



**STERK**  
TECHNIEK-  
ONDERWIJS

voor en door de regio

HANDREIKING VOOR SCHOLEN:

# Het opzetten en onderhouden van een duurzame samenwerking met het bedrijfsleven

[www.sterktechniekonderwijs.nl](http://www.sterktechniekonderwijs.nl)

Sterk Techniekonderwijs zet in op een nauwe en duurzame samenwerking tussen het onderwijs en het bedrijfsleven. In onderling overleg tussen de verschillende partijen ontstaan activiteiten en structurele projecten die passen bij de regionale behoeftes. Alleen zo beschikt iedere regio in de toekomst over voldoende en goed opgeleide technici.

Deze handreiking biedt houvast om zo'n samenwerking vorm te geven: wat komt erbij kijken om de samenwerking met bedrijven aan te gaan, te onderhouden en door te ontwikkelen? U krijgt aanknopingspunten om het gesprek aan te gaan, voorbeelden van gezamenlijke activiteiten, mogelijke samenwerkingsvormen, informatie over het organisatorisch vormgeven van de samenwerking en geleerde lessen uit bestaande samenwerkingsverbanden. We leggen de link naar de regeling Sterk Techniekonderwijs en de eisen die de regeling stelt aan de samenwerking met het bedrijfsleven.

Deze handreiking bestaat uit de volgende onderdelen:

#### **1. Samenwerkingspartners vinden**

- Inzicht in bestaande netwerken
- Levende ambities
- Zoeken naar nieuwe partners
- Gespreksvoering

#### **2. Samenwerking inhoudelijk vormgeven**

- De juiste initiatieven vormgeven
- Voorbeelden van samenwerking

#### **3. Samenwerking organisatorisch vormgeven**

- Financiële waardering
- Organisatiestructuur / governance
- Voorbeelden van structuren

#### **4. Samenwerking onderhouden**

#### **5. Tot slot**

# 1. Samenwerkingspartners vinden

## Inzicht in bestaande relaties

Samenwerkingen tussen onderwijs en bedrijfsleven zijn niet nieuw, er bestaan al veel samenwerkingsverbanden waarin po/vo/mbo/(hbo) en bedrijven met elkaar samenwerken. Misschien neemt u of één van uw partners al deel aan een dergelijk netwerk. Het helpt om een overzicht te hebben wat er beschikbaar is in uw regio. Vaak blijken er al meer relaties aanwezig dan vooraf gedacht: u hoeft zeker niet bij nul te beginnen.

### Welke verbanden bestaan al in uw regio?

Op de [netwerkaart](#) op de website van Sterk Techniekonderwijs kunt u zien welke netwerken/organisaties er bij u in de regio actief zijn. Deze netwerken kunt u eventueel betrekken bij het maken van het regionale plan. Ook bij lokale overheden zoals provincies en gemeenten kunt u in veel gevallen informeren naar aanvullende bedrijfsnetwerken, Economic Boards of [Techniekpacten](#).

## Levende ambities

Heeft u een beeld van de relaties met bedrijven in uw regio en hun posities ten opzichte van elkaar, de vmbo-scholen, het mbo en waar relevant ook het po? Dan is het belangrijk om wensen en kansen op elkaar af te stemmen. Zo kunt u een concreter verhaal communiceren naar nieuwe partners en voorkomt u dat tijd verloren gaat door gesprekken te voeren met bedrijven die niet passen bij de ambities en behoeftes in uw regio. Een aantal vragen om te bespreken zijn: welke wederzijdse voordelen van samenwerking zijn er? Wat is er nodig om de uitdagingen in de regio aan te gaan? Delen we hierover dezelfde beelden?

Heeft u deze inzichten in kaart, dan kunt u vanuit deze bestaande relaties en levende ambities aan de slag. U zoekt naar nieuwe partners, voert het gesprek met die potentiële partners over mogelijke wederzijdse kansen en bespreekt een geschikte vorm van samenwerking.

## Zoeken naar nieuwe partners

Het kan lastig zijn om te bepalen waar u moet beginnen met het leggen van nieuwe contacten met het bedrijfsleven. Via bestaande verbanden heeft u een directe ingang bij het bedrijfsleven en klopt u niet als 'weer een nieuw initiatief' aan. Een aantal aanknopingspunten:

De huidige samenwerkingsverbanden in uw regio zijn zoals gezegd een prima vertrekpunt. Door aan te sluiten

bij bestaande initiatieven hoeft u het wiel niet opnieuw uit te vinden. Het bundelen van kennis, ervaringen en expertise leidt daarnaast tot meer interventies met zichtbaar resultaat. Daar heeft de hele regio profijt van. Als uw samenwerkingsverband bijdraagt aan de slagkracht in de regio (door niet op zichzelf te staan) zal dit bovendien de positionering en profilering ervan verbeteren.

Een tweede mogelijkheid is om gebruik te maken van de inzet en contacten van de verschillende technische ondernemersverenigingen. Vanuit de grote (landelijke) brancheverenigingen is veel aandacht voor de regeling Sterk Techniekonderwijs.

De diverse regiomanagers brengen u graag in contact met bedrijven in hun sector.

De regionale contactpersonen van de grootste technische branches zijn te vinden via:

- [Koninklijke Metaalunie](#) (MKB in Metaal)
- [Bouwend Nederland](#) (Bouw en Infra)
- [Techniek Nederland](#) (Installatiebranche en de technische detailhandel)
- [FME](#) (Technologische Industrie)

Een derde aanknopingspunt is om bedrijfsverenigingen of bedrijfskringen te benaderen.

### Tips:

Benut bestaande relaties van collega's op alle (v)mbo-scholen in uw regio en benader mogelijke samenwerkingspartners zo veel mogelijk op persoonlijke titel.

Beperk uw blikveld niet tot "harde" technische bedrijven, maar kijk ook naar andere relevante sectoren die in uw regio relevant zijn om mee samen te werken. In ziekenhuizen en verzorgingshuizen speelt techniek en technologie ook een grote rol, net als in de groene sector.

Hulp bij het contact met bedrijven? Jet-Net & TechNet<sup>2</sup> hebben regiocoördinatoren die u kunnen helpen bij de samenwerking met het bedrijfsleven. U kunt met hen contact opnemen via [info@jet-net.nl](mailto:info@jet-net.nl).

<sup>1</sup>Op deze netwerkaart staan de samenwerkingsverbanden Toptechniek in bedrijf, Publiek private samenwerkingen (Katapult), Fablabs, Bedrijfstakscholen en Fieldlabs. <sup>2</sup>Binnen Jet-Net & TechNet werken bedrijven en scholen samen om meer jongeren bewust te laten kiezen voor een technische vervolgopleiding. Jet-Net & TechNet kent veel regionale samenwerkingsverbanden waarbij door bedrijven en scholen wordt samengewerkt.

## Gespreksvoering

Bedrijven willen in het algemeen graag samenwerken met het regionale onderwijs. Maar het is goed om te beseffen dat samenwerking met scholen niet altijd de dagelijkse praktijk van een bedrijf is. Soms is het nodig om elkaar eerst te leren kennen om elkaars wensen en belangen beter te begrijpen. Een aantal adviezen om tot een constructief gesprek te komen zijn:

### Ga op zoek naar wederzijdse kansen

Als u bedrijven uitnodigt om ergens aan deel te nemen, is de essentiële vraag die zij zichzelf zullen stellen: 'what's in it for me'? Het antwoord ligt in dit geval voor de hand: er is misschien wel nooit een beter moment geweest om samen te werken met het onderwijs, dan nu. Bedrijven staan te springen om goed opgeleid personeel. Ga op zoek naar wederzijdse kansen van samenwerking. Die zijn er zeker, zowel op de korte als lange termijn!

### Helder communiceren en heldere afspraken maken

Hoe eerder u wensen en mogelijkheden afstemt hoe beter. Dit zorgt voor eigenaarschap en heldere verwachtingen. U stelt zo vast of de verwachtingen die de scholen in uw regio hebben over de cofinanciering aansluiten op de mogelijkheden en behoeften van bedrijven. Spreek uw wensen en verwachtingen dus concreet uit: wat wilt u van/met het bedrijf? Wat verwacht u dat dit voor het bedrijf zal betekenen? Heldere communicatie en heldere afspraken vooraf voorkomen lastminute teleurstellingen.

### Het moment voor samenwerken is nu

Samenwerking tussen onderwijs en het bedrijfsleven is een uitstekend antwoord op de uitdagingen van deze tijd. Bedrijven staan te springen om goed opgeleid personeel. Die maatschappelijke uitdaging vraagt om betrokkenheid van bedrijven. Deelname aan Sterk Techniekonderwijs is voor bedrijven een mooie kans om mee te werken aan de actualisering van het onderwijscurriculum. Hierdoor kan het onderwijs (nog) beter aansluiten op de praktijk, waar zowel de leerling als het bedrijf van profiteert. Het bedrijf draagt zo bij aan de profilering van de eigen organisatie en de sector als geheel.

### Tips:

Breng het bedrijfsleven en onderwijs 'letterlijk' dichterbij elkaar: ga eerst op bezoek bij het bedrijf en nodig hen daarna uit op uw school. Zo kunt u laten zien wat u te bieden heeft en andersom. Het helpt om hierbij directieleden en/of schoolleiding in te zetten, dit geeft het signaal af dat u de samenwerking serieus neemt.

Wilt u een bedrijf benaderen om mee te doen in de samenwerking? Maak dan gebruik van de tekst uit de flyer voor bedrijven. Hierin staat wat Sterk Techniekonderwijs inhoudt, welke kansen samenwerking biedt en welke rol het bedrijfsleven kan spelen.



## 2. Samenwerking inhoudelijk vormgeven

### De juiste initiatieven opstarten

Om het enthousiasme bij leerlingen voor technische sectoren te vergroten is goed, uitdagend en up-to-date technisch onderwijs nodig. Samenwerking met het bedrijfsleven kan hierbij niet uitblijven. Idealiter geven docenten samen met regionale bedrijven het onderwijs vorm. Ze voeden het en zorgen voor continue ontwikkeling. De regeling Sterk Techniekonderwijs stimuleert de betrokkenheid van het bedrijfsleven door een bijdrage van ten minste 10% te vragen in de vorm van cofinanciering. U bepaalt zelf hoe u deze cofinanciering concreet maakt. U mag deze cofinanciering op allerlei manieren samen invullen, dit hoeft zeker niet altijd in de vorm van een financiële bijdrage te zijn. Dit biedt kansen, maar ook een belangrijke uitdaging: waar te beginnen? Een aantal adviezen om tot effectieve initiatieven te komen:

### Laat initiatieven/activiteiten aansluiten op de regionale behoeftes en doelstellingen

Het is belangrijk om heldere doelstellingen te koppelen aan de regionale behoefte. Als u deze doelstellingen scherp hebt, gaat u op zoek naar projecten en activiteiten om deze te behalen. Door bijvoorbeeld gebruik te maken van elkaars kennis en voorzieningen houdt het onderwijs gelijke tred met de hedendaagse beroepspraktijk. Samen met het bedrijfsleven kunt u ook een breder palet aan technische (keuze)vakken inrichten. Al dit soort initiatieven verbeteren de kwaliteit van het onderwijs, zorgen voor mogelijke kostenbesparingen en dragen bij aan een dekkend techniekaanbod.



#### Tip:

Gebruik het bedrijfsleven om de regiovisie vorm te geven. Door in gesprek te gaan met het bedrijfsleven over hun wensen en behoeftes, komt u er uit eerste hand achter wat de arbeidsmarkt in de regio vraagt van werknemers. U kunt deze kennis gebruiken om het onderwijsaanbod hierop af te stemmen.

### Aansluiten bij track record in de regio

Ook hier geldt dat u niet het wiel opnieuw uit hoeft te vinden. Gebruik initiatieven die succesvol zijn gebleken in uw eigen regio. Bekijk met elkaar wat geleerde lessen en verbetermogelijkheden zijn. Kijk eventueel ook naar succesverhalen uit andere regio's.

Let wel op dat u geen dubbele financiering aanvraagt voor dezelfde activiteit, die bijvoorbeeld ook al gedekt is via een andere subsidieregeling. Dit geldt ook voor de

cofinanciering. Denk hierbij bijvoorbeeld aan het Regionaal Investeringsfonds mbo (RIF).

### Gesprekken op verschillende niveaus

Vergeet bij het vormgeven van de inzet van het bedrijfsleven niet om verschillende lagen in de organisatie mee te nemen. Al die lagen zijn nodig om het plan in de praktijk te laten werken. Met andere woorden: het commitment van de baas moet zich wel vertalen naar daadkracht op de werkvloer. Bovendien is de kans groot dat medewerkers op de werkvloer een beter idee hebben van interessante samenwerkingsinitiatieven op hun werkgebieden dan een projectleider of bestuurder.

#### Tip:

Veel regio's organiseren als onderdeel van de planvorming bijeenkomsten waar de verschillende partners aan de slag gaan met het plan of samen nadenken over de mogelijke uitwerking van het plan. Dit kan in de vorm van een brainstorm, een rondetafelsessie of een werkbijeenkomst. Bent u op zoek naar inspiratie of wilt u dat iemand met u meedenkt over een goede invulling van zo'n sessie? Neem dan contact op via [bijeenkomsten@sterktechniekonderwijs.nl](mailto:bijeenkomsten@sterktechniekonderwijs.nl). Wij denken graag mee. Hierbij maken wij onder meer gebruik van de ontwikkelde STO workshops over creatief en projectmatig werken, die [samen met IBM-consultants](#) ontwikkeld zijn.



### 'Het' bedrijfsleven

Het is belangrijk om te beseffen dat 'het' bedrijfsleven niet bestaat. Belangen, behoeftes en mogelijkheden tot samenwerking (in termen van capaciteit en focus) verschillen per bedrijf en sector.

## Voorbeelden van samenwerking

Hieronder vindt u ter inspiratie een aantal mogelijke manieren waarop het bedrijfsleven nu al concreet bijdraagt aan de doelstellingen van Sterk Techniekonderwijs. Onderstaande lijst is niet uitputtend, bovendien is de inzet een kwestie van maatwerk: een sjabloon dat altijd en overal werkt, bestaat niet. Wij dagen u graag uit om met elkaar nieuwe, creatieve samenwerkingsvormen te bedenken!

Voorbeelden van manieren waarop bedrijven aan Sterk Techniekonderwijs kunnen bijdragen zijn:

### 1 Cofinanciering in de vorm van een financiële bijdrage

*Een financiële bijdrage aan het samenwerkingsverband.*

### 2 Het beschikbaar stellen van faciliteiten, techniekruimtes, machines en/of materiaal

*Een materiële bijdrage óf het beschikbaar stellen van eigen ruimte(s).*

[Vmbo-TL leerlingen maken kennis met het loodgietersvak](#)

Water, afvoer én kraan aansluiten. Dat leerde een groep vmbo-TL leerlingen van Scholengemeenschap Reigersbos tijdens een introductieles van de Vakschool Technische Installatie.

[Centrum voor Toptechniek \(CTT\)](#)

Het CTT in Terneuzen is een praktijktrainingslocatie waar vmbo- en mbo-leerlingen binnen het concept van outdoor & indoor learning op een vernieuwende wijze een opleiding volgen. Het CTT is een mooie samenwerking tussen het onderwijs, bedrijfsleven en de overheid. Het bedrijfsleven speelt een grote rol in de invulling ervan.

### 3 Het beschikbaar stellen van praktijkbegeleiders of (gast)docenten

*Inzet van personeel bij de begeleiding van praktijkonderdelen of lessen.*

[‘Breng de praktijk naar school’](#)

Met een opleiding tot hybride docent kunnen mensen uit het bedrijfsleven meewerken in het onderwijs. Zo brengen ze de actuele praktijk naar de school. Hiermee investeren ze ook in hun eigen ontwikkeling en bieden meerwaarde voor het bedrijf waar ze werken. “Als hybride docent heb je een baan in het bedrijfsleven, maar ga je in overleg met het mbo op een aantal momenten in het jaar lesgeven”, vertelt de Regiomanager van opleidings- en ontwikkelingsfonds (O&O) voor het technisch installatiebedrijf hierover.

[Traject ‘Hybride Techniekopleiders’](#)

Het Zeeuwse scholingstraject ‘Hybride Techniekopleiders’ is een opleiding voor mensen die al

in de techniek werken en daarnaast voor de klas willen staan. Deelnemers beginnen met een oriëntatiefase om kennis te maken met het onderwijs en om te onderzoeken of een rol in het onderwijs bij hen past. Daarna zijn er verschillende mogelijkheden om een rol in het onderwijs te vervullen, bijvoorbeeld als gastdocent of praktijkbegeleider. Na het traject zijn er ook mogelijkheden om, middels een opleiding, door te groeien naar instructeur of docent met een Pedagogisch Didactisch Getuigschrift (PDG).

### 4 Samenwerking tussen docenten en werknemers bedrijfsleven

*Docenten kennis laten maken met het bedrijf en samenwerken aan het voeden, vormgeven en verrijken van het onderwijs.*

[Docentstage in de agrarische sector](#)

Gedurende zes dagen ruilde Cindy Postma de klaslokalen van het Nordwin College in Buitenpost in voor het bedrijfsleven. Als docent Loonwerk en Akkerbouw liep ze stage bij twee bedrijven die zich bezighouden met de inzet van drones in de agrarische sector.

[Samenwerkingsrelaties van het Assink Lyceum in Haaksbergen met bedrijven](#)

De samenwerking van docent en Jet-Net & TechNet coördinator Marcel Bijman met Thales, een tech-bedrijf actief op het gebied van veiligheid en beveiliging, levert concrete activiteiten en producten op. Zo heeft een collega van Marcel bij dit bedrijf stage gelopen en is naar aanleiding van die stage in samenspraak met het bedrijf lesmateriaal ontwikkeld dat inmiddels is geïmplementeerd in het curriculum. Leerlingen gaan daarnaast ieder jaar met veel plezier op excursie naar Thales.

### 5 Het begeleiden van stagiairs en leerlingen

*Openstellen van stageplekken en/of leerlingen laten meelopen in het bedrijf.*

[Het bedrijf Ymere biedt 6.000 uur stage](#)

Het opleiden van jongeren in techniek is van groot belang om een tekort aan vakmensen in de toekomst te voorkomen. Als vriend van het Masterplan Techniek Amsterdam biedt Ymere op jaarbasis zo'n 6000 tot 8000 uur stages aan bij diverse onderwijsinstellingen.

### 6 Het samen vormgeven en/of verzorgen van keuzevakken

*Samen met het onderwijs technische keuzevakken opzetten en verzorgen, al dan niet in het eigen bedrijf.*

[STERA vmbo-techniek structuur in de Achterhoek](#)

Het project Smart Technical Education Achterhoek (STERA) is een infrastructuur van 11 vmbo-scholen, het

mbo en het bedrijfsleven die het technisch vmbo in de Achterhoek waarborgt. Leerlingen kunnen overal in de Achterhoek kiezen voor techniekvakken die relevant zijn voor de maakindustrie en Smart Industry doordat een deel van de (curriculum) werkstukken gemaakt wordt bij bedrijven, op locaties waar de machines en materialen al voorhanden zijn.

#### Lasrobot beschikbaar gesteld voor het vmbo

Samen met bedrijven en het mbo ontwikkelde het Schoonhovens College een nieuw beroepsgericht keuzevak 'lasrobot'. Door toedoen van het bedrijfsleven kunnen leerlingen in school met een echte lasrobot werken, maar het keuzevak is zo ontwikkeld dat leerlingen hun opdrachten ook in de beroepspraktijk uit kunnen voeren. Leerlingen ontwikkelen door deze samenwerking naast ambachtelijke vaardigheden, ook ICT-vaardigheden zoals het programmeren van een robotarm om een las te maken. Bovendien zien leerlingen zo met eigen ogen wat er in bedrijven gebeurt.

#### Bouwmensen in het Wolfsbos

Leerlingen van RSG Wolfsbos in Hoogeveen zijn in januari 2017 gestart met het volgen van het keuzevak 'Daken en Kapconstructies' in het opleidingscentrum van Bouwmensen. Vroeg in de ochtend vertrekt een bus, beschikbaar gesteld door Bouwmensen, vanaf het Wolfsbos naar het opleidingscentrum van Bouwmensen in Ruinen. Zowel theorie- als praktijklessen worden daar gevolgd.

## 7 Het gezamenlijk werken aan loopbaan oriënterende activiteiten

*Inzet van personeel en/of materiaal voor het vormgeven en uitvoeren van activiteiten in het kader van een goede beroeporiëntatie.*

#### Bedrijfsleven neemt initiatief voor het Promotie Evenement Techniek (PET)

PET bestaat uit een serie doe-dagen waar basisschoolleerlingen workshops volgen van plaatselijke bedrijven, vmbo-scholen en brancheorganisaties. Twaalf jaar geleden werd dit evenement op initiatief van het bedrijfsleven in de regio IJmond opgezet. Dankzij medewerking van de Provincie Noord-Holland is het event uitgebreid met netwerkbijeenkomsten voor scholen en bedrijven.

## 8 Het inbrengen van actuele opdrachten/vraagstukken

*Meewerken aan het vormgeven van actuele opdrachten/vraagstukken uit de beroepspraktijk waar studenten onder begeleiding aan kunnen werken.*

#### Weert omarmt BWI-leerlingen Kwadrant

Leerlingen BWI van vmbo-school Het Kwadrant in Weert zetten hun talenten in voor diverse maatschappelijke projecten in Weert en omgeving. Een mooie vorm van buitenschools leren. Ieder schooljaar staan minimaal 1 á 2 buitenschoolse projecten op het programma. "De leerlingen gebruiken hun talenten ten bate van organisaties en instellingen in de stad en maken kennis met wat wij het échte leven noemen", zoals docent John Ras van Het Kwadrant het verwoordt.

### Tip:

Online is veel informatie beschikbaar over de opzet en uitvoering van gastlessen of bedrijfsbezoeken.

Kijk bijvoorbeeld eens op:

- <https://www.gastlessenzogeregeld.nu/>
- <https://jet-net.nl/inspiratie/publicaties/>
- <https://www.techyourfuture.nl/kennisbank/categories/onderwijs>
- <https://www.techniektalent.nu/voortgezet-onderwijs/techniek-gastlessen-en-bedrijfsbezoeken/>
- <https://www.c3.nl/product/c3-ontwikkelt-gastlessen/>



# 3. Samenwerking organisatorisch vormgeven

## Financiële waardering

De regeling vraagt bij het realiseren van de plannen zoals gezegd om 10% cofinanciering van het (regionaal) bedrijfsleven. Dit commitment maakt de samenwerking tussen onderwijs en bedrijfsleven concreet en bevordert dat de plannen direct aansluiten op de vraag van de regionale arbeidsmarkt.

Hoe neemt u de samenwerking met het bedrijfsleven op in uw subsidieaanvraag voor Sterk Techniekonderwijs? De inhoudelijke en organisatorische invulling van uw samenwerking met het bedrijfsleven maakt u uiteraard zichtbaar in uw activiteitenplan. Die bijdrage kapitaliseert u vervolgens op de begroting en

samenwerkingsovereenkomst. U dient de cofinanciering weer te geven in een financiële waarde, ook wanneer de cofinanciering in natura plaatsvindt. Zie hiervoor ook het kader 'Cofinanciering op de begroting en samenwerkingsovereenkomst'.

## Samenwerkingsovereenkomst

Uit de samenwerkingsovereenkomst blijkt welke taken en verantwoordelijkheden de verschillende partners in het samenwerkingsverband vervullen en welke financiële waarde die inbreng vertegenwoordigt. Alle partijen uit het samenwerkingsverband ondertekenen deze samenwerkingsovereenkomst.

### Cofinanciering op de begroting en samenwerkingsovereenkomst

De [formats](#) die door de Dienst Uitvoering Subsidies (DUS-I) gemaakt zijn op basis van het beoordelingskader, bevatten alle elementen om een complete aanvraag in te dienen. Een aantal aandachtspunten bij het weergeven van de cofinanciering op uw begroting en samenwerkingsovereenkomst:

**Geef duidelijk aan hoe de cofinanciering is opgebouwd en hoe die verdeeld is over de betrokken bedrijven.**

**Hiervoor geldt:**

- **Loonkosten:** Inzet en uren van het bedrijfsleven. Er moet sprake zijn van een reëel en onderbouwd uurtarief, passend bij de beoogde activiteiten. U kunt als gemiddeld uurtarief €50 (excl. overhead) toepassen. Indien u een ander tarief gebruikt, moet u die keuze nader onderbouwen.
- **Materiële kosten:** denk aan lesmateriaal, onderhoudsmateriaal, communicatiemateriaal, machines of faciliteiten.
- **Het gebruik van (oefen)ruimtes** kunt u in een geldbedrag uitdrukken door in de begroting aan de uitgavenkant woorden als 'huur' op te nemen en aan de financieringskant hetzelfde bedrag aan inkomsten in te boeken.

- Cofinanciering in de vorm van apparatuur of machines berekent u op basis van de afschrijving door de partners. U berekent de afschrijving op basis van de aanschafwaarde, de economische levensduur (in maanden) en de gebruiksduur van het apparaat of de machine.
- Natuurlijk kunnen machines en apparatuur voor de projectduur ook worden gehuurd of geleased. Over deze kosten hoeft u niet af te schrijven.

**Zorg dat tekenbevoegde partners tekenen**

Het is belangrijk dat de samenwerkingsovereenkomst wordt getekend door iemand die tekenbevoegd is. Voor een bedrijf of lokale overheid is dit iemand die bij de Kamer van Koophandel staat aangemeld als tekenbevoegde. Bij scholen tekent een lid van het College van Bestuur de samenwerkingsovereenkomst.

Zie voor meer informatie de [formats voor de samenwerkingsovereenkomst en meerjarenbegroting](#), of de [Regeling 2020-2023](#). Komt u er niet uit? Neem dan contact op met het ondersteuningsteam Sterk Techniekonderwijs.

### Tip:

De ervaring leert dat het verzamelen van de vereiste handtekeningen soms meer tijd kost dan gedacht. Partners willen bijvoorbeeld vaker afspreken voor zij tekenen, of kunnen een periode niet goed te bereiken zijn. Het op tijd informeren van uw partners en op tijd beginnen, kan een hoop schelen. U kunt er ook voor kiezen om alle partners op één moment gezamenlijk te laten tekenen: zo maakt u er een feestelijk moment van.





## Organisatiestructuur/governance

Naast de inhoud van de samenwerking, is ook de organisatiestructuur belangrijk. In uw aanvraag moet u omschrijven hoe de regio is georganiseerd en hoe die voor een goed activiteitenplan en een goede uitvoering gaat zorgen. Goede organisatie van het partnerschap is essentieel om daadkracht en vertrouwen te ontwikkelen. Duidelijke afspraken met wederzijdse verplichtingen zijn hiervoor het belangrijkste.

Een aantal adviezen voor de organisatie van de samenwerking:

- **Geef in de startfase van de samenwerking prioriteit aan het eigenaarschap en het bespreken van de inhoud, minder aan het opstellen van een structuur.**

Een structuur die goed past bij de partners en de opgave, kan de samenwerking versnellen. Toch is het aan te bevelen om bij de start niet te veel tijd te besteden aan discussies over de governance; getouwtrek over de vorm, en machtsverhoudingen leiden mogelijk tot vertraging en doven het enthousiasme bij betrokkenen uit. Het is verstandiger om gewoon te beginnen op basis van heldere afspraken over de doelstelling van de samenwerking, en die afspraken in een beknopte samenwerkingsovereenkomst te gieten. Als u in de samenwerkingsovereenkomst de 'spelregels' van de samenwerking opschrijft en alle partners die ondertekenen, is dit voldoende om te beginnen. Op den duur kunt u de samenwerking waar nodig in een andere structuur gieten.

### Tip: inhoudelijke & financiële betrokkenheid waarborgen

Voor een vliegende start van de samenwerking moet zeker zijn dat de inhoudelijke en financiële betrokkenheid gewaarborgd is. Organisaties en mensen gaan waarschijnlijk voor de eerste keer samenwerken en activiteiten vinden voor het eerst plaats. Voor de betrokkenen in het project is het daarom belangrijk dat er aan een aantal minimumvoorwaarden wordt voldaan, namelijk: wie bepaalt wat, wie doet wat en wie hoort daarbij?



- **De keuze voor de gewenste startstructuur hangt af van de context**

Zou u toch graag al de samenwerking in een structuur gieten, bijvoorbeeld omdat dit past bij het aantal partners en hoe goed zij elkaar kennen? Samenwerkingen die al wat langer bestaan (en dus meer tijd gehad hebben om zich te ontwikkelen) zijn op verschillende manieren georganiseerd. Dit loopt uiteen van stichtingen, samenwerkingsverbanden, coöperatieve verenigingen, besloten vennootschappen, enzovoort.

## Voorbeelden van samenwerkingsstructuren

Een aantal voorbeelden van structuren waarin de samenwerking van het (v)mbo met het bedrijfsleven een duurzaam karakter krijgt zijn:

### Woerdens Techniektalent

Woerdens Techniektalent (WTT) is een samenwerkingsverband van 102 bedrijven, vijf scholen (vmbo en mbo) en vier gemeenten uit de regio Woerden. WTT is als een stichting georganiseerd, met een bestuur waarin een vertegenwoordiging van het onderwijs, bedrijfsleven en de overheid zitting nemen. In verschillende werkgroepen werken de drie O's samen aan activiteiten om de instroom van leerlingen in het technisch onderwijs te bevorderen en de samenwerking tussen bedrijfsleven en onderwijs te verbeteren. Deze aanpak werkt inmiddels al zo'n tien jaar.

### Vrienden van het Schoonhovens College

Het Schoonhovens College heeft het contact met het bedrijfsleven uitgebouwd tot de succesvolle stichting; 'Vrienden van het Schoonhovens College'. In ruim vijftien jaar tijd is dit netwerk gegroeid van 10 bedrijven tot een kring van ruim 100 organisaties rond de school. In de kring dragen bedrijven bij in de vorm van adviezen, gastlessen, docentenstages, begeleiding bij leerlingenstages, materialen en financiële middelen. Eén keer per jaar ontmoeten alle deelnemende bedrijven elkaar tijdens de 'business avond' die de school organiseert. De stichting bestaat niet alleen uit technische bedrijven, maar ook uit andere instellingen: dat is volgens de betrokkenen één van de krachten van het netwerk.

### WeTech van het Gilde Vakcollege

Wetech is het bedrijfvennetwerk van het Gilde Vakcollege Techniek in Gorinchem. Binnen acht jaar tijd zijn 162 bedrijven aangesloten bij het netwerk. Bedrijven kunnen vriend worden en op deze manier investeren in het borgen van technisch vakmanschap. Stichting WeTech werkt onder meer aan het formaliseren en professionaliseren van de samenwerking tussen het onderwijs en het bedrijfsleven. Het bestuur bestaat uit vertegenwoordigers van het bedrijfsleven en wordt bijgestaan door het onderwijs. De stichting is gesprekspartner over inhoud en vormgeving van het onderwijs. Maar de insteek is 'Weinig vergaderen, en veel doen', Aldus Krijn Redert – Directeur van Het Gilde Vakcollege Techniek.

In onder andere [IJsselstein](#), [Waddinxveen](#) en [Hoogeveen](#) zijn naar het model 'Vrienden van...' ook stichtingen gevormd rond scholen waarin bedrijfsleven en onderwijs samenwerken. Maar er zijn zoals gezegd veel manieren om de samenwerking te organiseren. Inspirerende voorbeelden zijn te vinden op de [website van Sterk Techniekonderwijs](#).

## 4. Onderhouden van de samenwerking

Een goede voorbereiding is het halve werk. Maar daarna kunnen u en uw partners van start om samen mooie projecten te ontwikkelen. De belangrijkste vraag is: hoe maken we die samenwerking tot een succes? Relatiebeheer, het 'warm houden' van het netwerk is daarbij een belangrijk onderdeel. Persoonlijk contact werkt het beste. Zeker als u en uw partners elkaar nog niet zo goed kennen, is het goed dat u regelmatig contact houdt, misschien ook eens in een informelere setting. Aandacht voor de relationele kant zorgt voor onderling vertrouwen en dit maakt de samenwerking robuust. Wanneer u een goed contact heeft met elkaar ontstaan conflicten minder snel en lost u ze juist sneller op.

### Een aantal adviezen:

**Start niet zonder een gedeelde ambitie en blijf deze evalueren**

Zoals in de voorgaande alinea's al benadrukt: het formuleren van een gezamenlijk doel met een gedeelde urgentie in lijn met individuele belangen is cruciaal. Een gedeeld besef dat er iets te winnen valt door samen te werken.

Succesvolle samenwerkingen blijven deze ambitie en de behaalde resultaten monitoren en evalueren. Een aantal vragen om te behandelen zijn bijvoorbeeld: beantwoordt de samenwerking nog aan onze gezamenlijke doelstellingen, leidt het tot de gewenste resultaten, wat werkt en wat (nog niet), hoe gaan we dit in de toekomst beter doen? Maar ook: zijn we allemaal nog tevreden, moeten we de doelstelling misschien aanpassen?

### Begrip en doorvragen

Er bestaan verschillen in de culturen van scholen en bedrijven, dit komt onder meer tot uiting in de gesproken taal en de snelheid waarmee processen vorm krijgen. Dit zal ook in de uitvoering een aandachtspunt blijven. Vaak denk je dat je elkaar begrijpt, zolang je maar in algemene termen en klinkende volzinnen blijft praten. Maar het is belangrijk dat u dezelfde betekenis aan die zelfde woorden toekent. Doorvragen is dan ook cruciaal.

### Begrip voor elkaars processen en maatwerk

Processen van bedrijven en scholen verschillen. Het werken met een (vast) schoolrooster is bijvoorbeeld iets waar veel bedrijven aan moeten wennen. Het is belangrijk begrip te krijgen voor elkaars processen, persoonlijk contact en heldere communicatie helpen hierbij. Durf waar nodig af te wijken van eigen bestaande processen en kies voor maatwerk.

### Korte en lange termijn resultaten

Zorg dat u ook een aantal acties ontplooit die snel resultaat opleveren; het zogenoemde laaghangend fruit. De ervaring leert dat wanneer activiteiten alleen gefocust zijn op langetermijnresultaten, bedrijven hun interesse verliezen. Het vieren van (tussentijdse) successen is ook heel belangrijk om de samenwerking bruisend te houden.

### Tip:

Waak ervoor dat het bedrijfsleven enkel als 'adviseur' betrokken blijft, maar bouw de relatie uit tot een volwaardig partnerschap. Geef hen verantwoordelijkheid en eigenaarschap in de uitvoer. Dit kunt u gaandeweg borgen in een passende structuur.



### Zichtbaarheid

Zichtbaarheid van het samenwerkingsverband is belangrijk. Deel successen maar houdt elkaar ook op de hoogte van tegenslagen of vertragingen. Elkaar blijven informeren en communiceren is belangrijk voor het vertrouwen en om draagvlak te behouden.

## 5. Tot slot

Het enthousiasme bij het bedrijfsleven om samen te werken is fors toegenomen de afgelopen jaren. Bedrijven beseffen meer en meer dat ze het onderwijs nodig hebben, andersom was dit vaak al zo. Dit besef maakt dat de deuren van bedrijven openstaan voor een potentiële samenwerking en zij graag met u aan de slag willen.

U bepaalt zelf hoe u de cofinanciering in Sterk Techniekonderwijs concreet maakt en de samenwerking vormgeeft. Durf ambitieus te zijn en zoek samen naar creatieve oplossingen voor uw regionale uitdagingen van nu en in de toekomst. Als er iets blijkt uit de ervaringen van de afgelopen jaren dan is het wel dat dit leuk, uitdagend en leerzaam is. Er zijn veel voorbeelden van succesvolle samenwerkingen, in uw regio en ook daarbuiten. Mocht u hulp nodig hebben, dan staan wij bovendien voor u klaar. Aarzel niet om contact op te nemen!

### Projectmanagement

Een regionale aanpak met verschillende partijen doet een groot beroep op professionaliteit, regie en sturing. Hier ligt ook een taak voor bestuurders en directeuren. Belangrijk is om iemand vrij te maken die de zaken regelt, verbindingen legt en zorgt voor het functioneren van het netwerk. Dat kan heel goed iemand zijn uit een vmbo-school of één van de andere partners. Het is wel belangrijk dat de projectleiding niet alleen in de uitvoering aan de slag is, maar ook korte lijnen onderhoudt met de verantwoordelijke bestuurders.

### Tips:

Vanuit Sterk Techniekonderwijs zijn tijdens de uitvoering van de samenwerking experts beschikbaar die gratis als 'kritische vriend' met u kunnen meekijken en sparren. Na april 2019 komt hier meer informatie over beschikbaar.

Op de website [www.sterktechniekonderwijs.nl](http://www.sterktechniekonderwijs.nl) zijn bruikbare tools te vinden die u kunt gebruiken bij het vormgeven van de samenwerking met het bedrijfsleven:

- Education Model Canvas
- Samenwerkingstool
- Inspiratiekompas



