Najaar 2021
Nummer 1
Jaargang 1

Vonk

Magazine van Community Center Matsi Rijssen



Matsi
Unieke *samenwerking* drie O's in Rijssen

STUDENT IS VOOR EVEN DE BAAS

LOYAAL LOKAAL: HART VOOR EIGEN STAD

INVESTEER IN STAGIAIRES EN WIN TIJD

Colofon

VONK IS HET MAGAZINE VAN DE COMMUNITY CENTERS ALMELO, ENSCHEDE, HENGELO EN RIJSSEN

HOOFDREDACTIE
MARIEKE TEN VAARWERK
FOKKE VEENSTRA

SAMENSTELLING EN TEKST
MARIEKE TEN VAARWERK

FOTOGRAFIE
RIKKERT HARINK

ONTWERP
BUREAU GIGENGACK

UITGAVE VAN
COLLEGE VOOR
COMMERCIE & ONDERNEMEN
ROC VAN TWENTE

VERSPREIDING
2X PER JAAR

VONK GRATIS ONTVANGEN?
vonk.rijssen@rocvantwente.nl

DRUK
DRUKKERIJ ROELOFS

© COLLEGE VOOR
COMMERCIE & ONDERNEMEN

NIETS UIT DEZE UITGAVE MAG GEHEEL OF GEDEELTELIJK WORDEN VERVEELVOUDIGD, OPGESLAGEN IN EEN GEAUTOMATISEERD GEGEVENSBESTAND OF OPENBAAR WORDEN GEMAAKT, OP WELKE WIJZE DAN OOK, ZONDER VOORAFGAANDE TOESTEMMING VAN DE UITGEVER.

DEZE UITGAVE IS MET DE GROOTST MOGELIJKE ZORG SAMENGESTELD. BIJ ONVOORZIENE GEVOLGEN, VERMELDING VAN ONJUISTE GEGEVENS OF VOOR VRAGEN OVER DE INHOUD KUN JE CONTACT OPNEMEN MET DE HOOFDREDACTIE.

INHOUD



8 **Matsi**
Een krachtig middel om Rijssen *levendig* te houden



6 **Loyaal lokaal**
Hart voor eigen stad



16 **Winst voor iedereen**
Laurie en Sharona over de bedrijfscarrousel



30 **Ik geloof in...**
Opleiden, behulpzaamheid, mogelijkheden



29 **Gluren bij de buren**
Over de ander

En verder...

4 **VOORWOORD**
Door Fokke Veenstra, directeur College voor Commercie & Ondernemen

14 **NIEUWE LOTEN**
Doelgericht je toekomst tegemoet

19



STAGE ALS UITDAGING
Tijd investeren om tijd te winnen

22 **MATS IE MIE?**
MATS IK OE!
Een webshop voor Koedijk Mode

25 **WELKOM IN RIJSSEN**
Bakker Vincent Nollen en het onderwijs

De samenwerkende partners van Community Center Matsi in Rijssen

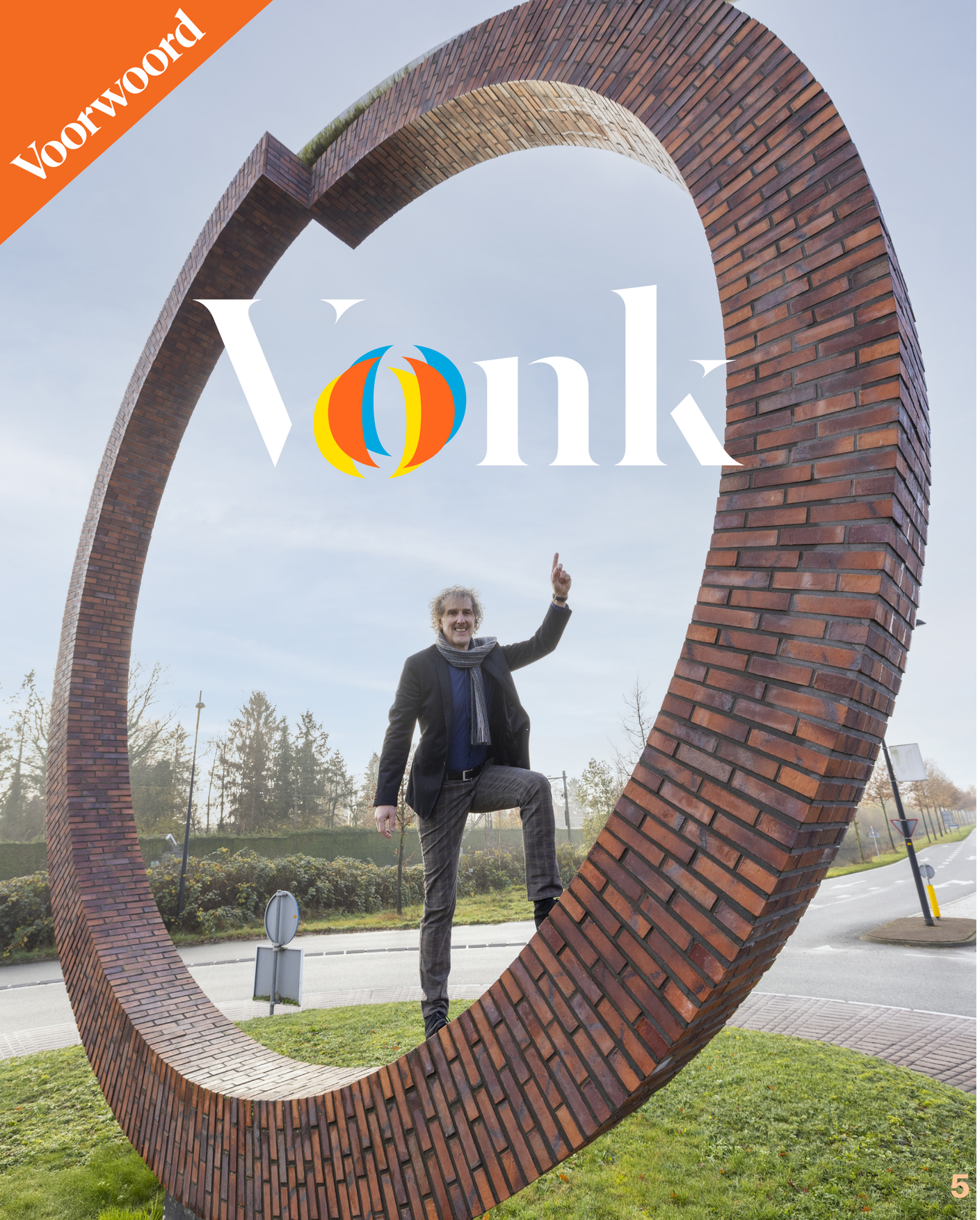
roc van twente

Reggesteyn

gemeente Rijssen-Holten

provincie Overijssel

Voorwoord



Met Twentse trots bied ik u het nieuwe magazine **Vonk** aan. In **Vonk** leest u over activiteiten die vanuit de *community centers* in Almelo, Enschede, Hengelo en Rijssen worden geïnitieerd en uitgevoerd, op basis van wensen en *behoeften van de samenleving*. Het zijn activiteiten van, voor en door **mbo-studenten, vmbo-leerlingen en ondernemers**. Ook de **gemeenten** zijn bij de *community centers* betrokken.
Door de handen ineen te slaan dragen **onderwijs, ondernemers en overheid** – de drie vonkende o's in het logo **Vonk** – er samen aan bij de vier steden *levendig* te houden. **Ondernemend noaberschap** wordt zo gestimuleerd en het stadsnetwerk verstevigd. Elke gemeente kent een eigen **Vonk**, die twee keer per jaar verschijnt.

Een community center is een nieuw en uniek concept in onze regio, dat wordt ondersteund door gemeente en provincie. In Rijssen en Hengelo zijn de community centers recent van start gegaan. In Almelo en Enschede zijn de voorbereidingen voor de totstandkoming ervan in volle gang.
In Rijssen is Community Center Matsi gevestigd in het winkelcentrum de Hoge Wal. Het is een inspirerende (leer)omgeving en broedplaats voor creativiteit, ondernemerschap en verbinding, waar iedereen van harte welkom is. Kom gewoon eens vrijblijvend langs. Wie weet kunnen we samen iets betekenen voor de ontwikkeling en levendigheid van Rijssen. Voor die levendigheid zorgen nu al diverse 'vrienden van Matsi', ondernemende noabers!
Dat Matsi vonkt in Rijssen laat dit magazine zien aan de hand van mooie, oprechte verhalen. Zo begint Koedijk Mode in samenwerking met studenten een webshop, vertellen Ard, Vera en Zoëy waarin zij geloven en laat Marcel van Scapino weten hoe het is om stagiaires over de werkvloer te hebben. Bert Tijhof, Joop Kalkman en Ellen Dannenberg houden van hun stad, Jayda en Estelle werken hard voor een goede toekomst en bakker Vincent Nollen uit Hengevelde is nieuwsgierig naar bedrijvig Rijssen...
Het grote kunstwerk op de foto is onderdeel van een serie van drie, die geplaatst zijn op rotondes aan de

'Kom gewoon eens vrijblijvend langs bij het Community Center Matsi'

Reggesingel en symbool staan voor nijver Rijssen. Voor allen die Matsi en Rijssen een warm hart toe dragen is deze mooie samenwerking een klein kunstwerkje!
Ik wens u veel leesplezier en inspirerende ontmoetingen toe!

Fokke Veenstra

Directeur College voor Commercie & Ondernemen
ROC van Twente

Loyaal lokaal

Hun hart ligt bij Rijssen. Ze houden van hun stad, om welke reden dan ook. VONK sprak erover met wethouder Bert Tijhof, docent Ellen Dannenberg en kapper Joop.

BERT TIJHOF

Wethouder gemeente Rijssen-Holten

‘**Rijssen is een knus stadje. Het winkelcentrum is net even anders dan dat van andere steden.** Het kent een paar grote ketens, maar van oudsher vind je hier vooral familiebedrijven. Rijssense ondernemers bezitten al generaties lang eigen panden. Daarin investeren ze graag, om de toekomst van de familie, maar ook de stad te waarborgen. Mede daardoor kent de Rijssense binnenstad relatief weinig leegstand.

Ondernemers en de gemeente Rijssen-Holten zoeken elkaar graag op. We werken aan een goede relatie waarin alles gezegd kan worden en we proberen slagkracht te creëren. Als overheid kun je vaak net even dat ene zetje geven. Daarna moet je het overlaten aan de ondernemers zelf. Dat willen ze graag en kunnen ze uitstekend. Blijkbaar doen we het goed met elkaar: de gemeente Rijssen-Holten is al drie keer op rij verkozen tot de meest MKB-vriendelijkste gemeente van Nederland.’



ELLEN DANNENBERG

Docent ROC van Twente

‘**Ik ben geboren en getogen in Rijssen en ben er niet weg te krijgen.** Ik woon op twee minuten loopafstand van het centrum. Ik vind het echt een heel fijn stadje. Laatst heb ik onder begeleiding van een gids een stadswandeling gemaakt, een aanrader! Ineens vallen je dingen op die je dertig jaar zomaar voorbij bent gefietst.

Het Rijssense winkelhart is superdivers. Er is een goed aanbod van winkels, elke doelgroep kan er terecht. De stad heeft een aanzuigende werking op toeristen. Eén van de *unique selling points* is dat er veel gratis parkeerplekken zijn.

Zelf ben ik niet zo’n *shopper*. Met winkelen doe je mij niet echt een plezier, ook niet online. Ik ga liever even de stad in om met vrienden in een cafeetje een drankje te doen.’



JOOP KALKMAN

Eigenaar Kapper Joop

‘**In mijn kapperszaak moet er goed geknipt worden, logisch.** Maar als ondernemende kapper wil ik meer. Ondernemen is steeds opnieuw een doel hebben en daarvoor gaan, met alle talenten die je hebt. Bij mij gaat ondernemen als vanzelf. Ik zie en verzin altijd wel iets nieuws waarop ik me kan richten.

Soms gebeurt dat heel impulsief. Dan heb ik alweer iets op poten gezet voordat ik er zelf erg in heb. Zo ontmoette ik een tijdje geleden een man met erge benauwdheidsklachten. Als hij thuis airco zou hebben, zou het beter met hem gaan. Ik zette meteen een actie op touw. In no time zamelde ik via mijn klanten het benodigde bedrag in. Zo gaat dat hier in Rijssen. We zijn erg met elkaar begaan. Geven en delen is ook gewoon leuk. Je krijgt er altijd iets voor terug, alleen niet als het je daar om te doen is. Vertrouw er maar op: wie goed doet, goed ontmoet.’



‘We zijn hier erg met elkaar begaan’

Matsi: een krachtig middel om de stad levendig te houden

Op het centrale plein *Het Schild* zijn ze aangeschoven voor een goed gesprek over **Matsi**. Docent *Jamar Pluimers*, ondernemer *Nick Sans* en ondernemersadviseur *Annemiek Mensink* zijn het hartstikke met elkaar eens: **samen werkt het beste**.





JAMAR PLUIMERS IS DOCENT BIJ COLLEGE VOOR COMMERCIE & ONDERNEMEN IN RIJSSEN EN ALMELO, ROC VAN TWENTE. MET BERT VEENSTRA VAN CSG REGGESTEYN IS HIJ KARTREKKER VAN MATSI.

NICK SANS NAM SAMEN MET ZIJN BROER TOM ZO'N VIJFTIEN JAAR GELEDEN KLEDINGZAAK *SANS* OVER VAN HUN VADER HERMAN.





ANNEMIEK MENSINK IS BIJ DE GEMEENTE RIJSSEN-HOLTEN AANSPREEKPUNT VOOR ONDERNEMERSVRAGEN EN ONDERNEMERSVERENIGINGEN.

Even beginnen bij het begin. Wat is Matsi?
Annemiek: 'Aan jou het woord, Jamar. Jij weet er alles van.'
Jamar: 'Matsi is een community center, een plek waar we jongeren een nieuwe beleving van onderwijs willen geven. Het is een initiatief van ROC van Twente en Reggesteyn, in samenwerking met de gemeente Rijssen-Holten en de provincie Overijssel. Ons community center zit in winkelcentrum de Hoge Wal. Er zijn gezellige zitjes, hoge tafels met krukken en een lange vergadertafel. Er hangen beeldschermen aan de wanden en er is sfeerlicht.'
Annemiek: 'Erg mooi!'
Jamar: 'Het is een heel andere wereld dan het ROC-schoolgebouw aan de Reggesingel of Reggesteyn. Het is mooi te zien dat deze leeromgeving, waar theorie en praktijk echt aan elkaar gekoppeld zijn, de jongeren vrijer, enthousiaster en creatiever maakt.'
Annemiek: 'Doordat Matsi in het winkelcentrum zit weten ondernemers jullie ook makkelijk te vinden.'
Jamar: 'Dat klopt. Ondernemers lopen bij ons naar binnen als ze op zoek zijn naar talenten. Ook weten ze ons te vinden voor vraagstukken als het doen van een marktonderzoek of het

schrijven van een bedrijfsplan. Andersom werkt het ook. Wij kunnen leerlingen en studenten heel makkelijk op pad sturen met een opdracht. Ga eens kijken bij die of die ondernemer. Hoe heeft hij zijn etalage ingericht of hoe runt hij zijn bedrijf?'

Wat maakt Matsi bijzonder?
Nick: 'Mijn broer en ik zijn allebei dyslectisch en kunnen niet zo goed leren. We kregen vroeger op school vaak te horen dat iets voor ons niet haalbaar zou zijn. Toen we bij 't Nijrees in Almelo terechtkwamen – een echte praktijkschool – ervaarden we dat onderwijs ook heel anders kan. Wat wil je en wat kan je wél?, was bij 't Nijrees het uitgangspunt. We zijn uiteindelijk niet door studie, maar door de juiste begeleiding ondernemer geworden. Bij Matsi wordt er ook goed gekeken naar wie je als leerling of student bent.'

Nick: 'Ik werk graag samen met Matsi om jongeren een goed beeld te geven van wat het betekent een eigen winkel te runnen'

Jamar: 'Als onderwijsinstellingen vinden we het belangrijk dat onze leerlingen en studenten zoveel mogelijk leren in de echte praktijk. In combinatie met de theorielessen in de klas zorgt dat voor een zo groot mogelijk leereffect. Daarom zijn we voortdurend in gesprek met de Rijssense retail en andere ondernemers. Hoe kunnen we iets voor elkaar betekenen?'
Nick: 'Ik werk graag samen met Matsi om jongeren een goed beeld te geven van wat het betekent een eigen winkel te runnen. Tegelijkertijd is het voor mij handig dat ik jongeren al vroeg in hun opleiding leer kennen. Zo is Matsi voor mij ook een *pool* waaruit ik bijvoorbeeld goede weekendhulpen kan vissen.'

Wat vraagt Matsi van docenten?
Jamar: 'Voor de studenten ben je vooral een begeleider en adviseur. Zo waren studenten en leerlingen razend enthousiast over het product dat ze wilden verkopen in hun *pop-up store*. Ik vroeg of ze zeker wisten of dat product voorzag in een Rijssense behoefte. Ik zag het kwartje bij ze vallen: in hun eigen enthousiasme waren ze vergeten marktonderzoek te doen. Ik hoefde niks meer te zeggen, ze gingen meteen aan de slag met het opstellen van enquêtevragen.'
Annemiek: 'Grappig, als je klassikaal les had gegeven over het nut van marktonderzoek, hadden ze dat waarschijnlijk saai gevonden. Nu zagen ze zelf het belang ervan in. Ze wilden natuurlijk wel dat hun winkel een kans van slagen zou hebben!'
Jamar: 'Klopt, overigens sta je bij Matsi relatief weinig voor de groep om lesstof over te dragen. Je moet vooral heel goed weten wie je waarvoor invliegt. Wie kan het beste een les verzorgen over boekhouden, sociale media, pitchen? We benaderen regelmatig andere professionals, maar ook studenten om een les te komen verzorgen. Dat vraagt van ons dat we goed en strak kunnen organiseren.'



'Matsi is een *community center*, een plek waar we jongeren een nieuwe beleving van onderwijs willen geven'

Zijn de jongeren van nu anders dan toen jullie jong waren?
Nick: 'Vroeger haalde je het niet in je hoofd om te laat te komen, droeg je geen oordopjes als je ergens binnenkwam en had je geen kauwgom in je mond. En weet je wat me ook opvalt? Veel jongeren hebben niet-realistische dromen. Wij wilden vroeger ons rijbewijs halen en het liefst zo snel mogelijk een auto kopen. Zij willen succesvol handelen in *bitcoin* of een bekende *youtuber* worden. Vlogger, blogger, het is maar een heel klein aantal dat daarmee zijn inkomen kan verdienen. De rest moet toch echt gewoon aan de bak in heel normale beroepen.'

Annemiek: 'Onze driehoekssamenwerking bruist van de energie en ideeën. We weten elkaar goed te vinden en kunnen het vrijuit zeggen als iets beter kan of moet'

Annemiek: 'We hebben te maken met een samenleving die snel verandert. Wat mij opvalt is dat jongeren zich niet meer ergens aan verbinden voor langere tijd. Van duurzame betrokkenheid en verantwoordelijkheid is weinig sprake. Dat vind ik wel jammer.'
Nick: 'Daarom is het heel waardevol dat er bij Matsi goed wordt ingezoomd op gedrag.'
Jamar: 'Dat doen we ook. We hechten veel waarde aan ondernemend gedrag, maar ook aan respect voor elkaar. We verlangen van onze studenten dat ze het goede voorbeeld geven aan de



leerlingen, door bijvoorbeeld duidelijk en respectvol te communiceren als er wordt samengewerkt. Ook zijn ze verantwoordelijk voor een goede begeleiding tijdens de bedrijfscarrousel (zie elders in dit magazine). Als studenten klagen over een saaie werkdag omdat ze alsmaar bezig waren met vakken vullen, reageer ik meteen. Ik vraag: heb je tijdens het werk contact gelegd met de leerling, heb je interesse in hem getoond, heb je hem geholpen, begeleid? Daar draait het om.'
Annemiek: 'Mooi!'
Jamar: 'Bij Matsi leren we studenten en leerlingen graag meer dan alleen het vakinhoudelijke.'

> ***Jamar: 'De korte lijntjes tussen de Rijssense ondernemers, de overheid en het onderwijs zijn erg fijn. Zo kunnen we snel schakelen'***

Wat betekent Matsi voor de gemeente Rijssen?
Annemiek: 'Als gemeente hebben we belang bij goed onderwijs dat aansluit bij de ontwikkelingen van onze lokale arbeidsmarkt. We zijn erg blij met de bouw van Kampus aan de Morsweg, een opleidingscentrum waar ROC van Twente, REMO, Bouwmensen en Zorggilde Reggestreek worden gehuisvest. Matsi is een mooie aanvulling hierop. Goed onderwijs zorgt ervoor dat jongeren in Rijssen naar school blijven gaan en niet uitvliegen naar elders. Goed onderwijs betekent eveneens een kweekvijver voor toekomstige werknemers. Initiatieven vanuit het onderwijs, maar ook van ondernemers, nemen we altijd serieus en ondersteunen we graag. Samen proberen we deze stad levendig te houden.'
Jamar: 'Ik denk dat Matsi een krachtig middel is om jongeren aan Rijssen te binden. Leerlingen raken op het vmbo al bekend met de sfeer van het mbo. Dat bewerkstelligt een soepele overgang na het behalen van hun diploma. Ze stappen niet een heel nieuwe wereld in, maar stromen als het ware door. Deze zogenoemde doorlopende leerlijn voor jongeren is een *trigger* om voor Rijssens onderwijs te kiezen.'

Hoe bevalt de samenwerking?
Annemiek: 'Onze driehoekssamenwerking bruist van de energie en ideeën. We weten elkaar goed te vinden en kunnen het vrijuit zeggen als iets beter kan of moet.'
Jamar: 'We hebben elkaar nodig, niemand kan het in z'n uppie. De korte lijntjes tussen de Rijssense ondernemers, de overheid en het onderwijs zijn erg fijn. Zo kunnen we snel schakelen.'
Nick: 'Als ik een vraag heb voor de wethouder app ik hem gewoon. Joh, dat had ik vroeger nooit kunnen bedenken. Maar prettig dat het in Rijssen allemaal zo makkelijk gaat.'
Annemiek: 'Ik hoor van buitenstaanders dat de sfeer waarin wij hier met elkaar werken heel bijzonder wordt gevonden. Dat is fijn om te horen, maar eerlijk gezegd vind ik het heel normaal wat we hier doen. Iedereen wil iets bijdragen aan de stad en begrijpt dat je het meeste succes hebt als je samenwerkt.'





Nieuwe loten aan de stam



Nieuwe loten aan de stam van ondernemend Rijssen. Ze willen uitbloeien tot de beste versie van zichzelf. Ze ontwikkelen zich op school en in de praktijk. Ze weten van aanpakken. Doelgericht gaan ze hun toekomst tegemoet.

Ondernemend gedrag

Jayda Stokman, 15 jaar
Leerling examenjaar vmbo kader, CSG Reggesteyn

‘Ik doe vmbo kader, al had ik naar vmbo-t gekund. Praktijkleren vind ik leuker dan uit een boek leren. Vandaar deze keuze. Mijn vriendinnen kozen voor het profiel Zorg en welzijn, ik voor Economie en ondernemen. De eerste schooldag vond ik wel een beetje spannend. Ik kende niemand en ik ben best verlegen.
In de klas sluit ik me zoveel mogelijk af van het geklets en geouwehoer. Ik begin meteen met de opdrachten. Daardoor hoef ik niets op het laatste moment te doen en houd ik tijd over om mijn werk te dubbelchecken. Mijn huiswerk maak ik zoveel mogelijk op school, want dan blijft er thuis tijd over voor andere dingen. Ik hockey drie keer in de week en werk sinds kort vier dagen in de horeca.
Ik wil graag binnenhuisarchitect worden, dat weet ik al heel lang. Vanaf mijn tiende richt ik met een computerprogramma huizen in. Ik kijk graag naar tv-programma’s als Bouwval gezocht en Kopen zonder kijken. En naar de Ikea gaan vind ik altijd leuk. Toen mijn ouders een ander huis kochten, maakte ik een plattegrond die ze gebruikten bij de inrichting.
Hierna wil ik graag een interieuropleiding volgen op het mbo. Daarna ga ik door naar het hbo, denk ik. Als ik nu mijn best doe, kan ik later het werk doen wat ik graag wil. Dat vind ik belangrijk. Die aanpak-mentaliteit heb ik van mijn ouders. Als je iets wilt, moet je er je best voor doen.’

Ondernemer

Estelle van den Elst, 19 jaar
Student Manager retail, niveau 4 versneld, ROC van Twente

‘Op mijn veertiende zag ik een oproep voor een nieuw YouTube-kanaal. Ik solliciteerde met duizenden andere jongeren. Na een auditie in Amsterdam bleven er uiteindelijk zeven over, waaronder ik. Voor het kanaal mochten we trends becommentariëren. Ook gingen we bijvoorbeeld op bezoek bij een universiteit, om door onze ogen te laten zien hoe het daar reilt en zeilt. Tot mijn zestiende ben ik dit werk blijven doen. Ik heb er veel van geleerd, onder meer hoe je dingen verwoordt en hoe je met hartelijke, maar ook met hatelijke reacties omgaat.

Daarna begon ik mijn eigen YouTube-kanaal, met filmpjes over van alles en nog wat. Zo liet ik bijvoorbeeld zien hoe ik mijn haar verzorgde of vertelde ik een verhaal over wat ik die dag had meegemaakt. Met 18.000 abonnees kwamen er altijd reacties. De klik die je met mensen krijgt over de schermpjes heen, vond ik erg leuk. Inmiddels ben ik vooral actief op TikTok, met 32.000 volgers. Ik reageer op trends, geef reviews over onder meer haarproducten en soms word ik benaderd om reclame te maken voor een product, zoals Canei wijn.

Sinds mei 2021 heb ik mijn eigen webshop met trendy kleding en schoenen. Mijn stijl is meisjesachtig in combinatie met stoer. Ik maak veel reclame en verzin winacties om de naamsbekendheid te vergroten. Bestellingen inpakken doe ik live, terwijl ik ondertussen online in gesprek ben met de klant. Alles wat ik verdien, wordt geherinvesteerd. Ik breid liever mijn assortiment uit dan dat ik enorm loop te *cashen*, al haal ik er wel wat loon voor mijzelf uit. Het fijne aan mijn werk is dat ik mijn eigen tijden bepaal. Van 9 tot 6 een fysieke winkel runnen is niks voor mij.’



Links op de foto
Laurie Rensen
(leerling CSG Reggesteyn),
rechts Sharona van Zoelen
(student ROC van Twente)

Voor even was zij de baas. Student Sharona van Zoelen gaf bij Albert Heijn leiding aan leerling Laurie Rensen. Zo kon Sharona voor haar opleiding Manager retail aantonen dat ze winkelpersoneel kan begeleiden en aansturen. Laurie ontdekte ondertussen hoe het reilt en zeilt bij de supermarkt. Winst voor iedereen. Dat is precies de bedoeling van de bedrijfscarrousel, een samenwerkingsverband tussen ROC van Twente en CSG Reggesteyn.

Winst voor iedereen

Sharona: ‘We hebben elkaar ontmoet bij Albert Heijn in Rijssen.’
Laurie: ‘Ik had jou al eens eerder gezien en je leek me aardig.’
Sharona: ‘Ik kende jou niet. Ik vond het spannend: wie zou er komen? Wat voor een type zal ze zijn? Straks is ze een leerling die er niet zoveel zin in heeft, want die zijn er, hoor! Ik vond je meteen leuk, want je wilde graag wat doen. Dat maakte het makkelijker voor mij om je aan te sturen, iets wat ik mocht oefenen op jou.’
Laurie: ‘Ik had al bij de Gamma stage gelopen. Daar heb ik een mooi herfststuk gemaakt, met allerlei spulletjes uit de winkel. Ik was erg benieuwd wat ik bij de AH mocht doen. Dat is toch een heel ander soort winkel.’
Sharona: ‘Ik vertelde je waar je je jas kon ophangen en heb je werkkleding gegeven, zodat klanten konden zien dat je bij de winkel hoort. We zijn even gaan zitten en hebben wat met elkaar gepraat. Je was een beetje terughoudend, terwijl ik heel gemakkelijk klets.’
Laurie: ‘Het was fijn, hoe je dat deed. Ik voelde me welkom. Dat maakte het makkelijker voor mij om te praten en vragen te stellen.’
Sharona: ‘Van mijn teamleider wist ik welke



Bedrijfscarrousel

Sharona: ‘De bedrijfscarrousel is een leuke variatie op het reguliere onderwijs. Leerlingen krijgen een beter beeld van de detailhandel en studenten een mooie kans om te oefenen in het aansturen van personeel. Zoiets leer je niet op school uit een boekje, maar door te doen en te ervaren in de praktijk.’

OPZET

- Drieweekse cyclus van één dagdeel per week
- Aan elkaar worden gekoppeld: leerling klas 3 CSG Reggesteyn, niveau 3 student ROC van Twente en een Rijssense ondernemer

DOEL

- Kennismaken met verschillende branches en bedrijven
- Leren samenwerken
- Leren leiding te geven (student ROC van Twente)
- Leren leiding te ontvangen (leerling CSG Reggesteyn)



Sharona: ‘Elk product heeft een code die staat voor een datum. Zo weet je wat je vooraan moet plaatsen in het schap’

taak ik jou kon geven. Je mocht de vriezer inpakken. Ik deed voor hoe je de goederen ordent en gaf aan dat je naar de datum moest kijken. Daarna ben ik wat anders gaan doen, zodat je je eigen gang kon gaan. Dat leek me fijn voor je. Tussendoor kwam ik kijken hoe het ging.’

Laurie: ‘Later mocht ik ook ingewikkelder dingen doen, dat wilde ik graag. Verse *pop dots* in zakjes doen en die dan prijzen, bijvoorbeeld. Ook heb ik *smoothies* en voorverpakt fruit in de koeling gespiegeld. Elk product heeft een code die staat voor een datum. Zo weet je wat je vooraan moet plaatsen in het schap. Goed spiegelen is bij de koeling belangrijker dan bij de vriezer.’

Sharona: ‘Klopt helemaal.’

Laurie: ‘Na elke stagedag moest ik op school een verslag maken: wat heb je gedaan, wat heb je geleerd, wat vond je leuk, wat minder? Dat verslag moest ik ook naar jou opsturen.’

Sharona: ‘Ja! Hartstikke interessant, want aan de hand daarvan kon ik zien hoe je het had ervaren. Daardoor leerde ik wat ik een volgende keer anders kon doen, bijvoorbeeld jou meer ingewikkelde taken geven.’

Laurie: ‘De tijd vloog voorbij.’

Sharona: ‘Ja, echt!’

Laurie: ‘Ik denk niet dat ik later in een supermarkt wil werken, maar ik vond het een leuke ervaring. Ik weet nu een beetje hoe het eraan toegaat. Ook heb ik gemerkt dat het heel prettig is om goede begeleiding te krijgen als je ergens nieuw bent.’



Sharona: ‘Ik vond je meteen leuk, want je wilde graag wat doen’



Laurie: ‘Ik vond het heel prettig om goede begeleiding te krijgen’

Wat betekent het om telkens weer nieuwe stagiaires over je werkvloer te hebben? Marcel Oude Engberink vertelt. Hij is filiaalmanager bij Scapino Rijssen en werkt al 27 jaar voor de winkelketen waar schoenen, kleding, sportartikelen en accessoires worden verkocht.

Stage als uitdaging



‘Doe het werk eerst voor, daarna samen en laat het vervolgens de jongeren zelf doen. Gaat het dan toch nog mis? Ach, als stagiaire mag je fouten maken’

Jongeren moeten vooral plezier beleven aan hun stage. Dat is mijn uitgangspunt. Daarom mogen ze hier alles, behalve zelfstandig de kassa draaien. Natuurlijk moeten ze ook dingen doen die niemand echt leuk vindt, zoals stofzuigen. Dat hoort nu eenmaal bij het werk. Stagiaires mogen ook alles weten, behalve bedrijfsgevoelige gegevens, zoals omzet en loon. Ik vind het leuk stagiaires uit te leggen waarom we werken zoals we doen. Ook daag ik ze graag uit door vragen te stellen, zoals ‘Wat is de gedachtegang achter afprijzen?’ Soms stelt een stagiaire een verandering voor: kan iets zo of zo misschien beter? Ik vind dat leuk en zeg niet op voorhand nee, maar ga erover nadenken.



‘Als stagebedrijf moet je tijd investeren om tijd te winnen’

Tegelijkertijd is het niet niks om stagiaires te laten meedraaien in je winkel. Ze moeten nog zoveel leren. Soms missen ze de concentratie, praten ze veel te veel of te hard of hanteren ze ongepast taalgebruik. Laatst hielp een jongen mee de vracht uitpakken, zittend. Dat kan niet, dat staat lui. Voor de lieve vrede heb ik het maar even gelaten. Als begeleider wil je niet overal meteen bovenop zitten. Toen een stagiaire ging voetballen in de winkel, heb ik wel ingegrepen, natuurlijk. Als klanten een negatieve ervaring hebben, rekenen zij daar de hele winkel op af. Dat wil je niet.

Stagiaires hebben vaak geen idee hoeveel tijd het kost ze goed te begeleiden. Vaak geldt: als we het werk zelf hadden gedaan, was het al lang klaar geweest. Bovendien, als het werk niet goed wordt uitgevoerd, moeten wij het weer herstellen. Daarom is mijn motto: als stagebedrijf moet je tijd investeren om tijd te winnen. Leg de werkzaamheden duidelijk uit en vraag na of alles goed is begrepen. Doe het werk eerst voor, daarna samen en laat het vervolgens de jongeren zelf doen. Gaat het dan toch nog mis? Ach, als stagiaire mag je fouten maken en verkeerde dingen zeggen. Als je er maar van leert. Daarvoor is de stage bedoeld.’



Webwinkeltje spelen

LUCIEN BRINKS VAN *KOEDIJK MODE* HOEFDE NIET PER SE EEN WEBSHOP, MAAR HEEFT ER NU TOCH EENTJE. HOE ZIT DAT? EEN MOOI VOORBEELD VAN **MATS IE MIE? MATS IK OE!** ALS JE MIJ HELPT, HELP IK JOU, ZO HELPEN WE ELKAAR.

Struinen door de stad

Koedijk Mode aan de Grotestraat in Rijssen bestaat al sinds 1928. De herenmodezaak is een stabiel bedrijf met veel vaste klanten uit de stad en van ver daarbuiten. Iedereen die er werkt heeft een gedegen kennis van stoffen en modellen. Er wordt geluisterd naar wat de klant wil en gekeken naar wat hem mooi staat en goed past. **Eerlijke adviezen staan bij de modezaak hoog in het vaandel. Lucien Brinks**, getrouwd met Ingrid Koedijk: *'Onze kracht zit 'm in contact met de klanten. Zij verwachten dat wij ze goed aankleden. Dat doen we hier al drie generaties, voor drie generaties.'*

Toch is er nu een begin gemaakt met een webshop, waarbij je de klant niet hoort of ziet. Vanwaar deze keuze?
'Een tijdje geleden werd vanuit het onderwijs contact met ons gelegd. Of we eens wilden nadenken over een webshop, want die hadden we niet. Dat klopte. Zo'n tien jaar geleden hadden we al wel een poging tot online verkoop gedaan. Er kwamen maar weinig bestellingen. Schoenmaker blijf bij je leest, wist ik toen. De vraag zette ons toch weer aan het denken. Jongeren moeten ergens in de praktijk een vak kunnen leren. Ze hebben een plek nodig waar ze van alles ontdekken en waar ze fouten mogen maken. We bieden hen graag de mogelijkheid om zo echt mogelijk webwinkeltje te kunnen spelen. Dat vinden ze vast interessanter dan een nagemaakte werkelijkheid.'

'Onze kracht zit 'm in contact met de klanten'

Wie is verantwoordelijk voor wat?
'Er is een bedrijf ingehuurd om de webshop te bouwen en operationeel te houden. De kosten daarvan zijn voor onze rekening. Onder begeleiding van docenten houden de studenten de webshop draaiend, met alles wat daarbij komt kijken. Onze winkel is als het ware het voorraadmagazijn voor de webshop. Studenten halen hier de bestelde producten op en zorgen ervoor dat ze correct worden verwerkt en verstuurd. De winst vloeit terug naar onze zaak. Zelf hebben we weinig werk aan de webshop.'

Waar hoop je op?
'Voor onze zaak is een webshop niet zo belangrijk, denk ik. Het zou leuk zijn als het tegendeel wordt bewezen. Ik ben heel benieuwd!'





DE KOE VAN MATSI
HET MOTTO *'MATS IE MIE, MATS IK OE'* WERD IN 2018 GELANCEERD DOOR DE GEMEENTE RIJSSEN-HOLTEN DIE IN DAT JAAR DE DAG VAN DE ONDERNEMER ORGANISEERDE. DE BIJPASSENDE MASCOTTE WAS DE MATSI-KOE. HET ONDERWIJSINITIATIEF VAN ROC VAN TWENTE EN CSG REGGESTEYN ADOPTEERDEN, MET GOEDKEURING VAN DE GEMEENTE, ZOWEL HET MOTTO ALS DE MATSI-KOE.

Vincent Nollen, nieuwsgierig naar Rijssen

Hoe kwam je vanuit Hengevelde in Rijssen terecht?
‘Ik ben altijd geïnteresseerd in nieuwe locaties en struin daarom graag rond in dorpen en steden. Zo liep ik twee jaar geleden ook in Rijssen, ik was getipt over leegstand in winkelcentrum De Hoge Wal. Daar sprak ik een ondernemer aan, althans dat dacht ik. Hij zat in een tamelijk lege ruimte. Ik wilde graag weten hoe het winkelcentrum hem beviel. Hij bleek geen ondernemer, maar werkte in het onderwijs en de lege ruimte waarin hij zat was een soort van lokaal waar leerlingen, studenten en ondernemers samenwerken. We raakten aan de praat, onder meer over de leegstand in het winkelcentrum. Gedurende het gesprek vroegen we ons ook af of we iets voor elkaar konden betekenen. Het idee ontstond om in een leeg pand een pop-upstore te beginnen, gerund door studenten.’

En zo geschiedde?
‘Twee ROC-studenten van de opleiding Manager retail maakten een ondernemersplan voor ’t Kruidnootje, waar ze pepernoten en andere sinterklaaslekkernijen wilden verkopen. Vanuit onze achtergrond hebben we ze geadviseerd. Dagverse producten verkopen bijvoorbeeld, moet je in zo’n setting niet willen. Alles wat je niet verkoopt, kan je weggooien. Dat is zonde en leidt tot verlies. Verder hebben we materiaal aangeleverd om de winkel aan te kleden. De ROC-studenten werden in de pop-upstore bijgestaan door vmbo-leerlingen van Reggesteyn met het profiel Economie & Ondernemen. Zo konden de studenten mooi oefenen in leidinggeven aan hun ‘personeel’, iets wat ze moesten leren voor hun opleiding.
De studenten hebben er nog leuk aan verdiend ook, mede omdat zij geen huur voor het pand en personeelskosten

Vincent Nollen is eigenaar van *Bakkerij Nollen* in Hengevelde. Het *bijna 100 jaar oude familiebedrijf* telt zestien winkels in Twente, de Achterhoek en Salland. ‘We zitten overal, maar nog niet in Rijssen.’ Hoe een **struintocht** naar een winkelpand onverwacht leidde tot een **samenwerking met het Rijssense onderwijs**.

hoefden te betalen. Al met al was het een geslaagde onderneming en voor herhaling vatbaar.'

Welk voordeel zat er voor jullie in?
'Wij hebben onze producten tegen een commerciële prijs kunnen verkopen aan de studenten. Belangrijkste was dat de *pop-upstore* heeft bijgedragen aan onze naamsbekendheid en we leerden de stad met haar sfeer beter kennen.'

Welke indruk heb je van Rijssen?
'Rijssen is voor ondernemers een interessante plek. Het heeft een mooie binnenstad en de gemeente denkt goed mee. Er is sprake van grote saamhorigheid, knap dat je dat als stad voor elkaar krijgt. Ook fijn is dat de mensen zeggen wat ze doen en doen wat ze zeggen.'

Nu open je een winkel in Rijssen?
'Dat weten we nog niet. We zijn kritisch en zijn ons nog steeds aan het oriënteren. Die ene juiste plek hebben we nog niet gevonden. Ondertussen liggen er bij Albert Heijn in Rijssen al wel producten van ons merk Streeckgenoten.'

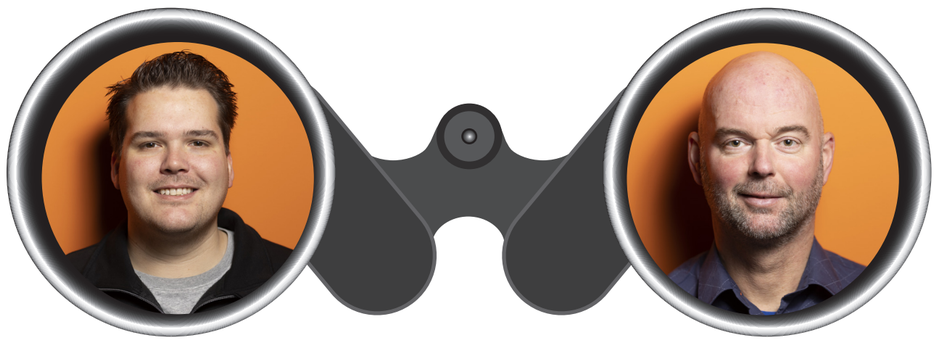
Op welke samenwerking met het onderwijs hoop je voor de toekomst?
'Ik zou graag een winkel beginnen en die opdelen in tweeën. Het ene deel runnen we zelf, het andere laten we over aan studenten en leerlingen. Zo kunnen zij vrij zelfstandig, maar toch onder toeziend oog, leren wat retail inhoudt. Het lijkt me leuk om op deze manier jongeren enthousiast te maken voor ondernemen in het bakkersvak. Tegelijkertijd is het voor ons een kweekvijver. Zij zijn onze toekomstige personeelsleden.'

'Ik ben altijd geïnteresseerd in nieuwe locaties en struin daarom graag rond in dorpen en steden'

Met inmiddels 340 personeelsleden in dienst lijk je wel een bakker die ondernemer is geworden...
'Mijn opa en oma zijn in 1921 met Bakkerij Nollen begonnen. Mijn ouders namen de zaak over in 1945. Tot mijn twintigste riep ik altijd dat ik geen bakker wilde worden. Toen ik op de heao zat besloten mijn ouders met de zaak te stoppen. Ik vond mijn studie niks aan en zei: ik neem het stokje wel over. Ik wist wel meteen dat ik niet alleen maar bakker wilde zijn. Bakken is hartstikke leuk, maar ondernemen ook. Ik ben een soort Rupsje Nooitgenoeg. Ik kijk altijd naar mogelijkheden voor verdere groei van onze onderneming.'



Gluren bij de buren



DIDIÉ WIERBOS, DOCENT EN MENTOR ECONOMIE EN ONDERNEMEN CSG REGGESTEYN

'ROC van Twente ken ik goed. Ik volgde in Almelo de opleiding Internationale Groothandel, niveau 4. Daarna studeerde ik Commerciële Economie aan Saxion Deventer, maar dat bleek niks voor mij. Ik stopte, ging werken bij bouwmarkt Karwei en begon daarna aan de Lerarenopleiding Economie van Hogeschool Windesheim.

Mijn lio-stage liep ik bij ROC van Twente. Ik moest nog veel leren. Iedereen die het huiswerk niet had gemaakt, stuurde ik de klas uit. Op het laatst zat er nog maar vijf man in het lokaal! Geen enkele student die er was uitgestuurd kwam aan het eind van de les terug, waarop ik wel had gerekend. Ik was verbaasd en vroeg collega's om raad. Zij lieten weten dat studenten op het mbo zelf verantwoordelijk zijn voor hun leerproces en resultaten. Soms zijn ze zich daarvan nog niet helemaal bewust.

Na mijn afstuderen kon ik bij Reggesteyn terecht. In mijn beginjaren gaf ik les aan de onderbouw van de leerwegen vmbo basis en vmbo kader. Inmiddels geef ik vooral les aan de bovenbouw. Ik vind het vmbo fantastisch, want ik houd van praktische lessen. Bij Economie bijvoorbeeld, richten de leerlingen een etalage in en maken ze een reclameposter.

Als vmbo-docent ben je – meer dan op het mbo – een rolmodel. Leerlingen doen hun best, omdat ze het graag goed willen doen voor jou als docent. Als je een goede band met ze hebt, gaan ze voor het vak aan de slag. Mbo-studenten werken meer voor het resultaat, zo lijkt het.

De Rijssense samenwerking tussen ROC van Twente en Reggesteyn ervaar ik als prettig. We overleggen veel en helpen elkaar altijd verder. Als ik de jongens en meiden van beide scholen zie samenwerken in onze gezamenlijke projecten, vind ik dat echt geweldig!'

JURGEN VERMAAS, BEDRIJFSLEIDER GAMMA RIJSSEN

'Ik werk 22 jaar bij Gamma, waarvan de laatste elf jaar als filiaalmanager. Daarvoor was ik zeven jaar assistent filiaalmanager. Sinds die tijd begeleid ik stagiaires, wat ik erg leuk vind. Voor hun ontwikkeling mogen ze van mij best fouten maken. Een schap verkeerd ingeruimd of iets kapot laten vallen? Een foute bestelling gedaan of een stuk hout verkeerd afgezaagd? Ik vind het niet erg, het hoort erbij. Voordat je kon lopen, ben je ook vaak gevallen. Daar leer je van.

Onze samenwerking met het praktijkonderwijs van Reggesteyn bestaat al heel lang. In de beginjaren kwamen er groepjes van zo'n acht of negen leerlingen op bezoek voor een snuffelstage. We lieten de jongens en meisjes kennismaken met het bestelproces en de ontvangst van goederen. Later schroefden we het aantal leerlingen terug tot maximaal drie tegelijkertijd, om de groepen meer beheersbaar te houden.

Inmiddels werken we ook al geruime tijd samen met het ROC. De studenten die bij ons stage lopen zijn vaak heel serieus en fanatiek. Zij zien hun stage, die een paar maanden duurt, als een kans op ontwikkeling.

In het begin hadden de Reggesteyn-leerlingen en de ROC-studenten niks met elkaar van doen. Ze liepen hier rond met ieder zo hun eigen stageopdrachten. Wij waren erg druk met het begeleiden van zowel de leerlingen als de studenten. Nu is dat anders georganiseerd. Studenten en leerlingen worden door het onderwijs aan elkaar gekoppeld, waarbij de studenten de leerlingen aansturen. Aansturen is een vaardigheid die de studenten moeten beheersen voor het behalen van hun diploma. Wij, op onze beurt, sturen de studenten aan. Zo is de samenwerking van en met de scholen een win-win situatie voor iedereen. Daarmee is het tevens een mooi voorbeeld van maatschappelijk verantwoord ondernemen.'

Ik geloof in ...



... opleiden

◁ Ard Schuitert
Franchisenemer Hema Rijssen

'Doorgroei mogelijk maken is het mooiste wat er is. Ik vind het leuk om stagiaires verder te helpen. Ikzelf ben onderaan de ladder begonnen. Uit ervaring weet ik hoe belangrijk het is om niet aan je lot te worden overgelaten. Van ons personeel verwacht ik dan ook dat ze het goede doorgeven, van hoe we hier met elkaar omgaan en werken. Op tijd komen, netjes gekleed, vriendelijk zijn. Je moet het samen doen, je kunt niet zonder elkaar. Als een van ons loopt te mopperen over een stagiaire zeggen we gekscherend: 'De koe is vergeten dat ze zelf kalf is geweest.' Maar op zo'n moment vraag ik me ook meteen af of we de stagiaire wel het juiste handvat hebben gegeven. Of hebben we misschien iets laten liggen? Als je mensen goed opleidt en begeleidt, geeft dat goede resultaten. Andersom geldt het tegenovergestelde.'



... behulpzaamheid

◁ Zoëy Groenendijk
ROC van Twente, Eerste verkoper, niveau 3 versneld

'Ik let op alles en iedereen. Ik wil dat mensen het naar hun zin hebben en blij zijn. Zijn ze dat niet, dan doe ik er alles aan om dat te veranderen. Daarbij ga ik soms voorbij aan mijzelf, ik mag daarin een betere balans vinden.
Behulpzaam zijn is belangrijk, omdat je elkaar nodig hebt. Je redt het niet in je uppie. Als je altijd alles zelf wilt oplossen, vraag je te veel van jezelf. Voor je omgeving is het ook echt niet fijn jou te zien struggelen. Iemand erbij halen, maakt het makkelijker voor jezelf en de ander. Samen kun je meer.'

... mogelijkheden

Vera Hakenberg ▷
Accountmanager Bedrijven
Gemeente Rijssen-Holten

'Ik ben een rasechte optimist, bij mij is het glas altijd halfvol. Ik denk in kansen en mogelijkheden. Het wordt leuk als je een probleem anders gaat bezien. Wat is de wens? Wat is de vraag achter de vraag? Hoe kan iets wél? Ik ga hierover graag met ondernemers in gesprek. Met een open vizier kun je initiatieven veel meer tot ontplooiing laten komen. Als je een vraag eenzijdig benadert, is er weinig ruimte om een creatief antwoord te vinden. Uiteindelijk is het van belang dat initiatieven goed van de grond komen en worden uitgevoerd, met een mooi resultaat voor jezelf, je kinderen, je ouders, de samenleving.'



ACTION

blokker.

Cantique
drukwerk en webdesign

CIGO Spithoff
da's mooi meegenomen
Nijverdal, Rijssen, Vroomshoop

DRDS
BOUWMANAGEMENT

gamma

HEMA

de Hoge Wal
overdekt winkelcentrum Rijssen

theshopbuilders

THE READ SHOP

>SCAPINO

JASMIJN
LINGERIE

Sans

KAJA
MEUBILAIR ONTWERP REALISATIE

ZEEMAN

terStal

Kruidvat

JANSEN GROUP
REAL ESTATE

virtual lab 17

trekpleister

KAR WEI

Met dank aan de vrienden van Matsi