

Boosty! geeft sapfabriek energie



Het marketingteam dat Boosty! heeft bedacht. V.l.n.r.: Cisca van der Meer, Stephan Beumer, Christel Hardeman en Jimmy Boekhorst.

In de leerfabriek is het reviseren van machines voorbij. De opbouw is in volle gang. De productielijn wordt al goed zichtbaar. De ambities van de sapfabriek in Ede reiken nog verder: het werkend leren moet ook zichtbaar zijn in het gebouw. En intussen bedenken vier mbo-studenten een energiek drankje.

Eind dit jaar moeten er 4000 flesjes gezond sap van de lopende band rollen in Ede. De afspraak daarbij is dat niets in de sapfabriek namaak mag zijn. Immers, een fabrikant bouwt geen bedrijf als hij geen kansrijk product heeft.

Een kleine dertig mbo-leerlingen Marketing en Communicatie van

ROC A12 kregen daarom de opdracht een gezond drankje te bedenken dat een succes zou kunnen zijn op scholen en dat in aanvang nog niet veel ingrediënten bevat. Zeven teams van vier leerlingen presenteerden hun productvoorstel, inclusief marktonderzoek en een complete SWOT-analyse aan een ervaren jury: topmarketeer Frank Reefman van Friesland Foods, innovatiedirecteur Hans Westerbeek van Campina en Henk Maas en Erica Aalsma, bedenkers van de leerfabriek. Het winnende team kwam met Boosty! op de proppen: een energiedrankje dat op scholen verkocht kan worden omdat er geen cafeïne inzit. "We hebben zelf behoefte aan energiedrankjes, maar op scholen zijn die niet te krijgen. We hebben flink gezocht naar een mix van ingrediënten die veel energie kunnen opwekken en ook trendsetzend zijn", vertelt mbo'er Jimmy Boekhorst, die samen met Christel Hardeman, Cisca van der Meer en Stephan Beumer het winnende team



Leerlingen van ROC A12 afdeling automatisering en engineering techniek houden bouwoverleg over de elektronische installaties die in de sapfabriek moeten komen. V.l.n.r.: Rutger Harmsen, Jan Torn, Peter Schaap en docent Lex Tuinier.

vormt. Boosty! bevat mango, zwarte bes en de heilzame voedingsstof Q10. Mango is gekozen omdat uit marktonderzoek bleek dat deze vrucht in opkomst is. "Mango is exotisch en trendy. Jongeren volgen graag trends", verklaren Christel Hardeman en Stephan Beumer de keuze. Zwarte bes is op het laatste moment toegevoegd, ondanks dat het geen wild imago heeft. Cisca van der Meer: "Zwarte bes is supergezond en bevat antioxidant. Dat laatste doet het momenteel heel goed bij de consument, vandaar."

Niet geproefd

De kostprijs, marges en verkoopprijs van Boosty! zijn ook bekend. Met een beetje geluk kan de energiestoot zonder cafeïne rond de €1,- worden verkocht. Het winnende kwartet heeft de ingrediënten voor Boosty! nog niet in de blender gemixt. Christel Hardeman: "Geen idee hoe het smaakt. Valt vast tegen en daarom hebben we het ook niet geprobeerd. Ach, later in de productontwikkeling en na de smaaktests kan het sapje nog helemaal anders worden."

Dat zou juist wel eens mee kunnen vallen, want de jury was razend enthousiast over het productvoorstel. "Frank Reefman zei letterlijk dat hij het idee zo goed vond dat Friesland Foods het op de markt zou kunnen brengen", aldus projectleider Erica Aalsma van EMC uit Groenekan. Saillant detail: Reefman vond de opdracht aanvankelijk te zwaar voor mbo-niveau. "Hij werkt vooral met universitair geschoolden en vreesde dat we de lat te hoog legden."

Idols

De presentaties van de potentiële marktsuccessen kregen door de inzet van de leerlingen een Idols-karakter. Jimmy Boekhorst: "Je houdt je idee natuurlijk wel stil, want je wil niet dat iemand anders ermee aan de haal gaat." De marketingopdracht kreeg overigens geen Idols-commentaar, maar een normale beoordeling. Aalsma: "We hebben beoordelingscriteria gemaakt voor het product, voor de consumentvisie en voor presentatie en communicatie."

Cisca van der Meer zegt het geweldig te vinden dat Boosty! geen theorie zal blijven. "Je krijgt zo vaak een marketingopdracht in de trant van 'stel je voor dat'. Maar nu is het echt. En de lessen en hulp van de mensen van Campina en Friesland Foods waren ook echt. Dat

ging over het succes en het mislukken van echte producten en daar zitten we nu zelf middenin."

Vallen en opstaan

"De opbouw van de fabriek gaat met vallen en opstaan", vat Aalsma de laatste drie maanden samen. Een tegenvaller was het afhaken van zeven hbo-studenten bij de machinebouw. Er ontstond een meningsverschil over de onderwijskundige waarde van de leerfabriek. "De

docent wilde de diepte in door de studenten één machine te laten ontleden, ingegeven door de beschreven eindtermen van de minor. Wij bieden echter bewust een breed programma: je maakt alles mee en je moet veel verschillende disciplines ontwikkelen." Voor het hbo bleek het toch moeilijk te zijn om het leren op hbo-niveau uit het werk te halen.

Vervelend was dat dit geschil pas laat aan de oppervlakte kwam, mede omdat de docent zich nauwelijks had laten zien. "Juist bij praktijkgericht onderwijs is het van essentieel belang dat de docent vaak op de werkvloer betrokken

is bij het werkproces." De hbo-studenten voeren nu een beperkte opdracht uit rond één machine; voor het andere werk is de hogeschool op zoek naar nieuwe studenten. Aalsma: "Wij hebben ervan geleerd dat we docenten vooraf beter moeten briefen. De docenten weten inmiddels dat ze de begeleiding ook daadwerkelijk hier in de fabriek moeten geven."

Uitstraling

Om dat laatste nog aantrekkelijker te maken, zijn studenten hbo Bouwkunde met een architect aan de slag om een schetsontwerp van de toekomstige sapfabriek technisch mogelijk te maken. Aalsma: "We hebben een ambitieus plan. Nu hebben we een loods met een productielijn en een paar lokalen. Maar we willen eigenlijk een complete fabriek met uitstraling en met een verhoogd 'leerpodium' in het midden. Op die plek krijg je les en ben je met het productieproces bezig. Bovenin zijn er dan ruimten die ook uitzicht bieden op de proceslijn, waar het leren meer de diepte in gaat. Daar kunnen onderdelen van de productie of van het bedrijf in detail worden uitgediept." Voor die grote verbouwing is nog onvoldoende geld beschikbaar. "Maar we proberen komende zomer toch wel een flinke sprong vooruit te maken."

(Wordt vervolgd.)

'Je krijgt zo vaak een 'stel je voor dat'-opdracht. Maar dit is echt'