben opvallend veel mensen van buitenaf die een bijdrage leveren aan de opleidingen.
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	Accreditatie
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	
	Is de activiteit een succes? Waarom?	Ja, stijgend aantal deelnemers
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	Ja
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	
	Kosten voor de deelnemers	Collegegeld
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	De studenten krijgen het CAH diploma inclusief het ondernemerschapscertificaat. Het certificaat ondernemerschap doen we samen met 7 andere HBO's. Zie www.certificaatondernemerschap.nl voor meer informatie. Daarmee garanderen wij een standaardbasis niveau. Dit uit zich in 2 landelijke examens. Gezamenlijke examens tegelijkertijd met andere scholen.

		Daarnaast hebben we ook de lijn waarin de studenten een ondernemende houding laten zien. Voor de gevorderden doe je het examen erbij. Ondernemersvaardigheden, marketingplan en ondernemersplan via jong ondernemen.
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	Ja
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	Ondernemerschap zit hier in alle opleidingen. In ons nieuwe gebouw gaan we de tweede verdieping opbouwen tot ondernemingscentrum. Alles komt daar bij elkaar. Daar gebeuren de ondernemersactiviteiten.
	Wat is de kern en de kracht van het product?	
Info voor website Ondernemers Academie	Titel	Ondernemerschap in Bedrijfskunde en agribusiness
	Doelgroep	Studenten die interesse hebben in de bedrijfskundige kant van de agrarische sector.
	Korte omschrijving	Verwerking, toelevering en distributie van agrarische producten zijn daarbij belangrijke onderdelen. Bij de CAH draait het niet alleen om kennis, maar de studenten ontwikkelen zich tot ondernemende studenten.
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingsdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	3 tot 4 jaar, afhankelijk van de vooropleiding
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	Ja
	Contactpersoon	Erik Hassink, CAH Dronten
	Websiteadres	www.cah.nl www.certificaatondernemerschap.nl

Algemeen Product nr: 3	Titel	Associate Degree Agrarisch Ondernemerschap Niveau: MBO+
	Organisaties betrokken	CAH Dronten Met samenwerking van AOC Terra, Clusius College, Edudelta College, Groenhorst College, Prinsentuin College en AOC Oost
	Voor het eerst gestart	
	Voor het laatst gestart	September 2011
	Uitvoerende organisaties	CAH Dronten
	Financier (publiek, privaat, anders)	
	Doel	
	Doelgroep	Studenten die de verkorte opleiding willen volgen. Het is een praktische HBO-opleiding die studenten voorbereidt op het zelfstandig runnen van een bedrijf.
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	School
	Type ondernemerschap	Persoonlijke ontwikkeling: zelfstandig kunnen runnen van een bedrijf
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	
Deelnemers	Werving van de deelnemers	Via website, folders, open dagen en netwerk
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	
	Groepsgrootte per keer	
	Aantal deelnemers per jaar	
	Aantal deelnemers in totaal	
	Minimum aantal deelnemers per groep?	
	Maximum aantal deelnemers per groep?	
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	De opleiding kent 2 richtingen Dier- en Veehouderij en Tuinbouw en Akkerbouw. Studenten van beide richtingen zitten bij elkaar in de klas.
	Leeftijd deelnemers	
	Vooropleiding deelnemers	Minimaal een MBO opleiding.
	Regio deelnemers	De studenten komen uit heel Nederland. We hebben wat minder studenten uit Noord-Brabant en Limburg.
Opzet	Tijdsduur	2 varianten: 2 schooljaren indien 1 keer per week naar school wordt gegaan 1 schooljaar indien een volledig jaar in Dronten wordt gestudeerd
	Aantal contactmomenten	1 dag per week of gehele week. Bij de

		eerste variant is de studiebelasting 20 uur per week in totaal.
	Lengte contactmomenten	Hele dagen
	Interval tussen contactmomenten	1 dag per week of gehele week
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	
	Huiswerkopdrachten	Ja, de studenten krijgen wekelijks huiswerkopdrachten mee.
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	Ja
	Cursusmateriaal voor trainers	Ja
	Software modellen gebruikt	
	Achterliggende methodes	
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	De Associate degree richt zich op het ontwikkelen van vaardigheden om zelfstandig een bedrijf te kunnen runnen. Het verschil met de major is, dat de major meer theoretische onderbouwing meegeeft. De Associate degree is opgebouwd uit 4 modules: - Ondernemer en bedrijf - Ondernemer en omgeving - Ondernemer en strategie - Ondernemer in actie
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	De associate degree is er om de studenten te trainen rond ondernemerschap. De studenten hebben de mogelijkheid om naar de studie op een bedrijf te werken. Onderwijs en ondernemerschap is een beetje een spagaat. Er moet wel een stuk inhoud inzitten. Bij het onderwijs moet je dingen in een bepaald format doen, volgens bepaalde regels moeten opdrachten ingeleverd worden. Dat is voor sommige ondernemers een barrière. Je moeten bijvoorbeeld ook reflectieverslagen maken. Je moet echt een stap zetten. We willen een ondernemende houding stimuleren. Ik vind het bijvoorbeeld ook goed als ze meedoen in de studentenvereniging. Hoe kijk je er zelf op terug? Heb je er alles uitgehaald? Sommige studenten zijn weer te actief buiten school om.
	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties	
	• Netwerken • Visie ontwikkeling	

	• Samenwerken • Communicatie	
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	
Praktisch	Locatie	CAH Dronten. Daarnaast biedt CAH Dronten de opleiding van 1 dag in de week in diverse regio's in Nederland aan in samenwerking met groene mbo's. Een deel van de lessen wordt in Dronten gegeven, een deel van de lessen op een MBO-instelling. De 1-jarige opleiding wordt alleen in Dronten gegeven.
	Begeleiding/trainers (naam, e-mail en tel)	Naast een mentor en coach/begeleider van het leerbedrijf heeft iedere student ook een eigen sparringpartner. Deze persoon moet van buiten de land- en tuinbouw komen en wordt zelf gezocht door de student.
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	Accreditatie
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	Sommigen vinden het minder passend dat ze in een gemengde groep zitten. Ik vind het juist aardig dat we akkerbouwers en veehouders bij elkaar in 1 groep bij elkaar zetten. Ze krijgen dan begrip voor elkaar. Voordat we starten hebben we met iedereen een gesprek om te kijken waar ze starten. Je moeten een motivatie hebben om ermee aan de slag te gaan. De spirit moet er zijn. Je moet een bepaalde drive hebben. Een deel haakt af omdat hier harder moeten leren dan op het MBO. Sommigen hebben de MBO mentaliteit. Er wordt hier meer zelfstandigheid verwacht. Vooral MBO-ers bekijken zich op het niveau. Havisten hebben meer studieritme. Het is goed dat de studenten hier op de campus zitten. Er zijn genoeg studenten die niet de discipline hebben om thuis te studeren. Je moet het gewoon doen. Soms hebben studenten een verkeerd beeld van de opleiding. Ze moeten ook algemene vakken leren. Dit past goed in het HBO-profiel. Als je achteraf met de studenten praat, dan hebben ze het als heel nuttig ervaren.
	Is de activiteit een succes? Waarom?	

	Wat is de belangrijkste succesfactor?	
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	Ja
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	
	Kosten voor de deelnemers	
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	Het niveau van het Ad-diploma staat gelijk aan het eind van het jaar 2 van het bachelor traject. Het is mogelijk om op dat moment over te stappen naar de bachelor om alsnog een volledig HBO diploma te ontvangen.
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	Ja
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	
	Wat is de kern en de kracht van het product?	
Info voor website Ondernemers Academie	Titel	Associate Degree Agrarisch Ondernemerschap
	Doelgroep	Studenten die de verkorte opleiding willen volgen.
	Korte omschrijving	Het is een praktische HBO-opleiding die studenten voorbereidt op het zelfstandig runnen van een bedrijf.
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	2 varianten: • 2 schooljaren indien 1 keer per week naar school wordt gegaan • 1 schooljaar indien een volledig jaar in Dronten wordt gestudeerd
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	Ja
	Contactpersoon	Erik Hassink, CAH Dronten
	Websiteadres	www.cah.nl

Algemeen Product nr: 4	Titel	Master Agribusiness Development
	Organisaties betrokken	CAH Dronten
	Voor het eerst gestart	September 2010 als pilot
	Voor het laatst gestart	Gaat weer van start in september 2011
	Uitvoerende organisaties	CAH Dronten Het is eerste masteropleiding die hier vanuit de school zelf georganiseerd wordt. Er zijn wel al een aantal masters die we samen met andere scholen geven.
	Financier (publiek, privaat, anders)	Het betreft een particulier opleiding. De studenten moeten zelf de kosten opbrengen.
	Doel	
	Doelgroep	Ondernemende studenten die hun bachelor doen of zij-instromers (die hun bachelor al gedaan hebben, maar nu al bij een bedrijf werken). Het mooi zijn als zo iemand een master-degree kan halen. Iemand kan niet een master-degree halen bij het eigen bedrijf. Iemand kan dat niet op zijn eigen afdeling doen. We willen ondernemende types die creatief zijn. Ze moeten een bedrijfskunde statistiek achtergrond hebben. Natuurlijk moeten ze ook goed Engels kunnen. Wij bekijken vooraf of ze aan al deze criteria voldoen. Ze moeten ook aangenomen worden bij een bedrijf waar ze een groot deel van de opleiding kunnen volgen. We hebben een lijst met mastercompanies. Ze moeten daar op gesprek. Vorig jaar heeft 1 student niet kunnen beginnen omdat hij niet werd aangenomen bij een bedrijf. We hebben nu 12 kandidaten voor september. Zij zijn nog niet gekoppeld aan een bedrijf.
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	School
	Type ondernemerschap	
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	De master Agribusiness development is in 2010/2011 voor de eerste keer aangeboden. We hebben een pilot-jaar gedraaid. De studenten hebben mee gedaan op eigen risico, maar ze hoefden geen collegegeld te betalen. Ze zijn nu met de

		scriptie bezig.
Deelnemers	Werving van de deelnemers	Website, eigen netwerk, open dagen, folders.
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	
	Groepsgrootte per keer	We hopen het komende jaar naar 12 tot 15 deelnemers te gaan.
	Aantal deelnemers per jaar	3 het afgelopen jaar
	Aantal deelnemers in totaal	3 het afgelopen jaar
	Minimum aantal deelnemers per groep?	
	Maximum aantal deelnemers per groep?	
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	
	Leeftijd deelnemers	
	Vooropleiding deelnemers	
	Regio deelnemers	Wereldwijd
Opzet	Tijdsduur	1 jaar
	Aantal contactmomenten	Dagelijks, waarvan ¼ deel op school plaatsvindt.
	Lengte contactmomenten	
	Interval tussen contactmomenten	
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	
	Huiswerkopdrachten	
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	Ja
	Cursusmateriaal voor trainers	Ja
	Software modellen gebruikt	
	Achterliggende methodes	
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	De master is helemaal in het Engels. De studenten krijgen een contract vanuit het bedrijf waarbij ze zitten. Je hebt 4 fases: - Free move fase: bedrijf leren kennen. Leren zien: zelf je opdracht bepalen. - Jong potential fase: businessplan maken - Manager fase: plan implementeren. Team formeren om 1 of meerdere dingen te veranderen. - Researcher fase: op 1 of meerdere dingen onderzoek doen.
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	Het zijn allemaal elementen van ondernemerschap die de studenten krijgen aangereikt, maar dan bij een bedrijf zelf. De bedrijven moeten wennen aan deze manier van werken.

		Ze zijn gewend om te werken met stage-opdrachten.
	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	
Praktisch	Locatie	¾ deel van het programma is bij een groot agribusinessbedrijf. ¼ deel van de master is op school.
	Begeleiding/trainers (naam, e-mail en tel)	Bij de masteropleiding zijn 20 gastdocenten betrokken. We proberen ook gebruik te maken van een externe als coach. Ze kunnen prikkelende vragen stellen. Hoe authentieker hoe beter.
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	Vorig jaar waren er 5 van de 6 criteria goedgekeurd tijdens de accreditatie. Voor het nieuwe jaar zijn alle criteria goedgekeurd.
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	
	Is de activiteit een succes? Waarom?	
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	Ja
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	
	Kosten voor de deelnemers	Afgelopen jaar deden de studenten mee op eigen risico. Ze hebben niets hoeven betalen. Het komende jaar betalen de studenten wel gewoon mee.
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	We hebben nog geen contacten gelegd met andere hoge scholen. Andere universiteiten willen het concept overnemen. Er is wel belangstelling voor dat wij het concept opzetten.
	Wat is de kern en de kracht van het product?	
Info voor website Ondernemers Academie	Titel	Master Agribusiness Development

	Doelgroep	Ondernemende studenten
	Korte omschrijving	De studenten kunnen een master degree halen bij een groot agribusinessbedrijf.
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	1 jaar, waarvan $\frac{3}{4}$ deel bij een bedrijf en $\frac{1}{4}$ deel op school
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	Ja
	Contactpersoon	Jos Verstegen, CAH Dronten/LEI, onderdeel van Wageningen UR
	Websiteadres	www.cah.nl

ZLTO

Algemeen Product nr: 5	Titel	JOOST
	Organisaties betrokken	ZLTO
	Voor het eerst gestart	
	Voor het laatst gestart	
	Uitvoerende organisaties	ZLTO en LTO Noord Advies
	Financier (publiek, privaat, anders)	ZLTO financiert een groot gedeelte.
	Doel	
	Doelgroep	JOOST gaat van 'diploma tot notaris'. We richten ons dus op de groep ondernemers die al wel hun diploma hebben gehaald, maar die het bedrijf nog niet hebben overgenomen (bij de notaris zijn geweest).
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	Maatschap
	Type ondernemerschap	Persoonlijke ontwikkeling
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	
Deelnemers	Werving van de deelnemers	De coachies komen vaak binnen via ons eigen netwerk. Na de bedrijfsovername mogen ze echter niet meer meedoen met JOOST. Ze kunnen dan wel meedoen met de adviserings- en coachingstak van ZTLO voor ondernemers. Vanuit JOOST zoeken we samenwerking met het MBO onderwijs. Dit doen we door bijvoorbeeld gastcolleges te geven in het vierde leerjaar. We lichten toe wat JOOST is en wat er mogelijk is met de JOOST-scan. Zo zijn we al in Breda geweest, maar bijvoorbeeld ook bij Citaverde. Daarnaast zoeken we samenwerking met projecten als Tune en Topklas (HAS).
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	
	Groepsgrootte per keer	Individueel traject
	Aantal deelnemers per jaar	Iedere coach heeft jaarlijks ongeveer 10 tot 15 coachies.
	Aantal deelnemers in totaal	In totaal hebben we jaarlijks zo'n 80 deelnemers
	Minimum aantal deelnemers per groep?	Individueel traject

	Maximum aantal deelnemers per groep?	Individueel traject
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	De coachies komen uit alle sectoren.
	Leeftijd deelnemers	
	Vooropleiding deelnemers	MAS of HAS
	Regio deelnemers	JOOST is een initiatief van ZLTO. Voorheen draaide JOOST in Zuid-Nederland, sinds een jaar is het een landelijk traject. We hebben het commitment van LTO dat zij 1 coach beschikbaar stellen voor Noord-Nederland (in het LTO-Noord gebied).
Opzet	Tijdsduur	1 jaar, maar we hebben veel deelnemers die al meerdere jaren meedoen met JOOST.
	Aantal contactmomenten	Een coachie heeft 3 keer per jaar een contactmoment met de coach. Naast de coachingsgesprekken organiseren we vanuit JOOST een heleboel activiteiten zoals de JOOST-dag, excursies en studieclubs. Bij de studieclubs werken we op thema, bijvoorbeeld melkveehouderij of akkerbouw. We zetten mensen bij elkaar waarvan we denken dat ze bij elkaar passen (vaak vanwege het inhoudelijke thema).
	Lengte contactmomenten	De gesprekken duren ongeveer 2 uur per keer.
	Interval tussen contactmomenten	De eerste 2 gesprekken zitten meestal redelijk dicht op elkaar. Tijdens het eerste gesprek zetten we lijnen uit. Ik probeer de ondernemer dan te prikkelen. Tijdens het tweede gesprek probeer ik datgene waar hij mee bezig is wat bij te sturen.
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	De ondernemer komt bij mij met een vraag. Ik zeg ook altijd: jij hebt een vraag, ik niet. Jij wilt ergens naartoe. We werken samen ergens naartoe en ik daag hem uit om dingen echt te doen (uit te voeren).
	Huiswerkopdrachten	Ja, een aantal coachies schrijven een persoonlijk plan.
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	
	Cursusmateriaal voor trainers	
	Software modellen gebruikt	
	Achterliggende methodes	De aanpak van het traject is per coach verschillend. Zo werk ik zelf niet met het maken van een plan. Als ik kijk naar de competenties die de ondernemers

		ontwikkelen dan is het voor mij wel erg belangrijk dat de ondernemer iets weet over de geldstroom/de boekhouding op het bedrijf. Anders kunnen we niet starten met elkaar. Waar de coachies ook aan werken is communicatie. Meestal is de communicatie tussen ouders en kind een belangrijk onderdeel van het JOOST coachtraject. Meestal gaan we tijdens 1 van de 3 gesprekken ook in gesprek met de ouders. We bespreken dan generatiekloof-vragen. Een stuk visie-vorming is ook een duidelijke ontwikkeling die de coachies meemaken. 'Waarom zit je op deze plaats en ontwikkel je bedrijf op deze manier met deze omvang?'
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	Binnen JOOST werken we vaak aan vraagstukken rond strategie, financiën en persoonlijke relaties. In JOOST proberen we echt om de menskant te raken.
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	Ondernemerschap gaat over verandering, je kunt niet stilstaan. Je wilt verder. Ondernemerschap heeft te maken met het managen van die verandering. Als je als ondernemer beter wilt worden tenminste. Hierover gaat JOOST.
	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	Ik maak mensen bewust van de situatie en de mogelijkheden. Ik laat mensen hun eigen waarheid ontdekken.
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	Mijn motto is: doen moet je plannen. Vaak hoor ik: 'ik moet nadenken over mijn toekomst, ik moet een plan maken en moet dit met mijn ouders overleggen'. Maar zo werkt het dus niet. Ik probeer dit om te buigen naar 'ik ga nadenken over mijn toekomst, ik ga een plan maken en ik ga dit met mijn ouders overleggen'. Het mooiste is nog om dit ook SMART te maken.
Praktisch	Locatie	
	Begeleiding/trainers (naam, e-mail en tel)	We werken met een team van 9 coaches. Iedere coach heeft zijn/haar eigen vragen.

	Hoe is de kwaliteit geborgd?	
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	We hebben met de 9 JOOST coaches regelmatig overleg. Daarbij besteden we 80% van de tijd aan intervisie. We bekijken alle coachies en stemmen over wat de 2 interessantste cases zijn om te bespreken. Soms gaat de discussie de inhoudelijke kant op, maar soms zit een coach ook wel eens in de knoop. Dan wordt de rol van de coach ook bijgestuurd.
	Is de activiteit een succes? Waarom?	
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	
	Kosten voor de deelnemers	De deelnemers betalen maar 625 euro inclusief BTW.
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	Ja
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	
	Wat is de kern en de kracht van het product?	
Info voor website Ondernemers Academie	Titel	JOOST
	Doelgroep	Ondernemers die nog voor de overname zitten.
	Korte omschrijving	Individueel coachingstraject
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	Individueel coachingstraject
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	Ja
	Contactpersoon	Erwin Bouwmans
	Websiteadres	

Algemeen Product nr: 6	Titel	Outdoor training Aard van het beestje Experience
	Organisaties betrokken	ZLTO Bedrijfsadvies en Fitt Outdoor
	Voor het eerst gestart	2010
	Voor het laatst gestart	2011
	Uitvoerende organisaties	ZLTO Bedrijfsadvies en Fitt Outdoor
	Financier (publiek, privaat, anders)	
	Doel	De deelnemers kunnen beter communiceren als ze de behoefte van anderen snappen.
	Doelgroep	Ondernemers, bestuurders of personeelsleden
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	Zelfstandig
	Type ondernemerschap	Persoonlijke ontwikkeling
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	
Deelnemers	Werving van de deelnemers	Het is lastig om voor deze cursus alle deelnemers 1-voor-1 te werven. Dit kost veel tijd en energie. Daarom zoeken we vaak naar bestaande groepen. Bijvoorbeeld de personeelsleden van 1 bedrijf of het bestuur van een vereniging, een jongerenraad of een AJK-bestuur. Ik zie mogelijkheden voor het aanleveren van deelnemers vanuit de Partners voor Ondernemerschap.
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	Communicatie staat centraal.
	Groepsgrootte per keer	15 tot 20 deelnemers Mocht een totale groep uit 50 personen bestaan, dan draaien we 2 groepen parallel aan elkaar. We hebben een keer een gelijksoortig traject gedaan met 300 personen in een manege.
	Aantal deelnemers per jaar	
	Aantal deelnemers in totaal	
	Minimum aantal deelnemers per groep?	15
	Maximum aantal deelnemers per groep?	25
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	Samenstelling van de groep is erg divers.
	Leeftijd deelnemers	Ondernemers die het bedrijf al hebben overgenomen.
	Vooropleiding deelnemers	Verschillend

	Regio deelnemers	Heel Nederland
Opzet	Tijdsduur	1 dag
	Aantal contactmomenten	1 keer
	Lengte contactmomenten	1 volledige dag
	Interval tussen contactmomenten	Nvt
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	De groepen worden eerst ingedeeld naar ieders voorkeur (uil, bij, haan, vlinder). Dezelfde type personen komen dan bij elkaar in een groep, 's middags draaien we dit juist weer om. Ik vind het zo mooi dat de dieren heel visueel zijn. Zo zie je bijvoorbeeld dat de uilen direct een notulist zullen aanstellen en dat de bijen juist dingen samen willen doen, terwijl de hanen er een wedstrijdje van maken.
	Huiswerkopdrachten	Nee
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	
	Cursusmateriaal voor trainers	
	Software modellen gebruikt	ZLTO-scan: Aard van het beestje
	Achterliggende methodes	
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	We starten de dag met een stukje introductie, vervolgens wordt vaak de positionering vanuit de organisatie toegelicht. Waarom zijn we eigenlijk hier vandaag met z'n allen? Gedurende de dag voeren de groepjes oefeningen uit. Na de middag worden de groepjes gemengd. We hebben de dag een keer afgesloten door met een grote boot over het water te varen. De deelnemers moesten zelf roeien natuurlijk, samenwerking komt dan weer naar boven. Meestal wordt de dag afgesloten met een borrel of een BBQ.
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	We voeren eerst een oefening uit en daarna volgt de reflectie. De reflectie is natuurlijk het belangrijkste onderdeel.
	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	Communicatie en samenwerken staan centraal. Daarnaast komt netwerken ook aan bod, visie ontwikkeling niet echt.
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	Veel. Zo zijn er bedrijven die de 4 grote posters na afloop ophangen op kantoor.
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	De groepjes krijgen bijvoorbeeld de opdracht om iets te maken van allerlei losse materialen (petjes, pennen, papier enz). Je ziet dat alle groepen het op een andere

		manier aanpakken. Sommige groepen hebben binnen een korte tijd een functionerend ding gemaakt, terwijl anderen nog niet gemaakt hebben, maar wel veel onderling overleg hebben gehad.
Praktisch	Locatie	Het bedrijf Fitt Outdoor zit in Haaren (Noord-Brabant). We maken gebruik van de locatie 'De IJzeren Man' in Vught. Maar je kunt het natuurlijk overal doen, zolang er maar water en zand is.
	Begeleiding/trainers (naam, e-mail en tel)	Meestal is er 1 trainer vanuit de ZLTO, 1 trainer vanuit de deelnemersgroep en 1 trainer vanuit Fitt aanwezig. Daarnaast is er soms een extra trainer aanwezig vanuit ZLTO omdat we willen dat dit soort activiteiten niet bij 1 of 2 personen ligt. Als meerdere adviseurs dit kunnen, dan kunnen we het onderling afwisselen.
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	Ja, dit is wisselend: soms op papier en soms mondeling. Hier komt bijvoorbeeld uit dat men meer wil weten over de achtergrond. Welke achterliggende theorieën worden er gebruikt? Het is niet een methode die ZLTO heeft ontwikkeld. Deelnemers zien het als een inspiratie dag waarbij ze in hun eigen spiegel kijken.
	Is de activiteit een succes? Waarom?	De deelnemers leren zien hoe belangrijk samenwerking en communicatie is.
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	Het gaat erom dat de deelnemers leren zien dat een ander anders is om vervolgens op een goede manier te communiceren.
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	We moeten het protocol nog wat strakker uitwerken. Met protocol bedoel ik datgene wat de trainers doen en op welke manier. Wat gaan we vertellen en welke voorbeelden gaan we gebruiken? In welke volgorde pakken we het aan?
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	Dit jaar hebben we 3 keer een variant gegeven rond personeel. Soms is de doelgroep alleen ondernemers: hoe ga ik met mijn personeel om? Soms nodigen we juist ook de personeelsleden uit. In totaal hebben we deze outdoor training al 10 keer gegeven.
	Kosten voor de deelnemers	250 euro
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	Nee, de deelnemers krijgen geen certificaat. Ze krijgen de ingevulde scan

		mee naar huis.
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	Ja
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	
	Wat is de kern en de kracht van het product?	Je kijkt naar andere mensen op een laagdrempelige manier met als doel betere communicatie. Daarnaast is het echt Jip + Janneke, de dieren spreken erg voor zich.
Info voor website Ondernemers Academie	Titel	Outdoor training
	Doelgroep	Ondernemers, bestuurders, personeelsleden
	Korte omschrijving	De 'Aard van beestje Experience'
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	1 dag
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	Ja Promotiefilmpje: http://www.fitt-outdoor.nl/site/b/algemeen/b_videoteamdag
	Contactpersoon	Erwin Bouwmans
	Websiteadres	www.zlto.nl

LTO Noord

Algemeen Product nr: 7	Titel	Ondernemer en bedrijf
	Organisaties betrokken	LTO Noord in samenwerking met LTO Noord Projecten, LTO Noord Advies en LTO Vastgoed.
	Voor het eerst gestart	2011
	Voor het laatst gestart	2011
	Uitvoerende organisaties	LTO Noord in samenwerking met Projecten LTO Noord, LTO Noord Advies en LTO Vastgoed.
	Financier (publiek, privaat, anders)	Vanuit de vereniging LTO Noord.
	Doel	We beogen met het programma dat leden zich willen ontwikkelen en verbeteren mbt hun ondernemerschap en weten bij wie ze hiervoor terecht kunnen. We willen ondernemers ondersteunen bij de besluitvorming op het bedrijf en versterken ondernemerschap. Welke keuzes maak je als ondernemer richting de toekomst? Past het bij het bedrijf en omgeving waarin hij werkt?
	Doelgroep	Leden LTO Noord. Het betreft dus een brede doelgroep, we hebben dit bewust niet verder uit gespecificeerd.
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	Zelfstandige ondernemers
	Type ondernemerschap	N.v.t.
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	Wij doen als LTO Noord tweejaarlijks een leden onderzoek. In 2009 is gebleken dat onze leden vinden dat LTO Noord er allereerst is om collectieve belangenbehartiging op te pakken. Daarnaast willen onze leden ook dat wij het ondernemerschap versterken. Zoals ik eerder al aangaf willen we van een aantal koplopers naar de brede groep. We hebben 1,5 jaar geleden als LTO Noord eens een keer nagedacht: hoe kun je een ondernemersprogramma vormgeven? Daaruit is het programma 'ondernemer en bedrijf' voortgekomen.
Deelnemers	Werving van de deelnemers	Alle afdelingen en vakgroepen hebben bericht gekregen dat LTO Noord zo optimaal mogelijk wil faciliteren op het

		gebied van 'versterken ondernemerschap' en daartoe een programmatische aanpak hanteert met onder andere themabijeenkomsten. Vervolgens konden zij middels een enquête aangeven of en welke behoefte er is. Welke thema's zien ze graag uitgelicht en uitgediept? Er wordt via ons ledenblad en nieuwsbrieven gecommuniceerd en geworven. Daarnaast zal per (provinciale) bijeenkomst geworven worden.
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	Het traject gaat over een passende werkwijze en strategie voor de ondernemer en zijn bedrijf. Ondernemers kunnen eventueel als netwerkgroep aan de gang.
	Groepsgrootte per keer	De groepsgrootte hangt af van de afdeling of vakgroep die het oppakt. Soms in een kleiner verband, bijvoorbeeld 40 tot 50 personen. Op ledenbijeenkomsten kunnen ook deze thema's worden opgepakt. Tijdens provinciedagen zijn er wel zo'n 200 tot 600 leden aanwezig. De thema's die in het ondernemersprogramma zitten kunnen leidend zijn, maar dat hoeft niet. In onze werving maken wij gebruik van de reguliere kanalen. Wij hebben zelf wel de conclusie getrokken dat als het gaat om ondernemersvaardigheden het praten in een kleine groep is veel effectiever dan een grote plenaire bijeenkomst. Het gaat om het in beweging krijgen van mensen. Het is meer dan het overstorten van kennis over mensen.
	Aantal deelnemers per jaar	
	Aantal deelnemers in totaal	
	Minimum aantal deelnemers per groep?	
	Maximum aantal deelnemers per groep?	
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	
	Leeftijd deelnemers	
	Vooropleiding deelnemers	
	Regio deelnemers	De 9 noordelijke provincies.
Opzet	Tijdsduur	
	Aantal contactmomenten	
	Lengte contactmomenten	
	Interval tussen contactmomenten	
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	Soms heeft de groep alleen behoefte

		om kennis te nemen van ervaringen bij andere boeren. Soms is er alleen verkenning op een onderwerp, soms gaan we er dieper op in. Omdat we het belangrijk vinden dat veel leden er gebruik van maken, willen we het niet te strak neerzetten met bijvoorbeeld huiswerkopdrachten.
	Huiswerkopdrachten	Nee
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	
	Cursusmateriaal voor trainers	
	Software modellen gebruikt	
	Achterliggende methodes	
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	Belangrijke punten bij 'ondernemer en bedrijf' zijn: Kijk breder dan je eigen erf en sector. Ondernemer is niet iets wat je in je eentje doet. Je doet het met andere (keten-)partijen en andere collega's. Daartoe organiseren we binnen het programma per provincie een of meerdere themabijeenkomsten – al dan niet in samenwerking met externe partijen - op basis van input van de leden zelf.
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	Er zijn 7 thema's, namelijk: markt, locatie, arbeid & werkgeverschap, bedrijfsopvolging, duurzame energie, kansrijk ondernemen en kosten & opbrengsten. Uitgebreide beschrijvingen van deze thema's staan op onze website.
	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	Je hoopt dat het oplevert dat ze op het moment dat ze keuzes moeten maken dat ze dan een betere keuzes maken. Dat ze de voors en tegens goed hebben afgewogen tegen elkaar. Dat de perspectieven naar de toekomst toe beter zijn. De ondernemer ontwikkelt zichzelf. Je werkt aan je competenties. Bij de ene zal dit sneller en efficiënter zijn. Door de manier waarop we dit doen zijn we van mening dat dit een beter en sterker netwerk oplevert. Wij hebben gezegd:

		als je naar de LTO organisaties kijkt hebben wij de afgelopen jaren heel veel ledenbijeenkomsten georganiseerd. Er zijn ook studiegroepen geweest op regionale basis. Wij hebben daarin de vraag gesteld: zitten deze ondernemers wel met dezelfde vraag? We willen ervoor zorgen dat de ondernemers die met de dezelfde vragen zitten bij elkaar in een groep zitten. Dit is de nieuwe manier van werken. Alle huidige (digitale) toepassingen maken dat ook veel beter mogelijk.
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	
Praktisch	Locatie	Wisselend
	Begeleiding/trainers (naam, e-mail en tel)	Voor de netwerkgroepen ligt de coördinerende rol bij de werkorganisatie. Projectfinanciering is mogelijk vanuit projecten van LTO Noord of Wageningen UR. ??
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	Ik heb nog geen evaluatie gezien, maar dit gaat zeker komen.
	Is de activiteit een succes? Waarom?	Ik heb geen zicht op het aantal groepen dat al gedraaid heeft. Eerste bijeenkomsten vinden in najaar plaats.
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	
	Kosten voor de deelnemers	
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	Ja, we zijn eigenlijk pas net gestart. Als het gaat over LTO Noord Advies: zij hebben meer commerciële producten die zij op de markt brengen. Zij hebben een goed omschreven aanbod van cursussen en trainingen.
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	
	Wat is de kern en de kracht van het product?	
Info voor website Ondernemers Academie	Titel	Ondernemer en bedrijf
	Doelgroep	Leden LTO Noord

	Korte omschrijving	Het maken van keuzes voor de toekomst is niet altijd eenvoudig. Om ondernemers te informeren en ondersteunen organiseren we themabijeenkomsten over ondernemerschap.
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingsdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	Ja Nee, niet vanuit het Programma
	Contactpersoon	
	Websiteadres	www.ltonoord.nl/ondernemenbedrijf

MBO

Algemeen Product nr: 8	Titel	Mini-onderneming
	Voor het eerst gestart	1990
	Voor het laatst gestart	2011
	Uitvoerende organisaties	Diverse MBO en HBO instellingen in Nederland en daarbuiten
	Financier (publiek, privaat, anders)	
	Doel	Het is de bedoeling dat de studenten kennis maken met de praktijk, maar de bedrijven zijn vooral bedoeld om het ondernemerschap te promoten. Daarnaast verbreden de studenten hun kennis omdat ze niet alleen te maken krijgen met aspecten die op hun eigen opleiding betrekking hebben, maar ook met allerlei andere facetten van het runnen van een bedrijf.
	Doelgroep	MBO niveau 3 en 4 leerlingen
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	School en starter
	Type ondernemerschap	Persoonlijke ontwikkeling van de leerling staat centraal.
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	
Deelnemers	Werving van de deelnemers	Voor een aantal leerlingen is het een verplicht onderdeel van het curriculum.
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	
	Groepsgrootte per keer	In iedere mini-onderneming zitten 4 tot 15 leerlingen.
	Aantal deelnemers per jaar	
	Aantal deelnemers in totaal	
	Minimum aantal deelnemers per groep?	4
	Maximum aantal deelnemers per groep?	15
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	Wel
	Leeftijd deelnemers	19-23 jaar
	Vooropleiding deelnemers	De leerlingen volgen een MBO opleiding
	Regio deelnemers	Door heel Nederland
Opzet	Tijdsduur	1 schooljaar
	Aantal contactmomenten	De studenten werken er zelfstandig aan en krijgen wekelijks ondersteuning van een docent.
	Lengte contactmomenten	De studenten werken enkele uren per week of 1 dag per week aan de mini-onderneming.

	Interval tussen contactmomenten	
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	
	Huiswerkopdrachten	
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	
	Cursusmateriaal voor trainers	
	Softwaremodellen gebruikt	
	Achterliggende methodes	
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	De leerlingen kiezen of maken zelf hun eigen producten of diensten en vervolgens beheren ze hun mini-onderneming. Ze voeren een boekhouding, doen marktonderzoek, organiseren verkoopmomenten, houden aandeelhoudersvergaderingen enz. De nadruk ligt op het doen: eerst denken en dan effectief doen! http://www.vlajo.org/index.php?MId=59&MX0=13&MX1=24&MX2=59
	In hoeverre komt er vakkenkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	Het opzetten van een mini-onderneming is voor een groot deel ondernemerschap omdat alle facetten aan bod komen.
	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	Tijdens het opstarten van het bedrijf komen de studenten tal van problemen en uitdagingen tegen die zij in teamverband dienen op te lossen. We willen jongeren laten oefenen in ondernemen en zo meer begrip, enthousiasme en waardering kweken voor ondernemend denken en handelen.
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	De leerlingen maken kennis met ondernemerschap in een authentieke omgeving.
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	De kennis die ze opdoen kunnen ze gebruiken als ze later een bedrijf starten of overnemen.
Praktisch	Locatie	Het vindt gedeeltelijk op school plaats. Het betreft een inspirerende leeromgeving door de studenten omdat het erg realistisch is.
	Begeleiding	Docent vanuit school. In een aantal gevallen is er ook een externe adviseur of coach betrokken.
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	Deelname aan het programma 'Jong Ondernemen' is mogelijk.
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	
	Is de activiteit een succes? Waarom?	Ja, het aantal deelnemers stijgt.
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	Authentiek
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	

	Kosten voor de deelnemers	Collegegeld
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	Ja
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	
	Wat is de kern en de kracht van het product?	
Info voor website Ondernemers Academie	Titel	Opzetten mini-onderneming
	Doelgroep	MBO niveau 3 en 4 leerlingen
	Korte omschrijving	De leerlingen kiezen of maken zelf hun eigen producten of diensten en vervolgens beheren ze hun mini-onderneming. Ze voeren een boekhouding, doen marktonderzoek, organiseren verkoopmomenten, houden aandeelhoudersvergaderingen enz.
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	De mini-onderneming wordt na een jaar beëindigd.
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	
	Contactpersoon	
	Website-adres	www.jongondernemen.nl

Algemeen Product nr: 9	Titel	Tune
	Voor het eerst gestart	5 jaar geleden
	Voor het laatst gestart	Loopt nog steeds, blok van 10 weken
	Uitvoerende organisaties	ZLTO, LLTB, HAS den Bosch, Helicon, Citaverde college, Prinsentuin, Edudelta, Wageningen UR Livestock Research. Alle groene instellingen in Zuid-Nederland werken mee.
	Financier (publiek, privaat, anders)	Het was gefinancierd als KIGO, nu uit publiek geld voor het onderwijsgedeelte. De inzet van het bedrijfsleven is in principe privaat geld.
	Doel	Tune draait om problemen van ondernemers. Het gaat om het beantwoorden van vragen uit de praktijk. Het zijn niet altijd ondernemersvragen. Als je bepaalde competenties wilt ontwikkelen, dan moet je bepaalde ondernemersvragen op een bepaalde manier beantwoorden of aanpakken om deze competenties te ontwikkelen. Hier komt de didactiek om de hoek kijken: soms passen we de vragen wat aan zodat bepaalde competenties wel aan bod komen. Hoe richt je het proces Tune in om meer aanspraak te kunnen doen op ondernemersontwikkeling. Hoe gaan we dat met elkaar doen?
	Doelgroep	Niveau 4 leerlingen MBO en 2 ^e leerjaar HBO. Veehouderij (op dit moment). Het concept is ook vormgegeven voor paardenhouderij.
	Ondernemersfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	School
	Type ondernemerschap	Persoonlijke ontwikkeling leerlingen.
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	Door dit project is een netwerk ontstaan van docenten veehouderij. Die hebben elkaar gevonden en die zijn spontaan met dit traject gestart. Daar zit de energie. Er ontstaat een bepaalde vorm van samenwerking. Docenten konden opnieuw kennis delen. Er waren een heleboel argumenten.
Deelnemers	Werving van de deelnemers	De ondernemers worden geworven door ZLTO en LLTB. Vanuit dat netwerk

		komen ondernemers met bepaalde vragen. Voor de leerlingen/studenten is het een onderdeel van het curriculum.
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	De ondernemer brengt de vraag in. De leerlingen/studenten maken projectteams. Ieder groepje bestaat uit 2 HBO studenten, 3 of 4 MBO leerlingen. De HBO studenten geven leiding aan het proces.
	Groepsgrootte per keer	5 tot 6 per projectteam
	Aantal deelnemers per jaar	100 tot 120 deelnemers per jaar. We beantwoorden jaarlijks 20 leervragen vanuit ondernemers.
	Aantal deelnemers in totaal	600 over de afgelopen 5 jaar. Met 100 leervragen van ondernemers. We proberen de agrarische bedrijven te verversen. De ondernemer moet ook leren omgaan met het proces. Het onderzoek is er ook structureel bij betrokken.
	Minimum aantal deelnemers per groep?	5 studenten/leerlingen
	Maximum aantal deelnemers per groep?	6 studenten/leerlingen
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	De leerlingen/studenten worden georganiseerd rond een sector, bijvoorbeeld melkvee, varkens, pluimvee, schapen of konijnen. Ieder groepje bestaat uit 2 HBO studenten, 3 of 4 MBO leerlingen. De MAS studenten zijn van verschillende locaties. Jongens en meiden worden bewust door elkaar gezet.
	Leeftijd deelnemers	Leeftijd ondernemers is heel divers. Studenten zijn 19 tot 22 jaar.
	Vooropleiding deelnemers	Ondernemer moet wel sociaal gedrag hebben. Het levert de ondernemer ook veel op. Ze leren op een andere manier naar hun bedrijf te kijken. Het levert nieuwe ideeën op. Niet altijd in geld.
	Regio deelnemers	3 provincies: Limburg, Noord-Brabant en Zeeland. Daar komen ook de ondernemers vandaan.
Opzet	Tijdsduur	Het is belangrijk dat het past in de planningen van de scholen. Er moeten ruimte zijn. Alle studenten moeten op 1 dag beschikbaar zijn voor het proces. Dat is de grootste bottleneck. Er zijn altijd externe omstandigheden. De docent moet er zich echt voor inspannen. Leerlingen moeten met andere leerlingen aan de slag.

		Ondernemerschap is nou net de nieuwe grenzen opzoeken. De stimulans moet uitgaan van het managementteam. Tune moet ook weer geen 10 jaar lopen. We moeten op zoek naar iets nieuws. Eerste jaar van Tune duurde het maar 3 dagen, nu hebben we het uitgebreid naar 10 dagen. Het is belangrijk om in het voortraject de niveau 4 leerlingen voor te bereiden op het traject. Ze moeten bijvoorbeeld de basis van kengetallen hebben. Studenten worden samengebracht om kennis te vergaren op het gebied van varkenshouderij. Soms krijg je dus voortrajecten. Je ziet dat Tune een schakelfunctie heeft. Zo zijn er ook diverse natrajecten. De leerlingen/studenten kunnen zelfstandig in de eigen regio met een groep een project doen. De groepssamenstelling is dan niet meer sectorgericht.
	Aantal contactmomenten	1 centrale dag met alle instellingen, de overige momenten worden zelf door de leerlingen ingevuld. Ze hebben wekelijks contact.
	Lengte contactmomenten	
	Interval tussen contactmomenten	Het betreft een blok van 10 weken met 10 bijeenkomsten. Ze komen wekelijks bij elkaar.
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	Digitaal platform: youngfarmerslink.nl. De producten kunnen hierop worden geplaatst. De leerlingen, ondernemers en docenten hebben hier toegang toe. Het is een voorwaarde. Voorheen hadden we allemaal een eigen systeem. Studenten zoeken toch hun weg. Ze ontmoeten elkaar in de kroeg.
	Huiswerkopdrachten	
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	Het succes is de voorbereiding. Het scherp krijgen van probleemstelling. Er is nog winst te boeken om te kijken naar de individuele ontwikkelingen van de studenten. Vanuit het HBO was het productgericht. Het leerproces moet echter centraal staan. De leerlingen moet een positieve ontwikkeling doormaken. Deze omslag heeft even

		geduurd. De rollen die iedereen daarin moet spelen. Iedereen moeten definiëren hoe en wat.
	Cursusmateriaal voor trainers	Er staat veel uitleg en achtergrond op papier. Eigenlijk staat er misschien wel te veel op papier. Het wordt te veel gestuurd. Het mag ook een keer mislukken.
	Softwaremodellen gebruikt	Digitaal platform
	Achterliggende methodes	
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	De leerlingen gaan in een gemengde groep aan de slag met een ondernemersvraag.
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	Het ligt ook aan de leerling: hoe ver staat de leerling/student zelf al in het ondernemerschapverhaal? Sommige studenten tonen zelf al een bepaald initiatief. Het hangt ook af van het coachingsproject: waar zit de leerling nu en waar kan hij naartoe? Tune is wat betreft potentie om ondernemerscompetenties te ontwikkelen hoog. Er zijn voldoende impulsen om ondernemend gedrag te krijgen. Als de ondernemer ook ondernemers gedrag vertoont dan draagt dat ook enorm bij aan het proces. Hij speelt een cruciale rol in de stimulering van de leerlingen/studenten.
	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	Ze moeten netwerken, ze worden immers met anderen in een groep gezet. Dit is een leerproces. Samenwerken en communicatie komen zeker aan bod. Netwerken moeten ze ook: ze worden in nieuwe settings gezet. Je haalt ze uit hun comfortzone. Ze moeten naar een andere plek. Er komt nogal wat bij kijken. Visieontwikkeling kan aan bod komen, maar dat staat nog niet direct centraal. Het hangt van de vraagstelling van de ondernemer af. Bij een schaalvergrotingsvraag zou het bijvoorbeeld wel aan bod kunnen komen.
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	Voor de student levert het studiepunten op. Zie competenties hierboven. We voeren op dit moment geen 0-meting en een eindmeting uit. Op het beoordelingsformulier geeft de student inzicht in de bijdrage aan het proces. De kwaliteit van de begeleider en de

		ondernemer is bepalend voor het proces. Zij geven reflectie op het functioneren van de student. Dat is niet allemaal meetbaar.
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	Omdat ze met een ondernemersvragen bezig zijn, komen ze misschien ook voor dezelfde vraag te staan als ze zelf ook ondernemers zijn/worden. Ze voeren discussie met collega's. Dit is kennisdeling zonder dat je alles vastlegt (er aantekeningen van maakt). Hoe meer de vragen uit de praktijk komen hoe belangrijker dat ze worden richting de toekomst.
Praktisch	Locatie	Gedeeltelijk op school, gedeeltelijk bij de ondernemer en gedeeltelijk elders.
	Begeleiding/trainers	De docent voelt zich soms te verantwoordelijk voor het product. Het is belangrijk dat de leerlingen/studenten elkaar onderling aanspreken als iets niet goed loopt. Sommige dingen kunnen nog wat scherper. Vooral de reflectiefase kan er wat scherper in worden gebracht. In een aantal gevallen kan ondernemersvraag nog helderder.
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	Eigen evaluatie met reflectie.
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	Ja, iedereen komt bij elkaar.
	Is de activiteit een succes? Waarom?	Ja, onderwijsinstellingen zijn bereid om mee te doen en steken er energie in.
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	Ja
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	5 keer
	Kosten voor de deelnemers	Niets, behalve het normale collegegeld. We zouden het project verder kunnen professionaliseren door budget beschikbaar te stellen dat leerlingen/studenten kunnen gebruiken (voor bijvoorbeeld het inhuren van een adviseur).
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	Ja, de leerlingen/studenten krijgen studiepunten.
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	De studenten moeten een aantal onderwijsuren maken. De investering van de docent moet je kunnen verantwoorden. De ondernemer verwacht wel wat terug omdat hij er ook zijn tijd in investeert. De leervraag kan veel te ruim zijn: de studenten moeten er wel wat mee

		kunnen. Het is ook belangrijk om aan verwachtingsmanagement te doen. Je moet goed met elkaar communiceren. Je moet ook een relatie opbouwen met elkaar. Het kan soms confronterend zijn voor de ondernemer: de leerlingen kunnen een oordeel vellen over zijn ondernemerschap. De leerlingen zitten niet in een klaslokaal.
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	Ja
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	Een interessante vraag is bijvoorbeeld: zou iemand dit traject ook willen doen als iemand tussen de 25 en 30 jaar oud is? De agrarische sector moet zich beter profileren in de toekomst. De jongeren richten het in en hoe krijg je dat voldoende geagendeerd. Ik zoek in de regio naar samenstellingen van groepen. Hoe zou je Tune als kennisinstelling kunnen stimuleren? Bijvoorbeeld via een alumninetwerk?
	Wat is de kern en de kracht van het product?	Het is de samenwerking tussen de deelnemende partijen. Het is een focus naar de sector. Je kunt bijvoorbeeld geitenhouders bij geitenhouders zetten. Onderwijs wordt soms wat algemener, dat hoeft in dit project niet.
Info voor website Ondernemers Academie	Titel	Tune
	Doelgroep	MBO leerlingen en HBO studenten
	Korte omschrijving	De leerlingen en studenten gaan aan de slag met een ondernemersvraag.
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingsdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	1 blok van 10 weken
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	
	Contactpersoon	Harry Hermans, Citaverde College
	Website-adres	youngfarmerslink.nl

Algemeen Product nr: 10	Titel	Schakelplaats
	Voor het eerst gestart	2009/2010
	Voor het laatst gestart	Het concept is nog steeds in ontwikkeling. Zoals het toen is opgezet was het te vroeg. Je ziet nu allerlei nieuwe initiatieven die nu steeds meer vorm gaan krijgen.
	Uitvoerende organisaties	LTO Noord, LLTB, PPO, AOC Terra, Citaverde college
	Financier (publiek, privaat, anders)	Ondernemers, provincie, LLTB, LTO Noord, LNV (KIGO)
	Doel	In Schakelplaats is het de kunst om leervragen vanuit de sector of vanuit de leerling te matchen. Een verschil met Tune is dat bij Schakelplaats geïnvesteerd werd in de ondernemers die deelnamen aan het project. Er werden 4 maal 10 ondernemers opgeleid. Zo maakten de ondernemers kennis met scholingsvragen waarin de zwakkere competenties van ondernemerschap centraal stonden. Er stond ook bij hoe je studenten kunt begeleiden. Vanuit onderzoek werd samen met de ondernemers een bedrijfsontwikkelplan gemaakt. In dit plan werden ondernemersvragen in kaart gebracht. Dat is een goede ontwikkeling. Wij moeten als onderwijsinstelling samenwerken met het onderzoek. Een aantal vragen kan worden beantwoord door leerlingen, andere vragen door iemand van Wageningen UR. Als je dit soort concepten wegzet moet je dat vanuit een hoger niveau doen. Het zouden ideale bedrijven worden. Tune is een spontane actie. In Schakelplaats hebben we echt geïnvesteerd in ondernemers, dit bleek echter niet duurzaam. Een aantal ondernemers blijven wel bezig met die leervragen, maar volgen geen opleiding meer. Je moet heel bewust nieuwe settings gaan creëren.
	Doelgroep	MBO leerlingen van niveau 2, 3 en 4.

		We hebben gedraaid met een groep akkerbouwers uit Groningen, een groep melkveehouders uit de omgeving van Meppel, een groep intensieve veehouderij in Horst en een groep glastuinbouw in Horst.
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	School
	Type ondernemerschap	Persoonlijke ontwikkeling van de leerling.
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	Er was een voorbereidingsgroep met daarin: Wageningen UR, Aequor en CVB leden. De vraag was: hoe kun je praktijkleren voldoende vormgeven? Er ligt nu een diversiteit van activiteiten die lijken op Schakelplaats. Het eerste idee lag er al, ik ben betrokken geraakt bij de projectaanvraag. Het idee is toen nog wat aangepast. Ik heb dit samen met Herman Schoorlemmer van PPO gedaan. Wij geloofden in dit concept. Er moesten minstens 40 ondernemers zijn en er moesten minimaal 2 studenten per ondernemer zijn die ermee aan de slag gingen. Het ging over het versterken van relaties.
Deelnemers	Werving van de deelnemers	Ja, voor de leerlingen is het een verplicht onderdeel in de module. Je kunt natuurlijk geen ondernemers opleiden waarna er geen studenten voor beschikbaar zijn. Je hebt er ondernemende docenten voor nodig.
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	De ondernemersvragen hebben we gerubriceerd voordat we deze aan de leerlingen hebben voorgelegd.
	Groepsgrootte per keer	Soms 1 of 2 of 3 leerlingen per groepje (en daarmee dus ook per ondernemer). De training voor de ondernemers bestond uit 10 bijeenkomsten met 10 ondernemers per keer. Dit hebben we in totaal 4 keer gedaan. De ondernemers vinden het belangrijk om met elkaar contact te hebben en te houden. Er is bijvoorbeeld ook een acteur bij geweest. De opkomst verschilde wat per groep.
	Aantal deelnemers per jaar	40 ondernemers, ongeveer 80 leerlingen/studenten.
	Aantal deelnemers in totaal	Het heeft 1 keer gedraaid een jaar lang.
	Minimum aantal deelnemers per groep?	1
	Maximum aantal deelnemers per groep?	3
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	Hoe kun je de kleinere sectoren verder versterken? We zouden na moeten

		denken hoe we dat duurzamer kunnen maken? Er liggen kansen voor de kleine sectoren op het gebied van ondernemerschap. Echte ondernemerschapsvragen zijn MBO 4 of HBO vragen. Het project moest aan een ander niveau te voldoen. Er waren wel ondernemers bij die wekelijks studenten willen ontvangen. De leerlingen mogen ook meer doen: de kwaliteit voor het leerproces voor de leerlingen neemt toe. Voor de leerlingen is het heel waardevol.
	Leeftijd deelnemers	16 tot 18 jaar. Ondernemers tussen de 30 en 40 jaar. Bij de varkenshouderij waren de ondernemers zelf echt heel erg jong.
	Vooropleiding deelnemers	De leerlingen volgen een MBO opleiding.
	Regio deelnemers	Landelijk
Opzet	Tijdsduur	
	Aantal contactmomenten	
	Lengte contactmomenten	
	Interval tussen contactmomenten	
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	De onderzoeker had de rol om de ondernemer te begeleiden. Er ontstaat ook een nieuw leerproces tussen de docent en de onderzoeker. De ondernemer speelt een belangrijke rol dat hij zijn bedrijf opent enz. Het matchen tussen de ondernemer en de leerling was een belangrijke stap.
	Huiswerkopdrachten	
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	Ja
	Cursusmateriaal voor trainers	Ja
	Softwaremodellen gebruikt	
	Achterliggende methodes	
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	In Schakelplaats is het de kunst om leervragen vanuit de sector of vanuit de leerling te matchen.
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	De leerlingen presenteerden de resultaten naar de andere leerlingen toe. Dat was belangrijk voor het leerproces. Ze werden kritisch bevraagd door ondernemers
	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	Als je wilt dat de competenties echt goed aan bod komen, dan moet je selectief zijn in je ondernemers. Je moet leerlingen koppelen aan innovatieve bedrijven. Dat hebben niet alle ondernemers. Voor andere niveaus

		waren andere vragen beter geschikt. Afhankelijk van de vraag kwamen de competenties wel of niet beter aan bod. Ik ontmoet nu nog mensen: ik zie dat ik te weinig aan mijn ondernemerschap heb gedaan. Het is jezelf leren kennen, bewust worden van jezelf.
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	De ondernemers waardeerden het bedrijfsontwikkelplan. De ondernemer maakte het samen met de onderzoeker. De ondernemers konden het ook waarderen dat ze een aantal zachte competenties ontwikkelden. Hoe moet ik beoordelen? Hoe moet ik een sollicitatiegesprek uitvoeren? Het netwerken werd gewaardeerd. Het werken met studenten wordt door de ondernemers gezien als een nieuwe manier van kijken naar het bedrijf. Ze kunnen samen het dialoog aangaan. De leerlingen zeggen: de opleiding krijgt voor mij meer diepgang. Het raakt ze echt waardoor ze echt leren. Ze hebben echt een realistische leervraag.
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	
Praktisch	Locatie	Gedeeltelijk op school, gedeeltelijk bij de ondernemer op het bedrijf.
	Begeleiding/trainers	Een docent en een opgeleide ondernemer.
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	Wij hebben Wageningen gevraagd om te monitoren. Je zou moeten nadenken over hoe je dit kunt monitoren. Het door derden laten kijken levert veel lessen op. Het is een wezenlijk onderdeel om er door derden naar te laten kijken. Het dwingt je wel om goed na te denken.
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	Ja, er is ook een eindrapport van geschreven. Soms kun je een bepaalde onderzoeker koppelen aan een ondernemer. Er liggen meer kansen om dit nog te versterken.
	Is de activiteit een succes? Waarom?	
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	We moeten investeren in de ondernemendheid van de docent. Versterken in de relatie tussen onderwijs, onderzoek en ondernemer.

		Ik ben niet in staat geweest om te verduurzamen. Het is betaalbaar, maar je moet binnen onderzoek ruimte creëren om dit te blijven doen. Vanuit de standsorganisaties bekeken moet het toegankelijk zijn voor alle ondernemers. Men ziet het belang van een voortrekker niet altijd. Er zitten wel een aantal remmers om het verder uit te rollen.
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	Ja
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	1 keer
	Kosten voor de deelnemers	Regulier collegeld
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	Ja, de studenten krijgen ook studiepunten. Dit moet altijd het uitgangspunt zijn.
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	Ja, ik ben er van overtuigd dat het opnieuw wordt gedraaid, maar misschien niet in de huidige vorm.
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	Het komt absoluut terug. Alle elementen zie je terug komen. We zullen nog een aantal pilots moeten draaien.
	Wat is de kern en de kracht van het product?	De opleiding van de ondernemer, het op deze wijze van scholen van docenten (terugkomdagen). Telkens focussen op een stap van het traject. Hoe formuleer je een leervraag en hoe kader je het in? Je moet veel meer zoeken naar de samenwerking tussen scholen en tussen docenten.
Info voor website Ondernemers Academie	Titel	Schakelplaats
	Doelgroep	MBO leerlingen van niveau 2, 3 en 4.
	Korte omschrijving	In Schakelplaats is het de kunst om leervragen vanuit de sector of vanuit de leerling te matchen.
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingsdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	
	Contactpersoon	Harry Hermans, Citaverde College
	Website-adres	Schakelplaats: een impuls voor praktijkleren http://edepot.wur.nl/1825 .

Hogeschool HAS Den Bosch

Algemeen Product nr: 11	Titel	Dagopleidingen Bedrijfskunde & agribusiness Tuin- en akkerbouw Dier- en veehouderij
	Voor het eerst gestart	Jaren geleden
	Voor het laatst gestart	September 2011
	Uitvoerende organisaties	Hogeschool HAS Den Bosch
	Financier (publiek, privaat, anders)	Deels publiek, overheidsbijdrage 8.000 euro per student, daarnaast betaalt de student 1.700 euro collegegeld.
	Doel	Aanrijking van kennis, vorming, scopeverbreding.
	Doelgroep	18 tot 23 jarigen met MBO, Havo of vwo achtergrond
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	School, pre-maatschapsfase
	Type ondernemerschap	
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	
Deelnemers	Werving van de deelnemers	Open dag, website, billboards, commercials, netwerk Hogeschool HAS Den Bosch
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	Beter voorbereid op rol ondernemer, planmatig leren werken
	Groepsgrootte per keer	Variërend van 8 tot 90 studenten. Stages en opdrachten kunnen ook zelfstandig of in duo's worden uitgevoerd.
	Aantal deelnemers per jaar	Bedrijfskunde 110 studenten Dier- en veehouderij 109 studenten, waarvan 50 ondernemer Tuin- en akkerbouw 50 studenten, waarvan 20 ondernemer
	Aantal deelnemers in totaal	
	Minimum aantal deelnemers per groep?	
	Maximum aantal deelnemers per groep?	
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	Ja, is gemengd vanwege vooropleiding. Er is ook mening wat betreft sector, vooral in de dagopleiding bedrijfskunde
	Leeftijd deelnemers	18-23 jaar
	Vooropleiding deelnemers	MBO, havo of vwo
	Regio deelnemers	Zuid-Nederland en ook de provincie Gelderland. De provincie Zeeland is wat minder vertegenwoordigd.

Opzet	Tijdsduur	3 tot 4 jaar (is afhankelijk van vooropleiding)
	Aantal contactmomenten	Volledig schooljaar, dagelijks
	Lengte contactmomenten	Dagelijks
	Interval tussen contactmomenten	Dagelijks
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	Onderwijsmateriaal
	Huiswerkopdrachten	Ja
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	Ja
	Cursusmateriaal voor trainers	Ja
	Softwaremodellen gebruikt	Ja
	Achterliggende methodes	Bij bedrijfskunde werken we toe naar zelfstandig leren. Je kunt gedurende je opleiding steeds meer je studie zelfstandig vormgeven.
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	Breder kijken, netwerk opbouwen, planmatig werken
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	Wat verstaan we onder ondernemerschap? Dit hangt af wat er wel of niet onder valt. Ondernemerschapsniveau zeer divers met bijvoorbeeld gastsprekers. Ook bij stages zeer divers. In sommige stages komt het sterk aan bod, bij andere stages veel minder sterk. Als ik de 3 dagopleidingen met elkaar vergelijk, dan kan ik het volgende zeggen: - Bij bedrijfskunde is het startpunt de ondernemer en de onderneming. Daar komt het het sterkst aan bod. - Bij Dier- en veehouderij staat het dier en de onderneming centraal. - Bij Tuin- en akkerbouw gaat het omplaat en toegepaste natuur. Daarnaast kan ik aangeven dat er bij Dier- en veehouderij meer de traditionele opvolgers de opleiding volgen, bij bedrijfskunde gaat het om het opstarten van nieuw business.
	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	Ja, op verschillende manieren. De afgelopen jaren kijken we sterker naar visie ontwikkelen. De anderen komen al duidelijk aan bod. De competentie visie ontwikkelen zou nog wat sterker aan bod mogen komen.
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	Aanrijking van kennis, vorming, scopeverbreding.
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	Ja.

Praktisch	Locatie	Het grootste gedeelte is op school in Den Bosch. De stages zijn natuurlijk buiten de deur. Op termijn willen we ook les gaan geven in Venlo. We gaan in 2012/2013 starten met een drietal opleidingen. De opleidingen zullen wat andere accenten krijgen.
	Begeleiding/trainers	Docenten of bijvoorbeeld stagebegeleiders. Het afstuderen gebeurt binnen een echt bedrijf. De opleidingen bevatten ook veel gastsprekers.
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	Elk vak afronden met een evaluatie, evenals de stages als afstudeeropdrachten. Deze worden ingevuld door student, docent en opdrachtgever. De opleidingen worden 1 keer in de 5 jaar geaccrediteerd. De borging is er niet minder op geworden (InHolland). Bij gastsprekers maken we regelmatig gebruik van mensen die we al kennen.
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	Elk vak afronden met een evaluatie, evenals de stages als afstudeeropdrachten. Deze worden ingevuld door student, docent en opdrachtgever.
	Is de activiteit een succes? Waarom?	Ja, we krijgen meer aanmeldingen. Wij scoren altijd goed in de rijtjes. Voor bedrijfskunde en veehouderij hebben een werkveldscan gedaan. De werkenden geven de opleiding een 8. Zowel werkgevers als zelfstandigen als de studenten zelf zijn allemaal zeer tevreden. Uit de werkveldscan zei het grootste deel van de studenten: ja, we zouden weer dezelfde opleiding kiezen.
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	Visie/maatschappelijke discussie. De competentie visie ontwikkelen zou nog wat sterker aan bod mogen komen.
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	Ja
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	Wordt jaarlijks uitgevoerd
	Kosten voor de deelnemers	Collegegeld
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	Ja, erkend HBO diploma. Bachelor of ing.
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	Ja, accreditatie.
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	Ja
	Welke mogelijkheden voor nieuwe	Onderwijs blijft in beweging. We hebben

	activiteiten ziet u?	gedachtes over nieuwe initiatieven.
	Wat is de kern en de kracht van het product?	De studenten leren netwerken. Mensen worden uit de comfortzone gehaald. De afstudeerders met een MAS-vooropleiding zeggen: ik ben planmatiger gaan werken. Ik laat me niet gek maken door de waan van de dag. Ik ben meer een sparringpartner. Dat zijn de belangrijkste winstpunten. Daarnaast is horizonverbreding een belangrijk aspect. We zetten verschillende mensen bij elkaar.
Info voorwebsite Ondernemers Academie	Titel	Dagopleidingen Bedrijfskunde & agribusiness Tuin- en akkerbouw Dier- en veehouderij
	Doelgroep	18 tot 23 jarigen met MBO, Havo of vwo achtergrond
	Korte omschrijving	Hogeschool HAS Den Bosch inspireert en is praktijkgericht. De Hogeschool biedt 10 opleidingen die in het teken staan van Food, Business, Landschap en Milieu, Bloem en Plant of Dier.
	Praktische informatie	3 tot 4 jarige opleiding, afhankelijk van de vooropleiding
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	Ja
	Contactpersoon	Koos Dekker, Hogeschool HAS Den Bosch
	Websiteadres	www.hasdenbosch.nl

Algemeen Product nr: 12	Titel	Topklas Ondernemen
	Voor het eerst gestart	Schooljaar 2005/2006
	Voor het laatst gestart	September 2011
	Uitvoerende organisaties	Hogeschool HAS Den Bosch
	Financier (publiek, privaat, anders)	Vergelijkbaar met dagopleidingen, deels publiek, overheid en student zelf. In schooljaar 2010-2011 is er ook nog geld beschikbaar vanuit Dafne (Dutch Agro-Food Network of Entrepreneurship), vanaf het komende jaar niet meer.
	Doel	De studenten laten afstuderen met een eigen onderneming en een HBO diploma gericht op eigen business.
	Doelgroep	Studenten van alle dagopleidingen van HAS Den Bosch. Ze moeten iets bewezen hebben op het gebied van ondernemerschap tijdens de opleiding. De studenten kunnen alleen starten als het gekoppeld kan worden aan een haalbaar idee. Ze moeten ondernemerscompetenties kunnen ontwikkelen en etaleren. Ze moeten bijvoorbeeld niet afhankelijk zijn van een bouwvergunning. Een standaard bedrijfsopvolger kunnen we ook niet echt gebruiken in dit traject.
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	Starter
	Type ondernemerschap	
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	Ontstaan vanuit Ondernemer en bedrijf. Dat was een vierjarige opleiding. De doelgroep was klein, maar studenten zeiden ook: dat had ik ook gewild. We hebben bewust gekozen voor studenten die al bij ons op school zitten. Mensen die we al binnen hebben, kunnen we veel beter screenen.
Deelnemers	Werving van de deelnemers	Studenten melden zich aan en vervolgens start de selectieprocedure.
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	Het zijn individuele leervragen. Er zitten een aantal standaard dingen in, bijvoorbeeld het schrijven van een businessplan en netwerken. Persoonlijke leervragen worden in leercontracten vastgelegd. Er worden afspraken over gemaakt en er wordt ook gemeten hoe het gaat.
	Groepsgrootte per keer	12 tot 20 studenten

	Aantal deelnemers per jaar	12 tot 20 studenten
	Aantal deelnemers in totaal	Ongeveer 100
	Minimum aantal deelnemers per groep?	
	Maximum aantal deelnemers per groep?	20
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	Ze komen als groep bij elkaar. Maar in de besprekingen bleek dat ze graag alleen werken aan het opstarten van het bedrijf. Ze werken dus ook veel zelfstandig aan deze opdracht. De groep is gemengd omdat de studenten van verschillende reguliere dagopleidingen bij elkaar in de groep komen.
	Leeftijd deelnemers	20 tot 23 jaar
	Vooropleiding deelnemers	Volgen dagopleiding aan Hogeschool HAS Den Bosch
	Regio deelnemers	Vergelijkbaar met dagopleidingen: Zuid-Nederland en ook de provincie Gelderland. De provincie Zeeland is wat minder vertegenwoordigd.
Opzet	Tijdsduur	1 jaar
	Aantal contactmomenten	Halverwege het jaar stoppen een aantal deelnemers. Zij moeten dan op de traditionele manier afstuderen.
	Lengte contactmomenten	Elke week een dag gezamenlijk, daarnaast ook eigen coach die begeleiding geeft.
	Interval tussen contactmomenten	Wekelijks een dag gezamenlijk.
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	
	Huiswerkopdrachten	Ja, bijvoorbeeld iets financieel doorrekenen.
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	Ja
	Cursusmateriaal voor trainers	Ja
	Softwaremodellen gebruikt	
	Achterliggende methodes	
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	4 onderdelen: ondernemer en visie, business plan maken, daarna uitvoeren business plan.
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	Ik zou zeggen dat 80% ondernemerschap is.
	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	Wat minder samenwerking. Netwerk en visie sterk. Communicatie ook.
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	Een eigen onderneming. Topklas Ondernemen is een zelfbevestiging/zelfontplooiing. Ze

		krijgen de kans om dingen uit te proberen in een jaar.
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	Ze krijgen de kans om dingen uit te proberen in een jaar.
Praktisch	Locatie	¾ deel buiten de school, ¼ deel op school.
	Begeleiding/trainers	Procescoaches: docenten Hogeschool HAS den Bosch. We vragen de studenten ook een ondernemerscoach te zoeken. Iemand vanuit de branche. We hebben ook 2 andere coaches erbij Joep Bartels (relaties/families) en Martien Vennings (verdienmodel).
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	Evaluatie onder studenten. Het is een gemengde groep.
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	Ja
	Is de activiteit een succes? Waarom?	Ja, 70% wordt daadwerkelijk ondernemer. Een aantal mensen heeft inmiddels ook werknemers in dienst genomen.
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	Dat de bedrijven goed lopen.
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	Er zit relatief veel tijd in voor de begeleiders. We moeten nog meer kwaliteit borgen. We moeten beter uitleggen wat de studenten gedaan hebben.
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	Ja
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	6 keer
	Kosten voor de deelnemers	Collegeld
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	Topklas wordt vermeld op regulier diploma.
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	Ja
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	Hier zijn we nog wel mee bezig. Er komt mogelijk iets voor een andere doelgroep.
	Wat is de kern en de kracht van het product?	Een gemengde groep studenten met energie en eigenwijsheid die een nieuw bedrijf willen starten.
Info voor website Ondernemers Academie	Titel	Topklas Ondernemen
	Doelgroep	Topklas Ondernemen is een afstudeerrichting voor studenten die een dagopleiding volgen aan Hogeschool HAS Den Bosch
	Korte omschrijving	Topklas Ondernemen is een afstudeervariant die je kunt volgen aan

		het einde van een dagopleiding aan Hogeschool HAS Den Bosch. Je krijgt de gelegenheid om een eigen onderneming op te zetten.
	Praktische informatie	1 schooljaar
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	Ja
	Contactpersoon	Koos Dekker, Hogeschool HAS Den Bosch
	Websiteadres	www.hasdenbosch.nl

HAS Kennis Transfer

Algemeen Product nr: 13	Titel	Management & Bedrijf
	Voor het eerst gestart	Ongeveer 20 jaar geleden
	Voor het laatst gestart	September 2011
	Uitvoerende organisaties	HAS Kennis Transfer + Hogeschool HAS Den Bosch
	Financier (publiek, privaat, anders)	Privaat
	Doel	Per deelnemer is het heel verschillend. Sommige komen voor het HBO diploma (bijvoorbeeld vanuit de Rabobank). De ondernemer wil een gesprekspartner zijn voor de erfbetreders. De deelnemers geven bijvoorbeeld ook als argument om deel te nemen: mijn personeel wordt slimmer dan ik zelf ben en ik wil op een goede manier aan bedrijfsontwikkeling doen.
	Doelgroep	Ondernemers, bedrijfsleiders en teamleiders. Minimaal 25 jaar oud. Je leert van en met elkaar. De opdrachten worden direct toegepast op het bedrijf. Het is een opleiding voor de food en agrisector. Het is van oudsher een opleiding vanuit Rabobank. Dit is compleet toegespitst op het bedrijfsleven. Deelnemers zijn: zelfstandig ondernemers, medewerkers bij grote bedrijven zoals Heineken en medewerkers van de Rabobank.
	Ondernemerschapfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	Starter, maatschap, opvolging in de leeftijd van 25 tot 55.
	Type ondernemerschap	
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	Vanuit de Rabobank opleiding
Deelnemers	Werving van de deelnemers	Leaflets, internet, publicatie, acquisitie.
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	Meer gesprekspartner zijn, visie ontwikkeling, theoretisch onderbouwen wat ze al weten, bedrijfsontwikkeling. Ze willen verder met hun bedrijf.
	Groepsgrootte per keer	16 deelnemers
	Aantal deelnemers per jaar	16 deelnemers
	Aantal deelnemers in totaal	
	Minimum aantal deelnemers per groep?	12 deelnemers
	Maximum aantal deelnemers per groep?	18 deelnemers
	Wel of geen gemengde groep	De sector 'food' en de sector 'agri'

	(sector/niveau)	worden gemengd. Het niveau is Hbo-niveau
	Leeftijd deelnemers	Tussen de 25 en 55 jaar.
	Vooropleiding deelnemers	Minimaal MBO 4
	Regio deelnemers	90% komt uit Zuid-Nederland
Opzet	Tijdsduur	2 ¾ jaar
	Aantal contactmomenten	1 maal per week, in totaal 83 keer
	Lengte contactmomenten	Middag & avond
	Interval tussen contactmomenten	Wekelijks
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	Allerlei
	Huiswerkopdrachten	Ja. De deelnemers leggen de examens af in de vorm van een praktijkopdracht. Dit is voor iedereen verschillend. Een voorbeeld is dat ze een personeelsplan opstellen. Dit doen ze voor hun eigen bedrijf of een collega-bedrijf van de eigen studiegenoten. Van belang is dat iedere deelnemer een bedrijf achter zich heeft. Vaak is de hele keten vertegenwoordigd in de totale groep.
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	Ja
	Cursusmateriaal voor trainers	Ja
	Softwaremodellen gebruikt	
	Achterliggende methodes	
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	Colleges, werkgroepen, projectmanagement, presenteren, trainingen, netwerken.
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	Je krijgt geen vakkennis aangeboden. Het is heel bedrijfskundig. In de ogen van een ondernemer zit hij er vanuit 100% ondernemerschap, een Rabobank-medewerker zit er veelbedrijfskundiger in, daarom ligt het percentage ondernemerschap waar hij aan werkt lager.
	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	Ja, zo doen ze bijna alles in groepsopdrachten. Communicatie hoort erbij, ze krijgen ook een aparte module aangeboden. Visie ontwikkeling: ze gaan in discussie over de visie. De deelnemers geven na afloop ook aan dat ze hun visie scherper hebben gekregen. In Management & Bedrijf leer je niet om te netwerken met ondernemers. Ze krijgen dus geen netwerkoefeningen, maar we leren ze wel het belang van netwerken. Je kunt als ondernemer niet alles in je eentje doen.
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	HBO diploma, HBO denkniveau, helicopterview

	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	Ja, in de opdrachten. Zo moeten ze bijvoorbeeld een personeelsplan opstellen voor het eigen bedrijf. Soms zeggen ze: ik heb het helemaal anders gedaan dan ik eerst deed. Eerst deed ik alles, nu kan ik me focussen. De afstudeeropdracht bestaat uit het opstellen van een eigen bedrijfsplan.
Praktisch	Locatie	Hogeschool HAS Den Bosch
	Begeleiding/trainers	Docenten van de HAS en daarnaast een cursusleider. Vanaf dit jaar adviseren we ook om een begeleider te nemen uit het eigen bedrijf vanaf het eerste jaar.
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	In totaal 8 modules, iedere keer wordt dit geëvalueerd. We zijn Cedeo erkend en scoren 4 op een schaal van 5. De deelnemers krijgen het diploma bedrijfskunde en agribusiness.
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	Ja
	Is de activiteit een succes? Waarom?	Ja, draait al 20 jaar succesvol. De deelnemers zijn heel tevreden.
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	Het is een praktische cursus voor doeners.
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	We hebben vanaf het afgelopen jaar individuele toets momenten ingevoerd. Om deelnemers het vertrouwen geven dat ze het ook kunnen. Daarnaast om meeliftgedrag te voorkomen. Om te kijken wat de deelnemers waard zijn. Dit is tevens bewijs voor accreditatie.
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	Ja
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	20 keer
	Kosten voor de deelnemers	12.000 euro
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	Ja, HAS diploma
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	Accreditatie
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	Ja
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	Het is een succesnummer. 90% van de nieuwe deelnemers komt via mond-tot-mond-reclame binnen. Het is een ijzersterke formule. Die gaan we niet veranderen. In de opdrachten verandert soms wel eens iets. Het hele concept blijft staan.
	Wat is de kern en de kracht van het product?	Het is een opleiding voor doeners. Het praktisch en direct toepasbaar voor het bedrijf. Ze kijken anders tegen de zaken aan.
	Wat ontbreekt er in het huidige aanbod rond ondernemerschap?	
Info voor	Titel	Management & Bedrijf

website Ondernemers Academie		
	Doelgroep	Ondernemers, bedrijfsleiders en teamleiders
	Korte omschrijving	Management & Bedrijf is een deeltijd HBO bedrijfskunde-traject voor doeners werkzaam in de food- & agribusiness of daaraan gerelateerde bedrijfstakken. De opleiding wordt afgesloten met het HBO-diploma Bedrijfskunde & Agribusiness met bijbehorende ing. titel.
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingsdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	Traject duurt 2¼ jaar
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	
	Contactpersoon	Ir. A.M.L. (Anouk) van Rossum
	Website-adres	www.haskennistransfer.nl

Algemeen Product nr: 14	Titel	Professioneel ondernemerschap in de primaire sectoren.
	Voor het eerst gestart	Het betreft een nieuwe leergang die nog niet is gestart. Ons streven is om het najaar van 2011 te starten. Ik weet echter niet of dit ook lukt. De leergang is helemaal klaar, de betalingsbereidheid van de ondernemers is de belangrijkste bottleneck. De leergang is inhoudelijk goed afgestemd met ondernemers. Bijvoorbeeld met de NFO en LTO vakgroep boomteelt. Het is zeker niet achter ons bureau begonnen. Er ligt een duidelijke vraag vanuit de praktijk.
	Voor het laatst gestart	
	Uitvoerende organisaties	Hogeschool HAS Den Bosch met gastsprekers uit het bedrijfsleven, adviesorganisaties en andere onderwijsinstellingen.
	Financier (publiek, privaat, anders)	Privaat. De ondernemers gaan de totale kosten niet betalen. We hopen dat coöperaties ook mee willen financieren. Het neerzetten van een kwalitatief goede leergang vergt een behoorlijke investering. In de leergang streven we naar diepgang. Dit bereik je niet met een workshop van 1 dag. Daarom beslaat de leergang meerdere dagen om het geleerde bijvoorbeeld ook toe te passen op je bedrijf en terugkoppeling te ontvangen.
	Doel	Professioneel ondernemerschap
	Doelgroep	Voor zelfstandig ondernemers in de primaire sectoren.
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	Zelfstandig/in de maatschap. Leeftijd tussen de 30 en de 50. Volwassenheidsfase.
	Type ondernemerschap	
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	We hebben samen gekeken wat ondernemers verwachten van de cursus. Vervolgens hebben wij als HAS Kennis Transfer gekeken hoe het didactisch kan worden vormgegeven. Het is een leergang voor en door ondernemers.
Deelnemers	Werving van de deelnemers	Ik heb er nog niet actief op geworven.

		De Ondernemers Academie zou coöperaties kunnen betrekken om de leergang mede mee te financieren.
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	We focussen met de cursus op de volwassenheidsfase. Wij zitten op ondernemerschapsontwikkeling.
	Groepsgrootte per keer	16 deelnemers
	Aantal deelnemers per jaar	?
	Aantal deelnemers in totaal	?
	Minimum aantal deelnemers per groep?	12 deelnemers
	Maximum aantal deelnemers per groep?	16 deelnemers
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	In de werving beschouwen we de primaire sectoren wel als aparte groepen. In de leergang zijn werken we juist wel sector overschrijdend. De deelnemers komen uit de sectoren: - Akkerbouw - Boomkwekerij - Fruitteelt - Tuinbouw - Veehouderij De leergang is op HBO niveau.
	Leeftijd deelnemers	30 tot 50 jaar
	Vooropleiding deelnemers	MBO+
	Regio deelnemers	Landelijk
Opzet	Tijdsduur	De leergang professioneel ondernemerschap bestaat in totaal uit 5 modules.
	Aantal contactmomenten	20 dagen voor de hele leergang, 4 dagen per module.
	Lengte contactmomenten	Middag en avond.
	Interval tussen contactmomenten	Nader te bepalen. De ervaring leert dat 1 x in de week te veel is. Waarschijnlijk om de week.
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	
	Huiswerkopdrachten	Ja, de voorbereiding vraagt voor de deelnemers ongeveer 3 uur per keer.
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	Ja
	Cursusmateriaal voor trainers	Ja
	Softwaremodellen gebruikt	
	Achterliggende methodes	
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	De leergang bestaat uit 5 cursussen: - Praktisch personeelsmanagement - Marketing & sales - Ketens, kwaliteit en logistiek - Financiën - Strategisch ondernemerschap
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	De leergang gaat over ondernemerschap. Indien men vakkennis wil opdoen, dan is het mogelijk om bijvoorbeeld de extra

		cursussen 'ontwikkelingen in de boomkwekerij' of 'plantfysiologie' te volgen.
	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	Wij zijn in staat om het snel te organiseren. De gehele leergang is uitgewerkt. Financiering is nu de grootste bottleneck. Ik geloof er niet in dat je als Hogeschool in zijn eentje gaat werven. Ik heb het liefste dat 1 of meerdere bedrijven ook gaan werven. We zoeken samenwerking met coöperaties.
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	
Praktisch	Locatie	Hogeschool HAS Den Bosch. Bij voldoende deelname ook landelijk uitvoeren. Samenwerking met andere hogeschool, zoals de CAH in Dronten staat wat ons betreft open.
	Begeleiding/trainers	We willen de leergang goed didactisch waarborgen door te werken met een combinatie van een HAS Docent, iemand uit bedrijfsleven en iemand uit een adviesorganisatie.
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	Wij werken met evaluaties na elke module. We doen het minimaal met duo-docentschap. Zij kunnen didactisch een goed programma neerzetten.
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	
	Is de activiteit een succes? Waarom?	We zijn ervan overtuigd dat het een succes gaat worden. Het is een kwalitatief goed programma.
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	Is nog niet mogelijk.
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	Is nog niet gegeven.
	Kosten voor de deelnemers	5.000 euro voor de hele leergang of 1.350 euro voor een cursus.
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	Ja, deelnemers krijgen certificaat en een bewijs van deelname.
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	Hangt af van financier.
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	
	Welke mogelijkheden voor nieuwe	

	activiteiten ziet u?	
	Wat is de kern en de kracht van het product?	Ik denk toegespitst op het bedrijfsleven. Van en door ondernemers. Praktische toepasbaarheid. We gaan voor kwaliteit. We vragen vooraf ook een intake.
Info voor website Ondernemers Academie	Titel	Professioneel ondernemerschap in de primaire sectoren.
	Doelgroep	Voor zelfstandig ondernemers in de primaire sectoren.
	Korte omschrijving	Bedrijven worden steeds groter en vragen hierdoor om een verdergaande professionele aansturing. De leergang professioneel ondernemerschap bestaat uit 5 cursussen: - Praktisch personeelsmanagement - Marketing & sales - Ketens, kwaliteit en logistiek - Financiën - Strategisch ondernemerschap
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	Iedere cursus duurt 4 dagen, de totale leergang duurt 20 dagen.
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	Ja, leaflet
	Contactpersoon	Ir. A.M.L. (Anouk) van Rossum
	Websiteadres	www.haskennistransfer.nl

The Greenery

Algemeen Product nr: 15	Titel	Bestuurdersleergang Coöperatie Coforta
	Organisaties betrokken	Coöperatiezaken
	Voor het eerst gestart	2001
	Voor het laatst gestart	In 2009 wel gedraaid, in 2010 niet. In 2011 willen we weer een nieuwe leergang draaien.
	Uitvoerende organisaties	Coöperatiezaken
	Financier (publiek, privaat, anders)	Opleidingsbudget coöperatiebestuur
	Doel	Kennis op strategisch en beleidsmatig niveau
	Doelgroep	(Bestaande) bestuursleden van de coöperatie
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	Bestuurslid
	Type ondernemerschap	Tuinbouw
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	
Deelnemers	Werving van de deelnemers	Alle bestuursleden worden hiervoor aangeschreven.
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	Wij toetsen de vragen aan het bestuur. Wij kijken vanuit coöperatiezaken natuurlijk zelf ook, maar het bestuur is ons klankbord.
	Groepsgrootte per keer	30 (tot maximaal 40) personen
	Aantal deelnemers per jaar	45 personen
	Aantal deelnemers in totaal	
	Minimum aantal deelnemers per groep?	
	Maximum aantal deelnemers per groep?	
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	Alle tuinbouwsectoren
	Leeftijd deelnemers	22-55 jaar
	Vooropleiding deelnemers	
	Regio deelnemers	Nederland
Opzet	Tijdsduur	Meestal van 15.00 tot 20.00 uur
	Aantal contactmomenten	5 blokken (5 contactmomenten)
	Lengte contactmomenten	5 uur
	Interval tussen contactmomenten	
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	We maken in de bestuurdersleergang veel gebruik van sprekers. Dit kunnen zowel externe als interne sprekers zijn.
	Huiswerkopdrachten	Ja, we hebben de deelnemers bijvoorbeeld in de supermarkt laten inventariseren hoe de producten erbij lagen. Vervolgens konden ze aanbevelingen beschrijven voor de supermarkt.

	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	
	Cursusmateriaal voor trainers	
	Software modellen gebruikt	
	Achterliggende methodes	
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	Door de jaren heen verschilt het onderwerp wel wat. Soms zijn het wat meer theoretische onderwerpen. Soms is het ook praktischer: hoe krijg je de organisatie sneller? Een actueel onderwerp is bijvoorbeeld het lean werken. Hoe gaan we daarmee om? We willen de bestuurders kennis geven over de denkwijze van de directie. Wij hebben een heleboel input om een leergang in te vullen. Centrale vraag is altijd: welke strategie leeft er en welke info nodig?
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	
	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	
Praktisch	Locatie	Diverse
	Begeleiding/trainers (naam, e-mail en tel)	
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	Ja
	Is de activiteit een succes? Waarom?	We krijgen hoge scores terug van de deelnemers.
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	Dat je bestuurders hebt in je ledenraad die ene bredere kijk hebben en die beslissingen kunnen nemen voor de coöperatie. Dat ze op dat niveau kunnen handelen en denken.
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	Ja
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	10 keer
	Kosten voor de deelnemers	Geen
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	Nee, ze ontvangen geen certificaat.
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm	

	bestaan?	
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	
	Wat is de kern en de kracht van het product?	Dat je een bestuurlijk kader krijgt wat strategisch op een hoger niveau komt. Ik denk dat het een bewuste keus is om het op deze manier te doen. Wij werken met een ledenraad. Het is een getrapt stelsel, dat je door de bestuurdersleergang kwalitatief op een hoger niveau kunt brengen. De andere kant is wel weer dat het de leden van nu veel professioneler zijn geworden. We hebben nu te maken met ondernemers, vroeger waren het tuinders. Nu heb je echt ondernemers die verder in de keten willen, hun bedrijf anders te organiseren en tijd hebben om dit soort cursussen te doen.
Info voor website Ondernemers Academie	Titel	Bestuurdersleergang Coöperatie Coforta
	Doelgroep	Bestuursleden van de coöperatie
	Korte omschrijving	Bestuurdersleergang met diverse externe en interne sprekers.
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingsdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	5 bijeenkomsten
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	
	Contactpersoon	Marc Schoenmakers
	Websiteadres	

Algemeen Product nr: 16	Titel	Coforta Green Academie
	Organisaties betrokken	Coöperatiezaken
	Voor het eerst gestart	April 2011
	Voor het laatst gestart	April 2011
	Uitvoerende organisaties	Coöperatiezaken
	Financier (publiek, privaat, anders)	Budget coöperatiezaken
	Doel	Marktgerichter maken van leden. Wij zijn een afzet coöperatie. Zo is een cursus voor teelt technische verbeteringen niet helemaal onze taak. Waar wij het initiatief op nemen is de markt en ontwikkelingen in de markt. En anders kom je misschien in elkaars vaarwater wat betreft cursusaanbod. We gebruiken de seminars om onze leden kennis bij te brengen. We willen laten wat we doen. We willen draagvlak creëren bij onze leden.
	Doelgroep	Marktgerichte telers. Dit doen we voor onze eigen leden.
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	Zelfstandigen die lid zijn van de coöperatie.
	Type ondernemerschap	Tuinbouw
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	Het is een uitwerking van de strategische sessie waarin we hebben besproken dat we onze leden marktgerichter willen maken.
Deelnemers	Werving van de deelnemers	Wij sturen een uitnodiging naar al onze leden. Voor een seminar nodigen we alle leden uit. Soms nodigen we alleen onze bestuurders uit, bijvoorbeeld voor de bestuurdersleergang. Al onze bestuurders komen uit onze leden. Ook zitten er leden in de product markt advies commissies. Onze leden hebben allemaal een primair bedrijf. We hebben 950 aangesloten bedrijven. Binnen alle bedrijven zijn 1 of meerdere ondernemers actief. Soms zijn ondernemers individueel lid, soms is het bedrijf lid. Dit hangt af van de rechtsvorm. We hebben in totaal ongeveer 2000 actieve leden.
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat	We hebben seminar gehouden over marktgerichtheid in de keten. Daarvoor

	is de motivatie om mee te doen?	hebben we eerst marktinformatie verzameld. Het seminar start met de theoretische kennis. De telers willen weten hoe supermarkten met de producten omgaan. Wij pikken als coöperatiezaken signalen op uit ledenvergaderingen. We proberen daar te kijken wat de behoefte is.
	Groepsgrootte per keer	30 tot 80 telers
	Aantal deelnemers per jaar	Bijvoorbeeld 80 telers bij een seminar. Als het seminar 2 keer per jaar wordt georganiseerd kan 1 teler 2 keer deelnemen.
	Aantal deelnemers in totaal	
	Minimum aantal deelnemers per groep?	30 telers, als we wat meer diepgang willen hebben.
	Maximum aantal deelnemers per groep?	80 telers, voor bijvoorbeeld seminar.
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	Gemengd op sector en thema's, de jongerenraad was bijvoorbeeld ook aanwezig. Wat betreft het niveau is het bestuurlijke kader wat verder. Het seminar is bedoeld voor vakontwikkeling. Om als voorbeeld de jongerenraad te nemen: jongeren zitten vooral in vakontwikkeling, maar het is interessant om ze in de jongerenraad juist te interesseren voor ondernemerschapontwikkeling. Het zou niet goed zijn als je alleen de oudere telers zou krijgen die zich inzetten voor bestuur.
	Leeftijd deelnemers	25 tot 60 jaar
	Vooropleiding deelnemers	Diverse
	Regio deelnemers	Nederland
Opzet	Tijdsduur	In de namiddag, soms met kleine maaltijd. Bijvoorbeeld van 15.00 tot 20.00 uur. Meestal maken we gebruik van 4 sprekers. Ieder 45 minuten, met halverwege een pauze.
	Aantal contactmomenten	Een seminar is 1 middag. We proberen 2 verschillende seminars per jaar te organiseren. Het coöperatiebestuur moet er natuurlijk wel enthousiast over zijn. Eind 2011 gaan we waarschijnlijk iets doen met nieuwe media. Het is een uitdaging om Onze

		afdeling communicatie denkt hier nu over na. We maken een nieuwe website: verse oogst. daarbij de juiste mensen te vinden.
	Lengte contactmomenten	5 uur
	Interval tussen contactmomenten	Nvt
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	Sprekers, afgesloten met forumdiscussie. Het is leuk dat je een vraag kunt stellen waar meerdere personen op reageren.
	Huiswerkopdrachten	Geen
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	Na afloop krijgen de deelnemers de hand-outs mee naar huis. De inleiders moeten zich hier wel in kunnen vinden. Soms zit er informatie die alleen voor onze eigen onderneming bestemd is.
	Cursusmateriaal voor trainers	Nvt
	Software modellen gebruikt	Nee
	Achterliggende methodes	Nvt
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	Het seminar van vorig jaar ging over de marktgerichtheid van de ondernemers. Toen is een eigen medewerker aan het woord geweest die het schappenplan voor de supermarkt intekent. Vervolgens kwam er een medewerker van de Jumbo die dat ook toepast. Wij maken een schappenplan. Wij maken richtlijnen hoe medewerkers om moeten gaan met de producten. De deelnemers waren enthousiast over wat er vertelt werd.
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	We zijn het seminarconcept aan het uitwerken. Flora Holland heeft ook een initiatief. Zij hebben ook een soort aanbod voor eigen leden. Zij hebben een andere achtergrond en ze laten telers er wat meer op inschrijven. Dat soort dingen zou misschien bij ons ook wel passen. We willen de Green Academie langzaam uit gaan bouwen. Je kunt dan op een andere manier dingen aanbieden.
	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	De teler krijgt meer kennis over een bepaald onderwerp. Ons als organisatie levert het op dat het lid meerwaarde ziet om lid te zijn en te blijven. Het is altijd

		een discussie hoe slim je je leden moet maken. Dit is altijd een spanningsveld. Het is zoeken naar een bepaalde balans. Het ondernemerschap in de tuinbouw gaat zich ook ontwikkelen. De sector evalueert ook tot een hoger niveau. Het aantal leden is afgenomen doordat er veel minder bedrijven zijn. Deze ontwikkeling gaat steeds sneller. Als je een opleiding had kun je daar je hele leven op voorthobbelen. Dat is nu niet meer het geval.
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	
Praktisch	Locatie	Diverse locaties. Als we het hebben over 'convenience' (verwerkt groenten en fruit) dan zou je er een excursie aan kunnen koppelen. Het is leuk voor de telers om in de vertrouwende omgeving te komen.
	Begeleiding/trainers (naam, e-mail en tel)	We hebben niet echt begeleiders of trainers. We maken gebruik van sprekers die thuis zijn in een bepaald onderwerp. Het hangt van het inhoudelijke onderwerp af wie we daarvoor vragen.
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	Je probeert in te schatten of iemand de capaciteiten heeft om het te presenteren aan de zaal.
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	Ja, bijvoorbeeld over de locatie en de sprekers.
	Is de activiteit een succes? Waarom?	Ja, de sprekers bevielen goed. We krijgen reacties terug zoals: houdt de kwaliteit hoog! Dat is niet eenvoudig, om deze kwaliteit vast te houden.
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	De sprekers: kan hij de zaal boeien en de zaal enthousiast krijgen.
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	Het is een zorgpunt om de goede kwaliteit vol te houden.
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	Ja
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	1 keer
	Kosten voor de deelnemers	Geen
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	Nee
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	Het bestuur is heel erg betrokken. Zij willen het programma zien en willen hier ook graag 1 keer op kunnen reageren.

		De evaluatie is na afloop ook in het bestuur besproken.
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	Ja De bestuurdersleergang voor het bestuurlijk kader willen we de volgende keer insteken op de koppeling tussen het bedrijfsleven en het onderwijs. Dit willen we in september organiseren. Dit zouden we bijvoorbeeld bij de ZLTO kunnen doen. De locatie kan het verhaal ondersteunen. Als je er bent, dan leeft het veel meer. Je kunt is een keer zo'n thema pakken. HAS, ZLTO, Avans, Jeroen Bosch Ziekenhuis: hoe kun je gezondheid en voedsel aan elkaar koppelen? Oktober: seminar voor alle leden over nieuwe media en hoe communiceren met uiteindelijke consument. Hoe moet je daarmee omgaan? De kracht van de coöperatie is uitgesteld naar december.
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	Zo zouden we een cursus kunnen aanbieden voor een specifieke groep. Dat zou een cursus over meerdere dagen kunnen zijn. Dan zou je wat meer naar strategisch denken kunnen gaan. We willen nu het strategisch denken van onze bestuurders verbeteren. De wat grotere bedrijven met meer personeel zou je ook kunnen uitnodigen. Hoeveel belangstellenden zouden we hebben? We zouden het onder onze leden kunnen promoten. Je gaat nog verder je doelgroep indikken.
	Wat is de kern en de kracht van het product?	Dat je een focus op een thema hebt tijdens zo'n seminar. Dan is het voor deelnemers makkelijk om de keuze te kunnen maken om te komen. In dat opzicht is het een voordeel dat het maar 1 bijeenkomst is. In meerdere bijeenkomsten kun je de deelnemers beter meenemen (meer diepgang krijgen). Het is voor ons de uitdaging om de vraag die er leeft onder de leden tijdens het seminar te kunnen vertalen in een presentatie. Er duidelijk vraag en behoefte aan. De honger naar

		informatie moet er zijn.
Info voor website Ondernemers Academie	Titel	Coforta Green Academie
	Doelgroep	Telers die lid zijn van de coöperatie.
	Korte omschrijving	Seminars en/of workshops om telers meer kennis over marktgerichte onderwerpen te geven. Zowel interne als externe sprekers worden ingezet.
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingsdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	Eenmalige activiteit
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	
	Contactpersoon	Marc Schoenmakers
	Websiteadres	

NAJK

Algemeen Product nr: 17	Titel	Financieel inzicht
	Organisaties betrokken	NAJK, provinciale AJK's. GIBO Groep, LTO Noord Advies, Alfa Accountants.
	Voor het eerst gestart	Begin jaren '90
	Voor het laatst gestart	2011 (loopt nog steeds)
	Uitvoerende organisaties	NAJK, provinciale AJK's. GIBO Groep, LTO Noord Advies, Alfa Accountants.
	Financier (publiek, privaat, anders)	NAJK, EL&I
	Doel	Inzicht verwerven in de cijfers van het bedrijf. Financiële kengetallen. Soms komen jongeren erachter dat een overname niet mogelijk.
	Doelgroep	Bedrijfsopvolgers
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	Starter/opvolging
	Type ondernemerschap	
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	
Deelnemers	Werving van de deelnemers	Via het netwerk van AJK. De andere partijen werven op dit moment niet. Wij zien hier wel kansen voor de Ondernemers Academie.
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	Bij financieel inzicht worden diverse vragen gesteld. Daar hebben we gemerkt dat er ook vragen kwamen van de partners van de overname. Wat is de link tussen privébestedingen en het bedrijf? Er is geen sector waarbij de privé- en bedrijfsgeldstromen zo door elkaar lopen in Nederland dan de agrarische sector. De partners wilden het duidelijker krijgen. Er zijn cursusgroepen die duidelijk aangeven wat ze willen weten. Soms gaat het over de achtergrond van cijfers. Waarom staat er dat bedrag er en wat kan ik ermee? Leg me maar eens uit hoe het rapport in elkaar zit? Hoe bereken je mijn kostprijs? Een sterk punt van de cursus is dat de deelnemers zelf kunnen aangeven waar het interessegebied ligt.
	Groepsgrootte per keer	10 deelnemers
	Aantal deelnemers per jaar	Afgelopen jaar hebben er 5 groepen

		gedraaid. We hadden ongeveer 50 deelnemers.
	Aantal deelnemers in totaal	
	Minimum aantal deelnemers per groep?	8 deelnemers
	Maximum aantal deelnemers per groep?	12 deelnemers
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	Soms wel, maar meestal worden de sectoren van elkaar gescheiden. Het is goed om met elkaar in groepen te zitten, maar de kengetallen zijn heel verschillend. Het gaat om hele andere omzetten en bedragen.
	Leeftijd deelnemers	19 tot 21 jaar
	Vooropleiding deelnemers	Zowel MBO als HBO. Meestal gaan deelnemers met een HBO-vooropleiding naar BONO.
	Regio deelnemers	Nederland
Opzet	Tijdsduur	8 bijeenkomsten in de winterperiode (september t/m april). Meestal zijn het avonden, dit in overleg tussen de groep en de trainer. Het maakt voor ons eigenlijk niet uit of het 's ochtends, 's middags of 's avonds is, zolang iedereen (de trainer en de deelnemers) maar tevreden zijn.
	Aantal contactmomenten	8 bijeenkomsten
	Lengte contactmomenten	Dagdeel
	Interval tussen contactmomenten	1 keer per week
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	De cursus geeft veel mogelijkheden voor onderlinge discussie. Tijdens de cursus bekijken de deelnemers ook boekhoudrapporten van elkaar. Ze kijken naar de verschillen in cijfers. Daarnaast vergelijken ze boekhoudrapporten van verschillende accountants. De deelnemers moeten elkaar kritisch benaderen.
	Huiswerkopdrachten	We hebben werkmappen met opdrachten: daarin staan de opdrachten die ze moeten uitspitten voor de volgende keer.
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	Ja
	Cursusmateriaal voor trainers	Ja, ze krijgen van Auke de Jong een beschrijving met globale verwachting van het project/de cursus. Het zijn richtlijnen. Het is belangrijk om binnen een bepaalde bandbreedte blijven. De moeilijkheidsgraad moet ongeveer overal hetzelfde zijn.
	Software modellen gebruikt	Nee
	Achterliggende methodes	
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	Jonge agrariërs krijgen inzicht in de

		financiële kengetallen van het bedrijf.
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	Het kennen van financiële kengetallen is het beheersen van een stukje vakkennis voor verder ondernemerschap.
	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	Deze competenties komen niet specifiek aan bod. Een belangrijk onderdeel is het uitwisselen van ervaringen. Dat is natuurlijk direct de competentie 'netwerken'. Je kunt met mensen uit je eigen regio ervaringen uitwisselen op gebied van kengetallen. De competenties 'samenwerken' en 'communicatie' komen tussen de regels door ook aan bod. Zo mag de groep aangeven waar behoefte aan is. De trainer kan hier dan vervolgens op inhaken. Deze behoefte moet met de groep worden aangegeven. Ook moet de groep reageren op een presentatie of een vraag van 1 van de medecursisten. Hoe zou jij omgaan met die en die situatie op het bedrijf?
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	De cursisten krijgen inzicht in de financiële situatie van hun bedrijf. Ze weten waar ze aan moeten werken. Ze kennen hun weg in de kengetallen, ze weten waar ze het moeten vinden. Ook kunnen ze een serieuze gesprekspartner zijn voor anderen.
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	Ja, het heeft betrekking op het eigen bedrijf. Ze kunnen een serieuze gesprekspartner zijn voor bijvoorbeeld erfbetreders.
Praktisch	Locatie	De cursus wordt altijd georganiseerd door een regionale AJK-afdeling. In die regio vinden ook de bijeenkomsten plaats. Soms is het bijvoorbeeld op een multifunctioneel bedrijf, maar het kan ook in een dorpshuis of café worden gehouden. De cursus is meestal binnen een afstand van 30 km.
	Begeleiding/trainers (naam, e-mail en tel)	Adeline Bouwman (NAJK) Niels den Besten (NAJK) Via de GIBO Groep en Alfa Accountants worden er diverse adviseurs aangeleverd vanuit de regio om een training te verzorgen. Albert Canrinus (CAH Dronten)

		Belangrijk is dat de trainer een snaar kan raken bij de cursisten. Ze moeten iemand kunnen raken.
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	Er wordt een evaluatie gedaan onder de deelnemers. Er worden cijfers gegeven: deze zitten allemaal rond de 8. De cursus wordt daarmee goed gewaardeerd door de deelnemers. Ze moeten tussentijds kritisch zijn over welke kant ze opgaan. De cursus ontwikkelt zich een bepaalde kant op en de cursisten kunnen aangeven welke kant ze op willen gaan. Dat is nog een verbeterpuntje. We zouden beter kunnen aangeven dat ze dit niet alleen kunnen doen, maar dat ze dit ook echt gaan doen. Kwaliteitsborging heeft wat mijn betreft ook te maken met de reacties van de deelnemers. Wij laten de deelnemers zelf aangeven of ze tevreden zijn.
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	Ja, met gemiddeld een 8.
	Is de activiteit een succes? Waarom?	Ik vind het een succes als je genoeg deelnemers hebt en als de deelnemers tevreden zijn. Het aantal deelnemers vind ik minder relevant, ik vind het belangrijker dat de deelnemers tevreden zijn. Financieel inzicht is een succes omdat er een goede basis onder zit met goede ambities.
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	Aansprekendheid van het onderwerp. Het staat dichtbij voor de deelnemers. Het gaat over het eigen bedrijf. De cursus is echter vraaggericht.
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	De jonge ondernemers moeten groeistappen kunnen maken. Connecties met het bedrijfsleven zijn daarbij een belangrijk onderdeel. We willen graag dat ze een serieuze gesprekspartner zijn. Ze moeten zeker niet bang zijn voor de mensen die ze tegenkomen.
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	Ja
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	De cursus Financieel inzicht bestaat al heel erg lang. We draaien nu voor het tweede jaar met deze versie. Deze is aangepast op huidige situatie. Zo komen er nu ook schaalvergrotingsvraagstukken terug in de cursus. Ook hebben we het niveau

		veranderd omdat het opleidingsniveau van de deelnemers ook is veranderd. Als laatste is de cursus vraaggerichter geworden. De deelnemers kunnen zelf aangeven welke vragen ze hebben.
	Kosten voor de deelnemers	€100,- voor NAJK leden, € 150,- voor niet-leden NAJK.
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	De deelnemers krijgen een formulier waar op staan aangegeven dat ze het gevolgd hebben. Dit punt is nog in ontwikkeling. We zien mogelijkheden om het in de toekomst erkend te krijgen, waardoor er bijvoorbeeld ook vrijstelling gevraagd kan worden (op school).
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	Ja, ik weet dit niet precies. Ik zou dit moeten navragen.
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	Ja
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	Ik vind het belangrijk dat je blijft schakelen met de ontwikkelingen. Wat is het niveau van deelnemers? Stijgt dat of blijft het hetzelfde? We moeten de cursus in de toekomst steeds specifieker gaan aanbieden met meer diepgang. Dat is het schakelen van het project.
	Wat is de kern en de kracht van het product?	Jonge mensen.
Info voor website Ondernemers Academie	Titel	Financieel inzicht
	Doelgroep	Bedrijfsopvolgers
	Korte omschrijving	Jonge agrariërs krijgen inzicht in de financiële kengetallen van het bedrijf.
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	8 bijeenkomsten
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	
	Contactpersoon	Wilco de Jong, Auke de Jong (NAJK)
	Websiteadres	www.najk.nl http://www.bedrijfsovernameportal.nl/trainingen/financieel-inzicht/

Algemeen Product nr: 18	Titel	Bewust op weg naar overname (BONO)
	Organisaties betrokken	NAJK, Rabobank, OKC< ZLTO, LTO Noord Advies.
	Voor het eerst gestart	
	Voor het laatst gestart	
	Uitvoerende organisaties	
	Financier (publiek, privaat, anders)	Het is voor een groot deel gefinancierd door het Ministerie EL&I. Deze financiering geldt voor 3 jaar. We zijn nu binnen de Ondernemers Academie aan het kijken of dat andere partijen ook mee willen financieren. Nieuwe financiering is nog niet zeker. De hebben belang bij een goede overname, dat betekent voor hun ook continuïteit. De eigen bijdrage van deelnemers is vanuit het ministerie gewenst. Maar ook vanuit ons is het gewenst: je wilt een bepaald niveau, het is voor sommigen 'die het gezellig zouden vinden' een goede reden om niet mee te doen.
	Doel	
	Doelgroep	De BONO cursus is een paar jaar voor de overname. Daarin worden vragen besproken zoals: is je maatschapscontract nog compleet? Wat weten je broers en zussen? Je kunt BONO een paar jaar voor de overname volgen. Je kunt je voorbereiden op de overname. Jaarlijks zijn er tussen de 900 en 1000 overnames per jaar. Als je er daar jaarlijks 200 van op de cursus zou krijgen dan zou dat heel mooi zijn.
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	Overname
	Type ondernemerschap	
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	BONO is ontstaan doordat we al de cursus 'Bewust kiezen' hadden. Dat was de overnamecursus. Deze heeft 9 tot 12 jaar gedraaid. Het bestond uit 3 onderdelen: - A: ik wil het overnemen: is dat iets voor mij? - B: ik ga in de maatschap. Hoe werkt dat? - C: ik ga het nu echt overnemen.

		Het Ministerie van EL&I heeft destijds gezegd: de overname wordt al bewust uitgevoerd. Daar hoeft geen cursus voor te zijn. Toch bleven we wel aanvragen krijgen voor de cursus van potentiële deelnemers. Een jaar lang hebben we niets gedraaid. In dat jaar hebben we de cursus Bewust Ondernemen ontwikkeld.
Deelnemers	Werving van de deelnemers	Werving voor het komende jaar: we organiseren een algemene avond over bedrijfsovername. Dit is een interactieve avond over bedrijfsovername: we beginnen met een quiz. Een soort: petje op en petje af. Ze moeten beseffen wat het is en er over na gaan denken. We verwachten met deze avond veel potentiële cursisten voor BONO te kunnen trekken. Normaal gesproken ga je een cursus doen als je denkt: ik weet het even niet. Ze komen als ze vragen krijgen die ze niet kunnen beantwoorden. Tijdens die algemene avond proberen we meer deelnemers te trekken. De algemene avond kan door de lokale AJK's bij ons worden aangevraagd. De avond is vorig jaar 2 keer getest. Bijvoorbeeld in Groningen. Op die avond bleek toen meteen: 16 deelnemers zeiden dit moeten we doen (deelnemen aan BONO).
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	Bij BONO komen mensen binnen met de duidelijke concrete leervraag: de overname. BONO is een duidelijk omlijnde cursus. Je merkt wel dat er verschil zit in bedrijfsvorm (VOF, eenmanszaak, BV). We krijgen vragen over de verschillende rechtsvormen. De rechtsvormen worden aan het begin bij alle deelnemers geïnventariseerd. Daar kunnen we dan specifieker op inspelen. De trainer heeft hierin een stukje vrijheid. Er zijn accountantskantoren die overnamecursussen aanbieden. Maar zij bieden het voor hun klanten aan. De potentiële deelnemers kijken bij de afweging naar de kosten, maar sommige mensen geven aan dat ze het prettig vinden om buiten hun eigen groepje te kijken. Bijvoorbeeld door niet de cursus te volgen van de eigen accountant (die al jaren bij vader over

		de vloer komt).
	Groepsgrootte per keer	In iedere groep zitten 8 tot 12 personen.
	Aantal deelnemers per jaar	
	Aantal deelnemers in totaal	In 2010/2011 waren er 23 cursussen in totaal (financieel en BONO samen). Onze doelstelling was 20, dat hebben we dus ruim gehaald. Dit jaar hebben we in totaal 23 cursussen gedraaid, waarvan 7 keer BONO, vorig jaar 11 keer gedraaid. Dit jaar in totaal 220 deelnemers.
	Minimum aantal deelnemers per groep?	8 deelnemers
	Maximum aantal deelnemers per groep?	12 deelnemers
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	Het overgrote deel van de deelnemers zijn jongens. We proberen dezelfde sectoren bij elkaar te zetten. Per sector is een overname ook weer heel anders.
	Leeftijd deelnemers	De leeftijd van deelnemers maakt eigenlijk niet zoveel uit. Het gaat erom in welke fase van het overnameproces je zit. De meeste deelnemers zijn tussen de 26 en de 32 jaar oud.
	Vooropleiding deelnemers	Om deel te nemen aan BONO is het belangrijk dat deelnemers voldoende weten van de financiële gang van zaken. De deelnemers kunnen daarom eerst de cursus financieel inzicht volgen. Dit is het begin. Wat houdt Eigen Vermogen bijvoorbeeld in? De meeste deelnemers hebben een MBO vooropleiding, maar er zijn ook jongens met HBO. Binnen het onderwijs wordt er niet zo specifiek aandacht aan geschonken aan de overname. Op dat moment is het ook nog heel ver weg. Je bent 21 als je van school komt, de overname is dan nog een ver van je bed show. Je bent concreter bezig met het onderwerp als je een paar jaar verder bent. Er is 1 groep die draait met de partners van de personen die het bedrijf overneemt. Dit zijn allemaal dames.
	Regio deelnemers	Landelijk
Opzet	Tijdsduur	7 dagdelen. In BONO draaien sommige groepen draaien overdag, andere draaien 's avonds. De meeste groepen draaien 's avonds.
	Aantal contactmomenten	7 dagdelen
	Lengte contactmomenten	Dagdeel
	Interval tussen contactmomenten	Afhankelijk van de groep worden de bijeenkomsten wekelijks of 1 keer in de

		2 weken gegeven.
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	Tijdens BONO maken we ook gebruik van een voorbeeldbedrijf. Voor deze casus ga je dat en dat na. Je gaat thuis met elkaar in gesprek. Als laatste stap werk je toe naar een bedrijfsovernameplan voor thuis. De meest gangbare werkvormen tijdens BONO zijn vertellen, presenteren, in gesprek gaan.
	Huiswerkopdrachten	De deelnemers krijgen opdrachten mee naar huis. Bijvoorbeeld om een keer een gesprek aan te gaan met de ouders. Ze moeten een eigen overnameplan schrijven dat ze ook moeten presenteren aan de anderen in de cursus.
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	Er is een cursusboek BONO met daarin alle onderwerpen.
	Cursusmateriaal voor trainers	Ja
	Software modellen gebruikt	Naast de cursusboek en de persoonlijkheidstest hebben we ook de bedrijfsovernameportal. Op een besloten deel staan opdrachten, extra opdrachten en is er de mogelijkheid om te discussiëren tussen de deelnemers. Het openbare gedeelte is een algemeen gedeelte over bedrijfsovername. Er staan verhalen over de huwelijksvoorwaarden en verzekeringen. Iedere 3 maanden komt er een nieuw verhaal op van een bedrijfsadviseur waarin hij zijn ervaringen vertelt over een overname. Er staat een verhaal op wat je moet regelen bij Dienst regelingen. Alle trainingsmogelijkheden staan ook op deze openbare portal.
	Achterliggende methodes	
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	De training is niet heel erg gericht op ondernemerschap, maar het is ook geen vakkennis. De overname zelf is natuurlijk wel een stukje ondernemerschap, het is ondernemer worden.
	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	In de training zit ook een persoonlijkheidstest. Wat voor type persoon ben ik (vooral wat betreft communicatie)? Welke valkuilen in mijn persoonlijkheid hebben betrekking op het bedrijfsovernametraject? Deze valkuilen worden tijdens een individueel

		gesprek met de Rabobank besproken in het Rabo Opvolgers Perspectief. De ondernemer wordt zich bewust van zijn competenties. Er zou bijvoorbeeld uit kunnen komen dat hij een JOOST traject moeten volgen. Het gros van de competenties die de ondernemers aanleren zijn technisch: waar moet ik op letten bij de overname? Welke aspecten uit het maatschapscontract moeten eventueel worden aangepast? Sociale aspect: hoe gaat het proces bij jullie? Waar loop je tegenaan? BONO bevat ook enkele juridische aspecten. Hoe ga je in zo'n samenwerking met elkaar om? Hoe sta je ervoor? Bedrijfsontwikkeling? Wanneer moet je dan investeren?
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	Competenties die de ondernemers leren die deelnemen aan BONO: - Communicatie (richting ouders als richting rest van de familie). - Inzicht krijgt in hoe de overname gaat lopen. Wat wil de andere partij? Men gaat heel gemakkelijk van dingen uit. Als je het er van te voren over hebt, dan wordt het voor alle partijen duidelijker. Dat kun je ook ergens naartoe rekenen: wat is er mogelijk?
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	Ja
Praktisch	Locatie	
	Begeleiding/trainers (naam, e-mail en tel)	Er zijn trainers van alle betrokken partijen (NAJK, Rabobank, OKC< ZLTO, LTO Noord Advies). De GKC levert een trainer, zij hebben meegewerkt aan de certificaten (beoordelen van de training). We zijn bezig met een koppeling met het onderwijs. Dat het vanuit de school vanzelfsprekend wordt dat ze ook na de school er nog niet helemaal zijn. Je moet je blijven ontwikkelen. Op dat moment heb je geleerd wat je kon blijven gebruiken. Na school stopt het leerproces niet. We proberen het leren door te trekken. En ook op een bepaald niveau natuurlijk. Een te grote stap wat betreft niveau is niet goed, maar een te kleine is ook niet interessant.
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	De training is samen met de GKC

		beoordeeld. Gekeken is naar het niveau van BONO. Gekeken is ook welk niveau er in het onderwijs wordt gebruikt. De onderdelen van BONO zijn op MBO+/HBO niveau.
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	Uit de evaluaties komt gemiddeld een 8. We bekijken op basis van de evaluaties of dat we de cursus op bepaalde punten moeten aanpassen. De cursus wordt hoog gewaardeerd. NAJK is samen met medewerkers van (destijds) LNV op gesprek geweest bij een NAJK-deelnemer die BONO heeft gevolgd. Daaruit bleek dat de gesprekken die je moet doen als opdracht er nuttig zijn voor de deelnemer. Je bespreekt thuis alles: koe insemineren, gras maaien enz. Nu zeg je na de koffie: nu moeten we blijven zitten want ik zit in een cursus. De gesprekken zijn heel waardevol tussen zoon en ouders. Ik heb al wel eens gehoord dat het Rabo Opvolgers Perspectief soms een stapje te ver is voor de deelnemers. Goede informatie vooraf is belangrijk. We hebben een trap gemaakt waarop de verschillende cursussen terug te vinden zijn. We hopen duidelijker te maken dat het Rabo Opvolgers Perspectief de laatste stap is. We hebben regelmatig overleg met de partners. De samenwerking met de Rabobank gaat goed. De samenwerking tussen NAJK en Rabobank is tot en met de bedrijfsovername. Voor na de overname zijn er ook nog andere vragen bij ondernemers. Eigenlijk zou je de samenwerking verder kunnen uitbreiden (dit kan door de Ondernemers Academie). Wij blijven ons als NAJK richten tot de overname. Wij hebben ook belang bij een cursus voor overdragen. Dat zou een andere partij heel goed kunnen doen. Wij zouden dat kunnen promoten. Dat is het idee van de Ondernemers Academie. Dat de samenwerking onderling wordt uitgebreid. Omdat het nu in het klein werkt, gaan we het verder uitbreiden.
	Is de activiteit een succes? Waarom?	Uit de evaluatie blijkt dat de deelnemers

		heel tevreden zijn. Ik merk dat sommige mensen iets verder zijn. Vooral bij financieel inzicht zie je dat (een stuk minder bij BONO dus). Voor sommigen gaat de stof te langzaam, voor anderen te snel. Je wilt een groep bij elkaar krijgen. Kun je een niveau scheiden? Als dat kan, dan doen we dat. Maar dat kan natuurlijk niet altijd. BONO is een compleet pakket. Soms vragen de deelnemers om een extra avond bij BONO: rond communicatie of een speciale avond voor de ouders. Als hier bij financieel inzicht om gevraagd wordt dan willen deelnemers graag een investering doorrekenen.
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	Ja
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	
	Kosten voor de deelnemers	De kosten zijn 250 euro per persoon voor leden, 350 euro voor niet-leden.
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	Na afloop krijgen ze een certificaat. De onderdelen van BONO zijn op MBO+/HBO niveau. Je zou eventueel bij je vervolgopleiding vrijstelling kunnen krijgen voor bepaalde onderdelen omdat je BONO hebt gevolgd. Dat is nu voor het eerst. Het is nog niet zo heel erg bekend. Ik denk niet dat dat een reden is voor de deelnemers om mee te doen aan BONO.
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	
	Wat is de kern en de kracht van het product?	
Info voor website Ondernemers Academie	Titel	Bewust op weg naar overname (BONO)
	Doelgroep	De cursus is bedoeld voor jonge agrariërs die enkele jaren voor de bedrijfsovername zitten.
	Korte omschrijving	Hoe werk je naar een bedrijfsovername toe, zonder stappen over te slaan? Wanneer wil je het bedrijf overnemen, wat is de overnameprijs en welke regelingen moet je treffen? Welke

		bedrijfseconomische, fiscale en juridische aspecten spelen een rol? Aan het einde van dit leertraject weet je hoe je het bedrijfsovername proces moet inrichten.
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingsdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	7 dagdelen
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	
	Contactpersoon	Auke de Jong, Dirk Anco Albada
	Websiteadres	http://www.najk.nl/ondernemende-jongeren/projecten-en-activiteiten/voor-jou/bono-bewust-op-weg-naar-overname/

NCR

Algemeen Product nr: 19	Titel	Introductiecursus Coöperatie
	Organisaties betrokken	NCR
	Voor het eerst gestart	Maart 2011
	Voor het laatst gestart	Idem
	Uitvoerende organisaties	NCR
	Financier (publiek, privaat, anders)	NCR
	Doel	Eerste kennismaking met coöperatieve kennismaking
	Doelgroep	Jongerenraadsleden, (nieuwe) ledenraadsleden, (nieuwe) medewerkers en andere betrokkenen bij NCR-leden
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	Divers
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	Door goed naar de behoefte van de NCR leden te luisteren. Introductie cursus was behoefte aan, naast dat de NCR leden zelf een opleiding voor leden en bestuurders hebben. NCR is niet vaak zelf aan het woord als inleider.
Deelnemers	Werving van de deelnemers	Via contactpersonen binnen de coöperaties.
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	Algemene kennis opdoen over coöperatief ondernemerschap. Kennis maken met coöperaties als rechtvorm.
	Groepsgrootte per keer	50
	Aantal deelnemers per jaar	50
	Aantal deelnemers in totaal	75 (dit jaar extra bijeenkomst op 27 september 2011)
	Minimum aantal deelnemers per groep?	Onbekend
	Maximum aantal deelnemers per groep?	50
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	Ja
	Leeftijd deelnemers	Van 18 t/m 65 jr
	Vooropleiding deelnemers	Divers
	Regio deelnemers	Nederland
Opzet	Tijdsduur	1 dag
	Aantal contactmomenten	Nvt
	Lengte contactmomenten	Nvt
	Interval tussen contactmomenten	Nvt
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	Presentaties en een discussieronde met 3 voorzitters van een coöperatie (leden NCR)
	Huiswerkopdrachten	Nvt
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	Nee, uitreiking Handboek Coöperatie en hand-out van de sheets

	Cursusmateriaal voor trainers	Nee
	Software modellen gebruikt	Nee, wel coöperatiespel in de maak, gereed 2012
	Achterliggende methodes	Inleidingen en ruimte voor discussie
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	Zie uitnodiging.
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	Geen vakkennis voor primair ondernemerschap, wel vakkennis over coöperatie. Besef creëren bij de ondernemers wat ze wel of niet coöperatief kunnen organiseren.
	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	Ja natuurlijk voor samenwerken. Er wordt niet ingegaan op de individuele situatie van de cursist.
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	Kennis coöperatief ondernemerschap en uitbreiden netwerk.
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	Niet getoetst, dat hoop je dan wel.
Praktisch	Locatie	Wisselend bij NCR-leden
	Begeleiding/trainers (naam, e-mail en tel)	Ruud Galle R.Galle@cooperatie.nl 030-2840490 Linda de Bie Linda.deBie@cooperatie.nl 030-2840491 / 06-10190906
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	Door goed sprekers in te zetten mede op basis van de evaluaties.
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	Ja
	Is de activiteit een succes? Waarom?	Goede beoordelingen gehad. Discussie met 3 voorzitters kreeg een beoordeling van 7,6 (schaal van 10) De presentaties kreeg gem. een 4,2 (schaal van 5)
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	Goede samenstelling van de groep, het niveau is een sterk punt
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	Nog meer ruimte voor discussie inbouwen. Eén presentatie verliep niet goed, daar zal aan gewerkt worden. Bijeenkomst was in maart, dit is eigenlijk al te laat ivm voorjaarswerkzaamheden. Streven is nu jan/febr.
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	Ja
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	1 maal, in september 2011 2 ^e keer.
	Kosten voor de deelnemers	Niet
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	Nee, wel een gezamenlijke foto.

	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	Nee
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	Ja 1 keer per jaar
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	Wellicht een vervolg bijeenkomst (verdieping)
	Wat is de kern en de kracht van het product?	De diversiteit van de deelnemers groep (max 5 deelnemers per NCR lid). Deelnemers waarderen het dat de sprekers vanuit de NCR zelf komen. De discussie met de 3 voorzitters geeft een goede link naar de praktijk.
	Wat ontbreekt er in het huidige aanbod rond ondernemerschap?	We zijn bezig met een coöperatie spel. Voor het primaire ondernemerschap is dit niet. Verdieping kan nog door nog meer verschillende sectoren en ketens erbij betrekken.
Info voor website Ondernemers Academie	Titel	Introductie cursus Coöperatie
	Doelgroep	Betrokkenen van NCR leden
	Korte omschrijving	Onderwerpen als bestuur en toezicht, financiering en ledenbetrokkenheid staan centraal. Enkele bestuurders en commissarissen van diverse coöperaties schuiven aan voor een discussie-uur, zodat cursisten kunnen leren van praktijkervaringen. Ook leren ze door het interactieve karakter van elkaars coöperaties.
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	Trainingsdag van 10.00 uur tot 15.00 uur
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	Digitale folder en inschrijfformulier (staat niet op de site, maar wordt via mail aan NCR leden gezonden)
	Contactpersoon	Linda de Bie
	Website-adres	www.cooperatie.nl

Algemeen Product nr: 20	Titel	Leerstoel: Theorie en praktijk van coöperatie / Theory and Practice of Cooperatives
	Organisaties betrokken	WUR / NCR
	Voor het eerst gestart	In Wageningen in 1982
	Voor het laatst gestart	2010, eerstvolgende leerstoel start sept. 2012
	Uitvoerende organisaties	WUR / NCR
	Financier (publiek, privaat, anders)	NCR
	Doel	Studenten bekendmaken met de coöperatieve onderneming, en meer in het bijzonder met coöperaties in de land- en tuinbouw. Naast colleges waarin studenten actief betrokken worden, wordt ook het inzicht in het functioneren van coöperaties vergroot via gastcolleges en excursies. Studenten doen een onderzoek waarin ze theorie en praktijk leren verbinden. Na het volgen van het vak kunnen studenten het financiële nieuws over de agrarische sector en de agribusiness analyseren. Ze kunnen zich een mening vormen over specifieke aspecten van de coöperatie en dit ook presenteren en verdedigen.
	Doelgroep	Studenten Wageningen University
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	School
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	De NCR heeft sinds 1982 een bijzondere leerstoel aan toen nog Landbouwhogeschool Wageningen. Het NCR-bestuur hoopte zo een bijdrage te kunnen leveren aan een integrale en wetenschappelijke bestudering van de coöperatie met als doel meer inzicht te verkrijgen en te delen met hen die betrokken zijn bij coöperatief ondernemen.
Deelnemers	Werving van de deelnemers	Studiegids, voorheen flyers, maar vooral mond-tot-mond-reclame van studenten
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	Studenten hebben verschillende achtergronden (wel/niet afkomstig van een boerenbedrijf) en interesses en volgen verschillende studies. Centraal staan coöperaties in de Nederlandse agribusiness, maar ook aan andere sectoren en bijvoorbeeld ontwikkelingslanden wordt / kan

		aandacht worden geschonken. De agrarische keten wordt eveneens behandeld omdat dit niet (meer) bij iedereen bekend verondersteld mag worden. De actualiteit geeft ook invalshoeken om een casus of coöperatief thema te behandelen. De studenten worden aangemoedigd actief te participeren.
	Groepsgrootte per keer	22-28
	Aantal deelnemers per jaar	22-28
	Aantal deelnemers in totaal	-
	Minimum aantal deelnemers per groep?	nee
	Maximum aantal deelnemers per groep?	nee
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	De studenten volgen uiteenlopende studierichtingen van dierwetenschappen tot bedrijfs- en consumentenwetenschappen. Daarnaast zowel doorstromers vanuit HBO, als reguliere studenten veelal tweede of derdejaars.
	Leeftijd deelnemers	Circa 19-24 jaar
	Vooropleiding deelnemers	VWO/HBO
	Regio deelnemers	Met name studenten uit heel Nederland; het keuzevak wordt sinds twee jaar in het Engels verzorgd waardoor het in principe voor alle WU-studenten toegankelijk is
Opzet	Tijdsduur	Het vak is geroosterd in drie aansluitende periodes van vier tot zes weken; lintprogrammering (de meeste WU-vakken zijn als blokken geroosterd). Ook excursies in dit tijdvak, gastcolleges en een werkgroepopdracht.
	Aantal contactmomenten	Gemiddeld 15
	Lengte contactmomenten	Twee uur in de genoemde weken, soms vervangen door een excursie
	Interval tussen contactmomenten	Elke week, tussen de periodes zit een interval van twee weken.
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	Presentaties, artikelen
	Huiswerkopdrachten	De laatste jaren hebben de studenten in groepen aan een opdracht gewerkt.
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	When Markets Fail - An introduction to cooperation, Gert van Dijk en Leo Klep, 2005. Collegestof.
	Cursusmateriaal voor trainers	-
	Software modellen gebruikt	nee
	Achterliggende methodes	-
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	Er worden verschillende onderwerpen in de collegezaal behandeld, maar ook de actualiteit kan aanleiding geven om iets

		te bespreken. Verder excursies naar coöperaties, een bezoek aan de NCR Coöperatiedag, en een opdracht waarbij de studenten zelf op pad gaan en spreken met leden, bestuur of directie of kader van de coöperatie. Het vak heeft een inleidend karakter.
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	Het businessmodel van de coöperatieve onderneming staat centraal. De agribusiness wordt besproken, maar ook de ledenbedrijven komen aan bod. Ondernemerschap van zowel boeren als hun coöperaties komen in deze context ook aan bod.
	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	Niet zo specifiek. Natuurlijk zijn al deze aspecten belangrijk, maar de student leert vooral de coöperatie begrijpen.
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	Inzicht in het belang van coöperaties voor leden, de sector en de samenleving. Begrijpen hoe een coöperatie in elkaar zit qua governance en financiering. Wat zijn best practices en specifieke problemen waar coöperaties mee te maken hebben? De focus op de lange termijn. Hoe kun je een coöperatie vergelijken met beursgenoteerde ondernemingen? Verder wordt een inkijkje in het bedrijfsleven gegeven.
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	Een aantal studenten besluit zich verder te verdiepen in het onderwerp door een stage of afstudeervak te doen. Sommige studenten gaan na hun studie aan de slag bij een coöperatie. Er is blijvende interesse in het blad Coöperatie of de nieuwsbrief van de NCR. Studenten hebben een beter beeld van coöperatieve ondernemingen zoals bijvoorbeeld FrieslandCampina of FloraHolland.
Praktisch	Locatie	Wageningen University
	Begeleiding/trainers (naam, e-mail en tel)	Tot 1 september 2011 verzorgde professor Gert van Dijk het vak. Verschillende aan coöperaties verbonden personen hebben gastcolleges verzorgd. Verder is er door excursies contact met diverse coöperaties.
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	Voor de leerstoel is een curatorium

		ingesteld. Wageningse studenten ontvangen na elk vak enquêtes waarin ze hun mening geven over een aantal aspecten.
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	De leerstoel/hoogleraar wordt na een periode van 5 jaar geëvalueerd door het College van Bestuur. De universiteit hanteert richtlijnen en procedures die op de website staan vermeld. In het curatorium is de NCR vertegenwoordigd.
	Is de activiteit een succes? Waarom?	De meeste studenten die het vak starten voltooien het met goed gevolg. De collegestof, en het interactieve karakter worden gewaardeerd. De excursies en contacten met het coöperatieve bedrijfsleven dragen hieraan bij.
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	De succesvolle Nederlandse agribusiness wordt meer inzichtelijk gemaakt vanuit de coöperatieve invalshoek. De praktijk is dichtbij, mede door gastcolleges en excursies. Wat in de agrarische pers en het FD wordt beschreven over ondernemen in de land- en tuinbouw en landbouwpolitiek wordt beter begrepen.
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	De cursus wordt momenteel door de NCR geëvalueerd en zal met wat andere accenten opnieuw worden ingevuld vanaf 2011/2012.
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	Ja
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	1 cyclus per jaar, vanaf 1982, wel wisseling in hoogleraar en inhoud van het vak door de jaren heen
	Kosten voor de deelnemers	Via collegegeld
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	Studiepunten en een cijfer
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	De leerstoel heeft een curatorium waarin NCR is vertegenwoordigd. Sinds de start van de leerstoel zijn aan de NCR verbonden personen tot hoogleraar benoemd.
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	De NCR leerstoel blijft verbonden aan Wageningen University maar zal anders worden ingevuld met ingang van collegejaar 2011/2012
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	De inhoud van de leerstoel wordt iets aangepast.
	Wat is de kern en de kracht van het product?	De coöperatie is van groot belang in de Nederlandse land- en tuinbouw en wordt ook elders meer populair als ondernemingsvorm.

	Wat ontbreekt er in het huidige aanbod rond ondernemerschap?	In deze cursus staat coöperatief ondernemerschap centraal.
Info voor website Ondernemers Academie	Titel	Leerstoel: Theorie en praktijk van coöperatie / Theory and Practice of Cooperatives
	Doelgroep	Studenten Wageningen University
	Korte omschrijving	Een Engelstalig keuzevak dat vooral inzicht geeft in coöperatieve ondernemingen in de land- en tuinbouw. Het belang van de coöperatie in de agribusiness, ownership, governance, performance, strategie en financiering van deze ondernemingsvorm zijn onderwerpen die worden behandeld. Ook andere ondernemingsstructuren en samenwerkingsverbanden krijgen aandacht, en daarbij ook de Nederlandse agribusiness. Door excursies en presentaties vanuit coöperaties is de praktijk niet ver weg.
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingsdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	Wekelijks een halve middag onderwijs in drie periodes van gemiddeld 5 weken; en een opdracht die studenten buiten de contacturen vervullen.
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	Studiegids Wageningen University
	Contactpersoon	Cynthia Griffioen, c.griffioen@cooperatie.nl
	Websiteadres	(varieert jaarlijks, of intranet)

Algemeen Product nr: 21	Titel	Modulair Executive MBA in Food & Finance Module Ondernemerschap en Coöperatie
	Organisaties betrokken	Nyenrode Business Universiteit
	Voor het eerst gestart	1999
	Voor het laatst gestart	Najaar 2011
	Uitvoerende organisaties	Nyenrode Business Universiteit
	Financier (publiek, privaat, anders)	Privaat
	Doel	MBA diploma behalen, of het volgen van een losse module
	Doelgroep	Deelnemers komen veelal uit de Food-, Agri- en Hortisector alsmede uit de Financiële Dienstverlening en hebben minimaal een afgeronde HBO opleiding en 5-10 jaar management ervaring.
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	Zelfstandig
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	Oorspronkelijk is de MBA opleiding ontwikkeld voor de Rabobank en later opengesteld voor mensen werkzaam in de Food & Finance sector
Deelnemers	Werving van de deelnemers	
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	In het algemeen voor de MBA opleiding: Behoefte om een carrièrestap te maken en ervaring en kennis te delen met gelijkgestemden. Het ontwikkelen van persoonlijk leiderschap is hierbij van groot belang. Het opbouwen van een goed netwerk is een behoefte van veel deelnemers waarbij het een belangrijke toegevoegde waarde is dat deelnemers uit dezelfde branche komen. Uiteraard zijn er ook deelnemers die gericht een stuk kennis komen halen en alleen één of enkelen module komen volgen. Voor de module Ondernemerschap en Coöperatie: Deelnemers willen inzicht verwerven in de governance van complexe organisaties. De volgende vragen van hen worden beantwoord: Hoe ondernemersdoelen van meerdere stakeholders te organiseren? Wat is de invloed van structuur op (ondernemend) gedrag? Hoe de strategische keuzes van het bestuur te 'toetsen' op oorspronkelijke doelstellingen? In

		coöperaties worden democratische beginselen verbonden met ondernemerschap: hoe 'spill over'-effecten van het ene domein naar het andere te vermijden? De coöperatietheorie toepassen op ontwikkelingen in de gedragseconomie. Management vraagstukken in allerlei bedrijfsvormen leren oplossen aan de hand van coöperatieve thema's (incentive problem, horizon problem, free rider gedrag, reciprocity)
	Groepsgrootte per keer	Gemiddeld 25
	Aantal deelnemers per jaar	We rekenen per half jaar, gemiddeld 6 modules x 25 deelnemers = 150 Per jaar zijn dit 300 deelnemers (maar dit zijn dus niet 300 verschillende personen)
	Aantal deelnemers in totaal	Zie bovenstaande. Een deelnemers studeert gemiddeld 3-6 jaar.
	Minimum aantal deelnemers per groep?	17
	Maximum aantal deelnemers per groep?	30
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	Deelnemers zijn werkzaam in de Food & Finance sector en hebben minimaal een afgeronde HBO opleiding en 5-10 jaar management ervaring.
	Leeftijd deelnemers	Gemiddeld 46 jaar
	Vooropleiding deelnemers	Minimaal HBO diploma
	Regio deelnemers	Nederland/België
Opzet	Tijdsduur	3-6 jaar voor een diploma. Voor 1 module 0,5 jaar.
	Aantal contactmomenten	Per module 3 blokken van 2 dagen (met uitzondering van de studiereis en de module Leiderschap en Samenwerken en module Thesis)
	Lengte contactmomenten	Per contactmoment/blok 5 dagdelen
	Interval tussen contactmomenten	4-6 weken
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	Hoor-/werkcolleges, gastsprekers uit de praktijk, discussieplatform, werkgroepjes, interviews, videoconference, simulaties, intervisie, presentaties deelnemers, bespreking casus, film(fragmenten), portal voor studenten, intercollegiale toetsing
	Huiswerkopdrachten	Ja, voorbereiding literatuur (boeken en artikelen, casus etc.) en werken aan tussentijdse opdrachten en eindpaper
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	Voornamelijk boeken, readers en de portal
	Cursusmateriaal voor trainers	Voornamelijk boeken en readers en bij ervaringsleren observaties door trainers

		en hulpmiddelen voor feedback geven
	Software modellen gebruikt	Divers, maar voornamelijk Microsoft Office pakket (en de portal)
	Achterliggende methodes	n.v.t.
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	De volgende zaken worden ten minste behandeld: - Bedrijfseconomie van coöperatieve concerns; vergelijkende analyse met de beursonderneming - Financieringsvormen en eigendom - Analyse van het eigendom van ondernemingen; hiërarchie en disciplineren, transactiekosten- en agency theorie - wederkerigheid - De ledenpiramide; beheer, belang en betrokkenheid - Free riding, portfolio problems, horizon en incentive problems - Juridische en bestuurlijke aspecten - Coöperatie als individuele gedragsvorm en als bedrijfsconcept. - Ervaringen in (vergelijkbare) coöperatieve organisaties. - Marketing en ledenbeleid. Besturing, besluitvorming. - Strategie en structuur, structuur en gedrag, differentiatie en oriëntatie in de coöperatie, commitment en 'continuous search for alternatives' - hybride vorm van 'ownership' - externe en interne markt management - kompassen als besturingsinstrument - klantwaarde en ledenprestatie - keuzearchitectuur - coöperatieve meerwaarde in de 21ste eeuw - ondernemerschap en ethiek
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	Zie bovenstaande
	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	Ja, zie bovenstaande
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	Inzicht in ondernemersvormen, wat zijn bijvoorbeeld voor- en nadelen van een coöperatie?

		Een rapport gestoeld op de eigen praktijk. Samenwerking/netwerken met andere deelnemers en kennisdeling. Update informatie vanuit het bedrijfsleven en (universitair) onderzoek
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	Ja, omdat de opgedane kennis gedurende de blokken direct in de praktijk toegepast wordt. Docenten zijn er op gespitst dat deelnemers de theorie voortdurend kunnen linken met hun praktijk en dit resulteert uiteindelijk in een eindopdracht waarbij een praktijksituatie centraal staat. De rapporten worden zo geschreven dat ze voorgelegd zouden kunnen worden aan de directie van de eigen onderneming.
Praktisch	Locatie	Nyenrode, Breukelen (met uitzondering van de buitenlandreis en module Leiderschap en Samenwerken)
	Begeleiding/trainers (naam, e-mail en tel)	Bij de module Ondernemerschap en Coöperatie is Gert van Dijk de kerndocent en het contactpunt voor de deelnemers. Hij nodigt sprekers en gastdocenten uit. Contact programmamanagement Laurien Stakenburg Kooij, l.kooij@nyenrode.nl en 0346-291302
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	De opleiding is EQUIS en AMBA geaccrediteerd, hetgeen de kwaliteit van het instituut en de opleiding waarborgt. Daarnaast wordt er per module een evaluatieformulier ingevuld door deelnemers en tussentijds is er altijd de mogelijkheid om feedback te geven. Met kerndocenten voert het programmamanagement na afloop van de module een evaluatiegesprek. Per jaar wordt het programma ge-update.
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	Ja, na elk blok
	Is de activiteit een succes? Waarom?	Deelnemers zijn tevreden over de mix van deelnemers, het niveau en de kruisbestuiving die plaatsvindt door het samenbrengen van 2 branches, food en finance. De opleiding wordt hoog gewaardeerd door deelnemers als het gaat om kwaliteit van het onderwijs en sprekers. Daarnaast de persoonlijke benadering van deelnemers en de Nyenrode ervaring.
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	Zie bovenstaande

	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	Nyenrode is bezig met een belangrijke slag als het gaat om internationalisering.
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	Ja
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	12
	Kosten voor de deelnemers	Programmakosten € 5.095 (excl. Servicepakket)
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	Certificaat, 8 certificaten geeft recht om deel te nemen aan de module Thesis schrijven, waarna bij succesvolle afronding een MBA-diploma volgt.
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	n.v.t.
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	Ja
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	Uitbreiding van de opleiding met keuzemodules
	Wat is de kern en de kracht van het product?	Zie bovenstaande
	Wat ontbreekt er in het huidige aanbod rond ondernemerschap?	N.v.t.
Info voor website Ondernemers Academie	Titel	Modulair Executive MBA in Food & Finance Module Ondernemerschap en Coöperatie
	Doelgroep	Managers, ondernemers en directeuren werkzaam in de Food en Finance sector
	Korte omschrijving	Modulaire MBA opleiding voor mensen uit de Food en Finance sector. Modules zijn ook los te volgen. Studievolgorde en -tempo bepalen deelnemers zelf.
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingsdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	Start modules in voor- en najaar. Per module 3x2 dagen
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	brochures
	Contactpersoon	Laurien Stakenburg-Kooij
	Websiteadres	www.nyenrode.nl/MBAFF

Algemeen Product nr: 22	Titel	Leerstoel: “Organisatie van de onderneming, met bijzondere aandacht voor de maatschappelijke onderneming en coöperatief ondernemerschap”.
	Organisaties betrokken	Tias Nimbas
	Voor het eerst gestart	1994
	Voor het laatst gestart	2011
	Uitvoerende organisaties	Tias Nimbas
	Financier (publiek, privaat, anders)	privaat
	Doel	Aandacht voor 1. coöperatief ondernemerschap, 2. de maatschappelijke onderneming en 3. ondernemen en ethiek.
	Doelgroep	post doctoraal
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	
Deelnemers	Werving van de deelnemers	
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	
	Groepsgrootte per keer	
	Aantal deelnemers per jaar	
	Aantal deelnemers in totaal	
	Minimum aantal deelnemers per groep?	
	Maximum aantal deelnemers per groep?	
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	Ja
	Leeftijd deelnemers	28-65 jr
	Vooropleiding deelnemers	doctoraal
	Regio deelnemers	Nederland
Opzet	Tijdsduur	
	Aantal contactmomenten	
	Lengte contactmomenten	
	Interval tussen contactmomenten	
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	
	Huiswerkopdrachten	
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	
	Cursusmateriaal voor trainers	
	Software modellen gebruikt	
	Achterliggende methodes	

Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	
	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	
Praktisch	Locatie	Tias Nimbis (Tilburg)
	Begeleiding/trainers (naam, e-mail en tel)	Ruud Galle
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	
	Is de activiteit een succes? Waarom?	
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	
	Kosten voor de deelnemers	
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	Ja
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	
	Wat is de kern en de kracht van het product?	
	Wat ontbreekt er in het huidige aanbod rond ondernemerschap?	
Info voor website Ondernemers Academie	Titel	Leerstoel: "Organisatie van de onderneming, met bijzondere aandacht voor de maatschappelijke onderneming en coöperatief ondernemerschap".
	Doelgroep	post doctoraal
	Korte omschrijving	
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingsdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	
	Contactpersoon	Jacqueline van Eerd

		013-466 86 56 j.vaneerd@tiasnimbas.edu
	Websiteadres	

Stichting StartLife

Algemeen Product nr: 23	Titel	BSc minor Innovation & Entrepreneurship
	Organisaties betrokken	Wageningen Universiteit
	Voor het eerst gestart	2008
	Voor het laatst gestart	2011
	Uitvoerende organisaties	Wageningen Universiteit
	Financier (publiek, privaat, anders)	Publiek
	Doel	Minor oriëntatie op ondernemerschap voor beta bachelor studenten binnen Wageningen Universiteit
	Doelgroep	Zie doel, regulier onderwijs
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	School / bachelor opleiding WU
	Type ondernemerschap	90% voornamelijk NL studenten met agrarische achtergrond, een aantal zijn afkomstig van agrarisch bedrijf. (ook met HBO opleiding)
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	Initiatief vanuit Dafne, nav een inventarisatie wat er was op het gebied van Minor ondernemerschap. Het is een soort keuzepakket wat in de bachelorfase gekozen kan worden. Enkele vakken bestonden al en een aantal zijn ontwikkeld om een samenhangend geheel te aan te bieden in de vorm van een minor.
Deelnemers	Werving van de deelnemers	Via Minor markten, een onderwijs markt waar studenten zich kunnen oriënteren. Via studie-decanen en mentoren. Via HBO instroom (met Van Hall Larenstein afspraken gemaakt, met CAH Dronten worden afspraak gemaakt mbt instroom) Opleiding is Engelstalig dat vormt voor sommige HBO studenten een probleem.
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	Basis nieuwsgierigheid. Hoe kan ik de wereld verbeteren met mijn wetenschappelijke kennis. Deelnemers zijn ondernemend, dit komt aan het licht door een assessment die vooraf wordt gehouden in het onderdeel "skills". De vertaalslag naar de bedrijfspraktijk is voor WUR studenten lastig. Deze BSc minor speelt daar op in.
	Groepsgrootte per keer	10-15
	Aantal deelnemers per jaar	10-15
	Aantal deelnemers in totaal	
	Minimum aantal deelnemers per groep?	8
	Maximum aantal	60

	deelnemers per groep?	
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	Soms instroom bachelor HBO
	Leeftijd deelnemers	21-30
	Vooropleiding deelnemers	WO
	Regio deelnemers	Internationaal
Opzet	Tijdsduur	1 jaar
	Aantal contactmomenten	4 colleges over 6 periodes
	Lengte contactmomenten	1 periode van 6 weken per college
	Interval tussen contactmomenten	Wekelijks per periode
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	Heel gemengd, omschrijving vakken volgen via de mail
	Huiswerkopdrachten	Ja
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	Ja, incl een leerboek
	Cursusmateriaal voor trainers	Ja
	Software modellen gebruikt	Ja
	Achterliggende methodes	Iets meer praktijk verhalen van ondernemers die een gedeelte komen vertellen (gastsprekers uit de food life sciences)
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	4 vakken in max 6 periodes 3 vakken zijn verplicht en 1 is een keuze vak (zie brochure)
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	Minor is vakkennis en ondernemerschap Een onderdeel is Basics of Entrepreneurship
	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	Ja, met veel aandacht voor human factor 80% is de vent en 20% is de tent. Er worden o.a. interviews met ondernemers gedaan.
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	Studiepunten, is onderdeel opleiding, inzicht in de eigen kennis, kunde en vaardigheden op het gebied van ondernemerschap. Zit er een ondernemer in mij? Ik weet wat ik niet weet.
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	Veel van deze ondernemende studenten gaan werken bij bedrijven en passen kennis en vaardigheden toe. Klein gedeelte gaat door in academische wereld en worden wetenschapper en weten dat ze dit niet willen.
Praktisch	Locatie	Wageningen
	Begeleiding/trainers	Gitte Schober

	(naam, e-mail en tel)	Diverse gastsprekers Namen worden ter bescherming van privacy niet vrij gegeven. Ze komen uit het netwerk van StartLife en KLV netwerk.
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	Geaccrediteerde opleiding, is hoger onderwijs. Voor de evaluatie standaard evaluatie onderwijs WO.
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	Ja, studenten evaluatie wordt besproken op E-learning platform
	Is de activiteit een succes? Waarom?	Ja, goede evaluatie 4 of hoger (schaal van 5) Studenten aantallen nemen toe. Inmiddels in academisch jaar 2011/12 regulier onderwijs.
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	De mix tussen theorie en praktijk, in de ruimste zin, sector breed.
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	Communiceren hierover, bekendheid aan geven. Mensen die het gevolgd hebben actief inzetten.
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	Ja, Gitte Schober kan dat regelen.
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	Vanaf 2008 (3 maal)
	Kosten voor de deelnemers	- (onderdeel BSc fase)
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	Ja, studiepunten Ja, certificaat Minor (Minor is niet verplicht)
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	Ja, Wet op het Hoger Onderwijs en eisen project financiering opgenomen in hoger onderwijs.
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	Ja
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	Verbeteren van de aansluiting voor HBO bachelors Als er een expertise gebied ontbreekt moete dat worden opgenomen in het regulier onderwijs.
	Wat is de kern en de kracht van het product?	Het is een kijk in de keuken van het bedrijfsleven voor jonge academici
Info voor website Ondernemers Academie	Titel	BSc minor Innovation & Entrepreneurship
	Doelgroep	Beta bachelor studenten binnen Wageningen Universiteit
	Korte omschrijving	The BSc Minor Innovation and Entrepreneurship focuses on the value of knowledge, innovation and entrepreneurship in life sciences, environmental sciences and agriculture. Students will become familiar with the interplay between the production of science and technology and the commercialisation of academic knowledge and design. Further, students will gain an in-depth understanding of the gaps between science and business and will be taught how to bridge these gaps. This minor offers the opportunity for a broad range of students, from the life sciences and from technological education programmes, to learn about the principles of innovation

		management and entrepreneurship. (Engelstalig)
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingsdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	4 colleges over 6 periodes 1 periode van 6 weken per college Wekelijks per periode
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	http://www.wageningenuniversity.nl/NR/rdonlyres/B19DB3BF-AADE-47DB-90C3-A0859B9262CD/135201/InnovationandEntrepreneurship_20112015.pdf
	Contactpersoon	Dr V. Blok Phone: +31 (0)317- 48 36 23 E-mail: vincent.blok@wur.nl
	Websiteadres	http://www.wageningenuniversity.nl/NR/rdonlyres/B19DB3BF-AADE-47DB-90C3-A0859B9262CD/135201/InnovationandEntrepreneurship_20112015.pdf

Algemeen Product nr: 24	Titel	MSc Course New Venture Creation
	Organisaties betrokken	Wageningen UR
	Voor het eerst gestart	2008
	Voor het laatst gestart	2011
	Uitvoerende organisaties	Wageningen University
	Financier (publiek, privaat, anders)	Publiek
	Doel	Verdiepende cursussen masterniveau over entrepreneurship in de life sciences
	Doelgroep	Masterstudenten Wageningen University
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	School / masterfase WU
	Type ondernemerschap	Hi-tech ondernemerschap, kennis intensief technisch ondernemerschap. (1/3 = buitenland student die al vaak werkervaring). Als alternatief voor MBA. Sommige deelnemers zijn al ondernemer
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	Idem BSc Minor
Deelnemers	Werving van de deelnemers	Idem BSc Minor
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	Hoe kan ik een maatschappelijk probleem matchen met een mogelijke technologische oplossing door een eigen bedrijf op te starten. Het idee is echt en de uitvoering is echt. Er is een maatschappelijk probleem, met een team studenten plan maken en uitvoeren tot een levensvatbare business. Met name voor de buitenlandse deelnemers speelt de vraag → hoe vertaal ik dat in het werk waar ik vandaan kom.
	Groepsgrootte per keer	30 - 40
	Aantal deelnemers per jaar	30 - 40
	Aantal deelnemers in totaal	Totaal 200 – 250
	Minimum aantal deelnemers per groep?	12
	Maximum aantal deelnemers per groep?	40
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	Masterfase WU
	Leeftijd deelnemers	22-30
	Vooropleiding deelnemers	BsC
	Regio deelnemers	Internationaal
Opzet	Tijdsduur	1 jaar

	Aantal contactmomenten	4 colleges over 6 periodes
	Lengte contactmomenten	1 periode van 6 weken per college
	Interval tussen contactmomenten	Wekelijks per periode
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	Voornamelijk eigen case ontwikkelen, met vakinhoudelijke ondersteuning, coaching en colleges
	Huiswerkopdrachten	Ja, heel veel
	Cursusmateriaal/cursusmaterialen voor deelnemers	Ja
	Cursusmateriaal voor trainers	Ja
	Software modellen gebruikt	Ja
	Achterliggende methodes	Action learning
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	4 colleges over 6 periodes
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	Continue Getriggert door een team. Team heeft zelf verantwoordelijkheid. Verhouding is afhankelijk van de case, het mag ook heel veel ondernemerschap zijn. Het moet echter innovatief zijn.
	Is er aandacht voor de ondernemersschapscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	Heel veel. Action learning Theoretische kaders. Consumentenonderzoek evt (vraag 500 mensen mening)
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	Studiepunten en per jaar 1 of 2 echte bedrijven die starten. Tevens krijgt het beste plan via een externe jury 10.000 euro.
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	Ja, als de plannen doorgaan zeker. Vanuit het bedrijfsleven horen we dat het ondernemende werknemers worden.
Praktisch	Locatie	Wageningen
	Begeleiding/trainers (naam, e-mail en tel)	Gitte Schober (WUR) Vincent Blok (WUR) Diverse gastsprekers (zijn bij StartLife bekend) o.a. bank medewerkers, psychologen
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	Is een regulier onderwijs element. We willen 1 of 2 echte bedrijven laten starten
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	Ja, idem Minor
	Is de activiteit een succes? Waarom?	Ja, omdat toekomstige werkgevers tevreden zijn. Jonge mensen komen om een bedrijf te realiseren. Als ze broeden op een idee, dan volgen de deelnemers bewust dat idee.
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	Het is een demand drive, de student stuurt mee, wij zorgen voor het kader. We zijn meer partner. Meer een dialoog.
	Wat is het belangrijkste	Capaciteit probleem. Is heel veel vraag naar, maar 40

	verbeterpunt?	deelnemers dat is de huidige grens.
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	Ja, Gitte Schober kan dat regelen.
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	Vanaf 2008 ieder jaar
	Kosten voor de deelnemers	- (onderdeel MSc fase)
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	Ja, studiepunten. Ja certificaat, bewijs van deelname.
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	Idem BSc Minor Ontwikkeld door Dafne (met min. EL&I voorheen min. EZ)
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	Ja
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	In bachelor fase samen met een Hogeschool uitvoeren. Wordt al over nagedacht We willen dat in de Ondernemers Academie stoppen. Klemtoon om academische vorming.
	Wat is de kern en de kracht van het product?	Het eigen idee van de student tot wasdom brengen
Info voor website Ondernemers Academie	Titel	MSc Course New Venture Creation
	Doelgroep	Masterstudenten Wageningen University
	Korte omschrijving	The specialization is intended to bridge the gap between the world of management, innovation and entrepreneurship on the one hand and the world of technological sciences on the other. The focus of this specialization is on the interaction of people with technological and managerial knowledge in the agribusiness and food industry. The goal of the specialization is to educate students with a solid background knowledge in plant, animal or food, to junior managers in for example finance, logistics and marketing. (Engelstalig)
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	1 periode van 8 weken., 6 contact uren, 1 presentatie, 1 theoretisch examen.
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	http://www.mme.wur.nl/NR/rdonlyres/ADF52E1B-BA33-4B6A-954D-BBA80D63DC4D/108352/BrochureMLSHBOenAC20102012maart2010.pdf
	Contactpersoon	Dr V. Blok Phone: +31 (0)317- 48 36 23

		E-mail: Vincent.blok@wur.nl mailto:
	Websiteadres	http://www.mme.wur.nl/NR/rdonlyres/ADF52E1B-BA33-4B6A-954D-BBA80D63DC4D/108352/BrochureMLSHBOenAC20102012maart2010.pdf

Algemeen Product nr: 25	Titel	Entrepreneurial Bootcamp
	Organisaties betrokken	Wageningen UR Wageningen University / Wageningen Graduate Schools / Wisconsin School of Business
	Voor het eerst gestart	2008
	Voor het laatst gestart	2011
	Uitvoerende organisaties	Wageningen University / Wageningen Graduate Schools / Wisconsin School of Business
	Financier (publiek, privaat, anders)	Publiek / privaat (Bioseeds, TTI GG, TIFN, CBSG. WETSUS)
	Doel	The Entrepreneurial Boot Camp wants to create awareness of – new invention and its possible impact through scouting, screening and assessing – protecting and commercially exploiting knowledge (intellectual property).
	Doelgroep	PhD studenten aangesloten bij Wageningen Graduate Schools (werknemers van universiteit)
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	Werknemer PhD bij de Universiteit
	Type ondernemerschap	Ondernemende onderzoekers, jonge onderzoekers die met onderzoek een kans zien.
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	Opgebouwd vanuit Dafne, na bezoek USA. In USA is het een vorm die veel voorkomt. Summerschool/Bootcamp 90 uur in 7 dagen in USA 65 uur in 7 dagen in NL
Deelnemers	Werving van de deelnemers	Via Graduate Schools en mond op mond. Mensen die deelnemer zijn geweest kunnen andere mensen voordragen.
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	Jonge wetenschappers die met de kennis iets voor de maatschappij willen betekenen. Carrière ontwikkeling. Combineren onderzoek en impact in de maatschappij.
	Groepsgrootte per keer	5 voor USA 25 voor NL
	Aantal deelnemers per jaar	25
	Aantal deelnemers in totaal	25 vanaf 2008
	Minimum aantal deelnemers per groep?	USA blok 6 -10 NL blok 18 -24
	Maximum aantal deelnemers per groep?	

	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	Agro Food Life Sciences
	Leeftijd deelnemers	25-35
	Vooropleiding deelnemers	WO
	Regio deelnemers	Internationaal
Opzet	Tijdsduur	2 maal 1 week
	Aantal contactmomenten	2 maal 1 week in een jaar
	Lengte contactmomenten	2 maal 1 week fulltime
	Interval tussen contactmomenten	6 maanden
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	Gemengd, persoonlijk, teamwork, colleges, bedrijfsbezoeken, excursies, meet and greet.
	Huiswerkopdrachten	Ja, heel veel met name voor USA gedeelte Voor de basiskennis veel huiswerk
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	Ja
	Cursusmateriaal voor trainers	Nee
	Software modellen gebruikt	Ja
	Achterliggende methodes	Heel vaak doorlopen theorie /praktijk, verbeteren en verbreden
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	2 maal 1 week fulltime
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	1 op 1. De nadruk in NL op ondernemendheid. In USA meer de algemene lijnen op maatschappelijk / bedrijfsniveau
	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	Ja In USA op maatschappelijk niveau In NL ondernemerschap assessment
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	Kennis kunde vaardigheid en een unieke ervaring Relatief veel deelnemers beginnen een eigen bedrijf Is heel gewild voor op de CV
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	Ja, deelnemers passen kennis toe bij het oprichten van een eigen bedrijf. Zijn meerdere voorbeelden van.
Praktisch	Locatie	Wageningen / Madison, WI (USA)
	Begeleiding/trainers (naam, e-mail en tel)	Diverse gastsprekers Gemengde expertises in vakgebied en ondernemers Gitte Schober is coördinator voor NL gedeelte
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	Evaluatie, bewijs van deelname, er ontstaan bedrijven, In USA is het een gesponsorde activiteit. De sponsor wil kwaliteit en kijkt mee.
	Wordt er een evaluatie	Ja

	uitgevoerd?	
	Is de activiteit een succes? Waarom?	Ja, het is een win-win. Win voor universiteit. Win voor innovatief "BV NL". Interessante kruisbestuiving met USA en NL. Heel interessant aanbod.
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	Continuering is subsidie afhankelijk, het is heel duur. Goed alternatief zou zijn, sponsor vinden en weg van de subsidies.
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	Ja, geen probleem
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	4
	Kosten voor de deelnemers	€ 895,-
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	Studiepunten hoeft niet meer, deelnemers krijgen bewijs van deelname
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	Ja, vanuit de financier is er nadruk op kwekersrecht. Ja, vanuit PhD Er zijn onderwerpen die aan de orde moeten komen
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	Daar moet een sponsor voor worden gevonden. Is nog onzeker, De groep 2011 is net terug uit USA.
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	Sluit aan bij ambitie WUR, voorbereiden op carrière. Hoog technologisch ondernemerschap concurrentie positie Europa verbeteren.
	Wat is de kern en de kracht van het product?	Internationale component 2 landen die samenwerken 15/20 nationaliteiten die bij elkaar zijn.
Info voor website Ondernemers Academie	Titel	Entrepreneurial Bootcamp
	Doelgroep	PhD studenten aangesloten bij Wageningen Graduate Schools
	Korte omschrijving	Knowledge exploitation, also known in Europe as valorization, is the process of turning science and novel technologies into products, and products into (new) businesses. Learn to understand and master this process by following this intensive summer school. Science-based businesses and technology ventures are the backbone of economic growth and social development around the world. Public funding of science is increasingly judged on the expected overall benefits to society and the economy. The utilization of knowledge, or valorization, has become a major objective of many large-scale science and

		technology programs. (Engelstalig)
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingsdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	2 maal 1 week fulltime
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	http://www.dafne-entrepreneurship.nl/PhDBootcamp/Pages/Home.aspx
	Contactpersoon	Gitte Schober Phone: +31 (0)317- 48 27 20 E-mail: gitte.schober@wur.nl
	Websiteadres	http://www.dafne-entrepreneurship.nl/PhDBootcamp/Pages/Home.aspx

GIBO Groep / LTO Noord Advies

Algemeen Product nr: 26	Titel	Kansrijk ondernemen in de akkerbouw
	Organisaties betrokken	LTO Noord Advies, ZLTO Advies, Arvalis, DCA-markt, Rabobank
	Voor het eerst gestart	Najaar 2007
	Voor het laatst gestart	Najaar 2010
	Uitvoerende organisaties	LTO Noord Advies, ZLTO Advies, Arvalis, DCA-markt, Rabobank
	Financier (publiek, privaat, anders)	• Deelnemers € 595 • Fondsen € 600 (LLTB-fonds, NCB-ontwikkelingsfonds, de 3 regionale fondsen van LTO Noord) • Restant € 805 (Rabobank, DCA-Markt en LTO advies)
	Doel	Ontwikkelen persoonlijk ondernemerschap
	Doelgroep	Akkerbouwers. - Voor Melkveehouders is een soortgelijk programma uitgevoerd van 2005 tot 2008 (Uw Passie en Pressie in Beeld). - In die periode ook voor Varkenshouders uitgevoerd. - Kansrijk Ondernemen wordt <u>momenteel herontwikkeld en vanaf najaar 2011 aangeboden door LTO Noord Advies.</u>
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	Zelfstandige ondernemers die zelf verantwoordelijk zijn voor hun bedrijf
	Type ondernemerschap	Zelfstandig akkerbouwers met vragen en keuzes rondom hun bedrijfsontwikkeling ➔ volwassen ondernemers die zelf verantwoordelijk zijn voor hun bedrijf Ook voor andere sectoren mogelijk
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	De eerste start was als Toekomst in Zicht van de GIBO Groep (2002). Via Uw Passie en Pressie in beeld (vanaf 2005 samen met de Rabobank) is Kansrijk Ondernemen in 2008 tot stand gekomen.
Deelnemers	Werving van de deelnemers	Via advertenties, artikelen en via

		deelnemende organisaties, vooral de Rabobanken
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	Elke ondernemer denkt na over zijn of haar toekomst. Ze hebben een beeld in hun hoofd en praten erover met hun omgeving. Velen komen er niet toe het plan aan papier toe te vertrouwen. In Kansrijk Ondernemen worden deelnemers begeleid bij het opstellen van een strategisch bedrijfsplan. Hun leervraag is dus "Komen tot een strategisch bedrijfsplan"
	Groepsgrootte per keer	8 tot 10 bedrijven / max 12 deelnemers per groep Ondernemers worden uitgenodigd met vennoot, partner of vrouw te komen; ongeveer de helft van de bedrijven doet met 2 personen mee.
	Aantal deelnemers per jaar	Ongeveer 100
	Aantal deelnemers in totaal	Ongeveer 250 aan Kansrijk Ondernemen Ongeveer 500 aan Uw P&P in Beeld (melkvee), ongeveer 50 Varkenshouders en ongeveer 400 melkveehouders aan Toekomst in Zicht van de GIBO Groep
	Minimum aantal deelnemers per groep?	8
	Maximum aantal deelnemers per groep?	12
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	Sector: akkerbouw / in eerdere jaren ook melkvee en varkens andere sectoren volgen Niveau: gemengd, ondernemers met toekomstplannen
	Leeftijd deelnemers	Minimaal ongeveer 30 jaar
	Vooropleiding deelnemers	Geen harde voorwaarde, insteek is minimaal MBO
	Regio deelnemers	Deelnemers waren verspreid over het gehele land. De groepen zijn regionaal gevormd, werving veelal door regionale Rabobank
Opzet	Tijdsduur	4 dagen les, na iedere les huiswerk
	Aantal contactmomenten	4
	Lengte contactmomenten	Van 9.00 uur tot 16.00 uur
	Interval tussen contactmomenten	2 à 3 weken
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	Groepsbijeenkomsten/ cursusmap / online huiswerk opgaven / rekenmodel LTO Noord advies
	Huiswerkopdrachten	Ja via www.rabobanktraining.nl
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor	Ja

	deelnemers	
	Cursusmateriaal voor trainers	Ja
	Software modellen gebruikt	Rekenmodel LTO Noord Advies
	Achterliggende methodes	Ken jezelf, ken je bedrijf; van daaruit een realistisch plan ontwikkelen
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	Interactieve ondernemers training (4 dagen). Het gaat om het aanscherpen van de visie en de toepassing ervan op het eigen bedrijf. In vier trainingsbijeenkomsten met collega's krijgen de deelnemers een breder en helder beeld van henzelf, het eigen bedrijf en de toekomstige mogelijkheden. Ondernemerschapstest en cursusmap was leidraad
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	Alles gaat over ondernemerschap, niet vakinhoudelijk
	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	Ja de ondernemerschapstest haalt dat naar voren. De docenten komen hierop regelmatig terug middels opdrachten, vragen en dergelijke.
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	Deelnemers leren genuanceerd naar zichzelf en hun eigen bedrijf te kijken. De groep ziet waar je goed in bent, het is dus ook een stuk persoonsontwikkeling. Deelnemers krijgen een brede en helder beeld van henzelf, het eigen bedrijf en de toekomstige mogelijkheden. Ze leren door de bril van een ander naar zichzelf te kijken.
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	De vertegenwoordiger van de Rabobank is steeds aanwezig geweest en komt er zeker op terug. Deze groepsactiviteit is regelmatig de opstap geweest naar een individueel voor begeleiding bij vervolgstappen van de ondernemer.
Praktisch	Locatie	Rabobank in regio
	Begeleiding/trainers (naam, e-mail en tel)	Ruthger Steenbeek (06) 22 51 87 20 rsteenbeek@ltonoordadvies.nl Jan Lucas Spijkman (06) 23 90 64 94 jlspijkman@ltonoordadvies.nl Veronique Verdurmen-Serrarens (06) 29 52 02 43 veronique.verdurmen@zlto.nl

		Liesbeth Versluijs-Pons (06) 21 23 26 07 liesbeth.versluijs@zlto.nl Huub Jansen (06) 55 72 02 27 hjanssen@arvalis.nl Kees Maas (0320) 269520 k.maas@dca-markt.nl
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	Door opleiding van de begeleiders/trainers, Door de cursusmap en via de website platform
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	Ja
	Is de activiteit een succes? Waarom?	Gem beoordeling was 7,5 – 8,5; de deelnemers waren in het algemeen heel erg positief.
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	Boeren kijken onder begeleiding kritisch naar elkaars plannen.
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	Vanaf 2002 is ontwikkeld aan dit traject. In het begin deed de begeleider nog veel werk voor de deelnemers. Na verloop van jaren is de zelfwerkzaamheid steeds groter geworden.
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	Dat kan zeker. Het zou ook nuttig zijn om een betrokkene van de Rabobank te spreken.
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	Met de voorgangers van Kansrijk Ondernemen zeker 100 groepen
	Kosten voor de deelnemers	€ 595
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	Nee
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	Wel verantwoording van deelnemers.
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	Ja, onderdeel van het LTO Noord Programma "Ondernemer en Bedrijf". Ook voor andere sectoren, vanaf sept 2011. Ondernemers hebben maximaal 500 tot 600 euro voor dit traject over. Het is dus afhankelijk van de financiering. Je moet subsidie hebben om het uit te kunnen voeren. Afspraken maken voor een paar jaar is het streven.
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	Informatie uitwisselen via internet
	Wat is de kern en de kracht van het product?	- Combinatie groepsgewijs – prikkelend – participeren. - Ondernemers vonden het erg leuk om

		er op deze manier mee aan de slag te gaan - Door de groepsbijeenkomsten participeren de deelnemers. Vanuit eigen denk en doe wereld aan de slag gaan. - Het is zelf doen en vanuit de groep - Wanneer ben je tevreden? Door het heel praktisch te maken en om er als ondernemer zelf mee aan de slag te gaan.
Info voor website Ondernemers Academie	Titel	Kansrijk ondernemen
	Doelgroep	Akerbouwers, veehouders
	Korte omschrijving	Interactieve ondernemers training. Het gaat om het aanscherpen van de visie en de toepassing ervan op het eigen bedrijf. In vier trainingsbijeenkomsten met collega's krijgen de deelnemers een breder en helder beeld van henzelf, het eigen bedrijf en de toekomstige mogelijkheden.
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	4 dagen
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	Ja, brochure Rabobank (ook in pdf op de site)
	Contactpersoon	Jan Breembroek Johannes Zijlstra
	Websiteadres	www.ltonoordadvies.nl

Algemeen Product nr: 27	Titel	Pricing Multifunctionele Landbouw of Grip op je prijs in de Multifunctionele Landbouw
	Organisaties betrokken	Taskforce Multifunctionele Landbouw, LTO Noord Advies, The Pricing Company
	Voor het eerst gestart	Voorjaar 2010
	Voor het laatst gestart	Maart 2010, 2010 (totaal 3 x gegeven als groepssessie, daarnaast gebruikt in individuele advisering)
	Uitvoerende organisaties	LTO Noord Advies, The Pricing Company
	Financier (publiek, privaat, anders)	Toen: Taskforce MFL met een eigen bijdrage van ondernemers (variabel, te kiezen door ondernemers zelf op basis van arrangement en tevredenheid) → Pricing toepassen in de training zelf! Concreet bedrag: ca. 1.500,-- tot bij één trainer (door intensieve voorbereiding – info v.d. deelnemers vooraf analyseren)
	Doel	Ondernemers bewust maken van kansen: meer winst met betere prijzen! Onderkennen van de waarde-elementen van hun producten en diensten, deze communiceren en zo tot meerwaarde brengen
	Doelgroep	Ondernemers in de multifunctionele landbouw (zorg & welzijn, recreatie & toerisme, huisverkoop etc.)
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	Starter – zelfstandig ondernemers die zelf verantwoordelijk zijn voor bedrijfsvoering
	Type ondernemerschap	
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	Na algemene workshop Pricing (1 uur) op ondernemersdag v.d. TFML in 2009 heb ik contact opgenomen met de taskforce om dit verder uit te bouwen richting ondernemersgroepen. Dit samen met Jasper ten Brinke v.d. Pricing Company gedaan.
Deelnemers	Werving van de deelnemers	Mailing, nieuwsbrieven MFL, eigen netwerk, vermelding websites
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	Algemeen: blanco m.b.t. 'pricing'. Nieuwsgierigheid, willen groeien, ontwikkelen, nieuwe kansen pakken.
	Groepsgrootte per keer	Maximaal 10 deelnemers
	Aantal deelnemers per jaar	Ervaring groepswerk: ca 30 ondernemers

	Aantal deelnemers in totaal	30
	Minimum aantal deelnemers per groep?	6
	Maximum aantal deelnemers per groep?	10
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	Geen gemengde groep op sectorniveau (dus sec zorg & welzijn of toerisme & recreatie). M.b.t. niveau: mag variatie in zitten mits er voor alle niveaus voldoende te leren valt en in te brengen is
	Leeftijd deelnemers	Minimaal 18+ maar liefst een aantal jaren ervaring
	Vooropleiding deelnemers	Geen harde voorwaarden; denk- en werkniveau is MBO minimaal
	Regio deelnemers	Kan landelijk (of LTO Noord gebied?) – spreiding regionaal / provinciaal (ivm acceptatiegraad; hoewel ervaring leert dat voor specifiek aanbod forse afstanden worden geaccepteerd). I.c.m. een goed arrangement (starttijd, lunch incl. etc.)
Opzet	Tijdsduur	Uitvoering: 1 dagdeel in de opzet zoals tot nu toe uitgevoerd Vorbereiding: 2 dagdelen, waarvan 1 dagdeel algemeen presentatie / inhoudelijk voor de groep en 1 dagdeel individueel infoverwerking
	Aantal contactmomenten	Twee tot vier (contact voorafgaand individueel, groepsbijeenkomst, telefonisch consult of individuele uitwerking). Is dus een onderdeel v.h. proces (waarde-elementen – arrangementen – keuzemenu)
	Lengte contactmomenten	Individueel: 1 uur Groep: 4 uur
	Interval tussen contactmomenten	Ca 2 weken
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	Plenaire presentatie, groepsdiscussie, 2-tallen
	Huiswerkopdrachten	Nee
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	Ja, hand-out, achtergrondinfo (artikel), brochure en 10 speerpunten
	Cursusmateriaal voor trainers	Ja (plusminus...)
	Software modellen gebruikt	Excel tbv verzamelen kengetallen
	Achterliggende methodes	
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	Vorbereiding: ondernemer mailt eigen tarieven etc. naar de trainer. Groepsbijeenkomst: theorie rond pricing algemeen i.c.m. toespitsing op eigen deelsector. Ontdekken hoe je de 'herkenbare feiten van de grote jongens

		(KLM, V&D, etc.) kunt doorvertalen naar je eigen ondernemerschap. Klantgerichtheid, communicatie van wáárde i.p.v. prijs, klantgroepen, PPC's, bied keuzes en help klanten jouw keuze te maken, kortingsbeleid, etc. Terugvertaling naar eigen ondernemersniveau: consult telefonisch of per e-mail.
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	Sterk accent op ondernemerschap. Vakkennis/sectorkennis an sich niet; keus voor een 'gesloten groep' uit één sector is wel van belang ivm herkenbaarheid van casussen etc.
	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	Sterk: visie ontwikkeling Sterk: communicatie Sterk: marketing Minder: netwerken, samenwerken
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	Ontdekking van kracht, inzicht, plezier om er mee aan de slag te gaan en ... resultaat, meer omzet/resultaat
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	Ja, tenminste dat neem ik aan. Vanuit de groepen zijn ze er grotendeels actief mee aan de slag gegaan. Individuele ondernemers passen het actief toe
Praktisch	Locatie	Op afroep, liefst op aansprekende en praktische MFL-locatie
	Begeleiding/trainers (naam, e-mail en tel)	Derk Pullen, adviseur multifunctionele landbouw LTO Noord Advies, Jasper ten Brinke v.d. Pricing Company Eventueel / zo mogelijk met een collega-adviseur
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	Trainer met ervaring,
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	Ja
	Is de activiteit een succes? Waarom?	Ja, beoordeling was positief
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	Input van buiten de eigen sector, ontdekkend, verfrissend en praktisch, concreet
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	Blijven werken aan vertaalslag van theorie naar praktijk op zijn ondernemersniveau (alleen al binnen een deelsector als zorg & welzijn zijn zó veel varianten)
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	Vast wel
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	Drie keer
	Kosten voor de deelnemers	Bij 100% eigen bijdrage gemiddeld 150,- - à 200, euro (varieert, afhankelijk van keuzes die ondernemers maken, zie toelichting bij contactmomenten)

	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	Nee
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	Ja
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	Is in onderzoek
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	In combinatie met project kengetallen ondernemersgroepen met bedrijfseconomische inslag starten
	Wat is de kern en de kracht van het product?	Input van buiten de eigen sector, ontdekkend, verfrissend en praktisch, concreet Ontdekking van kracht, inzicht, plezier om er mee aan de slag te gaan en ... resultaat in de vorm van meer omzet/resultaat
Info voor website Ondernemers Academie	Titel	Grip op je prijs / Pricing
	Doelgroep	Multifunctionele ondernemers
	Korte omschrijving	Vorbereiding: ondernemer mailt eigen tarieven etc. naar de trainer. Groepsbijeenkomst: theorie rond pricing algemeen i.c.m. toespitsing op eigen deelsector. Ontdekken hoe je de 'herkenbare feiten van de grote jongens (KLM, V&D, etc.) kunt doorvertalen naar je eigen ondernemerschap. Klantgerichtheid, communicatie van wáárde i.p.v. prijs, klantgroepen, PPC's, bied keuzes en help klanten jouw keuze te maken, kortingsbeleid, etc. Terugvertaling naar eigen ondernemersniveau: consult telefonisch of per e-mail.
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	Twee tot vier contactmomenten (contact voorafgaand individueel, groepsbijeenkomst, telefonisch consult of individuele uitwerking). Is dus een onderdeel v.h. proces (waarde-elementen – arrangementen – keuzemenu)
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	Factsheet 10 stappen en brochure 'de beste prijs voor uw product'
	Contactpersoon	Derk Pullen, adviseur multifunctionele landbouw LTO Noord Advies, Arkelstein 1 8103 PA Raalte Postbus 57 8100 AB Raalte

		T (0572) 32 82 82 M (06) 5125 8150 E dpullen@ltonoordadvies.nl
	Websiteadres	

Algemeen Product nr: 28	Titel	Bewust ondernemen (NAJK) (zie voor meer info uitwerking bij NAJK product nr 17 en 18)
	Organisaties betrokken	EL&I, NAJK, GKC, JOOST ZLTO, LTO Noord Advies/GIBO Groep, Rabobank, Alfa Accountants,
	Voor het eerst gestart	Winter 2009/2010
	Voor het laatst gestart	Winter 2010/2011
	Uitvoerende organisaties	GKC, JOOST ZLTO, LTO Noord Advies/GIBO Groep, Rabobank, Alfa Accountants,
	Financier (publiek, privaat, anders)	EL&I
	Doel	
	Doelgroep	
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	
	Type ondernemerschap	
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	
Deelnemers	Werving van de deelnemers	
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	
	Groepsgrootte per keer	
	Aantal deelnemers per jaar	
	Aantal deelnemers in totaal	
	Minimum aantal deelnemers per groep?	
	Maximum aantal deelnemers per groep?	
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	
	Leeftijd deelnemers	
	Vooropleiding deelnemers	
	Regio deelnemers	
Opzet	Tijdsduur	
	Aantal contactmomenten	
	Lengte contactmomenten	
	Interval tussen contactmomenten	
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	
	Huiswerkopdrachten	
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	
	Cursusmateriaal voor trainers	
	Software modellen gebruikt	
	Achterliggende methodes	
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	Financieel Inzicht, Bewust op weg naar overname (Bono), Rabo opvolgingsperspectief, Individuele coaching (Ondernemerscoach LTO

		Noord Advies, JOOST ZLTO Advies)
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	
	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	
Praktisch	Locatie	
	Begeleiding/trainers (naam, e-mail en tel)	
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	
	Is de activiteit een succes? Waarom?	
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	
	Kosten voor de deelnemers	
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	
	Wat is de kern en de kracht van het product?	
Info voor website Ondernemers Academie	Titel	
	Doelgroep	
	Korte omschrijving	
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingsdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	
	Contactpersoon	
	Websiteadres	

Arvalis

Algemeen Product nr: 29	Titel	Begeleiding van individuele ondernemers
	Organisaties betrokken	Arvalis
	Voor het eerst gestart	Wij geven al tientallen jaren advies aan agrarisch ondernemers.
	Voor het laatst gestart	
	Uitvoerende organisaties	Arvalis
	Financier (publiek, privaat, anders)	
	Doel	Wij als organisatie willen commercieel uit de voeten kunnen met onze producten. Ander uitgangspunt is dat we toegevoegde waarde willen bieden aan ondernemers. We willen ondernemers zo goed mogelijk begeleiden en helpen zodat ze zo goed mogelijk verder kunnen. Wij willen een zo hoog mogelijke toegevoegde waarde naar onze klanten realiseren om van daaruit onze eigen organisatie in stand houden.
	Doelgroep	Alle agrarische ondernemers.
	Ondernemerschapfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	Alle fases Afhankelijk van de fase is het van belang om de goede begeleiding te geven. Alle medewerkers zijn gespecialiseerd op onderwerpen en/of in regio's.
	Type ondernemerschap	Alle
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	Wij moeten als adviesorganisatie sneller meebewegen met de markt en de omgeving dan de agrarisch ondernemers zelf. Wij moeten voorop lopen om een goed advies te kunnen geven.
Deelnemers	Werving van de deelnemers	We hebben veel vaste klanten. Vaak zijn we al de vaste bedrijfsadviseur op een bedrijf. Daarnaast werken we ook met publicaties, advertenties en internet. Ondernemers weten ons te vinden en kloppen bij ons aan met een vraag. De mond-tot-mondreclame is ook nog van grote invloed op het werven van nieuwe klanten.
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	Bijvoorbeeld vragen rond uitbreiding van het bedrijf.

	Groepsgrootte per keer	Individueel traject
	Aantal deelnemers per jaar	3000 tot 4000 bedrijven
	Aantal deelnemers in totaal	
	Minimum aantal deelnemers per groep?	Individueel traject
	Maximum aantal deelnemers per groep?	
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	Wij geven advies aan ondernemers uit diverse sectoren.
	Leeftijd deelnemers	Alle leeftijden
	Vooropleiding deelnemers	Alle vooropleidingen
	Regio deelnemers	Zuid-oost Nederland
Opzet	Tijdsduur	Sommige trajecten zijn heel intensief. Soms doen we klussen van een paar uur, maar soms adviseren we een paar honderd uur per jaar. Een glastuinbouwbedrijf besteedt soms werkzaamheden aan ons uit. Uitbreidingsprocedures bij de gemeente en/of provincie zijn soms ingewikkeld. Wij kunnen niet altijd vooraf inschatten hoeveel het vooraf gaat kosten.
	Aantal contactmomenten	Soms wel wekelijks contact bij intensieve trajecten of bij vaste klanten.
	Lengte contactmomenten	Zeer wisselend
	Interval tussen contactmomenten	Zeer wisselend
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	
	Huiswerkopdrachten	De adviseur moeten zaken uitwerken en zorgen dat het weer tijdig bij de ondernemer ligt. Bepaalde zaken die de ondernemer zelf niet regelmatig doet kan hij uitbesteden aan ons. Dat geldt bijvoorbeeld bij een uitbreidingsprocedure. Ondernemers beredeneren: het loont niet meer om mezelf daarin te verdiepen. Je zit er niet diep genoeg in. De uitbesteding op dit soort zaken wordt alleen maar meer in de toekomst. De ondernemer moet zich focussen op zijn kerntaken. De ondernemer heeft een netwerk van vertrouwenspersonen om zich heen zitten die met 1 oplossing terug komen.
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	
	Cursusmateriaal voor trainers	
	Software modellen gebruikt	
	Achterliggende methodes	De meeste van onze mensen zijn heel ervaren adviseurs. Allereerste moeten ze weten wat de ondernemer wil. En natuurlijk hoe de context eruit ziet. Vervolgens worden besproken: hoe ziet de oplossing eruit en hoe kunnen we deze het beste uitwerken? De vragen

		worden heel verschillend uitgewerkt. We werken dus niet met een heel strak stappenplan, omdat alle situaties zo divers zijn. De praktijk kun je niet vastleggen in een strak stappenplan.
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	Individuele advisering op diverse terreinen.
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	Onze advisering heeft betrekking op beiden (op vakkennis en op ondernemerschap). Sommige dingen zijn heel vakgericht (zoals milieuvergunningen). Je moet de voorwaarden van de gemeente en de landelijke overheid goed kennen om een goede aanvraag te kunnen indienen. Dat is heel inhoudelijk, een ander voorbeeld zijn de subsidieaanvragen. Andere zaken zijn heel procesmatig. Bijvoorbeeld als een ondernemer zegt: is weet niet of ik grond moet aankopen, of quatum of mijn stal moet uitbreiden. Wij kunnen de ondernemer helpen bij dit proces. Maar vaak loopt het door elkaar heen (de inhoudelijke en procesmatige vragen).
	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	Ja, maar wisselend per traject.
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	Jaarlijks houden we klanttevredenheidsonderzoeken. We scoren daar heel goed in. We hadden een score van meer dan een 8. Natuurlijk zijn er ook wel eens opmerkingen waar we aan proberen te werken. Ook zijn er opmerkingen die je niet altijd kunt verklaren.
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	Het advies heeft betrekking op het eigen bedrijf en/of de eigen persoon.
Praktisch	Locatie	Divers, maar vaak op het bedrijf zelf.
	Begeleiding/trainers (naam, e-mail en tel)	Via de website zijn alle adviseurs van LLTB Arvalis terug te vinden.
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	Wij hebben geen vaste relatie met een ondernemer. Als de kwaliteit van de advisering onvoldoende is, dan komt hij de volgende keer niet meer bij ons terug. Bij advisering zijn het allemaal losse verbanden. Een ondernemer vraagt om een advies. Het is een

		continue toetsing door de ondernemer zelf. Wij proberen de kwaliteit hoog te houden met werken met teams die bezig zijn met vergelijkbare activiteiten. We brengen kennis bij. Er wordt ook geklankbord over onze klanten. Er is een interne kwaliteitstoetsing.
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	Ja, via klanttevredenheidsonderzoek.
	Is de activiteit een succes? Waarom?	Ja, het aantal vragen stijgt waardoor het aantal medewerkers de afgelopen periode behoorlijk is toegenomen.
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	Vanwege specialisatie en toegevoegde waarde. De drive en het enthousiasme van medewerkers. We werken met regiokantoren. We zijn herkenbaar in de regio.
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	Door de kantoren verder te versterken (meer mensen met meer specialisme). Het oppakken van nieuwe activiteiten: nieuwe HR bedrijf, architectenbedrijf overgenomen, risicobeheer en transparant maken van de markten (en daar ook advisering op aanbieden, prijsfluctuaties). Je probeert steeds in te spelen op nieuwe ontwikkelingen.
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	Niet gevraagd
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	
	Kosten voor de deelnemers	
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	Nee
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	Ja
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	Het oppakken van nieuwe activiteiten: nieuwe HR bedrijf, architectenbedrijf overgenomen, risicobeheer en transparant maken van de markten (en daar ook advisering op aanbieden, prijsfluctuaties). Je probeert steeds in te spelen op nieuwe ontwikkelingen.
	Wat is de kern en de kracht van het product?	Vanwege specialisatie en toegevoegde waarde. De drive en het enthousiasme van medewerkers. We werken met regiokantoren. We zijn herkenbaar in de regio.
Info voor website Ondernemers Academie	Titel	Individuele advisering Arvalis

	Doelgroep	Agrarische ondernemers Zuid-Oost Nederland
	Korte omschrijving	Individuele advisering op diverse terreinen.
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	Ja
	Contactpersoon	Jan van Cruchten
	Websiteadres	www.lltb.nl en www.arvalis.nl

Rabobank

Algemeen Product nr: 30	Titel	Rabo Opvolgers Perspectief
	Organisaties betrokken	Rabobank ism met NAJK
	Voor het eerst gestart	2006
	Voor het laatst gestart	2011
	Uitvoerende organisaties	Rabobank, NAJK
	Financier (publiek, privaat, anders)	Rabobank, deelnemer
	Doel	1. Versterken van de binding tussen agrarische bedrijfsopvolgers en de Rabobank 2. Bijdragen aan een trots en zelfbewust agrarisch ondernemerschap
	Doelgroep	Agrarische bedrijfsopvolgers die ca. 2-5 jaar voor hun overname zitten.
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	In maatschap, 2-5 jaar voor daadwerkelijke overname
	Type ondernemerschap	Bedrijfsopvolgers
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	Behoeftte om een training te ontwikkelen voor jonge ondernemers. Wij willen als bank tijdig in contact komen met de opvolger en hem leren kennen. Ook willen we de opvolger zo goed mogelijk voorbereiden op de bedrijfsovername en het zelfstandig ondernemerschap. In het verleden werden wel activiteiten georganiseerd, maar niet zo gestructureerd.
Deelnemers	Werving van de deelnemers	Lokale banken
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	Leervragen rondom bedrijfsopvolging. Wil ik het overnemen, kan ik het overnemen en wat ga ik met het bedrijf doen? Het vraagt niet alleen van de bank een investering in tijd en geld, maar ook van de deelnemers. Maar is er behoefte bij opvolgers om met de leervragen zelf aan de slag te gaan.
	Groepsgrootte per keer	10
	Aantal deelnemers per jaar	50 - 100
	Aantal deelnemers in totaal	400
	Minimum aantal deelnemers per	8

	groep?	
	Maximum aantal deelnemers per groep?	12
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	Gemengde groepen, van verschillende sectoren, zowel veehouderij als tuinbouw.
	Leeftijd deelnemers	23 - 40
	Vooropleiding deelnemers	Bij voorkeur MAS, HAS.
	Regio deelnemers	Landelijk
Opzet	Tijdsduur	Ca. 4 maanden (gehele programma)
	Aantal contactmomenten	5 trainingsdagen, 2 contactmomenten ervoor (spiegelgesprek en financiële scan)
	Lengte contactmomenten	Hele dag
	Interval tussen contactmomenten	Ja, 2 weken
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	1. Rabo Opvolgers Spiegel: Vragenlijst en persoonlijk spiegelgesprek 2. Rabo Financiële Scan: rekenprogramma en een indicatief financieringsgesprek 3. Rabo Opvolgers Training: deelnemer bouwt in 5 trainingsdagen zelf aan een persoonlijke bedrijfsstrategie en actieplan met uitwisseling van kennis en ervaring met collega opvolgers
	Huiswerkopdrachten	Ja
	Cursusmateriaal/cursus smappen voor deelnemers	Ja
	Cursusmateriaal voor trainers	Ja (incl. opleiding train de trainer)
	Software modellen gebruikt	Ja, Strategisch Management Tool van LEI
	Achterliggende methodes	Integraal Strategisch Management theorie, van LEI
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	In de jaren voor de bedrijfsovername werken aan het versterken van je persoonlijke en professionele kwaliteiten. Weten wie je bent, wat je wilt en wat je kunt. En een visie hebben op je eigen bedrijf, je omgeving en de best passende strategie bij jou en je bedrijf. Het programma bestaat uit drie onderdelen: - Een individueel Spiegelgesprek: In het gesprek krijg je antwoord op de vraag: Waar ligt je kracht? Je leert hoe je je kwaliteiten verder kunt ontwikkelen en valkuilen kunt vermijden.

		- De Financiële Scan: Met dit rekenprogramma toets je zelf de financiële haalbaarheid van de overname en je plannen. - De Opvolgerstraining, een 5-daagse training met collega-opvolgers: Hierin koppel je je persoonlijke kwaliteiten en ambities aan de mogelijkheden van het bedrijf en de omgeving en ontwikkel je een strategie die bij jou en je bedrijf past en financieel haalbaar is. Ook maak je een actieplan om die strategie te realiseren.
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	Ondernemer moet zelf aan de slag gaan met ontwikkeling van ondernemerschap
	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	Ja, in grote mate aandacht voor. Via de methode van het LEI.
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	Inzicht in zichzelf en mogelijkheden bedrijf Eigen strategie ontwikkelen. Zelf aan de slag met henzelf en het bedrijf.
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	Dat is wel de bedoeling. Na 1 jaar is er een terugkom dag. Hoe staat het ervoor na 1 jaar, en ben je ermee aan de slag gegaan? Hoe sta ik er nu voor? Belangrijk is dat het continuïteit heeft.
Praktisch	Locatie	Lokale banken
	Begeleiding/trainers (naam, e-mail en tel)	Adelinde Bouwman Djura Prins Marianne van Arkel Keete Voerman Paulien Boverhof Marleen Lamain Antoon Sanders Gerben Splinter (naw gegevens bekend bij Rabobank)
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	Onze lokale banken willen kwaliteit, wanneer de kwaliteit niet goed is werven ze geen deelnemers. De trainers zijn voor deze training specifiek getraind. LEI heeft de methodiek ontwikkeld en blijft het verder door ontwikkelen. Streven is om de kwaliteit constant te houden en waar mogelijk te verbeteren.
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	Ja, na elke trainingsdag Ieder jaar wordt er wel iets aangepast nav evaluaties. Onder de trainers houden we ook een evaluatie.

	Is de activiteit een succes? Waarom?	Ja, er zijn lokale banken die wachtlijsten hebben. De lokale banken zijn de grootste ambassadeurs. Er is wel verschil tussen lokale banken. Het is afhankelijk van de lokale bank om het voor elkaar te krijgen dat een grote groep hiermee aan de slag gaan. Mond op mond aanbevelingen zijn belangrijk.
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	Het gaat over bewust wording, het gaat over je persoon als ondernemer. Het heeft een sector overschrijdend karakter.
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	Landelijk nog hoger aantal deelnemers/meer draagvlak lokale banken. Kans is koppeling met MKB Bereiken deelnemers/afnemers
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	Ja
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	Ongeveer 45 groepen
	Kosten voor de deelnemers	Norm is 550,- euro voor de Opvolgerstraining Norm is 250 euro voor Spiegelgesprek Lokale bank stelt zelf vast welke kosten doorbelast worden aan de deelnemer.
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	Ja, en daarop staat tevens aangegeven welk niveau en het aantal studiepunten het ROP binnen het agrarisch onderwijs (GKC) heeft.
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	Lokale banken hebben toezicht wie er aan het programma kan meedoen.
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	Ja, continuïteit is heel belangrijk, met name i.v.m. doel Ondernemers Academie.
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	Evt. vervolg training (ROP 2) en terugkomdag uitbouwen. Onze vraag is: hoe ver moet je als bank gaan? Doorverwijzen naar een mini-masters is bijvoorbeeld een goede optie.
	Wat is de kern en de kracht van het product?	Ondernemer krijgt zelf inzicht en gaat zich tijdig voorbereiden op de vervolgstappen. De combinatie van kijken naar jezelf en spiegel eigen bedrijf en omgeving.
Info voor website Ondernemers Academie	Titel	Rabo Opvolgers Perspectief
	Doelgroep	Agrarische bedrijfsopvolgers die ca. 2-5 jaar voor hun overname zitten.
	Korte omschrijving	In de jaren voor de bedrijfsovername werken aan het versterken van je persoonlijke en professionele kwaliteiten. Weten wie je bent, wat je wilt en wat je kunt. En een visie hebben op je eigen bedrijf, je omgeving en de best passende strategie. Het programma bestaat uit drie onderdelen:

		- Een individueel Spiegelgesprek: In het gesprek krijg je antwoord op de vraag: Waar ligt je kracht? Je leert hoe je je kwaliteiten verder kunt ontwikkelen en valkuilen kunt vermijden. - De Financiële Scan: Met dit rekenprogramma toets je zelf de financiële haalbaarheid van de overname en je plannen. - De Opvolgerstraining, een 5-daagse training met collega-opvolgers: Hierin koppel je je persoonlijke kwaliteiten en ambities aan de mogelijkheden van het bedrijf en de omgeving en ontwikkel je een strategie die bij jou en je bedrijf past en financieel haalbaar is. Ook maak je een actieplan om die strategie te realiseren.
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingsdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	Individueel Spiegelgesprek (1 dag) Individueel Financiële scan (1 dag) 5-daagse training met collega-opvolgers
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	Ja, brochure
	Contactpersoon	Accountmanager van de lokale bank
	Websiteadres	http://www.rabobank.nl/bedrijven/speciaal_voor/agrarische_ondernemers/bedrijfsopvolging/

LEI

Algemeen Product nr: 31	Titel	Interactief Strategisch Management (ISM)
	Organisaties betrokken	Wageningen UR – AgroCenter voor Duurzaam Ondernemen LEI, onderdeel van Wageningen UR
	Voor het eerst gestart	
	Voor het laatst gestart	2011
	Uitvoerende organisaties	Wageningen UR – AgroCenter voor Duurzaam Ondernemen LEI, onderdeel van Wageningen UR
	Financier (publiek, privaat, anders)	
	Doel	Het AgroCenter heeft een concept ontwikkeld waarmee ondernemers zelf een duurzame bedrijfsstrategie opstellen, Interactief Strategisch Management. Om dit concept verder te kunnen ontwikkelen, worden diverse projecten in de praktijk uitgevoerd.
	Doelgroep	Het AgroCenter leidt adviseurs en docenten op om ondernemers te ondersteunen bij het opstellen van de duurzame bedrijfsstrategie (train de trainersprogramma). In een aantal gevallen verzorgt het AgroCenter de training rechtstreeks bij ondernemers in binnen- en buitenland.
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	Zelfstandig
	Type ondernemerschap	Nvt
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	
Deelnemers	Werving van de deelnemers	Afhankelijk van het project. Vaak via vast netwerk of mond-op-mond reclame. Daarnaast via website.
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	
	Groepsgrootte per keer	Train-de-trainerssessie heeft ongeveer 10 deelnemers. Ditzelfde geldt voor een setting met ondernemers. De groepen in het onderwijs zijn veel groter (soms wel tot 60 studenten die vervolgens in kleinere groepjes aan de slag gaan)
	Aantal deelnemers per jaar	
	Aantal deelnemers in totaal	
	Minimum aantal deelnemers per groep?	8
	Maximum aantal deelnemers per groep?	12
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	De ondernemers- en studentengroepen zijn beide gemengd op sector.

	Leeftijd deelnemers	
	Vooropleiding deelnemers	
	Regio deelnemers	Heel Nederland, maar ISM is ook toegepast in andere landen zoals Polen, Slovenië enz.
Opzet	Tijdsduur	
	Aantal contactmomenten	Meestal 3 tot 4 bijeenkomsten. Op scholen soms 8 lesmiddagen.
	Lengte contactmomenten	Gehele dagen
	Interval tussen contactmomenten	Tussen iedere bijeenkomst zit 1, 2 of 3 weken.
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	Cursusmappen, instructiemateriaal, helpfunctie tools via internet
	Huiswerkopdrachten	Ja
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	Ja
	Cursusmateriaal voor trainers	Ja, train-de-trainersmap
	Software modellen gebruikt	Het concept wordt ondersteund door computerprogramma's die onderdelen van de strategie doorrekenen (de zogenaamde tools). De gebruikte tools zijn afhankelijk van het type project. Voorbeelden zijn: SMR (Strategisch Management Rapportage), SMT (Strategisch Management Tool), Face-IT, Spelsimulatie, Netwerktols
	Achterliggende methodes	ISM is de methode.
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	Allereerst wordt de ondernemer, de onderneming en de omgeving in beeld gebracht, welke worden uitgewerkt tot een strategisch plan voor het bedrijf. Studenten volgen dezelfde stappen. Zij gaan in tweetallen naar een ondernemer toe en werken samen toe naar een strategisch plan. Het unieke van het concept bestaat uit: - De ondernemer staat centraal; - Competentiegericht: "Waar ben ik als ondernemer goed in"; - Integraal: het gehele bedrijf wordt in beschouwing genomen (people, profit, planet). - Interactief: plan in samenspraak met omgeving en samenleving - Resultaatgericht: actieplannen zijn uitvoerbaar en te monitoren.
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	Is helemaal ondernemerschap.
	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling	Ja, zeker in train-de-trainers sessies.

	• Samenwerken • Communicatie	
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	Een voordeel van het ISM concept is het feit dat ondernemers meer lef krijgen en meer zelfvertrouwen. Op gestructureerde wijze ontwikkelen van een strategisch plan zorgt voor een bewustere houding ten aanzien van eigen keuzes en beslissingen.
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	Het wordt eenvoudiger keuzes uit te dragen en beargumenteren naar derden toe zoals financiers en regionale overheden. Het creëren van kansen wordt hierdoor vereenvoudigd.
Praktisch	Locatie	
	Begeleiding/trainers (naam, e-mail en tel)	
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	Ja
	Is de activiteit een succes? Waarom?	
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	
	Kosten voor de deelnemers	Afhankelijk van inzet 0 tot 2000 euro
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	Ja, studenten krijgen studiepunten. Nee, de ondernemers en trainers krijgen geen certificaat.
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	Ja
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	Aanvullende onderdelen voor het concept ontwikkelen.
	Wat is de kern en de kracht van het product?	
Info voor website Ondernemers Academie	Titel	Interactief Strategisch Management
	Doelgroep	Ondernemers, adviseurs, studenten, docenten
	Korte omschrijving	Interactief Strategisch Management (ISM) is een methode die zich richt op het ondersteunen van ondernemers in het maken van strategisch keuzes. Het concept is ontwikkeld als combinatie van verschillende theorieën en hulpmiddelen.
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingsdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	Ja
	Contactpersoon	Alfons Beldman,

		alfons.beldman@wur.nl
	Websiteadres	www.agrocenter.wur.nl

Algemeen Product nr: 32	Titel	Face-IT
	Organisaties betrokken	LEI
	Voor het eerst gestart	In de jaren '90
	Voor het laatst gestart	2011
	Uitvoerende organisaties	LEI, onderwijsinstellingen, adviseurs, accountants
	Financier (publiek, privaat, anders)	Publiek en privaat
	Doel	Benchmark
	Doelgroep	(toekomstige) ondernemers
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	Iedere fase
	Type ondernemerschap	Melkveehouderij, akkerbouw
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	
Deelnemers	Werving van de deelnemers	
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	Inhoud kengetallen, Prestaties bedrijf in vergelijking met vergelijkingsgroep. Motivatie: inzicht hierin verkrijgen
	Groepsgrootte per keer	Ondernemers: 10, Studenten: projectgroepen van 5
	Aantal deelnemers per jaar	Enkele honderden
	Aantal deelnemers in totaal	
	Minimum aantal deelnemers per groep?	
	Maximum aantal deelnemers per groep?	
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	Wel
	Leeftijd deelnemers	Nvt
	Vooropleiding deelnemers	
	Regio deelnemers	
Opzet	Tijdsduur	Afhankelijk van beschikbaarheid gegevens, groepsgrootte en doel
	Aantal contactmomenten	Idem
	Lengte contactmomenten	Idem
	Interval tussen contactmomenten	Idem
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	
	Huiswerkopdrachten	Ja
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	Ja
	Cursusmateriaal voor trainers	Ja
	Software modellen gebruikt	Face-IT
	Achterliggende methodes	Genetisch algoritme
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	Intro benchmarken, invoer bedrijfsgegevens, maken benchmark en rapportage, bespreken en interpreteren rapportage
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	Inhoudelijke kennis kengetallen, interpretatie van kengetallen en interactie op elkaar en op de bedrijfsvoering

	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	Inzicht in bedrijfsresultaten tov vergelijkingsgroep, inzicht in kengetallen.
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	Ja, bv aanpassingen in bedrijfsvoering
Praktisch	Locatie	
	Begeleiding/trainers (naam, e-mail en tel)	
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	
	Is de activiteit een succes? Waarom?	
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	Ja, bijvoorbeeld Jeroen Nolles (CAH) Aart v/d Ham (LEI)
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	
	Kosten voor de deelnemers	
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	Ja
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	
	Wat is de kern en de kracht van het product?	
Info voor website Ondernemers Academie	Titel	Bedrijfsvergelijking op maat Face-IT
	Doelgroep	Ondernemers/studenten
	Korte omschrijving	Benchmark financiële, technische en milieukengetallen
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingsdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	Afhankelijk van doelgroep
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	Ja
	Contactpersoon	Niels Tomson
	Websiteadres	www.agrocenter.nl

Algemeen Product nr: 33	Titel	Spelsimulatie
	Organisaties betrokken	LEI
	Voor het eerst gestart	Jaren '90
	Voor het laatst gestart	2011
	Uitvoerende organisaties	LEI, onderwijsinstellingen, adviseurs
	Financier (publiek, privaat, anders)	Afhankelijk van inzet
	Doel	Verkenning uitwerking strategie op bedrijf.
	Doelgroep	(toekomstig)ondernemers akkerbouw/veehouderij
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	Ondernemers met strategische vraag, studenten
	Type ondernemerschap	
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	
Deelnemers	Werving van de deelnemers	
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	Inzicht verkrijgen in doorwerken (combinatie van) maatregelen op bedrijf, inzicht krijgen in bedrijfsvoering.
	Groepsgrootte per keer	Ondernemers: 8, Studenten: ?
	Aantal deelnemers per jaar	Onbeperkt
	Aantal deelnemers in totaal	Onbeperkt
	Minimum aantal deelnemers per groep?	Afhankelijk van toepassing
	Maximum aantal deelnemers per groep?	Afhankelijk van toepassing
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	Ja
	Leeftijd deelnemers	nvt
	Vooropleiding deelnemers	Inhoudelijke kennis kengetallen, bedrijfsvoering gewenst
	Regio deelnemers	nvt
Opzet	Tijdsduur	Afhankelijk van inzet
	Aantal contactmomenten	Idem
	Lengte contactmomenten	Idem
	Interval tussen contactmomenten	Idem
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	
	Huiswerkopdrachten	Ja
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	
	Cursusmateriaal voor trainers	
	Software modellen gebruikt	Spelsimulatie
	Achterliggende methodes	
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	Invoer bedrijfsgegevens, nemen maatregelen, interpreteren uitkomsten.
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	Inhoudelijke kennis kengetallen en bedrijfsvoering

	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	Verkenning strategie
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	Toepassen in bedrijfsvoering
Praktisch	Locatie	Nvt
	Begeleiding/trainers (naam, e-mail en tel)	Ja
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	
	Is de activiteit een succes? Waarom?	
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	Projectleiders Voercentrum Drenthe, Praktijkcijfers
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	Paar honderd keer
	Kosten voor de deelnemers	Afhankelijk van project/cursus
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	Ja
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	Uitbreiding meerdere sectoren/kengetallen
	Wat is de kern en de kracht van het product?	
Info voor website Ondernemers Academie	Titel	Spelsimulatie melkveehouderij/akkerbouw
	Doelgroep	(Toekomstig)ondernemers
	Korte omschrijving	Virtueel verkennen strategische beslissingen op bedrijf
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	Afhankelijk van inzet
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	Ja
	Contactpersoon	Co Daatselaar
	Websiteadres	www.agrocenter.nl

AOC-Oost

Algemeen Product nr: 34	Titel	ILB (innoveren, leren, borgen)
	Organisaties betrokken	AOC-Oost CAH
	Voor het eerst gestart	2005
	Voor het laatst gestart	2010
	Uitvoerende organisaties	CAH AOC-Oost (Bert Rietman en Alfons van den Belt)
	Financier (publiek, privaat, anders)	Publiek: KIGO (Regeling Kennisverspreiding en Innovatie Groen Onderwijs) EL&I (voorheen LNV)
	Doel	• aan de slag met de echte dilemma's ondernemers • Bewustwording • Zelfkennis • Wat is je positie • Vooruit kijken • Omgaan met veranderingen • Herkenning bij de ondernemers onderling • Kiezen/keuzes maken • Opleiden docenten zodat ze de taal van ondernemers spreken. • Verbinding leggen tussen docenten en ondernemers. • Docenten in aanraking brengen met de praktijk.
	Doelgroep	Ondernemers, docenten en studenten
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	Kan allemaal, heel vaak in maatschap
	Type ondernemerschap	
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	In het onderwijs realiseerde we ons, dat er wat met ondernemerschap moest gebeuren en er een verbinding moest komen vanuit de praktijk.
Deelnemers	Werving van de deelnemers	Vooraf door warme acquisitie
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	We noemen het geen leervragen maar dilemma's. We werken alleen met de dilemma's van de deelnemers. Wat vind je lastig binnen je onderneming? Waar ben je

		mee bezig? Wat houdt je bezig waar je partner nog niet eens vanaf weet? Etc.
	Groepsgrootte per keer	5-6 deelnemers Bij de tweede bijeenkomst nemen alle deelnemers een introductie mee die ze zelf interessant vinden. Dan kom je aan 10-12 personen.
	Aantal deelnemers per jaar	25
	Aantal deelnemers in totaal	Ongeveer 150 – 200 (ILB en zijn voorgangers)
	Minimum aantal deelnemers per groep?	5
	Maximum aantal deelnemers per groep?	12
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	Kan beide liefst gemengd. Deelnemers moeten elkaar niet te goed kennen.
	Leeftijd deelnemers	Vooral 35+ levensfase
	Vooropleiding deelnemers	Nvt, kijken we niet naar
	Regio deelnemers	Twente, Achterhoek
Opzet	Tijdsduur	3 tot 8 dagdelen
	Aantal contactmomenten	Idem
	Lengte contactmomenten	Dagdeel
	Interval tussen contactmomenten	2 tot 6 weken (liever niet langer dan 1 maand)
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	Intervisie Begeleiding methodieken
	Huiswerkopdrachten	
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	In deze sessies nooit. Wij werken echt met vragen/dilemma's van ondernemers. Dan kun je niet vooraf een programma klaar hebben. Het is belangrijk dat je als trainer voldoende methodieken kent.
	Cursusmateriaal voor trainers	Ja in de vorm van methodieken.
	Software modellen gebruikt	Soms
	Achterliggende methodes	Deelnemers moeten het interessant vinden om van elkaar te leren
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	Intervisie achtige trajecten Kern is centraal stellen van ondernemersdilemma's Wij roepen de ondernemers bij elkaar en vragen ze om na te denken over elkaars dilemma's.
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	Nooit vakkennis. Het kan heel belangrijk zijn dat een ondernemer vakkennis heeft. Maar dat is wat anders dan ondernemerschap.
	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken	Alleen maar, we noemen ze alleen niet altijd competenties.

	• Communicatie	
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	• Zelfkennis • Bewustwording • Inzicht
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	Ja, dat is heel divers
Praktisch	Locatie	Overal, in keuken, horeca gelegenheid of kantine van een bedrijf. We zoeken wel bewust naar rustige ruimtes. De "keuken" is bijna nooit geschikt.
	Begeleiding/trainers (naam, e-mail en tel)	Alfons van den Belt Bert Rietman
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	Dmv evaluaties. Niet met een afvinklijst. Op het einde van een trainingsdag stellen we vragen als; Wat vond je ervan? Kom je terug? Noem een pluspunt en een verbeterpunt. Beveel je het aan bij collega's?
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	Ja, pluspunten en minpunten na iedere bijeenkomst. Het is belangrijk om dat meteen te weten.
	Is de activiteit een succes? Waarom?	Deelnemers zijn tevreden Ondernemers zijn meer tevreden dan de docenten.
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	Vertraag de tijd. Uit de waan van de dag stappen.
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	Wanneer je 24 uur sessie zou hebben zou nog beter zijn. Het vermarkten kan beter. Niet iedereen kan deze groepen begeleiden. De verkeerde mensen gaan ermee aan de slag.
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	Ja, artikel uit vakblad varkens.
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	
	Kosten voor de deelnemers	Onderwijstrajecten waren gratis Banktrajecten 150-200 euro
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	Nee
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	Nee, gaat op vertrouwen
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	Onderdelen worden overal weer gebruikt door ons.
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	In andere trajecten worden deze methodieken weer gebruikt. Bijv. bij ondernemerschapsacademie, Het Nieuwe Veehouden, leergang AA 150 met teamleiders.
	Wat is de kern en de kracht van het product?	Vertraag de tijd Uit de waan van de dag

Info voor website Ondernemers Academie	Titel	ILB (innoveren, leren, borgen)
	Doelgroep	Ondernemers, docenten en studenten
	Korte omschrijving	Het zijn intervisie achtige trajecten. Kern is centraal stellen van ondernemersdilemma's Wij roepen de ondernemers bij elkaar en vragen ze om na te denken over elkaars dilemma's.
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingsdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	3 tot 8 dagdelen Om de 2 tot 6 weken (liever niet langer dan 1 maand) bijeenkomst
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	Nee
	Contactpersoon	Alfons van den Belt
	Websiteadres	

Algemeen Product nr: 35	Titel	Counsels van de Ondernemersacademie-Oost
	Organisaties betrokken	AOC-Oost Rabobank GIBO Groep Gem. Lochem HAN Graafschap college 10 grote ondernemingen
	Voor het eerst gestart	2007
	Voor het laatst gestart	Heden
	Uitvoerende organisaties	Ondernemersacademie-Oost is een zelfstandige werk organisatie
	Financier (publiek, privaat, anders)	Privaat, deelnemers betalen zelf
	Doel	In de regio Midden-Oost Nederland ondernemingen en ondernemers goed voor te bereiden op de toekomst en om ze naar een hoger plan te trekken. Waarbij MVO en duurzaamheid een grote rol spelen.
	Doelgroep	• DGA's van grote ondernemingen • Directeuren van grote ondernemingen • Hoofden HR
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	Fase ondernemerschapsontwikkeling waarbij de grote vragen toekomst aan de orden komen. Vaak zijn het succesvolle ondernemers die rond hun 45 ste met de grote vragen aan de slag willen. Is dit het?
	Type ondernemerschap	
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	Op initiatief bovenstaande partners. Met name de Rabobank (Rob Boeijenga)
Deelnemers	Werving van de deelnemers	Warme acquisitie (deelnemers werven deelnemers)
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	Altijd persoonlijk ondernemings vragen en persoonlijke ondernemers vragen.
	Groepsgrootte per keer	8 -10
	Aantal deelnemers per jaar	35 – 40
	Aantal deelnemers in totaal	45 (groeiende)
	Minimum aantal deelnemers per groep?	8
	Maximum aantal deelnemers per groep?	10
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	Allerlei soorten, ook intercompany

	Leeftijd deelnemers	35 – 50
	Vooropleiding deelnemers	Universiteit – HBO maar MBO ook
	Regio deelnemers	Midden/Oost/Noord Nederland
Opzet	Tijdsduur	3 jaar
	Aantal contactmomenten	30 bijeenkomsten (10 bijeenkomsten per jaar)
	Lengte contactmomenten	Dagdeel
	Interval tussen contactmomenten	Maand
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	Begeleiden Intervisie Leren van elkaar Inleidingen
	Huiswerkopdrachten	Nee
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	Literatuur die we aanreiken
	Cursusmateriaal voor trainers	Vraag mag niet gesteld worden, ik heb geen mapje
	Software modellen gebruikt	Ja, het assen-model
	Achterliggende methodes	Assen-model, Enneagram, Levensfasen van Lievegoed, Kernkwadranten enz
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	• 1^e jr staat onderneming centraal • 2^e jr staat ondernemer centraal • 3^e jr staat toekomst onderneming centraal
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	Geen vakkennis
	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	Ja, alleen maar
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	Beginnen met echt zicht krijgen op eigen onderneming en op de persoon als ondernemer. Bewustwording.
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	Ja, dat zie je, de deelnemers veranderen. Ze weten wat ze tekort komen bv een persoonlijke coach.
Praktisch	Locatie	Lochem, het oude gemeentehuis
	Begeleiding/trainers (naam, e-mail en tel)	2 begeleiders per groep Counsel manager (o.a Bert Rietman) Running mate(o.a Alfons van den Belt)
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	Niet, we willen een menselijke en overzichtelijke organisatie blijven (niet te groot)
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	Ja, aan het einde van het jaar
	Is de activiteit een succes? Waarom?	Ja, anders zou het niet meer bestaan
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	Dat we onderscheidend zijn. Vertraag de tijd, uit de waan van de dag stappen dat doen we continue.
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	Ja, meer wetenschappelijke

		onderbouwing. Theoretische component moet erin gebracht worden.
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	Nee, kost teveel tijd voor deze mensen. Op onze site staat info deelnemers
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	
	Kosten voor de deelnemers	€ 5000 / jaar voor DGA € 2950 / jaar voor HR
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	Nee
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	Deelnemers betalen zelf, het moet meerwaarde opleveren.
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	Ja blijft bestaan, Max. 3 counsels per jaar opstarten Max. 10 actieve counsels per jaar
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	Verbindingen zoeken met zuster organisaties. Soortgelijke initiatieven zoals de Stichting Thomas More en Twentse School Management (TSM)
	Wat is de kern en de kracht van het product?	Vertraag de tijd, uit de waan van de dag stappen.
Info voor website Ondernemers Academie	Titel	Ondernemersacademie-Oost
	Doelgroep	DGA's van grote ondernemingen Directeuren van grote ondernemingen Hoofden HR
	Korte omschrijving	• 1^e jr staat onderneming centraal • 2^e jr staat ondernemer centraal • 3^e jr staat toekomst onderneming centraal
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	3 jaar, 10 dagdelen per jaar
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	www.ondernemersacademie.eu
	Contactpersoon	Bert Rietman 06-25 539 479
	Websiteadres	www.ondernemersacademie.eu

Van Hall Larenstein

Algemeen Product nr: 36	Titel	Major Agrarisch Ondernemerschap met o.a. Module ondernemingsplan (HHG28) (is 1 van de ca 10 ondernemende modules uit major-programma)
	Organisaties betrokken	Van Hall Larenstein (VHL)
	Voor het eerst gestart	Major: Sept 2005 Module: 2000/2001 (nog voor de start major Agr. Ond)
	Voor het laatst gestart	Major: Nog steeds gaande Module: laatste periode 2010/2011, maar wordt weer aangeboden 2 ^e en 4 ^e periode 2011/2012
	Uitvoerende organisaties	VHL
	Financier (publiek, privaat, anders)	Publiek gefinancierd, deelnemers betalen eigen bijdrage (collegegeld)
	Doel	Major: Studenten opleiden tot ondernemende ondernemers op bachelor-niveau Module: Ondernemingsplan maken voor een eigen bedrijf (duurzaamheid speelt daarbij een rol)
	Doelgroep	Major: Ondernemende studenten met ambitie om een eigen bedrijf te starten of over te nemen. Module: Studenten die interesse hebben in ondernemerschap en mogelijk later een eigen bedrijf willen starten (VHL- breed aangeboden)
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	Major: School Module: School (soms extern)
	Type ondernemerschap	
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	N.a.v. behoefte/vraag studenten en werkveld
Deelnemers	Werving van de deelnemers	
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	
	Groepsgrootte per keer	Major: ca. 20 Module: 32
	Aantal deelnemers per jaar	Major: ca. 20 Module: 64

	Aantal deelnemers in totaal	Zie boven
	Minimum aantal deelnemers per groep?	Major: 15 Module: 25
	Maximum aantal deelnemers per groep?	Major: 25 Module: 40
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	Major: Gemengd qua sectoren binnen de landbouw Module: Gemengd qua sectoren binnen de landbouw en MKB en gemengd vanuit verschillende studierichtingen
	Leeftijd deelnemers	Major: Ca. 18-22 jr Module: 18 tot ca. 25 jr
	Vooropleiding deelnemers	MBO/HAVO/VWO
	Regio deelnemers	Major: Hele land, maar meeste komen uit de noordelijke provincies Module: Gehele land, maar meeste komen uit de noordelijke provincies (+ laatste jaren ook uit Duitsland)
Opzet	Tijdsduur	Major: 3,5 jaar MAS, 4 jaar HAVO Module: 9 weken
	Aantal contactmomenten	Major: Divers afhankelijk van soort module binnen de programmering Module: 2x in de week, 1 volle dag en een halve dag. (verschillende contactmomenten per week)
	Lengte contactmomenten	Major: Meestal blokuren van 2 keer 45 minuten Module: Blokuren voor gastcolleges van 2 x 45 minuten en workshops, begeleiding ca. 45 minuten per week per 2 studenten.
	Interval tussen contactmomenten	Divers
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	
	Huiswerkopdrachten	Ja
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	Ja
	Cursusmateriaal voor trainers	Major: Ja, moduleboeken + studiegids Module: Ja, moduleboek
	Software modellen gebruikt	Major: Ja o.a. Ondernemerstesten, FINAN Module: Ja, FINAN
	Achterliggende methodes	
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	Major: Zie beschrijving major Agr. Ondernemerschap Module: • analyse ondernemerskwaliteiten • product/dienst/markt • marketingplan • productieplan (cq dienstenplan) • managementplan • financieel plan

		• MVO • Workshops financieel (en op afroep) • Wekelijks feedbackgesprek met docent(en) • Gastcolleges/excursies
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	30% vakkennis 70% ondernemerschap
	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	Ja
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	Bachelor diploma
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	Ja. Bij taken, stages, projecten en afstuderen
Praktisch	Locatie	Leeuwarden
	Begeleiding/trainers (naam, e-mail en tel)	Major: -diverse docenten per module -div gastsprekers (bij school bekend) -coaches (intern en soms extern bij school bekend) Module: Herman Nieuwenhuis Jacob Duinstra Nico Konijn Thijs Sijtsma Jan Hania (en diverse gastsprekers)
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	Regulier HBO onderwijs Goedkeuring visitatie commissie 2010 voor het laatst
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	
	Is de activiteit een succes? Waarom?	
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te	

	spreken?	
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	Vanaf sept 2005 ieder jaar
	Kosten voor de deelnemers	Collegegeld
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	Ja, diploma Bachelor
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	
	Wat is de kern en de kracht van het product?	
Info voor website Ondernemers Academie	Titel	Major Agrarisch Ondernemerschap met o.a. Module ondernemingsplan (HHG28)
	Doelgroep	Major: Ondernemende studenten met ambitie om een eigen bedrijf te starten of over te nemen. Module: Studenten die interesse hebben in ondernemerschap en mogelijk later een eigen bedrijf willen starten (VHL-breed aangeboden)
	Korte omschrijving	Major: Zie beschrijving major Agr. Ondernemerschap Module: • analyse ondernemerskwaliteiten • product/dienst/markt • marketingplan • productieplan (cq dienstenplan) • managementplan • financieel plan • MVO • Workshops financieel (en op afroep) • Wekelijks feedbackgesprek met docent(en) • Gastcolleges/excursies
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingsdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	www.vanhall-larennstein.nl
	Contactpersoon	Jan Hania
	Websideadres	www.vanhall-larennstein.nl

Algemeen Product nr: 37	Titel	Opleiding AD-ondernemerschap (deeltijd) en Module agrarisch ondernemerschap (ADO-01) (= 1 van de 8 modules uit het AD-programma)
	Organisaties betrokken	Van Hall Larenstein (VHL)
	Voor het eerst gestart	Febr 2007
	Voor het laatst gestart	Febr 2011
	Uitvoerende organisaties	VHL
	Financier (publiek, privaat, anders)	Publiek gefinancierd Deelnemers betalen eigen bijdrage (collegegeld)
	Doel	Opleiding ADO: verbetering van de competenties (kennis, vaardigheden, attitude) m.b.t. ondernemerschap Module ADO-01: Kansrijke strategieën opsporen voor elkaars situatie (deelnemers werken 2 aan 2 en zijn dus zowel opdrachtgever als uitvoerder)
	Doelgroep	Jonge ondernemers, met een afgeronde MBO-landbouwopleiding, en minstens 3 jaar ervaring na die opleiding
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	Maatschapsfase/zelfstandig (soms een starter)
	Type ondernemerschap	
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	Dit is ontstaan als reactie op het bedrijfsleven. Er is behoefte aan in de agr. sector. Veel partijen hebben het vanaf het begin ondersteund. Er zijn maar een beperkt aantal opleidingen goedgekeurd. Ontwikkeling ondernemerschap voor de zittende ondernemers. Iemand met MBO is nog niet klaar voor deze eigen ontwikkeling. Pas na een aantal jaren lopen de ondernemers er vanzelf tegen aan.
Deelnemers	Werving van de deelnemers	Door VHL zelf, dat is best lastig. Via NAJK Binder, Nieuwe Oogst en Boerderij. Via deelnemers die op VHL MBO+ route hebben gedaan.
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	Ontwikkelen ondernemerschap. Motivatie van de deelnemers moet groot zijn aangezien het relatief veel tijd vraagt. Veel pot. deelnemers schrikken van het niveau en de tijd die het vraagt. Gedurende 2 jaar 1 dag in de week op school en 1 dag huiswerk.

	Groepsgrootte per keer	10
	Aantal deelnemers per jaar	10
	Aantal deelnemers in totaal	Jaarlijks start een groep van 10 personen
	Minimum aantal deelnemers per groep?	10
	Maximum aantal deelnemers per groep?	20
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	Gemengd qua sectoren binnen de landbouw
	Leeftijd deelnemers	22 to ca. 30 jaar
	Vooropleiding deelnemers	MBO
	Regio deelnemers	Gehele land maar meeste komen uit de noordelijke provincies
Opzet	Tijdsduur	Totaal opleiding: 2 jaar Module: 9 weken
	Aantal contactmomenten	Wekelijks 1 dag
	Lengte contactmomenten	9.30 – 15.30 uur
	Interval tussen contactmomenten	1 week
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	
	Huiswerkopdrachten	Ja, kost 1 dag in de week
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	Ja, (studiegids)
	Cursusmateriaal voor trainers	(modulewijzer)
	Software modellen gebruikt	Ja, per onderdeel (module) variërend Module ADO-01: Ja, SMT/SMR van het LEI
	Achterliggende methodes	
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	Opleiding ADO: Faciliteren in het ontwikkelen van de ondernemerschapcompetenties. Deelnemers leren naar zichzelf, naar de (eigen) onderneming en naar de 'omgeving' te kijken. Module ADO-01: • In kaart brengen van de ondernemer, de onderneming en de omgeving; daarover een presentatie geven • Via SMT, via SWOT en via een creatieve weg kansrijke strategieën opsporen. • 3 kansrijke strategieën uitwerken en 1 gemotiveerd kiezen • Implementatieplan schrijven • Schriftelijk rapporteren • Spiegelgesprek voeren over het proces en het resultaat - Workshop over gesprekstechniek en creatief denken

		- Wekelijks feedbackgesprek met docent - Colleges (docenten en gasten)
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	Overwegend ondernemerschap gekoppeld aan de eigen situatie.
	Is er aandacht voor de ondernemerscompetenties • Netwerken • Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	Allemaal
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	-Ondernemerschapontwikkeling -Extra vertrouwen van externe partijen (o.a. Rabobank) -Diploma
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	- Betere gesprekspartner - Sluimerende ideeën over bedrijfsontwikkeling worden concreet gemaakt en nieuwe ontdekt - Bij uitvoeren van taken, projecten, afstuderen en ontwikkeling eigen bedrijf
Praktisch	Locatie	Leeuwarden
	Begeleiding/trainers (naam, e-mail en tel)	Diverse docenten per module Diverse gastsprekers of excursie/ module Module ADO-01: Jan Hania Cor Kwakernaak Herma Nieuwenhuis En div gastsprekers
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	Goedkeuring accreditatie commissie (2010 voor het laatst)
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	Per module en per gehele opleiding
	Is de activiteit een succes? Waarom?	Deelnemers ontwikkelen zich prima (eigen mening studenten en mening docenten)
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	Enthousiaste docenten en studenten
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	Eigen bedrijf meer inbrengen >Experts "invliegen"
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	Ja dat kan Artikel in Nieuwe Oogst met studenten
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	Nu bezig met 3 ^e uitvoering
	Kosten voor de deelnemers	Jaarlijks collegegeld (1700 euro)
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	Ja, diploma 1 ^e fase HBO Ass Degree
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	Het huidige Ad-programma moet een afgeleide zijn van het BSc.programma (de eisen worden soepeler)
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm	jazeker

	bestaan?	
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	Losse onderdelen apart aanbieden Meer vraaggestuurd werken
	Wat is de kern en de kracht van het product?	Persoon gericht coachen, coaching ondernemerschapcompetenties dat is de rode draad, attitude ontwikkelen van ondernemers met technische gedeelte er ook bij betrokken, je ondernemer voelen. Wij zijn onafhankelijk dat is een pre.
Info voor website Ondernemers Academie	Titel	Opleiding AD-ondernemerschap (deeltijd)
	Doelgroep	Jonge ondernemers, met een afgeronde MBO-landbouwopleiding, en minstens 3 jaar ervaring na die opleiding
	Korte omschrijving	Faciliteren in het ontwikkelen van de ondernemerschapcompetenties. Deelnemers leren beter naar zichzelf, naar de (eigen) onderneming en naar de 'omgeving' te kijken
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingsdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	2 jaar, 1 dag in de week school en 1 dag in de week huiswerk
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	Ja
	Contactpersoon	Hania of Kwakernaak
	Websiteadres	www.vanhall-larenstein.nl

Algemeen Product nr: 38	Titel	Maatwerkopleiding AD ondernemerschap in de regio (deeltijd) en Maatwerk Module agrarisch ondernemerschap (ADO-01) (1 van de 8 modules uit het AD-programma) In de regio cursus/project.
	Organisaties betrokken	Van Hall Larenstein (VHL)
	Voor het eerst gestart	Nog niet, al wel een pilot gehad
	Voor het laatst gestart	Moet nog starten, past goed binnen het concept van Ondernemers Academie
	Uitvoerende organisaties	Van Hall Larenstein (VHL) Rabobank Accon Avm GIBO Groep Cosun Agrifirm MKB-Noord KANON (Kenniscentrum Agro NO Ned) AVEBE
	Financier (publiek, privaat, anders)	Publiek gefinancierd (aanloopkosten) Regio/Provincie/EU/ Agenda voor de Veenkoloniën Is in onderzoek Deelnemers betalen eigen bijdrage
	Doel	Ondernemer moet er zelf mee aan de slag willen
	Doelgroep	Ondernemers uit dezelfde regio, groot gedeelte akkerbouwers
	Ondernemerschapsfase (school, maatschap, zelfstandig, opvolging, starter)	Maatschap/zelfstandig
	Type ondernemerschap	
	Hoe is deze activiteit tot stand gekomen?	In overleg met de regio in het kader van de ontwikkelagenda. Speerpunt is toekomst gericht en bestendig maken van de bedrijven in de regio. In potentie gaan we starten met 2 regio's NO Friesland en Veenkoloniën. Dienstverleners, leveranciers en afnemers van de primaire producenten verenigd in KANON onderstrepen de noodzaak tot scholing
Deelnemers	Werving van de deelnemers	Via uitvoerende organisaties
	Met welke leervragen komen de deelnemers? Waar ligt hun behoefte? Wat is de motivatie om mee te doen?	- Competentie-ontwikkeling - Bedrijfsontwikkeling - Regionale ontwikkeling (met andere

		ondernemers innovatieve projecten uitvoeren) Ondernemers zijn erg zoekende naar de juiste kennis als het gaat over ondernemerschap.
	Groepsgrootte per keer	
	Aantal deelnemers per jaar	Nog niet bekend
	Aantal deelnemers in totaal	
	Minimum aantal deelnemers per groep?	Min. 12
	Maximum aantal deelnemers per groep?	Max. 20
	Wel of geen gemengde groep (sector/niveau)	Gemengd heeft voorkeur (van elkaar leren)
	Leeftijd deelnemers	Ca. 30-50 jaar
	Vooropleiding deelnemers	Zeer gevarieerd, van < MBO tot HBO
	Regio deelnemers	Veenkolonien; N.O. Friesland
Opzet	Tijdsduur	Was eigenlijk 2 jaar, in deeltijd. Vanuit de pilot blijkt dit niet voor de regio niet haalbaar. Het is te veel in te korte tijd. Wij zoeken naar een oplossing.
	Aantal contactmomenten	Wekelijks 1
	Lengte contactmomenten	1 dag
	Interval tussen contactmomenten	1 week
	Werkvormen/hulpmiddelen tijdens activiteit	Werkplaatsprojecten in samenwerking met bijvoorbeeld PPO
	Huiswerkopdrachten	
	Cursusmateriaal/cursusmappen voor deelnemers	Ja
	Cursusmateriaal voor trainers	
	Software modellen gebruikt	Ja
	Achterliggende methodes	
Inhoud	Hoe ziet de activiteit er inhoudelijk uit?	50% van de modules: combinatie van korte colleges/workshops/trainingen, aangevuld met praktijkopdrachten waar de theorie wordt toegepast 50% van de modules: projectmatig werken; ondersteuning door experts (onderzoek, bedrijfsleven) in de werkplaats
	In hoeverre komt er vakkennis en/of ondernemerschap aan bod? In welke verhouding?	Vooral ondernemerschap 80%
	Is er aandacht voor de ondernemerschapscompetenties • Netwerken	Voor alle 4 is aandacht.

	• Visie ontwikkeling • Samenwerken • Communicatie	
	Wat levert de activiteit op voor de deelnemers?	Betere ondernemers en betere gesprekspartners voor de secundaire en tertiaire sector, Meer creativiteit Netwerken Samenwerking Visie op het eigen bedrijf verwoord in een ondernemingsplan
	Passen ze de opgedane kennis of vaardigheden toe? Kunt u dit concreet benoemen? Een voorbeeld geven?	Maken van een ondernemingsplan + POP
Praktisch	Locatie	Bij voorkeur zoveel mogelijk op locatie. Schoolgebouwen onderwijspartners, Werkplaatsen en proefbedrijf Valthermond
	Begeleiding/trainers (naam, e-mail en tel)	Nog niet bekend
	Hoe is de kwaliteit geborgd?	
	Wordt er een evaluatie uitgevoerd?	Jazeker.
	Is de activiteit een succes? Waarom?	Dat moet nog blijken maar het is de regio Veenkolonien alles aan gelegen om dit te laten slagen.
	Wat is de belangrijkste succesfactor?	
	Wat is het belangrijkste verbeterpunt?	
	Is het mogelijk om 2 deelnemers te spreken?	Nog niet.
	Aantal keer gegeven/uitgevoerd	0
	Kosten voor de deelnemers	??
	Krijgen de deelnemers na afloop studiepunten of een certificaat?	Deelnemers krijgen certificaat.
	Worden er door de financier eisen gesteld aan het traject?	AD traject niet geslaagd omdat de deelnemers de tijd niet kunnen vrijmaken. Voor vervolg wordt andere financiering gezocht met combi van publiek en privaat geld.
Toekomst	Blijft de activiteit in de huidige vorm bestaan?	We gaan zeker proberen dit op de kaart te krijgen.
	Welke mogelijkheden voor nieuwe activiteiten ziet u?	Er is een groot potentieel aan deelnemers gesteund door de regio en de secundaire en tertiaire sector.
	Wat is de kern en de kracht van het product?	Gekoppeld aan regionale ontwikkeling. Wij stimuleren de toekomstgerichte ontwikkeling in de regio. Wij zijn in staat om als netwerk functie op te treden.
Info voor website Ondernemers	Titel	Maatwerk Module agrarisch ondernemerschap (ADO-01) (1 van de 8 modules uit het AD-

Academie		programma) In de regio cursus/project.
	Doelgroep	Ondernemers uit dezelfde regio, groot gedeelte akkerbouwers
	Korte omschrijving	Vergelijkbaar met de andere AD. De helft van de modules worden omgevormd tot werkplaatsprojecten in samenwerking met onderzoek en deskundigen uit de secundaire en tertiaire sector
	Praktische informatie (bijv.: 4 trainingsdagen of module met een doorlooptijd van 10 weken)	AD vorm sluit niet aan bij de doelgroep. Daarom wordt gezocht naar een betere vorm.
	Wervingsmateriaal: brochures/folders	Aanwezig
	Contactpersoon	Hendrik Boekhoud
	Websiteadres	