

REAL LIFE SAMENWERKING TUSSEN CSG REGGESTEYN EN ROC VAN TWENTE



*De docenten Bert Veenstra (staand) en Jamar Pluimers
in het nog lege pand waar vmbo-leerlingen en
mbo-studenten samen een winkel gaan runnen.*

Praktijk is het toverwoord

CSG Reggesteyn en ROC van Twente werken al een paar jaar samen in een doorlopende leerroute economie, de zogeheten Rijssense Retailroute. Dit schooljaar hebben de scholen hun samenwerking uitgebreid door samen in Rijssen een bedrijfscarrousel op touw te zetten. Leerlingen van het vmbo in het profiel Economie & Ondernemen zullen bij praktijkopdrachten van deelnemende bedrijven worden begeleid door mbo-studenten van de opleiding Manager Retail. Kers op de taart in deze samenwerking is een winkel die de leerlingen en studenten in het winkelcentrum van Rijssen gezamenlijk gaan runnen.

Drijvende krachten achter de plannen zijn Bert Veenstra, docent E&O op CSG Reggesteyn, en Jamar Pluimers, docent commerciële economie van ROC van Twente. Ze werken al een aantal jaar met elkaar samen en delen de ambitie om het onderwijs nog veel meer naar de praktijk te brengen. Met ieder zijn eigen doelen. "Hoe meer wij naar buiten gaan des te meer de kinderen kunnen leren", zegt Bert Veenstra. "De soft skills die in deze tijd zó belangrijk zijn, samenwerken, plannen, initiatief nemen, communiceren, afspraken nakomen, gemotiveerd zijn, leer je in de praktijk veel meer dan vanuit een boekje."

Reallife-concept

Voor ROC van Twente ligt de nadruk in de bedrijfscarrousel en de nog te openen winkel op een ander gebied. Jamar Pluimers: "Van onze studenten wordt verwacht dat ze als manager Retail zelfstandig een winkel kunnen draaien. Dat wil zeggen leiding geven, winkelpersoneel begeleiden en aansturen bij de

werkzaamheden. Dat kunnen ze heel goed trainen door vmbo-leerlingen die bij bedrijven in de bedrijfscarrousel werken (op afstand) te begeleiden in het werk en opdrachten. Denk bijvoorbeeld aan de uitwerking van een bedrijfsplan of van verkoopacties en e-commerce plannen. In onze gezamenlijke winkel is het contact rechtstreeks. Daar creëren we een real life concept waar de vmbo-leerlingen de werknemers zijn en de mbo-studenten de managers. Zij zullen moeten aantonen dat ze 'hun verkoop-medewerkers' kunnen aansturen, motiveren en enthousiasmeren om de handel in de zaak te verkopen."

Online tijdperk

CSG Reggesteyn is al vorig schooljaar op kleine schaal met de bedrijfscarrousel begonnen, ROC van Twente heeft dit schooljaar aansluiting gezocht. Jamar Pluimers: "We zullen met de bedrijven opdrachten moeten bedenken die passen in het huidige online tijdperk en geschikt zijn voor

onze mbo-studenten. Niet iedere zaak zal daaraan kunnen beantwoorden." Veenstra vond in eerste instantie vijf bedrijven, waaronder de Hema en de Gamma, bereid om zijn vmbo-leerlingen uit de bovenbouw B/K te ontvangen. In de bedrijfscarroussel gaan de leerlingen gedurende drie weken een dagdeel naar een bedrijf waarna ze vervolgens 'doordraaien' naar een ander bedrijf voor een nieuwe periode van drie weken. "Zo komen ze in de praktijk met verschillende commerciële en logistieke werkzaamheden in uiteenlopende branches in aanraking."

Veel animo

Inmiddels staat de teller op 21 bedrijven die mee willen doen. Veenstra en Pluimers hebben samen een aantal winkels aangezocht en op een informatieavond de plannen uit de doeken gedaan. De animo om mee te doen is groot. "Klopt", zegt Marcel Oude Engberink, al 25 jaar bedrijfsleider bij Scapino. "De ideeën spraken mij meteen aan. We slaan daarmee, volgens mij, twee vliegen in één klap. Vmbo-leerlingen helpen we bij het ontwikkelen van beroepsvaardigheden en geven we tevens een reëel beeld van het werken in de Retail. Mbo-studenten kunnen laten zien of ze over leidinggevende kwaliteiten beschikken die ze als zelfstandig manager van een winkel nodig hebben. Voordeel daarvan is dat ik als bedrijfsleider in de begeleiding van vmbo-leerlingen word ontlast, omdat ze gedeeltelijk mijn werk overnemen."

"DE IDEEËN SPRAKEN MIJ METEEN AAN"

Marcel Oude Engberink, bedrijfsleider Scapino

Meer bezoekers

Oude Engberink staat ook positief tegenover de winkel die de scholen nog liefst dit schooljaar in het overdekte winkelcentrum de Hoge Wal willen openen. "Het is een interessant concept waarin onderwijs, bedrijfsleven en overheid (gemeente) samen werken. Als detailhandel kunnen we zeker hulp gebruiken om een aantal problemen waarmee we kampen proberen op te lossen. Wat kunnen we als detailhandel doen om de afname van bezoekers in het centrum een halt toe te roepen? Dat kost ons gewoon omzet. De detailhandel heeft het moeilijk; online winkelen vormt grote concurrentie. Dus als er een nieuw concept kan worden bedacht, dat ook een assortiment biedt dat Rijssen niet heeft, kan dat wellicht meer bezoekers naar het centrum lokken. Ik zou wel gek zijn als ik daar geen voorstander van ben." Ook de Hema in Rijssen is al jaren een trouwe partner van CSG Reggesteyn. Gewoon omdat het filiaal, bij monde van bedrijfsleider Ard Schuiter, de vmbo-leerlingen een warm hart toedraagt. "We willen



Mbo-student Ali Mohamdipour en vmbo-leerling Duncan Dahles aan het werk bij Scapino. Ali mag vmbo-leerlingen begeleiden. "Ik probeer vriendelijk te doen en niet met het vingertje te wijzen", zegt hij. "Ik ben geen bazig type, iedereen is voor mij gelijk." Duncan moet nog een beetje wennen in de winkel. "Ik vind het moeilijk om op klanten af te stappen. Ik ben bang dat ik iets verkeerd tegen ze zeg. Daarom kies ik waarschijnlijk voor iets in de ICT."



De vmbo-leerlingen Mirthe Bakker en Mohammed Aqoul aan het werk bij de Hema. Het idee van de bedrijfscarroussel spreekt hen zeer aan. Mirthe: "Hartstikke leuk. Je werkt in verschillende winkels en je leert verschillende dingen." Mohammed: "Klopt. Op school zijn we op de werkzaamheden goed voorbereid. Maar in de praktijk is het toch anders, spannender."

de jongelui graag ondersteunen op hun pad naar het latere beroepsleven", zegt hij. "We willen hen graag dingen leren. Daar stoppen we tijd en energie in en betrachten we geduld. Natuurlijk is het mooi als er kinderen tussen zitten die uiteindelijk ook verkoop-medewerker in een winkel willen worden, maar dat zijn er niet zo veel, is mijn ervaring. De meeste leerlingen moeten van hun ouders tegenwoordig allemaal het liefst zo lang mogelijk doorleren."

Serieuze kans

Veenstra en Pluimers hebben de hoop dat de winkel, een pand van 300 vierkante meter, nog dit schooljaar open gaat. Het idee is om een huurovereenkomst te sluiten voor vier of vijf jaar, "want we willen dit concept een serieuze kans geven." De huur zal gezamenlijk door de twee scholen worden opgebracht. "De financiën worden op directieniveau geregeld", aldus Veenstra. "We verwachten daarover binnenkort uitkomst."

"DE WINKEL WORDT EEN COMMUNITY"

Jamar Pluimers, docent ROC van Twente

Matsi

De naam van de winkel is al bedacht: Matsi. Dat is een afgeleide van de Overijsselse uitdrukking 'Matsimie Matsikoe'. Help jij mij? Dan help ik jou! In de winkel

komen assortiment, horeca en onderwijs samen. Tegelijk met de verkoop zal er ook zichtbaar voor de consumenten worden vergaderd en worden er presentaties voor het publiek gehouden.

Jamar Pluimers: "De winkel wordt in feite één groot platform, een community, dat een actieve rol heeft in het weer levendig maken van het winkelcentrum. We proberen in dit concept te anticiperen op de Retail van de toekomst." De leerlingen en studenten bedenken in de winkel gedurende het jaar thema's waarbij passende assortimenten worden gezocht. Die zullen worden gevraagd - Matsimie - aan de deelnemende bedrijven in de bedrijfscarroussel. Als tegenprestatie - Matsikoe - verrichten de leerlingen en studenten kortstondige werkzaamheden in deze winkels, bijvoorbeeld bij het even lossen van een vracht. De winkel en de bedrijfscarroussel zijn dus op elkaar afgestemd, waarbij de bedrijfscarroussel ook los van de winkel kan draaien.

Onderwijsconcept

"We willen constant dienstverlenend zijn aan de verschillende bedrijven", zegt Jamar Pluimers. Bert Veenstra: "Maar voorop staat dat dit een onderwijsconcept is. We willen het zo echt mogelijk, maar de winkeliers moeten niet vergeten dat wij onderwijs zijn. Natuurlijk stellen wij als begeleidende docenten targets. Daar moeten de leerlingen en studenten mee leren omgaan, maar worden ze er knetterhard op afgerekend? Nee. We focussen op wat we kunnen doen om de volgende keer wel een target te halen. Het blijft een leerproces."



Bert Veenstra (rechts) en Jamar Pluimers richten in een klaslokaal van E&O een etalage in.

“HET GAAT ER OM DAT ONZE LEERLINGEN HET PAD KIEZEN DAT BIJ HEN PAST”

Bert Veenstra, docent CSG Reggesteyn

Een leerproces dat de leerlingen en studenten ook helpt bij het maken van betere keuzes. Bert Veenstra: “Met de Rijssense Retailroute, de doorlopende leerlijn

naar de mbo-opleiding Verkoper hebben we er voor gezorgd dat onze vmbo-leerlingen in de vierde klas ontdekken wat ze in het mbo kunnen verwachten door er gedurende een half jaar lessen te volgen. In de bedrijfscarroussel en winkel krijgen de leerlingen en studenten een reëel beeld van de Retail en worden ze al dan niet bevestigd in hun keuze. In mijn ogen is iedere keuze die ze maken een goede keuze, of ze nu voor de Retail kiezen of niet. Het gaat er om dat onze leerlingen het pad kiezen dat bij hen past. Als ze hun soft skills goed ontwikkelen, kunnen ze zich overal staande houden.”