

**Titel: Modulaire opleiding Food**

**Datum: 9-1-2019**

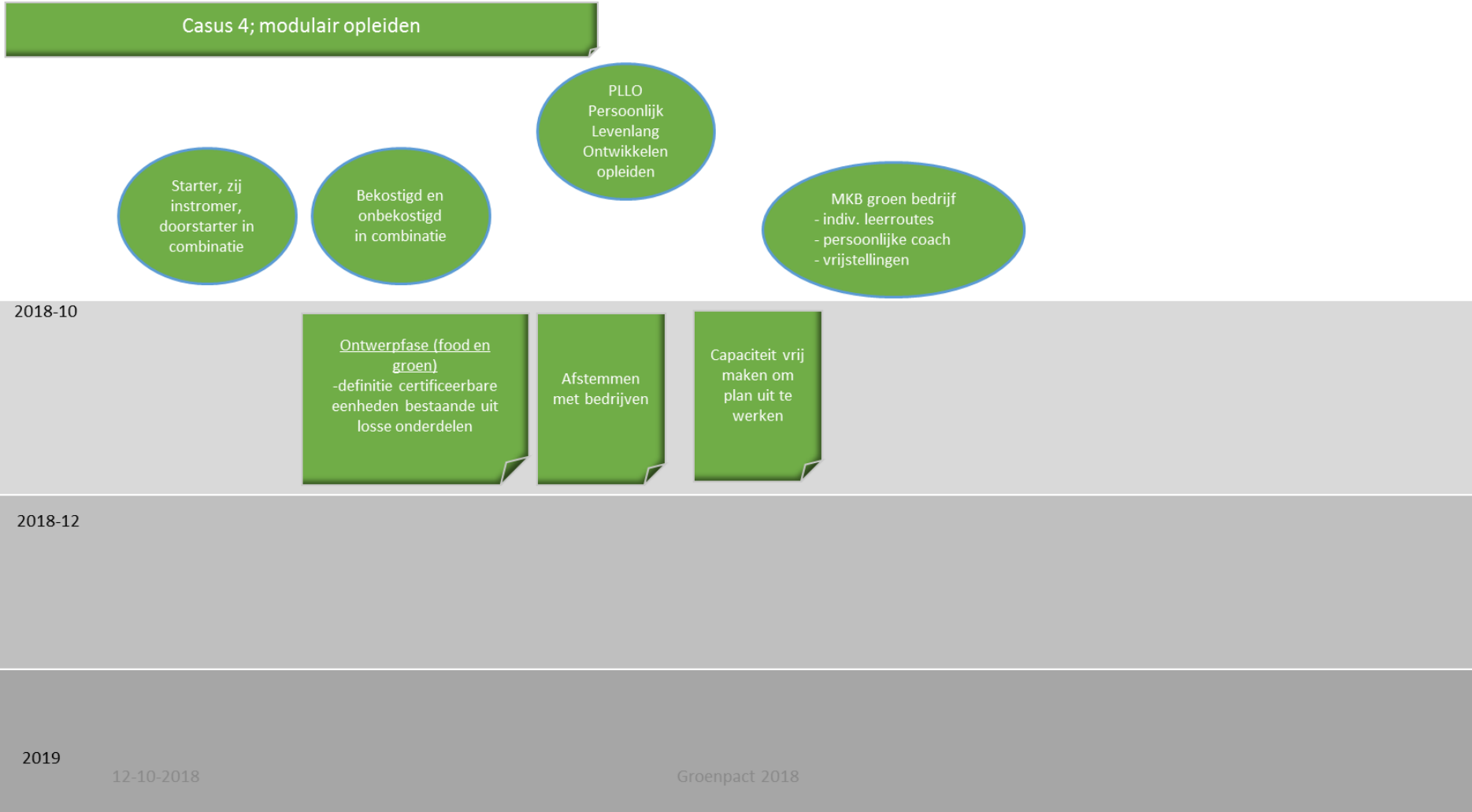


# Beknopte weergave van de pilot Food

Pilot titel	GP2-5 Modulaire opleiding Food
Opgesteld door	<i>Ton van Hoof / Frans Demarteau</i>
Datum	10-12-2018
Looptijd	Het onderzoek/project kent een maximale doorlooptijd van 1 juni 2018 tot 31 dec 2018
Werksoort	<u>model ontwikkeling</u>
Doel van de pilot	De opleiding Food wordt gemoduleerd aangeboden voor bedrijven binnen de Food sector die eigenstandig niet in staat zijn om een bedrijfsopleiding te starten.  Tevens beschrijving ook accountplan er voor dit product uitziet
Beknopte omschrijving op hoofdlijnen  (wanneer is de pilot succesvol)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2 pilots in 2019-2020</li> <li>• Hoge waardering van klant (8)</li> </ul>
Betrokkenen  - Intern - Extern - Bedrijven	<p><i>Beschrijf zo concreet mogelijk wie i/wordt betrokken in welke hoedanigheid of rol</i></p> <p><i>Bart van Erp, aansturing Helicon</i></p> <p><i>Marcel Creemers, aansturing CITAVERDE</i></p> <p><i>Frans Demarteau Projectlid</i></p> <p><i>Ton van Hoof projectlid</i></p> <p><i>Critical Friends</i></p> <p><i>Conny van Hout</i></p> <p><i>Roy Looijmans</i></p> <p><i>Klankbordgroep Foodbedrijven Citaverde</i></p> <p><i>Klankbordgroep Foodbedrijven Helicon</i></p>
Te bereiken resultaten	Ingevuld business en onderwijskundig model voor de BBL opleiding

Op te leveren *	Voeding en Technologie. Modules zijn ook als afzonderlijke eenheden te volgen voor deelnemers van bedrijven.
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inhoud/content</li> <li>- Model</li> <li>- Netwerk</li> <li>- Documenten / publicatie</li> <li>- Transfer</li> </ul>	
Planning en opleveringen	31 december
Begroting: Benodigde middelen (geld en uren)	4 personen a 24 uur <i>Onderwijskundige ondersteuning</i>
Rapportage -momenten	1x per maand aan trekker van de Pilot
Risico's	
Communicatie (publicatie, informatievoorziening, draagvlak)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Presentatie op 29 nov</i></li> <li>2. <i>Interne communicatie aan teams</i></li> <li>3.</li> </ol>
Kwaliteitsborging	<i>Gemaakte afspraken intern/extern over kwaliteit, monitoring en voortgangsbesprekingen</i>

Deze casusbeschrijving is samengesteld door de werkgroep op 13-10-2018



## Inhoud

<b>1. INHOUDELIJKE MODELONTWIKKELING .....</b>	<b>6</b>
1.1. Marktverkenning .....	6
1.2. Analyse van bruikbaarheid en beschikbaarheid van digitaal materiaal, bestaand non-digitaal materiaal .....	7
1.3. Het ontwerp op hoofdlijnen .....	7
1.4. Toetsing .....	8
1.5. Maatwerk in uitvoering .....	9
1.6. Ontsluiting van het product .....	11
1.7. Feedback op het product .....	11
<b>2. BUSINESSMODEL .....</b>	<b>12</b>
2.1. Prognose aantal klanten per doelgroep .....	13
2.2. Kosten uitvoering per groepsomvang .....	14
2.3. Omzet prognose .....	14
2.4. Rentabiliteit .....	15
<b>3. SAMENWERKING en FAQ'S .....</b>	<b>16</b>
3.1. Learning community, een lerend netwerk .....	17
3.2. Publiek-privaat landelijk perspectief .....	17
3.3. Publiek- privaat regionaal .....	17
3.4. MONITORING .....	18
<b>4. Marketing en Communicatie: .....</b>	<b>18</b>
4.1. Marketing .....	18
4.2. Communicatie .....	18

# 1. INHOUDELIJKE MODELONTWIKKELING

## 1.1. Marktverkenning

De marktverkenning heeft plaatsgevonden op basis van overleggen met het bedrijfsleven:

Binnen CITAVERDE College is er overleg geweest met de Klankbordgroep bedrijfsleven onderwijs Food. Verder is er gesproken met FNLI en diverse bedrijven.

Binnen Helicon is er een informele netwerkronde gedaan met foodbedrijven. Binnen het CIV Agro&Food wordt ook ingezet op dit thema. Zowel Helicon alsook CITAVERDE participeren hierin.

Kenmerkend voor de food-sector:

- Via de initiële opleidingen stromen erg weinig jongeren in.
- Hoge mate zijinstroom van 23+ in de sector met verschillende achtergronden.
- Relatief kleine mkb bedrijven die niet zelfstandig een opleiding kunnen vullen maar wel een behoefte hebben aan gekwalificeerd personeel o.a. in kader BRC, IFS en andere kwaliteit audits.
- Volwaardige groepen in alleen BBL of alleen cursorisch zijn moeilijk te realiseren.

### **Mogelijke oplossing:**

Een combiuitvoering van BBL opleiding, waarvan delen ook cursorisch in te zetten zijn, zorgt ervoor dat we die groepen wel kunnen vormen, dus de sector bedienen en ook nog in staat zijn om individueel maatwerk te leveren.

### **Categorie deelnemers**

Binnen deze pilot zetten we in op 4 doelgroepen

- BBL, volwaardig traject, bekostigd en diploma
- BBL, traject met vrijstellingen op IBS (integrale beroeps situatie) niveau, bekostigd en diploma
- Cursist (privaat) met optie om als extraneus het diploma te behalen
- Cursist (privaat)

De marktverkenning laat zien dat er te weinig deelnemers vanuit MKB bedrijven te verwachten zijn om een volwaardige BBL groep te vormen. Aanvulling met cursorische deelnemers is nodig om voldoende volume te verkrijgen en daarmee ook een rendabele bedrijfsvoering.

De MBO-BBL deelnemers zijn daarmee de drager van het traject waarmee ook een continu cursusaanbod gegarandeerd is voor de private deelnemers. Er is wel een minimum aan BBL deelnemers nodig om de opleiding te kunnen starten.

## 1.2. Analyse van bruikbaarheid en beschikbaarheid van digitaal materiaal, bestaand non-digitaal materiaal

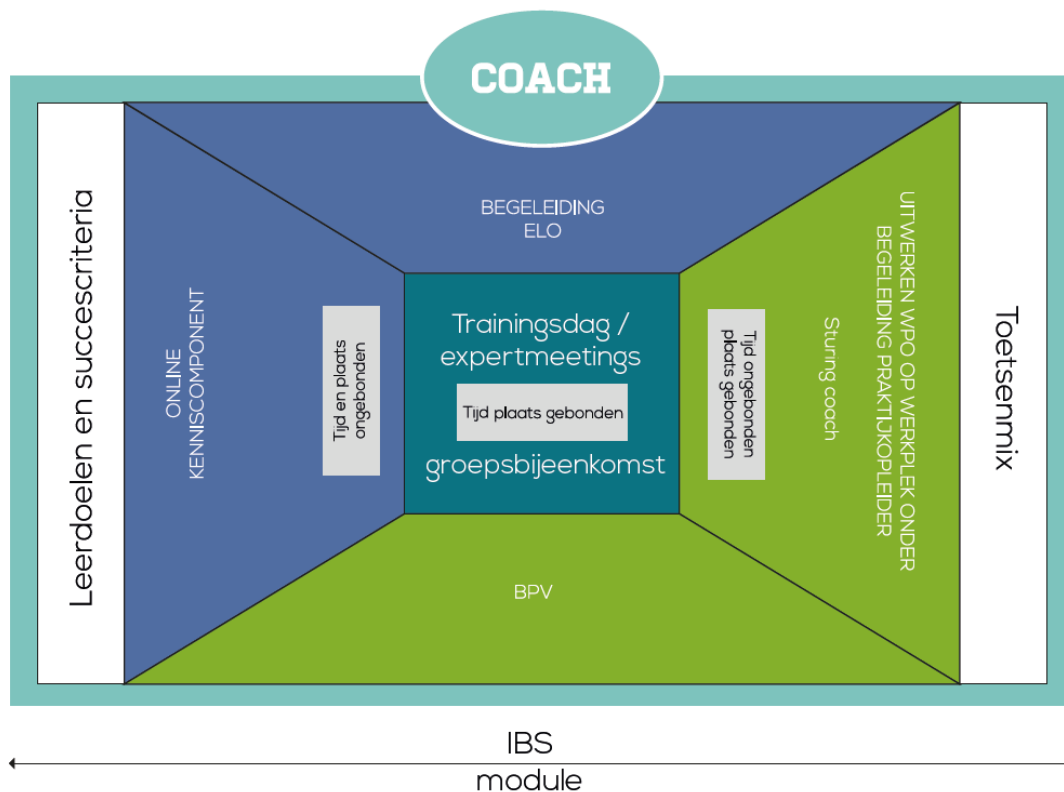
Om efficiënt, effectief en attractief onderwijs te verzorgen kiezen we voor blended onderwijs. Een Blended model vraagt om digitaal leermateriaal voor de online kenniscomponent. Er is momenteel non-digitaal beschikbaar voor niveau 3; niveau 4 is momenteel in ontwikkeling. Er zijn veel bestaande bronnen beschikbaar. Binnen onze onderwijsinstellingen is de ELO begeleidingstool aanwezig maar ontbreekt het aan digitale content voor blended learning.

Om dit op een attractieve manier aan te bieden wordt ingezet op de ontwikkeling van online leermateriaal. Het doel is een eigen 'sterke' basis neer te leggen middels e-learning producten die via de ELO ontsloten worden.

## 1.3. Het ontwerp op hoofdlijnen

Vanuit het basismodel is een roadmap personal development voor zowel publiek als private leerroute voor de opleiding Food N3 en N4 uitgewerkt.

### DIDACTISCH MODEL - MENUKAART



Het leren vanuit een blended model kent 3 dimensies:

- Tijd en plaats ongebonden (online kenniscomponent)
- Tijd en plaats gebonden (trainingsdagen en expertmeetings)
- Tijd ongebonden en plaats gebonden (werkplekleren en toetsen)

Iedere deelnemer krijgt een coach toegewezen die het leerproces aanstuurt en deelnemer begeleid.

De BPV is integraal onderdeel van het leerproces en wordt o.a. vormgegeven met werkplekopdrachten. De BPV wordt ook afzonderlijk beoordeeld.

## 1.4. Toetsing

Een IBS is omschreven in leerdoelen en succescriteria. Niet alle leerdoelen zijn in de theorie af te toetsen en niet alle leerdoelen zijn in de praktijk af te toetsen.

De toetsmix per IBS bestaat altijd uit 3 elementen:

- Altijd een kennistoets
- De beoordeling van de uitwerking van de werkplekopdrachten door docent én praktijkopleider. Dit kan een verslag zijn, een presentatie, een model enz.
- Een Criterium Gericht Interview. Dit CGI wordt afgenomen door de docent en de praktijkopleider en heeft een vorm van “Vertel hoe het op jouw werkplek is geregeld en waarom dat zo is?”.

Toelating tot het examen is alleen mogelijk wanneer alle IBSén met een voldoende worden afgesloten.

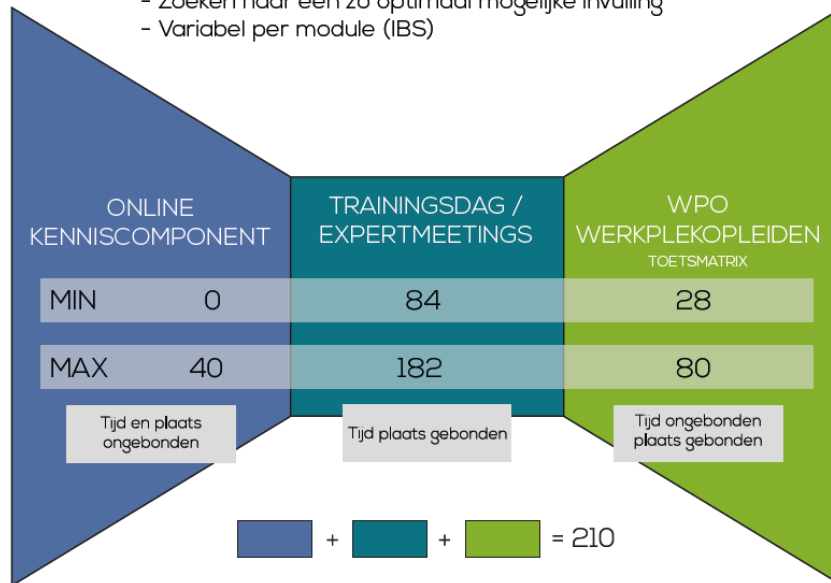
Toetsmatrix	Wegingsfactor
Kennistoets	40%
Werkplekopdrachten	40%
Criterium gericht interview	20%



## 1.5. Maatwerk in uitvoering

### DIDACTISCH MODEL & WETTELIJKE KADERS: BOT MODEL FOOD

- Begeleide onderwijstijd (BOT): 210 uren per leerjaar
- Zoeken naar een zo optimaal mogelijke invulling
- Variabel per module (IBS)



Voor de volledige opleiding staan de minimum en maximum normen aangegeven. De som van alle vormen moet voor een bekostigd traject 210 BOT uren op jaarbasis zijn. Het aantal uren en de samenstelling kan per IBS verschillend zijn.

#### Programmering

De programmering van het onderwijsaanbod maakt het mogelijk dat zowel de publieke als de private deelnemer gezamenlijk het onderwijs kunnen volgen.

#### Advies studieroute (private component)

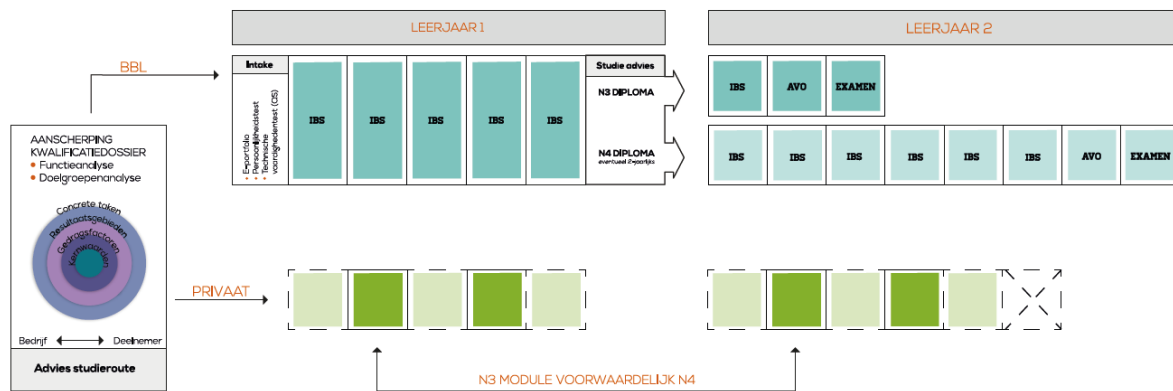
Met deelnemer en bedrijf wordt bepaald of de BBL route of de cursusroute van toepassing is.

#### BBL route

In het eerste leerjaar wordt voor elke deelnemer de basis gelegd in de vorm van een niveau 3 programma. Na leerjaar 1 volgt de keuze voor diplomering op niveau 3 of doorstroom naar niveau 4.

#### Cursus route

De deelnemer kan deelnemen aan losse modules (IBS). Wel zijn de modules op niveau 3 voorwaardelijk voor niveau 4. De modules zijn inclusief de volledige toetsenmix.



Het onderwijs is zeer herkenbaar voor bedrijfsleven: het curriculum wordt vormgegeven op basis van Integrale Beroeps Situaties (IBS). Per module wordt een IBS volledig afgerond, inclusief BPV en Toetsen.

De Integrale Beroeps Situaties zijn zodanig afgestemd dat ze recht doen aan de vraag vanuit het bedrijfsleven maar ook dat ze passen binnen het publieke onderwijsmodel van zowel CITAVERDE College als Helicon Opleidingen.

## Overzicht IBS vak modules

IBS vakmodule	Niveau 3	Niveau 4	Keuzedelen
Kwaliteit (borgen en beheersen)	deel 1	deel 2	
SDS Apparatuur en technische voorzieningen	deel 1	deel 2	Techniek
SDS Product- en procesanalyse	deel 1	deel 2	
SDS Randvoorwaarden	deel 1	deel 2	
Efficiënt produceren	deel 1	deel 2	Lean en creatief
Verbeteren (opdracht)	nee	Ja	Duurzaamheid

### 1.6. Ontsluiting van het product

De beschrijving van de pilot is vrij verkrijgbaar via de website van Groenpact.

Niet digitaal lesmateriaal is landelijk verkrijgbaar via Ontwikkelcentrum of CIV Agro&Food.

Daarnaast beschikken de onderwijsinstellingen over eigen lesmateriaal.

De digitale content wordt buiten de scope van dit project ontwikkeld. Over de verder distributie hiervan aan derden, moet nog verder worden uitgewerkt.

### 1.7. Feedback op het product

Zowel studenten (publiek) als ook deelnemers uit de private hoek zullen het product evalueren. Daarnaast wordt geklankbord met de diverse sectorgroepoverleggen Food.

De feedback wordt geanalyseerd en indien dit noodzakelijk is wordt het product jaarlijks geüpdatet om het product op die manier te actualiseren en op een kwalitatief hoger niveau te tillen.

## 2. BUSINESSMODEL

Het businessmodel heeft als uitgangspunt dat de activiteiten minimaal kostendekkend moeten zijn en dat er ruimte moet zijn voor jaarlijkse updates.

De activiteiten worden doorgerekend aan de hand van het aantal ingezette uren x de integrale kostprijs +10% voor onderhoud en vernieuwing.

De rentabiliteit is natuurlijk sterk afhankelijk van het aantal deelnemers aan de activiteiten en van de totale omzet per jaar.

T.a.v. de accountinspanningen is afgesproken dat Helicon en CITAVERDE vanuit een marktbenadering klanten gaan werven voor Zuid-Oost Nederland.. Daar waar nodig zullen er ook activiteiten gezamenlijk worden uitgevoerd of wordt gebruik gemaakt van elkaars expertise.

## 2.1. Prognose aantal klanten per doelgroep

Model		Rijksbekostiging	Certificering		Prognose aantal klanten / jaar	Gevolgde modules
<b>A</b>	Publiek	X	Diploma	5 modules	30	150
<b>B</b>	Publiek – met vrijstellingen	X	Diploma	4 modules	15	60
<b>C</b>	Privaat IBS modules + examendeelnemer		Diploma	10 personen die elk 3 modules volgen	10	30
<b>D</b>	Privaat IBS modules		Getuigschrift	50 personen die 1 module volgen	50	50
<b>TOTAAL AANTAL PER JAAR</b>					105	290

**Uitgaande van 3 groepen is dan de gemiddelde bezetting 20 personen per groep**

**Uitgaande van 4 groepen is de gemiddelde bezetting 15 personen per groep**

## 2.2. Kosten uitvoering per groepsomvang

	Groepsgrootte	Kosten Lesmateriaal etc. p.p.	Klokuren	Totaal inzet uren	Overige kosten p.p.	Totaal (excl. BTW)	Aantal groepen	Totaal
<b>Minimale groep</b>	15	€ 500	210	465	Pm	€ 49.350	4	€ 197.400
<b>Optimale groep</b>	20	€ 500	210	515	pm	€ 56.350	3	€ 169.050

## 2.3. Omzet prognose

	Groepsgrootte	Deelnemers bijdrage publiek	Deelnemersbijdrage privaat(ex BTW)	Bekostiging Rijk (locatiebudget)	Totaal (excl. BTW)	BTW
<b>BBL deelnemers</b>	45	€ 400		€ 2600	€ 135.000	
<b>Losse cursisten</b>	15		€ 3500		€ 52.500	ja
<b>Totaal</b>					€ 187.500	

- Wettelijk cursusgeld is buiten beschouwing gelaten

## 2.4. Rentabiliteit

	kosten	opbrengsten	Resultaat
3 groepen	€ 169.050	€ 187.500	+ € 18.450
4 groepen	€ 197.400	€ 187.500	-€ 9.900
Totaal			

### 3. SAMENWERKING en FAQ'S

De samenwerking tussen CITAVERDE en Helicon zal op een aantal punten nog verder moeten worden uitgewerkt. Hiervoor vindt er nog aanvullend overleg plaats.

In de samenwerking zijn een aantal zaken onderzocht en het is de bedoeling om de uitkomsten in een overeenkomst vast te leggen.

Deze vragen zijn verzameld en kunnen ook in andere samenwerkingsverbanden worden gesteld.

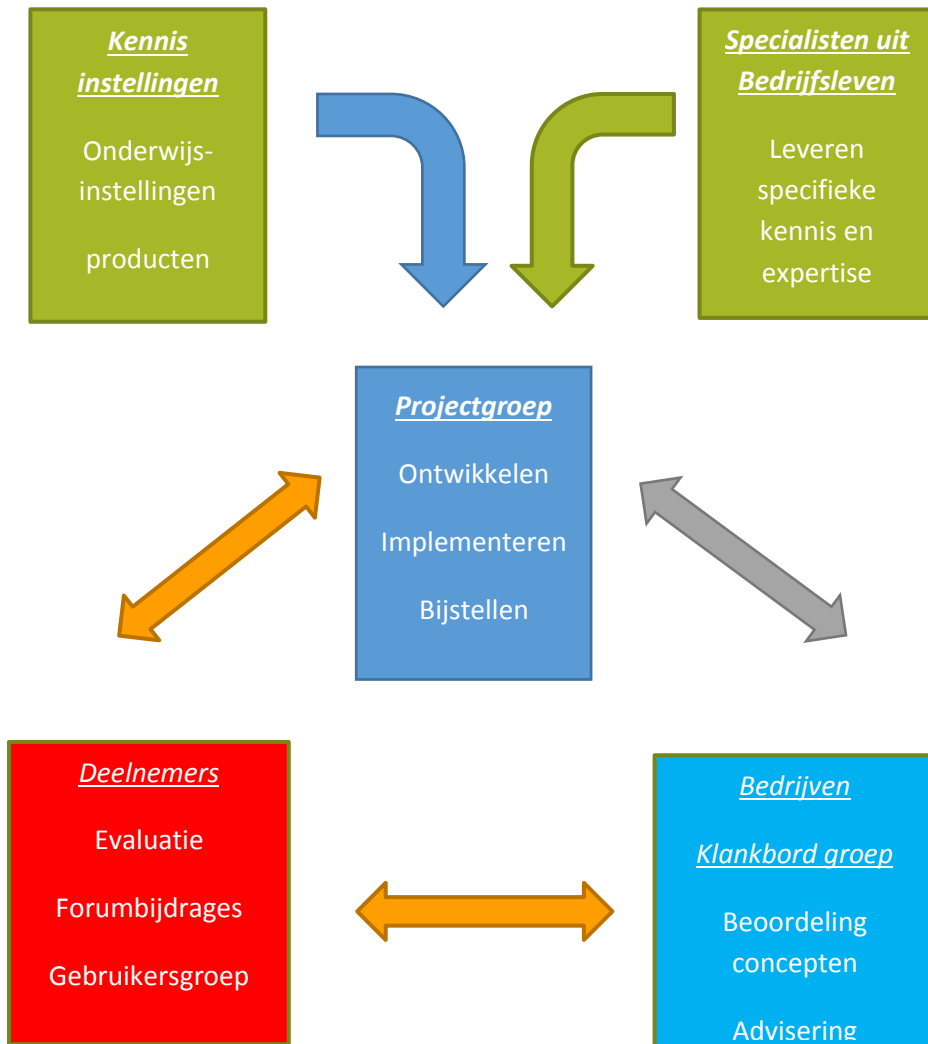
FAQ samenwerking bij uitvoering cursussen en opleidingen

1. Adverteren/werven we samen of apart?
  - a. Welke afspraken hebben we dan te maken?
  - b. Gemeenschappelijke boodschap (productbeschrijving / prijs / etc.) maken
  - c. Welke media kiezen we hiervoor
  - d. één opmaak voor een aantal advertenties / website teksten etc.
2. Hoe gaan we planningen afstemmen?
3. Schuiven we aanmeldingen bij te kleine groepen naar elkaar door om efficiënt te draaien?
4. Uitwisselen docenten/experts? Onder welke condities docenten/experts uitwisselen?
5. Welk model hanteren we bij BBL bedrijfsopleidingen
  - a. Projectleider uren
  - b. Reistijd voor intake op locatie en training op locatie is maatwerk factuur bij Helicon
  - c. Wat zijn de opbrengsten (rijksbijdrage, wettelijk lesgeld, opleidingsgebonden kosten, examengeld extraneus, maatwerk, cursusdeelnemer)
  - d. Welke minimale dekking is nodig?
  - e. Wanneer starten?
  - f. Waar liggen de risico's in dit concept?
  - g. Verhouding N3-N4 = < 50 % N4
  - h. Binnen welke grenzen is deelname cursist mogelijk
  - i. Wanneer is iemand deelnemer Publiek met vrijstellingen (welk max % vrijstellingen) of deelnemer Privaat in de extraneusroute
6. Wie is de klant?
  - a. Maak je het contract met deelnemer of bedrijf (Helicon)
  - b. Werk je met lege stoelen toeslag (Helicon)
7. Hoe gaan we om met eigendom, gebruikersrecht en onderhoud. Wat is van wie, wat gebruik je gemeenschappelijk? (bijv. digitaal materiaal, bestaand en samen ontwikkelen en afspraken maken over gebruik)



### 3.1. Learning community, een lerend netwerk

Het is van groot belang om de stakeholders frequent te blijven betrekken bij dit proces. Op deze manier ontstaat er een learning community die de ontwikkelingen op dit gebied permanent blijft volgen



### 3.2. Publiek-privaat landelijk perspectief

Landelijk zal de werkwijze en de methodiek gedeeld worden met o.a. CIV Agro&Food maar ook in het coördinatoren beraad van de voormalig AOC raad.

### 3.3. Publiek- privaat regionaal

Regionaal zal er een gezamenlijk wervings en acquisitiebeleid worden geformuleerd.

### 3.4. MONITORING

Jaarlijks zal er een rapport worden opgemaakt door de projectgroep, met daarin opgenomen de resultaten van het afgelopen schooljaar. Dit rapport wordt aangeboden aan de directies van CITAVERDE en Helicon. De directies besluiten over een eventuele aanpassing van de koers.

In het rapport staan beschreven de ervaringen van de deelnemers en ervaringen van de bedrijven, slagingspercentages 's, aantal deelnemers en de totale omzet.

## 4. Marketing en Communicatie:

De communicatie rondom dit product dient op verschillende niveaus plaats te vinden:

### 4.1. Marketing

Voor de opleidingen Food willen we een nieuwe marketingstrategie ontwikkelen. In het voorjaar wordt deze strategie met een extern partner en bedrijven opgezet.

### 4.2. Communicatie

- Docenten Helicon en CITAVERDE informeren tijdens teamoverleg en daarnaast via mail.
- Communicatie richting diverse partijen, onder andere:
  - Netwerk accountmanagent
  - FNLI
  - Growcampus
  - Foodregio / Foodtech Brainport
- Bespreken met bedrijven in netwerk bedrijfsleven onderwijs Food
- Nieuwsbrieven Helicon, CITAVERDE
- Via website en e-zines van Helicon en CITAVERDE.

De communicatiestrategie is afhankelijk van de nog vast te stellen marketingstrategie. De acties zijn ook weergegeven in een communicatie tabel.

Wanneer/ hoe vaak	Wie communiceert	Aan wie	Over wat	Met de bedoeling	Gebruik makend van (mediakeuze/ beschikbare publicaties)	Opmerkingen
Januari –februari 2018	teamleider	team	Projectopzet, doelstellingen en resultaten	Meer draagvlak	Presentatie en schema	
Februari –maart 2018	Frans Demarteau	Overige medewerkers en stakeholders Helicon	Beschrijving pilot	Meer bekendheid	Nieuwsbrieven / website Helicon	
Februari –maart 2018	Ton van Hoof	Overige medewerkers en stakeholders CITAVERDE	Beschrijving pilot	Meer bekendheid	Nieuwsbrieven / website CITAVERDE College	
februari	Ton van Hoof / Frans Demarteau	FNLI / CIV Agro&Food / Grow Campus etc.	Status project	Landelijk draagvlak bij branches	Presentatie en schema's	
April 2018	PR Helicon / CITAVERDE	Bedrijven in netwerk	Mogelijkheden voor bedrijven en deelnemers	Werven van deelnemers	E-zines	