

WAT VERWACHTEN
BEDRIJVEN VAN SCHOLEN?

“Omarm de regio!”

Rianne Doeschot is directeur van netwerkorganisatie IKT (Inspirerend. Krachtig. Twents.), waaraan zo'n vijfhonderd organisaties in de regio Twente deelnemen. Dit zijn haar drie tips voor scholen die de samenwerking met bedrijven een *boost* willen geven.

1 Maak de baankansen zichtbaar

“Vmbo'ers blijven na hun vervolgopleiding vaak in de regio wonen en werken. Bedrijven zitten te springen om mensen, maar leerlingen en hun ouders hebben vaak geen idee van de regionale arbeidsmarkt. Dus maak op school al zichtbaar wat de baankansen zijn. Hang bijvoorbeeld tijdens de profiel-voorlichting twintig schermen op met informatie over de bedrijven in de omgeving waar leerlingen stage kunnen lopen en waar ze later kunnen werken. Zo breng je de arbeidsmarkt en de baankansen alvast in beeld.”

2 Zoek contact met ondernemers

“Voor contacten met ondernemers in de regio hoef je echt niet zelf het wiel uit te vinden. Sluit je aan bij bestaande bedrijfsnetwerken en laat het netwerk voor je school werken. Zorg dat je aanwezig bent bij events, en leer ondernemers in de regio oprecht kennen. Organiseer bijvoorbeeld voor het netwerk een kijkje achter de schermen. Hou ook rekening met de verschillen. Het onderwijs werkt veel met afkortingen, ondernemers snappen daar in het begin niets van. Een praktisch punt: ondernemers hebben de

schoonkalender niet in hun hoofd, dus betrek ze ruim op tijd bij de planning van buitenschoolse opdrachten.”

3 Geef duidelijk aan wat je nodig hebt

“Ondernemers willen graag een bijdrage leveren aan het onderwijs, ze hebben vooral behoefte aan duidelijkheid: wat hebben scholen precies nodig? Het helpt als je een soort menukaart op de website van je school zet, met alle manieren waarop bedrijven kunnen bijdragen aan het onderwijs, zoals gastlessen, bedrijfsbezoeken en verschillende soorten stages. Geef daarbij ook aan hoe jullie dat het liefst organiseren, en waar een activiteit aan moet voldoen. Dan kun je als ondernemer zelf kijken hoe je zou kunnen bijdragen.

“Tot slot: heb je een mooie samenwerking, maak er dan ook een feestje van. Loof een prijs uit, nodig de pers uit. Dan maak je de regionale arbeidsmarkt echt zichtbaar.”

