

School in bedrijf

Hoe je als docent je school in contact brengt met een bedrijf in de buurt

Onlangs verscheen van het VO-HO-netwerk Bètapartners het Collegetour Handboek voor samenwerking tussen scholen en bedrijven. Het biedt veel praktische tips en een handig stappenplan voor docenten die bedrijfsbezoeken willen organiseren. Ook Martha Hoebens schrijft over bedrijfscontacten en op haar website 'Bedrijf in de Klas' biedt ze naast inspiratie veel tips en tal van ideeën.

Elke school wil zijn leerlingen zo goed mogelijk voorbereiden op hun toekomst. In veel gevallen zal die toekomst in het bedrijfsleven liggen. Niet zo gek dus om goede banden met één of meer bedrijven te hebben. Het landelijk bureau Jet-Net & TechNet koppelt scholen aan grote bedrijven, zoals Shell en Unilever of een cluster van kleinere bedrijven. Scholen kunnen ook zelf contact leggen met bedrijven in de buurt om er een duurzame band mee op te bouwen. Iedereen kent wel zo'n bedrijf, om de hoek of op het naburige bedrijventerrein. Ter stimulering van bètatechniek zoek je natuurlijk naar een tech-bedrijf, maar je hoeft er echt geen *Silicon Valley* voor in de buurt te hebben. Belangrijk is dat het bedrijf een beetje aansluit bij je schooltype. Heb je een havo-vwo-school, dan is het handig als een aantal werknemers hbo- of wo-opgeleid is. Het contact dat je legt, is immers met mensen die een rolmodel voor je leerlingen zijn, waaraan leerlingen zich kunnen spiegelen en waarin ze zichzelf in hun toekomstbeeld kunnen herkennen.

Win-win

De motivatie voor scholen, om zo'n contact te leggen, is duidelijk. Leerlingen zien hoe de op school opgedane kennis in de praktijk

wordt toegepast. Ze zien ook met wat voor vragen een bedrijf zich bezighoudt; vragen die betrekking hebben op je vak, maar die vaak ook het schoolboek overstijgen. Dat kan motiverend en inspirerend werken op de

“Als ik voor zo'n groep jongelui sta, word ik steeds weer jaloers op jullie, docenten”

profiel- of studiekeuze. Veel leerlingen hebben geen idee van wat er buiten de school, in bedrijven, gebeurt en welke mogelijkheden een bedrijf kan bieden voor hun bètatechnische interesses en ambities. Ook voor docenten kan het contact heel inspirerend zijn: je vak wordt erdoor verlevendigd, je werkt vaak vakoverstijgend en het betekent een uitbreiding van je netwerk. Niet in de laatste plaats is het contact voor de school van groot belang: via het bedrijf heb je een relatie met de

maatschappij en wellicht is de band met het bedrijf uit te breiden naar andere disciplines: elk bedrijf heeft bijvoorbeeld ook een *Sales*-, *Finance*- en *HRM-afdeling*.

Veel docenten erkennen die meerwaarde wel, maar vermoeden dat de bedrijven niet zo zitten te wachten op een klas met pubers. Misschien verklaart dat hun schroom om naar een bedrijf toe te stappen. Maar zoals scholen graag iets meer willen weten van het bedrijfsleven, zo zijn veel bedrijven heel benieuwd naar de inhoud en vorm van het huidige onderwijs. Dat is immers de vijver waar ze in de toekomst hun werknemers uit moeten vissen. Bovendien willen bedrijven zich graag profileren door een goede relatie met de maatschappij middels een 'geadapteerde' school. Ten slotte vindt iedereen het geweldig om iets van de liefde voor zijn vak uit te dragen, of, zoals een bedrijfsmedewerker zei: "Als ik voor zo'n groep jongelui sta, word ik steeds weer jaloers op jullie, docenten." Zowel school als bedrijf heeft belang bij zo'n win-win-situatie die tot een goed werkende en duurzame relatie uit te bouwen is.

Stappenplan

Het Collegetour Handboek is vooral gericht op bedrijfsbezoeken voor bovenbouwleerlingen, die zich daarmee vakinhoudelijk verdiepen en zich oriënteren op een bètatechnische toekomst in het kader van LOB, waarbij de docent samenwerkt met andere scholen. De website www.bedrijfindeklas.nl plaatst het bedrijfsbezoek in een breder kader en helpt docenten de activiteiten met bedrijven zo vorm te geven, dat ze vakinhoudelijk zoveel mogelijk aansluiten bij de les en bij het niveau van de leerling. Beide handleidingen geven de docent een duidelijk inzicht in de te nemen stappen voor het aangaan van een goede relatie met een bedrijf. Ook is er



Foto: TechniekBeelbank



Foto: TechniekBeelbank

uitgebreid aandacht voor de valkuilen die je op deze weg tegenkomt.

De eerste stappen zijn natuurlijk het zoeken van een geschikt bedrijf en het leggen van het contact. Als tip wordt gegeven dat zo persoonlijk mogelijk te maken; niet via de mail, want met een gesprek bereik je veel meer, dus bellen of een afspraak op locatie. Zorg dat je de juiste persoon te spreken krijgt en liefst iemand die zo hoog mogelijk in hiërarchie van het bedrijf staat. Veel bedrijven hebben een speciale functionaris voor educatie en/of pr. Bespreek de wederzijdse verwachtingen en mogelijkheden en kijk waar die op elkaar aansluiten. Je wilt waarschijnlijk meer dan alleen een rondleiding. Bekijk samen welke activiteiten voor leerlingen aangeboden kunnen worden. Met welke technische problemen kampt het bedrijf bijvoorbeeld op het gebied van productie of aanpassing/vernieuwing van het product? Zijn dat problemen die met leerlingen te delen zijn? Zouden leerlingen hierover kunnen nadenken en eventuele oplossingen aandragen? Is er een practicum te organiseren? Kunnen de leerlingen medewerkers interviewen? Afhankelijk van het doel van het contact worden zowel op de site als in het handboek allerlei mogelijke activiteiten aangedragen.

Onderwijskundige expertise

Veel bedrijven zijn best bereid leerlingen te ontvangen maar houd er rekening mee dat een grootschalige inzet van personeel onmogelijk is. De belangstelling van leerlingen wordt vooral gewekt als door een gepassioneerde iemand verteld wordt wat voor innovatieve en creatieve functies mogelijk zijn met

een bètatechnische vervolgopleiding. Het liefst zou je dus een klas in groepjes van drie willen verdelen die elk, goed voorbereid, een personeelslid gaan interviewen. Dat zal niet mogelijk zijn maar probeer samen met je bedrijfspartner te zoeken naar mogelijkheden die zo dicht mogelijk bij je doel liggen.

Het kan leuk zijn als leerlingen hun posterpresentaties ook in het bedrijf mogen ophangen

Bedrijven willen graag meewerken, maar op onderwijskundig gebied hebben de meeste geen tot weinig expertise. Daarom is het van belang dat de docent de regie houdt. Het bedrijf zorgt voor de inhoud, de docent bepaalt, in overleg, het niveau ervan, de vorm en didactische aanpak. Als een medewerker van het bedrijf een presentatie houdt, spreek die van tevoren door en help hem zodat inhoud en vorm bij je leerlingen passen. Bewaak ook de duur van de presentatie en als je weet dat de spanningsboog van je leerlingen die niet aankan, bouw dan een onderbreking in voor een activiteit.

Zowel de website als het handboek benadrukt dat je vooral heel duidelijke afspraken moet maken met het bedrijf. Zet ze tot in detail op papier zodat er geen misverstanden mogelijk zijn. Natuurlijk maak je ook afspraken met je leerlingen. Niet alles hoeft op locatie te gebeuren. Ook op school kan, eventueel met een medewerker van het bedrijf, veel aan de voorbereiding gedaan worden. Laat ze in hun voorbereiding goede vragen formuleren en kritisch op zichzelf zijn. Zorg ook dat je zowel met het bedrijf als met de leerlingen afspraken maakt over de evaluatie, reflectie, verwerkingsopdrachten en terugkoppeling naar het bedrijf. Het kan leuk zijn als leerlingen hun posterpresentaties ook in het bedrijf mogen ophangen. Wie weet, ruimt het bedrijf een deel van zijn website in voor deze of andere presentatievormen. ●

HEEFT U PLANNEN OM SAMEN TE WERKEN MET EEN BEDRIJF?

Laat u dan inspireren door het *Colleetour Handboek van Bèta-partners*, geschreven door Miranda Overbeek en met tips van docenten. Het handboek is te downloaden op www.betapartners.nl/colleetours Ook kunt u de website www.bedrijfindeklas.nl van Martha Hoebens bezoeken, vol met inspiratie, ideeën, lesmateriaal en wegwijzers.