



‘Bedrijven zijn altijd enthousiast’

Hoe kom je als school aan contacten bij bedrijven, voor de opdrachten van T&T? Bij veel scholen is dat een uitdaging, maar op 't Ravelijn hoeven ze maar met hun vingers te knippen en ze staan in de rij. Hoe dóen ze dat? We vragen het Jolanda van Terheijden, kwaliteitsmanager en coördinator T&T.

Jolanda van Terheijden is kwaliteitsmanager en coördinator T&T op 't Ravelijn in Steenbergen. Dat is de functie van duizendpoot: ze heeft zicht op de vele facetten van kwaliteitsbeleid, zit in de examencommissie, formuleert de visie voor T&T en de nieuwe leerweg, zorgt in overleg met de docenten dat de PTA's kloppen en legt ondertussen ook de contacten met bedrijven voor de praktijkopdrachten. Veel scholen vinden dat laatste lastig, maar op 't Ravelijn lijkt het soms wel vanzelf te gaan. Hoe doet ze dat? 'Op twee manieren eigenlijk: bewust eropaf of onbewust, dan loop je er toevallig tegenaan,' zegt Jolanda.

Heb je een voorbeeld van hoe dat gaat?

'In het begin heb ik bedrijven benaderd op advies van docenten. In de opdrachten moeten de zeven bètawerelden aan bod komen, dus docenten vroegen bijvoorbeeld: 'Kun je iets zoeken op het gebied van voeding, of van zorg?' Dan ging ik bewust naar bedrijven toe om te polsen of ze het zagen zitten om een opdracht met 't Ravelijn te doen. De allereerste T&T-opdracht kwam van een bouwmarkt. Zij wilden graag een stevig draaiplateau om producten op te presenteren.

Bij opdrachtgevers denk je misschien in eerste in-

stantie aan bedrijven, maar bij opdrachtgevers kun je ook denken aan zorgorganisaties en aan de gemeente. Er zitten ook meisjes bij T&T die soms net wat meer met zorg hebben dan met de bouwmarkt. Ik heb daarom contact gelegd met een zorginstelling, een verpleeghuis in Steenbergen.

Daar is een hele leuke opdracht uit voortgekomen: dit verpleeghuis is met allerlei technologische snuffjes zo ingericht dat bewoners met dementie zelf naar buiten mogen, maar toch doen ze dit uit zichzelf niet zo snel. De opdracht vanuit het verpleeghuis was om iets in de tuin te maken dat de interesse van deze bewoners zou wekken, zodat ze ook echt naar buiten zouden gaan. De leerlingen hebben hiervoor bijvoorbeeld een geluidspilaar ontworpen: als je op een knop drukt, hoor je een liedje. En elke week zijn er andere liedjes, zodat het afwisselend blijft.'

Hoe reageren die bedrijven en organisaties, als je contact legt?

'Ze reageren altijd positief, iedereen vindt het hartstikke leuk. 't Ravelijn staat in Steenbergen goed aangeschreven, dat scheelt misschien, maar de bedrijven hebben de leerlingen ook nodig – misschien komen ze later wel bij hen werken.



Wat ook fijn is: de bedrijven hebben een onderling netwerk. De ondernemers kennen elkaar, bijvoorbeeld via het ondernemersplatform Steenberg. Dus als een bedrijf of organisatie zelf niet kan helpen, weten ze vaak een ander bedrijf of een organisatie die wél geïnteresseerd is.'

Kun je met de opdrachten ook rekening houden met de coronamaatregelen?

'De leerlingen kunnen afhankelijk van de regels eventueel op school, in groepjes of in tweetallen aan de opdrachten werken. Een idee dat de leerlingen erg interessant leek, was om een opdracht te maken voor een Escape Room. Dit is echt een opdracht die fijn is tijdens de coronaperiode: zo'n Escape Room bestaat uit verschillende opdrachten; de leerlingen kunnen thuis hun eigen opdrachten maken, die later samengebracht worden. Dat gaat prima.'

Je zei net dat je die opdrachten soms ook onbewust vindt. Hoe gaat dat?

'Ik was bijvoorbeeld bij een boekwinkel met een VVV-gedeelte, en zag een folder met wandeltochten in de omgeving van Steenberg. De eigenaar van de boekwinkel zag me kijken en zei 'Die zijn wel verouderd, hoor! Je zou eigenlijk een nieuwe versie willen, met bijvoorbeeld een QR-code erbij.' Ik vroeg wie zijn contactpersoon bij de gemeente was voor de wandelroutes en heb contact opgenomen. Daar is een opdracht uitgekomen: leerlingen hebben een van de routes opnieuw in elkaar gezet en een beschrijving gemaakt in het Nederlands en Engels met QR-codes erbij, waarmee je online foto's en filmpjes kunt bekijken. Echt een mooie opdracht, die ook vakoverstijgend is, een van de kenmerken van T&T.'

Hoe verwerk je de opdrachten eigenlijk in de PTA's?

'In leerjaar drie hebben de leerlingen vier PTA-opdrachten van negen weken, in de vierde drie grote

opdrachten en nog een kleinere opdracht van drie weken. De docenten verwerken de eindtermen in de opdrachten. Zij zijn inhoudelijk verantwoordelijk en zorgen dat de eindtermen van het PTA bij de opdrachten allemaal aan bod komen. Dan gaat het ook bijvoorbeeld om samenwerken, presenteren en plannen - dat zijn dingen die in elke opdracht terugkomen.'

Telt het eindproduct ook mee bij de beoordeling?

'Ondernemers komen op school om de opdracht te geven, voor een tussenevaluatie en om het eindproduct te beoordelen. De ondernemer beoordeelt het product dat de leerlingen hebben gemaakt, de docent beoordeelt daarnaast ook het werkproces. Dat is voor de beoordeling net zo belangrijk, of zelfs belangrijker.

Het is goed om leerlingen vooraf duidelijk te maken dat het bij de T&T-opdrachten ook wel eens om een prototype kan gaan en dat een bedrijf het niet altijd in bedrijf neemt, zodat ze daarover niet teleurgesteld zijn. Soms is het product niet geworden wat ze wilden, maar hebben ze heel goed samengewerkt, alles binnen de tijd afgekregen en een mooie presentatie gemaakt - van dat proces hebben ze dan toch enorm veel geleerd en dat is uiteindelijk erg van belang. Wij beschrijven de opdrachten overigens altijd op maximaal 1 A4-tje. Bij andere scholen heb ik wel eens gezien dat die dit veel uitgebreider deden. Maar 1 A4-tje met heldere stappen en gegevens is prima, leerlingen gaan toch geen tien A4-tjes informatie lezen. Ze lezen de opdracht en willen dan hup, aan de slag.'

Houden jullie na de opdrachten ook contact met de bedrijven?

'Zeker! Je bouwt echt een netwerk op en we vinden het belangrijk om goed contact te blijven houden. Wij doen dat op allerlei manieren: we nodigen bijvoorbeeld bedrijven uit op school, soms komt er een artikel in de krant en we brengen een kerstpakket naar de bedrijven, met een bedankje voor de samenwerking.

En omgekeerd doen de bedrijven dat ook. Een poosje geleden kwamen ze vanuit het ondernemersplatform een appelboompje brengen. Een cadeau met extra betekenis: vroeger zorgde een appelboom naast je huis voor bescherming en de appelbloesem geeft aan dat de lente is begonnen. Traditioneel werd ook gezegd dat je de laatste appel aan de boom moet laten hangen; dan heb je het jaar erna een goede oogst. Voor mij geeft dit aan dat je je contacten vast moet houden om verder te groeien, verder te komen. Die appelboom is zo'n mooi symbool. Hij staat ook voor vertrouwen, geeft zuurstof en heeft voeding en ruimte nodig om te groeien. En eigenlijk, als je erover nadenkt: dat is precies hetgeen docenten en leerlingen nodig hebben.

Je moet docenten materialen geven, maar vooral ook vertrouwen. Daar gaat het om. Zo gaat het bij ons ook: ik leg zelf de contacten en geef onze directeur Huibert af en toe een update van waar we mee

bezig zijn en met welke opdrachtgever. Zuurstof, voeding en ruimte, dat hebben we allemaal nodig om te groeien. Misschien is dat wel het belangrijkste.'

TIPS VAN JOLANDA VAN TERHEIJDEN

HOE BOUW JE EEN BAND OP MET BEDRIJVEN?

1. Haal bedrijven de school in

'Nodig bedrijven uit voor een rondleiding op school, met daarna een samenzijn met een hapje en een drankje. Als er in je woonplaats een ondernemersplatform is, ga daar dan zeker heen en nodig hen uit om, als het weer kan, een keer op school te komen kijken.'

2. Blijf contact houden

'Niet alleen tijdens de opdracht, maar ook daarna. Stuur bijvoorbeeld met kerst een kaart, of breng een kerstpakketje.'

3. Maak de samenwerking zichtbaar voor de buitenwereld

'Bijvoorbeeld door een artikel in de plaatselijke krant over de samenwerking, of een advertentie in de wijkkrant aan het eind van het jaar, om iedereen te bedanken voor de samenwerking.'

4. Zorg voor één aanspreekpunt

'Dat is duidelijk voor de ondernemers en voor de docenten. Het is ook praktisch.' Jolanda kijkt bijvoorbeeld bij de eerste kennismaking ook of de ondernemer op school goed een opdracht kan komen uitleggen. 'Dat ligt de een beter dan de ander.'