

# Bijscholing PGP helpt bij ontwikkeling van een goed bedrijvennetwerk



## Docent en trainer Edwin van der Land: “Soms is het vormen van een netwerk een hobbel die je moet nemen”

Edwin van der Land is docent Nask1, coördinator/coach van Technologie en Toepassing en geeft daarnaast trainingen voor SPV, met name voor Bijscholing PGP. Een enthousiaste onderwijsambassadeur die mede aan de wieg stond van het huidige praktijkgericht programma. Hij geeft onder andere de training ‘Hoe ontwikkel je een goed bedrijvennetwerk?’ en heeft inmiddels zelf een aardig bedrijvennetwerk opgebouwd voor de school waar hij werkt, Scholengemeenschap Ubbo Emmius in Stadskanaal.

Voor veel docenten is het vinden van opdrachten en dus bedrijven in de regio een flinke opgave. Waar begin je, hoe kom je op ideeën en hoe krijg je de medewerking van lokale bedrijven of instellingen? Edwin geeft trainingen waar al dit soort zaken aan de orde komen en uitgebreid geoefend worden. Want, zo zegt Edwin: “Het is helemaal niet zo moeilijk en ik help andere docenten daar graag mee op weg. Ik deel met hen mijn tips en aanpak zodat zoveel mogelijk leerlingen kunnen profiteren van dit type onderwijs waar ze ontzettend véél van leren!”

### Hoe pakt hij het zelf aan op zijn school?

“Ik heb inmiddels al de nodige ervaring en hierdoor een fijn netwerk opgebouwd in Stadskanaal. Het begin van het vormen van zo’n netwerk is soms even een hobbel die je moet nemen. Ik ben zelf begonnen met het lezen van huis-aan-huiskrantjes, folders en lokale advertentiebladen. Daar vind je ongelooflijk veel potentieel aan bedrijven. Die blaadjes staan vol met ideeën voor opdrachten! Bij middenstanders

maar ook bij grotere bedrijven. Je leest en onderzoekt wat ze precies doen en van daaruit ga je een opdracht verzinnen. Dan komt het aan op een beetje creativiteit. Je probeert een opdracht, een idee te formuleren naar aanleiding van de info die je hebt over een bedrijf. Vervolgens neem je contact op met het bedrijf en legt uit wat je idee is. Dat is meestal de beste ingang bij een bedrijf. Heel anders dan wanneer je zonder enig onderzoek een bedrijf belt om te vragen ‘of ze een probleem hebben’ waar leerlingen aan kunnen werken. Dit loopt meestal op niks uit. Heb je eenmaal een afspraak, dan heb je een ‘praatmodel’ waarmee je uiteindelijk, gezamenlijk, tot een hele mooie opdracht kunt komen,” legt Edwin uit.

### Hoe houd je de contacten met bedrijven ‘warm’?

“We hebben met het opstarten van het pgg, bedrijvenmarkten georganiseerd op school. We nodigden dan 20-25 bedrijven uit. Die kregen

allemaal een kraampje. Aan elk bedrijf koppelden we een opdrachtje of een praktijkopdracht. Ook presenteerden wij ons zelf, bij deze gelegenheid, aan de deelnemende bedrijven. Het was een goede manier om het contact met het lokale bedrijfsleven op gang te houden. Uiteraard nodigen we de betrokken bedrijven altijd uit voor de eindpresentatie van leerlingen wanneer de opdracht is afgerond,' vertelt Edwin.

Een enkele keer neemt een bedrijf ook zelf het initiatief. "Dit heeft te maken met de zichtbaarheid van je school, dat bedrijven je weten te vinden. Zo organiseren leerlingen al jaren een kerstmarkt in een zorginstelling. Een andere zorginstelling heeft ons nu benaderd omdat zij ook eens zo'n kerstmarkt bij hen willen organiseren. Zoiets gebeurt alleen als je actief bent bij bedrijven in de regio," vertelt Edwin.

### **Voelen bedrijven een verantwoordelijkheid om scholen te faciliteren bij het ppg?**

"Dat leeft zeker wel! Onze leerlingen lopen een week lang een maatschappelijke stage bij een bedrijf en dat levert veel op. Soms een stageplek, een enkele keer een bijbaantje voor een leerling. Bedrijven, zeker in de techniek, hebben er baat bij dat leerlingen doorstromen naar het mbo en als afgestudeerd vakman in de regio blijven. Zo'n stage of bedrijfsbezoek, en ook contacten vanwege opdrachten voor leerlingen, kunnen daar zéker aan bijdragen!"

Soms ontstaan contacten met bedrijven ook 'toevallig'. De firma Collall, fabrikant van lijmen en verven, bevond zich tegenover een ander bedrijf waar Edwin een afspraak had. "Ik heb de stoute schoenen aangetrokken en contact met hen opgenomen. Een uitgebreide bedrijfsrondeleiding

en goede gesprekken resulteerden uiteindelijk in een mooie opdracht voor onze leerlingen!"

### **Hoe ervaart Collall de samenwerking?**

Hester van Rhijn, directrice van Collall: "Het contact met de school verloopt prettig en iedereen is heel toegankelijk. De leerlingen hebben ons bedrijf bezocht en wij kregen een rondleiding op de school. We waren ook aanwezig bij de kick-off van het project. Het geeft over en weer inzicht in de manier van werken en je leert elkaar sneller kennen wanneer je bij elkaar over de vloer komt."

### **Onderwijs dat aansluit op de praktijk**

Dankzij de school heeft Collall nieuwe inzichten gekregen in de kwaliteiten en mogelijkheden van leerlingen van het vmbo-gt-tl. "Het was voor ons waardevol om met hen samen te werken. De leerlingen denken mee over oplossingen voor lastige vraagstukken op de werkvloer. We zijn benieuwd naar de resultaten en naar welke frisse ideeën zij gaan aandragen. Het geeft ons nieuwe inzichten en wie weet, een andere kijk op praktische situaties. We werken al jaren samen met vmbo-leerlingen en zijn daar enthousiast over. Deze opdracht laat zien dat praktijkgericht onderwijs heel goed kan aansluiten op de praktijk," legt Hester uit.

### **Blijft het bij een eenmalig project?**

Hester: "Wat ons betreft niet! We staan er zeker voor open om dit in de toekomst opnieuw te doen. De samenwerking is goed bevallen en we zien er een duidelijke meerwaarde in, zowel voor ons als voor de leerlingen."

Wil jij ook leren hoe je een goed bedrijvennetwerk rondom je school kunt vormen? Kijk [hier](#) voor meer info of geef je direct op voor de training.

Meer informatie over de training 'Hoe ontwikkel je een goed bedrijvennetwerk?'



Bekijk het cursusaanbod voor PGP Algemeen.



**Bijscholingppg.nl**