

## *Bedrijf voor de klas: praktisch en leerzaam*

Van september 2006 tot februari 2007 verzorgt ondernemer Hans Wacker uit Leidschendam een aantal gastlessen commerciële techniek voor vierdejaars studenten Werktuigbouwkunde aan het Hoornbeeck College in Amersfoort. Studenten zijn gemotiveerd: "Je merkt dat meneer Wacker heel veel praktijkervaring heeft waarvan je heel veel opsteekt."

Hans Wacker was dertig jaar lang als leidinggevende werkzaam in diverse industriële bedrijven die een fors deel van hun omzet uit export haalden. De studenten roemen niet alleen zijn inhoudelijke kennis en zijn ervaring, ze zijn ook erg te spreken over Wackers aanpak. Hij maakte de studenten aan



het begin van de lessencyclus meteen duidelijk dat ze van hem geen docentschap in de klassieke zin hoeven te verwachten. "Ik heb ze meteen gezegd dat ik niet uit een boek werk," vertelt hij. "Ik schrijf tijdens de lessen geen teksten op het bord die de studenten dan vervolgens overschrijven waarna je mag hopen dat ze bij de toets een voldoende halen. Ik behandel tijdens de les een aantal cases waarbij ik ze voortdurend prikkel en uitdaag. Tijd om weg te dutten is er niet: studenten zijn medeverantwoordelijk voor hun eigen succes. En aan het begin van de lessen hebben we afgesproken dat we het niet accepteren dat iemand dit blok met een onvoldoende afsluit."

Wacker geeft projectgestuurd onderwijs. Met de studenten behandelt hij enkele uitgebreide cases tijdens de twintig vrijdagen dat hij te gast is in Amersfoort. "Tijdens de lessen komen we er snel genoeg achter waar nog hiaten zitten. Die kunnen we dan vervolgens wegwerken."

### *Resultaten*

Studenten stellen deze manier van werken erg op prijs. "Je leert analytisch denken," meldt een van hen, "en hoofd- en bijzaken van elkaar te onderscheiden."

"Ik weet nu waar ik op moet letten als ik later zelf een bedrijf wil beginnen", vult een ander aan. "Wat meneer Wacker vertelt, is veel realistischer dan de stof die je uit boeken haalt. Je merkt het verschil goed, hij heeft echt ervaring in het bedrijfsleven."

Wacker: "Dit zijn specialisten in opleiding, maar ik wil dat ze ook uit hun specialisme komen. Als ze ondernemer willen worden, moeten ze meer kunnen dan een pomp uit elkaar halen. Ze hebben een brede algemene ontwikkeling nodig en een aantal specifieke ondernemersvaardigheden. Ik vind het prettig dat ik daaraan een bijdrage mag leveren."

### *Geen spijt*

Arie Vink, unitmanager Bouwkunde/Werktuigbouwkunde is ook zeer te spreken over de manier waarop het bedrijfsleven in de school komt: "Het was aanvankelijk een avontuur voor ons. In juni hebben we de keuze gemaakt om het vak commerciële economie binnen de afstudeerrichting commerciële techniek op deze manier in te vullen. Eerst hebben we nadrukkelijk met de jongens gesproken of de keuze voor deze afstudeerrichting geen bevlieging was. We hebben er geen spijt van dat we deze koers hebben gekozen. Resultaat is dat we nu zeer gemotiveerde studenten hebben die deze lessen met heel veel plezier en succes volgen."

Via gesprekken met Wacker houdt Vink zich op de hoogte van het verloop van de lessen. "En ik vang natuurlijk veel op van andere docenten en van de studenten. Ik heb er alle vertrouwen in dat deze groep studenten aan het eind van de rit goed voldoet aan de gestelde eisen."

De schoolleiding, de studenten en de docent zijn enthousiast over deze manier om meer praktijk in de theorie te halen. Hans Wacker vertegenwoordigt die praktijk door zijn jarenlange ervaring als ondernemer en zijn manier van werken: zonder leerboeken!