

# Beter onderwijs tegen lagere kosten

## Praktijkvoorbeeld

Netwerkschool || Flexibel onderwijs || Onderwijscatalogus || Kostenreductie

Onder het motto 'Beter onderwijs tegen lagere kosten' startte Helicon Opleidingen MBO in Velp aan de experimentele Netwerkschool. Vestigingsdirecteur Anke Visser vindt dat de school goed op weg is de ambitie waar te maken. "Als je bekijkt hoe ver we nu zijn, verdienen onze docenten een groot compliment."

Moeiteloos somt ze een aantal van de bereikte resultaten op. "Het meeste voordeel hebben we uit de inzet van onze ELO gehaald. Onder begeleiding van KPC Groep zijn we nu bezig de leeromgeving met een eigen Onderwijscatalogus te vullen. Daarvoor rafelen we alle opleidingen in korte modules uiteen. Daar kunnen we studenten van verschillende opleidingen en jaren aan koppelen. We voorkomen verdubbeling in de opleidingen, wat ook weer efficiënter en goedkoper opleiden mogelijk maakt.

### FLEXIBEL ONDERWIJS

Als coach begeleidt docent bosbouw Maarten Marsman studenten bij het samenstellen van hun opleiding. "Onze studenten stellen hun opleiding samen uit de modules uit de Onderwijscatalogus. Voor hun meesterproef werken ze aan de Integrale Opdrachten die we onder begeleiding van KPC Groep hebben leren schrijven. Het gebruik van dit systeem heeft als voordeel dat onze studenten makkelijker zelfstandig en op afstand kunnen werken. Zo kunnen ze hun opleiding beter met hun privésituatie en werk combineren. Bovendien maken ze minder reiskosten en doen ze geen permanent beroep meer op de accommodatie van de school." Door het gebruik van de ELO en de flexibele modules die aan een Crebo zijn gekoppeld, hoeft Helicon niet meer met jaarklassen te werken, wat het onderwijs flexibeler maakt en efficiënter in te delen. Helicon Opleidingen is 52 weken per jaar open. Het ontbreken van ingeplande vakanties maakt dat studenten kunnen doorwerken als ze dat willen en ook kunnen versnellen.

**"Door Netwerkschool te worden, zet je met zijn allen een creatief proces in gang, wat een hele nieuwe dynamiek creëert."**

*Maarten Marsman, docent  
Helicon Opleidingen*

### BEDRIJVEN IN HUIS

Netwerkscholen maken per definitie serieus werk van de samenwerking met bedrijven en ouders. "Doordat we het klassikale systeem meer en meer loslaten, verhuren we de ruimte die daardoor

vrijkomt aan bedrijven," vertelt Visser. "Dat levert ons extra geld op en onze studenten een interessant netwerk." Marsman: "De bedrijven maken ook gebruik van de schoolkantine en drinken koffie met de studenten waardoor allerlei ideeën opkomen. We hebben hier bijvoorbeeld een bedrijf dat golfbanen beheert. Die mensen geven nu les in het

baanonderhoud." Ongeveer 30% van de studenten heeft nu regelmatig met de in pandige bedrijven te maken en dat aantal zal verder toenemen. Studenten hebben ook eigen bedrijven. De regie voor de studentenbedrijven ligt bij Helicon helemaal bij de studenten. "Wij zijn geen regisseur maar alleen adviseur," vertelt Visser. "De studenten nemen zelf het initiatief, schrijven zich in bij de Kamer van Koophandel en wij meten hun competentieontwikkeling."

### HERKENBARE ROL VOOR OUDERS

Ook ouders worden intensief bij de school betrokken. Ze hadden bijvoorbeeld een stem in de keus voor de ELO, en velen van hen zetten zich op verschillende manieren voor de school in. Ze komen ook massaal naar het Heliconcafé, de netwerkbijeenkomsten waar studenten, leerlingen, ouders en bedrijven zich presenteren rond verschillende thema's. Het Heliconcafé van december gaat over werkveldbijeenkomsten voor en met regionale

bedrijven over de nieuwste ontwikkelingen rond het vakgebied van verschillende opleidingen.

### SUCCESFACTOREN

- Investeer in tijd, geld en inzet voor een succesvolle studentenraad.
- Zorg voor duidelijk herkenbaar resultaat en vier het succes.
- Maak gebruik van je oud-studenten als ingang bij de bedrijven waarvoor ze werken. Daarbij komt dat ze je onderwijs goed kennen en goed in staat zijn om hun praktijk aan het curriculum te koppelen.
- Herschik de opleidingsruimte in de school. Je kunt dan bedrijven een plek binnen de school aanbieden zodat de werelden van onderwijs en bedrijf letterlijk meer bij elkaar komen.
- Organiseer flexibel onderwijs op basis van een onderwijscatalogus, aangeboden in een ELO

### STUDENTEN PARTNER IN BESLUITVORMING

De Netwerkschool dicht de kloof tussen school en studenten ook door te investeren in de Studentenraad. Voorzitter Niek Lentjes beklemtoont dat de raad een volwaardige partner van de directie is. "De directie investeert in wekelijks overleg en een maandelijkse lunch waarvoor bedrijven ouders en studenten zijn uitgenodigd. Als je rekening houdt met onze wensen, dan worden nieuwe plannen net iets beter in praktijk gebracht en je hebt meteen onze steun."

De Studentenraad speelde bijvoorbeeld een rol bij de verbetering van de catering. "We hoorden dat er klachten waren, hebben een enquête onder de leerlingen uitgezet. Een gesprek met de cateraar leidde tot een beter assortiment tegen een lagere prijs. Gewoon een kwestie van korte lijnen en snelle afspraken." Werkende aanpak voor modern mbo.

De Netwerkschool speelt sterk in op een veranderende samenleving. Anke Visser: "We laten telkens meer vaste patronen los. Denk aan de vaste werktijden, de lange carrières bij een en dezelfde werkgever en het werken op één plek. Onze opleidingen moeten volgens ons meegaan in die trend en dus moeten we mee veranderen. Twee jaar geleden wisten we niet waar we aan begonnen, en in twee weken tijd hebben we een plan op papier gezet. Hoewel we er nog niet zijn, hebben we wel de overtuiging dat we een werkende aanpak voor modern mbo hebben gevonden, en een aanpak die bij ons past."

Bekijk de website van KPC Groep voor meer over dit onderwerp

### MEER INFORMATIE?



Ton Bruining

 06 - 53221513

 t.bruining@kpcgroep.nl