

Bedrijfsopdrachten als schakel tussen praktijk en onderwijs

Werken aan je visitekaartje

Als echte adviseurs of deskundigen werken studenten van HAS Den Bosch in hun laatste studiejaar aan bedrijfsopdrachten. Opdrachtgevers betalen ervoor. Het schept verplichtingen voor de onderwijsinstelling, voor studenten en bedrijven zelf.

Op tafel, naast de pc's ligt een grote kaart met dikke zwarte oranje en groene lijnen en gearceerde gebieden. Het is een gebiedskaart van de gemeente Gennep. "Met deze kaart maken we zichtbaar dat de verschillende beheerplannen van de gemeente soms strijdig zijn", leggen Hans Merks en Terra Kremers me op uit. Zes weken werken de twee vierdejaarsstudenten Tuin en landschapsmanagement (TLM) samen met een projectleider van HAS Kennistransfer in opdracht van de gemeente aan een nieuw groenstructuurplan. De gemeente is opdrachtgever en betaalt daar ook voor. Hans en Terra functioneren in feite als professionele medewerkers van een adviesbureau.

Recreatiedruk

Alle studenten aan hogeschool HAS Den Bosch werken in de laatste fase gedurende twintig weken (800 uur) aan zo'n betaalde bedrijfsopdracht, vertelt Titia van Heusden me. Naast docent aan de opleiding TLM is ze als medewerker van HAS KennisTransfer verantwoordelijk voor acquisitie van bedrijfsopdrachten. Dit voorjaar werken 31 studenten TLM en Stad- en streekontwikkeling aan veertien verschillende bedrijfsopdrachten. Opdrachtgevers zijn gemeenten, bedrijven of een nationaal park. Ze willen dat studenten inrichtings-, beheerplannen of bestemmingsplannen herzien, onderzoek uitvoeren naar bijvoorbeeld de haalbaarheid van vegetatiedaken in een industrieterrein of een inventarisatie voor duurzame landbouw. De inhoud van de projecten sluit aan bij de studie en interesse van de studenten. Hans en Terra wilden een opdracht uit-

voeren op het gebied van beheer, beleid en natuur en landschap. "Dit project sluit goed aan bij mijn belangstelling," vertelt Hans, "ik heb bewust gekozen voor beleid omdat dat het snijvlak is waar besluitvorming en inhoudelijke aspecten samenkomen." Jan Jaap Groben en Frank Molin, studenten Stad en streekontwikkeling, wilden iets doen met recreatie, natuur en landschap. Zij hebben de opdracht gekregen om de recreatiedruk in de Loonse en Drunense duinen in beeld te brengen.

Intake

Studenten krijgen projecten toegewezen, legt Van Heusden me uit. Aan de hand van een matrix op A5-formaat laat ze me zien hoe ze daartoe komt. Studenten geven aan het begin van het vierde studiejaar aan wat hun ambities zijn. Willen ze iets met beheer, inrichting, beleid of management? In het stedelijk gebied, natuur en landschap of sportterreinen? Na inventarisatie van die ambities maakt zij met collega's een verdeling in aantallen studenten per interessegebied. Het is de basis om daarbij behorende interessante bedrijfsopdrachten te acquireren. Van Heusden belt bedrijven en zoekt potentiële opdrachtgevers. "Niet makkelijk," antwoordt ze op de vraag of het altijd lukt genoeg geschikte bedrijven te vinden, "maar het lukt altijd. We netwerken veel. We hebben warme klanten die steeds terugkomen en krijgen ook vaak nieuwe opdrachtgevers." Peter Groenesteijn, voorzitter van het Overlegorgaan Nationaal Park Loonse en Drunense duinen, is een van die

nieuwe opdrachtgevers. Het contact is tot stand gekomen omdat hij een van de HAS-medewerkers als oud-stagiaire kende. Het park wil zicht krijgen op recreatiestromen. Het heeft geleid tot de opdracht voor Jan Jaap en Frank. "Ik heb ook bij andere onderwijsinstellingen geschopt. Mijn indruk was dat het goed paste bij HAS Den Bosch. De intake was goed."

Dilemma

Als er voldoende opdrachten zijn, worden studenten ingedeeld. "Natuurlijk is het jammer dat je niet kunt kiezen," zegt Terra, "maar het project sluit toch goed aan bij wat ik wil." Hans en Terra denken dat alle studenten wel tevreden zijn met hun project. Frank Molin zegt dat hij ook wel bij de acquisitie betrokken zou willen zijn, maar snapt ook wel dat het misschien wel erg lastig en tijdrovend is. Studenten mogen ook zelf met suggesties komen, vertelt Van Heusden, maar de acquisitie gebeurt door HAS KennisTransfer. Soms leidt een idee van een student tot een interessante opdracht, soms ook niet: Het is dan niet interessant genoeg, of juist te complex. Of er is geen financiering beschikbaar.

"Die financiering is essentieel," legt ze uit, "het schept verplichtingen. Wij bieden kwaliteit, opdrachtgevers nemen studenten serieus en het biedt ons de mogelijkheid studenten goed te begeleiden." "Het is goed dat onderwijsinstellingen betaalde opdrachten uitvoeren," reageert Groenesteijn, "het garandeert dat scholen je serieus nemen en kwaliteit leveren. Het is financieel bovendien



Verschillende kleuren op een kaart brengen in beeld dat verschillende beleidsplannen soms strijdig zijn; Hans Merks en Terra Kremers maken in opdracht van de gemeente Gennep een nieuw groenstructuurplan

vaak aantrekkelijker dan wanneer je een echt adviesbureau inhuurt.”

De opdracht van het nationaal park is fors. Vrijwilligers enquêteren een jaar lang bezoekers van het nationaal park gedurende vier perioden. Frank en Jan Jaap hebben de opdracht een deel van die enquêtes uit te werken met hulp van SPSS, een statistisch analyseprogramma om vervolgens met een advies te komen over infrastructuur. Ze moeten belangen van ondernemers, recreanten en terreinbeheerders afwegen. “Omgaan met weerstanden van ondernemers is misschien wel het lastigst,” zeggen ze, “gelukkig zijn we daar goed in getraind tij-

dens de opleiding.” Als hun periode erop zit, is de inventarisatie nog niet afgerond. Medewerkers van HAS Kennis-Transfer zorgen dat het afgerond wordt. De studenten hebben de plicht kwaliteit te leveren, daarom is intensieve begeleiding essentieel. Per student wordt 20 uur onderwijskundige begeleiding gefinancierd door de HAS en gemiddeld 80 uur door de opdrachtgever. De projectleider is verantwoordelijk voor de kwaliteit, maar studenten moeten het doen. “Dat is wel eens lastig,” zegt Van Heusden, “het zet je soms voor een dilemma. Wanneer grijp je in?” Soms schort er wel eens wat aan en moet er bijvoorbeeld

veel tijd besteed worden aan het redigeren van een rapport omdat het onleesbaar is. In zo’n geval is de beoordeling er ook naar, “maar,” zegt ze, “de cijfers voor de bedrijfsopdrachten liggen doorgaans hoger dan wat ze gedurende hun opleiding haalden. Het is niet vrijblijvend.”

“Dat klopt,” zeggen Terra en Hans, “je wordt serieuzer genomen. Je bent meer dan een stagiaire. Je wordt gezien als deskundige, als adviseur. Je wilt extra presteren. Het is toch ook een visitekaartje van jezelf.” □