

DE STAGEMAKELAAR

EVALUATIE VAN HET PROJECT BIJ STARTPUNT NIEUW-WEST
AMSTERDAM EN ALBEDA ROTTERDAM

EINDRAPPORTAGE

seo • economisch onderzoek

AUTEURS

PAUL BISSCHOP, RUUD BAARDA (RUUD BAARDA ADVIES), KOEN VAN DER VEN

MET SUBSIDIE VAN



AMSTERDAM, DECEMBER 2021

Samenvatting

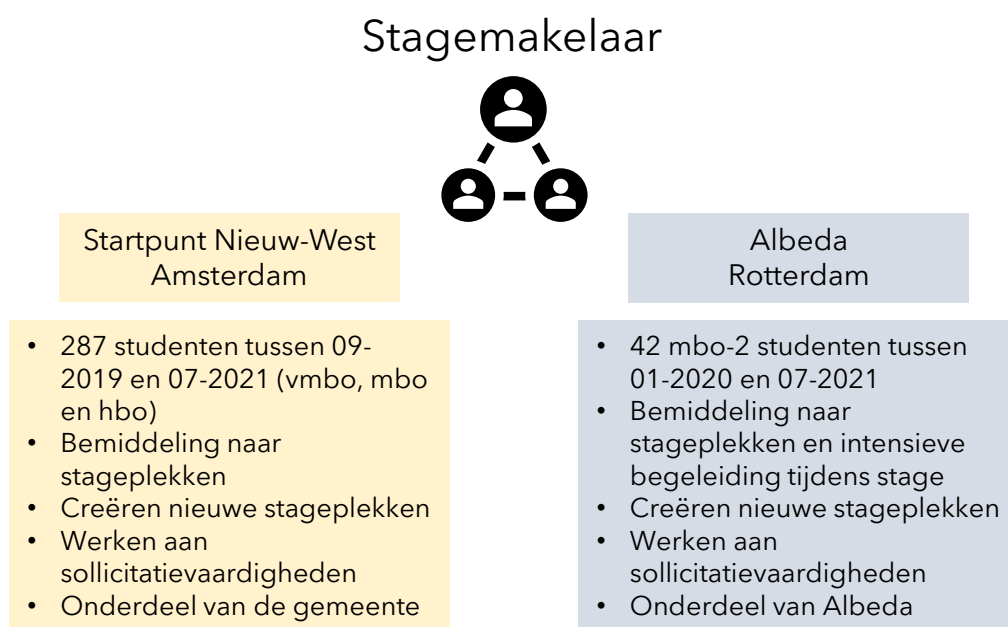
De stagemakelaar ondersteunt studenten die geen stageplek kunnen vinden bij hun zoektocht naar een stage. Veel mbo-studenten die moeite hebben met solliciteren, komen zo aan de nodige werkervaring. De stagemakelaar dicht de kloof tussen het onderwijs en het bedrijfsleven rond stages.

Dit rapport betreft de evaluatie van het project Stagemakelaar, uitgevoerd in Amsterdam en Rotterdam. Het onderzoek is gedaan op basis van interviews met verschillende partijen: de stagemakelaars zelf, betrokkenen bij mbo-opleidingen, werkgevers en studenten. Ook is een enquête gehouden onder studenten die een stage hebben gevonden via een stagemakelaar. Gedurende de evaluatie bleek het niet mogelijk om een effectmeting uit te voeren en een vergelijkbare controlegroep te betrekken. Daardoor is de evaluatie kwalitatief van aard en richt het zich op de werking voor de doelgroep en ervaringen van betrokkenen.

Twee aanpakken, zelfde doelstellingen

Veel mbo-studenten uit Amsterdam en Rotterdam ervaren moeite om een geschikte stageplek te vinden. Met name in opleidingen in de richting Economie en Administratie vinden veel studenten niet op tijd een stageplek, omdat ze niet over het juiste netwerk en de juiste vaardigheden beschikken om een stageplek te vinden of omdat ze na tientallen sollicitaties nog steeds geen uitnodiging voor een gesprek hebben ontvangen. Stagemakelaars in Amsterdam (Startpunt Nieuw-West) en Rotterdam (Albeda) helpen studenten die veel moeite hebben om een stageplek te vinden bij de bemiddeling naar een stageplek. Figuur S.1 geeft een overzicht van de aanpak die bij Startpunt Nieuw-West en Albeda wordt gehanteerd. De aanpakken hebben gemeenschappelijke kenmerken, maar verschillen in de begeleiding (alleen bemiddelen naar een stageplek versus begeleiding tijdens de stage) en de organisaties waaronder de stagemakelaars vallen.

Figuur S.1 Aanpak stagemakelaars Startpunt Nieuw-West en Albeda in beeld



Bron: SEO Economisch Onderzoek / RBA (2021)

De aanpak van stagemakelaar heeft meerdere doelen: ten eerste probeert men studenten aan een stageplek te helpen (en te behouden), waardoor zij hun opleiding kunnen vervolgen en niet uitvallen. Daarnaast proberen stagemakelaars de studenten bij te spijkeren op bepaalde (sollicitatie)vaardigheden, zodat ze in het vervolg zelfstandig een stageplek of een baan kunnen vinden. Ten derde proberen stagemakelaars een nieuw netwerk van stagebedrijven aan te boren, waardoor toekomstige studenten minder snel in de problemen komen bij het zoeken naar een stageplek.

Stagemakelaar springt in het gat tussen onderwijs en bedrijfsleven

Een klein aandeel van de studenten heeft ondanks de aandacht die aan de stagevoorbereiding wordt besteed in de opleiding veel moeite om een stageplek te vinden. Opleidingen en werkgevers geven aan dat de takenlast van BPV-coördinatoren (coördinatoren beroepspraktijkvorming mbo) te groot is om intensieve begeleiding te bieden aan deze studenten en ook intensieve banden te onderhouden met stagebedrijven. De stagemakelaar vult dit gat op. Stagemakelaars zijn ervan overtuigd dat de uitval in de coronaperiode veel hoger was geweest als er geen extra ondersteuning was voor deze studenten.

Studenten en werkgevers zijn zeer te spreken over de ondersteuning die stagemakelaars bieden. De studenten zijn erg enthousiast dat ze snel een stageplek hebben en gemotiveerd hun opleiding kunnen vervolgen. Het is voor veel studenten een opluchting na een periode van veel afwijzingen bij de eerste sollicitatiepogingen. Werkgevers hebben veel waardering voor de nauwe contacten met de stagemakelaars. Ze kunnen altijd terecht als er iets rondom de stagiair speelt, iets wat vaak ontbreekt bij 'reguliere' stagiairs.

Conditie voor succes en afwegingen

De belangrijkste voorwaarden voor het succesvol kunnen functioneren van de stagemakelaar zijn de eigenschappen van de persoon die de functie stagemakelaar invult. De stagemakelaar moet affiniteit hebben met de doelgroep en uitstekend kunnen netwerken. Om maatwerkbegeleiding bij studenten te kunnen bieden moet de stagemakelaar een 'vrije rol' hebben om naar eigen inzicht studenten (met verschillende hulpvragen) te kunnen helpen. Essentieel voor succes zijn de korte lijnen naar het onderwijs om snel de hulpvraag van studenten te begrijpen en naar de bedrijven om studenten te plaatsen en te kunnen bijspringen als een student dreigt uit te vallen.

Het installeren van een stagemakelaar vergt een aantal scherpe keuzes, bijvoorbeeld ten aanzien van het type begeleiding en de positionering ten opzichte van de opleiding. Een bemiddeling aan de voorkant zonder begeleiding tijdens de stageperiode heeft als voordeel dat veel studenten geholpen kunnen worden, maar als nadeel dat studenten zouden kunnen uitvallen tijdens de stage. Het helpt het meest bij studenten die net een duwtje in de rug nodig hebben. Begeleiding tijdens de stage is vooral effectief bij studenten die veel moeite hebben om een stageplek te vinden én te behouden. Door de stagemakelaar te plaatsen buiten het onderwijs, creëer je voor studenten en bedrijven een 'frisse blik', wat vooral studenten die problemen hebben op school kan helpen. Een stagemakelaar binnen school heeft als voordeel dat er nauwelijks afstemming hoeft plaats te vinden over de voorgeschiedenis van de student.

Om te kunnen afwegen welke variant in de praktijk het meest effectief en efficiënt is, is enerzijds meer zicht nodig op de kosten en de inzet van stagemakelaars, anderzijds op de gemonetariseerde baten voor studenten in de praktijk. Een kosten-batenanalyse kan hierin meer inzicht geven.

Inhoudsopgave

Samenvatting	i
1 Inleiding	1
1.1 Project Stagemakelaar	1
1.2 Evaluatie in drie stappen	1
2 Probleem- en interventieanalyse	4
2.1 Context	4
2.2 Interventie	10
2.3 Outcomes	13
2.4 Mechanismen	14
3 Impact van stagemakelaar	17
3.1 Impact volgens mbo-opleidingen	17
3.2 Impact volgens studenten en werkgevers	18
4 Conditie voor succes	27
4.1 Profiel van de stagemakelaar	27
4.2 Flexibiliteit en vrijheid	27
4.3 Afstemming met het onderwijs en werkgevers	28
4.4 Afwegingen	28
4.5 Uitdagingen	29

1 Inleiding

De stagemakelaar ondersteunt studenten bij het vinden van een stage. Dit onderzoek analyseert hoe deze hulp eruit ziet en wat de effecten zijn. Het onderzoek maakt deel uit van een overkoepelend onderzoek gericht op de versterking van de positie van mbo'ers met een migratieachtergrond bij de overgang naar de arbeidsmarkt.

1.1 Project Stagemakelaar

Binnen het project Stagemakelaar ondersteunt een stagemakelaar studenten die problemen ondervinden bij het zoeken naar een passende stage en als gevolg daarvan studievertraging oplopen of dreigen uit te vallen. Er zijn stagemakelaars actief in zowel Amsterdam als Rotterdam. In Amsterdam horen de stagemakelaars bij Startpunt Nieuw-West en zijn ze onderdeel van de gemeente Amsterdam. De eerste Amsterdamse stagemakelaar is sinds 2016 actief en helpt leerlingen van het vmbo en studenten van het mbo en hbo. In Rotterdam is de stagemakelaar begonnen in 2020 en is hij onderdeel van Albeda. In Rotterdam is het project nog in een pilotfase waarbij studenten van vier mbo-2-opleidingen worden begeleid bij hun zoektocht naar een stage. Deze rapportage heeft alleen betrekking op de mbo-studenten die ondersteund zijn en laat de vmbo-leerlingen en hbo-studenten buiten beschouwing.

Het doel van de evaluatie van het project Stagemakelaar is om te onderzoeken of en hoe leerlingen en studenten door een stagemakelaar efficiënter en effectiever ondersteuning kunnen krijgen bij het vinden van een stageplaats. Wat zijn de succesfactoren en onder welke omstandigheden zijn ze succesvol? Het project Stagemakelaar loopt tussen november 2019 en november 2021.¹

1.2 Evaluatie in drie stappen

De evaluatie van het project Stagemakelaar valt onder een breder onderzoek naar de versterking van de positie van mbo'ers met een migratieachtergrond bij de overgang naar de arbeidsmarkt. Dit onderzoek is gefinancierd met subsidie van het NRO. Binnen het onderzoek worden verschillende programma's geëvalueerd die mogelijk effectief zijn in de versterking van deze positie.

Het onderzoek naar het project Stagemakelaar is in drie stappen uitgevoerd. De eerste stap bevat de probleem- en interventieanalyse. Hierbij staat de volgende vraag centraal: *wat is het probleem en hoe wordt het opgelost?* In stap 2 volgt een impactmeting waarin de effecten van het project aan bod komen. Hierbij is nagegaan of de resultaten van de probleem- en interventieanalyse ook weerklank vinden in meetbare indicatoren. Ten slotte heeft in stap 3 een verklarende evaluatie plaatsgevonden waarin de uitkomsten van de impactmeting zijn verklaard en waarin gezocht is naar optimale condities voor het project Stagemakelaar. Door de uitkomsten van de probleem- en interventieanalyse en de impactmeting met de stagemakelaars, studenten en projectbetrokkenen te bespreken, zijn de onderliggende mechanismen belicht.

¹ <https://www.gelijke-kansen.nl/communities-en-experimenten/experiment-stagemakelaar>

1.2.1 CIMO-configuratie

De probleem- en interventieanalyse (stap 1 in de evaluatie) is gedaan aan de hand van een zogenaamde CIMO-configuratie. In de CIMO-configuratie wordt beschreven hoe de stagemakelaar hulp biedt aan stagezoekende studenten en binnen welke kaders dat gebeurt. Hierin staat centraal in welke Context (C) de Interventies (I) leiden tot Outcomes (O) en via welke veronderstelde Mechanismen (M) de uitkomsten worden bereikt. Het geeft een beeld van de verwachtingen en doelen van het project, waarmee hypothesen voor het onderzoek kunnen worden opgesteld. Zo wordt duidelijk wat de verwachte effecten van stagemakelaars zijn. Ook is aan de hand van de CIMO-configuratie bepaald hoe de impactmeting (stap 2 in de evaluatie) is ingericht en welke uitkomstmaten van belang waren.

De CIMO-configuratie voor het project Stagemakelaar is opgesteld aan de hand van een reeks interviews en een daaraan voorafgaande deskresearch. Bij de deskresearch is bestaande informatie gebruikt, zoals van de website over stagemakelaars of van Albeda Rotterdam. Ook bestaande documenten die bij het matchingproces zijn gebruikt, zoals aanmeldings- of registratiedocumenten, zijn in de deskresearch meegenomen. Ten slotte zijn reeds gehouden interviews met betrokkenen van de opleidingen en stage-instellingen gebruikt bij de deskresearch. Het betreft drie interviews die zijn uitgevoerd door het ministerie van OCW (begin 2019) en zestien interviews die door Oberon zijn uitgevoerd (begin 2020) met stagemakelaars en betrokkenen uit mbo-instellingen en de gemeente over de inrichting van de pilot.

Om verdiepende informatie op een systematische wijze (via de CIMO-configuratie) te verzamelen zijn aanvullende interviews gehouden met sleutelpersonen rondom het project Stagemakelaar. Dit zijn in de eerste plaats de stagemakelaars van Startpunt Nieuw-West en Albeda, maar ook betrokkenen van onderwijsinstellingen en de gemeente Amsterdam. In totaal zijn vier aanvullende (groeps)interviews gevoerd: twee individuele interviews, een interview met twee personen en een interview met drie personen. Daarbij kwamen de volgende onderwerpen aan bod: de inrichting van de pilot, het profiel van de stagemakelaars en hun werkzaamheden. Ook werd gevraagd naar de doelen en opbrengsten, de succesfactoren en de randvoorwaarden om als stagemakelaar goed te kunnen functioneren.

Het opstellen van de CIMO-configuratie vraagt om een interpretatie van de onderzoekers. Om ongewenste persoonlijke invulling te vermijden is gewerkt met verschillende interviewers. Alle interviews zijn in verband met de coronacrisis per telefoon of videogesprek gevoerd.

1.2.2 Impactmeting

De impact is gemeten aan de hand van enquêtes onder studenten die ondersteuning hebben gekregen van de stagemakelaar. Er zijn in totaal drie enquêtes uitgezet:

1. Oud-deelnemers: studenten die in het recente verleden contact met de stagemakelaar hebben gehad én een stage hebben gelopen;
2. Vooraf: studenten die gedurende de onderzoeksperiode voor het eerst in contact zijn gekomen met de stagemakelaar;
3. Achteraf: studenten die gedurende de onderzoeksperiode in contact zijn gekomen met de stagemakelaar én hun stageperiode hebben afgerond.

De enquête 'Vooraf' (2) gaat in op de redenen waarom studenten bij de stagemakelaar zijn uitgekomen en hoe dit is gebeurd. De enquête 'Achteraf' (3) blikt vooral terug op de stageperiode en de ondersteuning van de

stagemakelaar. De enquête 'Oud-deelnemers' (1) bevat zowel vragen over de aanmelding als over de stageperiode en de ondersteuning door de stagemakelaar.

De enquête is door stagemakelaars zelf uitgezet. In totaal hebben 39 mbo-studenten de enquête(s) ingevuld, zie Tabel 1.1. Aanvankelijk was het onderzoeksplan om ontwikkelingen van studenten uit te vragen door hen te laten reflecteren op hun eigen kwaliteiten op twee momenten in de tijd: bij het eerste contact met de stagemakelaar (2) en na afloop van de stage (3). De rij 'Koppeling 2 en 3' in Tabel 1.1 laat zien dat het aantal studenten dat beide enquêtes heeft ingevuld, erg laag is. De zeggingskracht van het kwantitatieve deel van de impactmeting is daardoor minder dan van tevoren verwacht. De impactmeting leunt hierdoor sterker op een cross-sectionele vergelijking en aanvullend kwalitatief onderzoek (zie 1.2.3).

Tabel 1.1 De totale respons op de enquête is 39

	Albeda Rotterdam	Startpunt Nieuw-West Amsterdam	Totaal
'Oud-deelnemers' (1)	3	12	15
'Vooraf' (2)	8	7	15
'Achteraf' (3)	0	5	5
Koppeling 'Vooraf' en 'Achteraf' (2 en 3)	3	1	4
Totaal	14	25	39

Bron: Enquête onder studenten, SEO Economisch Onderzoek (2021)

1.2.3 Verklarende evaluatie

In de verklarende evaluatie zijn zes groepsgesprekken gehouden. Bij zowel Albeda als Startpunt Nieuw-West zijn interviews gehouden met (1) stagemakelaars, stagecoördinatoren en projectbetrokkenen, (2) studenten die ondersteuning hebben gehad door de stagemakelaar en (3) werkgevers die te maken hebben gehad met studenten die via de stagemakelaar stage bij hen hebben gelopen.

Het belangrijkste doel van de gesprekken was om terug te kijken op de ondersteuning, op zoek te gaan naar condities waaronder het project een succes kan zijn en op zoek te gaan naar verbeterpunten.

2 Probleem- en interventieanalyse

De stagemakelaar helpt studenten die te maken hebben met meervoudige problematiek aan een stageplek. De ondersteuning van de stagemakelaar bestaat uit een intensieve begeleiding van de student waarbij relevante vaardigheden bij de studenten worden aangeleerd. De stagemakelaar wendt zijn of haar brede netwerk aan om de student te plaatsen waarbij het beoogde doel is dat de student niet uitvalt.

2.1 Context

2.1.1 Aanleiding

De eerste stagemakelaar is begonnen in Amsterdam Nieuw-West in 2016 en is verbonden aan de gemeente Amsterdam. Vóór de start kwamen bij de gemeente Amsterdam signalen binnen dat studenten kampen met stageproblemen. De stageproblematiek speelde al op landelijk niveau, maar het werd duidelijk dat in Amsterdam Nieuw-West een aanzienlijk deel van de studenten geen stageplek kon vinden. Onder andere wijkteams, jongerenwerkers en leerplichtambtenaren meldden in toenemende mate dat studenten niet geplaatst werden bij stagebedrijven. Het gevolg was dat de studenten hun opleiding niet afmaakten. Om dit probleem aan te pakken is het idee van de stagemakelaar ontstaan met als doel de stageplaatsing van studenten te bevorderen en schooluitval te voorkomen. Sinds 2020 werken er twee stagemakelaars in Amsterdam. De doelgroep bestaat uit vmbo-leerlingen en studenten in het mbo en hbo. De meerderheid (60 procent in studiejaar 2019-2020) is uit het mbo afkomstig. Tabel 2.1 geeft een kort overzicht van de deelnemende studenten.

Bij Albeda Rotterdam is de stagemakelaar in het begin van 2020 gestart. Het idee is ontstaan in gesprek met het ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap (OCW) waarin de werkzaamheden van stagemakelaars uit Amsterdam ter sprake kwamen. Teamleiders herkenden de problematiek uit Amsterdam. Het was duidelijk dat in sommige mbo-opleidingen een aanzienlijk deel van de studenten het moeilijk vindt om een stageplek te vinden en te behouden. Bovendien hadden de stagecoördinatoren te weinig tijd voor begeleiding van de studenten die dat nodig hadden. Om voornoemde redenen is besloten om bij Albeda een pilot in te richten, geïnspireerd door het project in Amsterdam. Er is voor gekozen om de stagemakelaar te koppelen aan de onderwijsinstelling waarbij er door betrokken docenten en stagecoördinatoren gekeken wordt welke jongeren het meest baat hebben bij begeleiding. Sinds begin 2020 is er een stagemakelaar actief bij Albeda die zich richt op stagezoekenden van vier mbo 2-opleidingen (BOL): Verkoper, Logistiek medewerker, Medewerker financiële administratie en Medewerker secretariaat en receptie. Tabel 2.1 geeft een kort overzicht.

In 2021 waren er in totaal drie stagemakelaars: twee verbonden aan het startpunt Nieuw-West van de gemeente Amsterdam (beiden 32 uur in de week) en één verbonden aan Albeda Rotterdam (ook 32 uur in de week). Bij Startpunt Nieuw-West hadden de stagemakelaars vóór corona (en wanneer de regels het toelieten) een vaste werkplek. Hoewel binnenlopen mogelijk was, werkten ze hoofdzakelijk op afspraak. Sinds corona wordt er overwegend met video-afspraken gewerkt. Kandidaten melden zich aan via telefoon, mail app of de balie bij het Startpunt Nieuw-West. In uitzonderlijke gevallen komen studenten ook in tijden van corona naar kantoor. De stagemakelaar bij

Albeda heeft geen vaste werkplek op de mbo-locatie. Gesprekken met studenten (bijvoorbeeld kennismakingsgesprekken) vinden wel op de mbo-locatie plaats. Verder besteedt de stagemakelaar een groot deel van zijn tijd bij de bedrijven waar studenten (zowel waar studenten stagelopen als bedrijven uit het netwerk van Albeda waar op dat moment niemand stageloopt).

Tabel 2.1 Kenmerken van studenten die zijn ondersteund door een stagemakelaar

	Albeda Rotterdam	Startpunt Nieuw-West Amsterdam
Periode	01/2020 - 07/2021	09/2019 - 07/2021
Niveaus	mbo-2	vmbo havo mbo-1 mbo-2 mbo-3 mbo-4 hbo
Veel voorkomende opleidingen mbo	Medewerker financiële administratie mbo-2 Medewerker secretariaat en receptie mbo-2 Logistiek medewerker mbo-2 Verkoper mbo-2	Juridisch Administratief Dienstverlening mbo-4 Junior Accountant Assistent / Bedrijfsadministratie mbo-4 Social work mbo-4 Administratief medewerker mbo-2 Management Assistant / Directiesecretaresse mbo-4 Marketing communicatie mbo-4 Elektrotechniek mbo-2 Bouw en techniek mbo-1 Verkoper mbo-2 ICT Applicatieontwikkelaar mbo-4 Dienstverlening en verkoper mbo-1
Deelnemers	42	287*
Begeleiding voltooid	24 (6 studenten gestopt of naar een andere opleiding gegaan, 18 hebben diploma behaald)	268 (in 2020-2021: 73 geplaatst bij externe organisatie, 25 geplaatst bij eigen organisatie, 39 zelf stage gevonden)

* Het betreft hier deelnemers uit zowel vmbo, mbo en hbo.

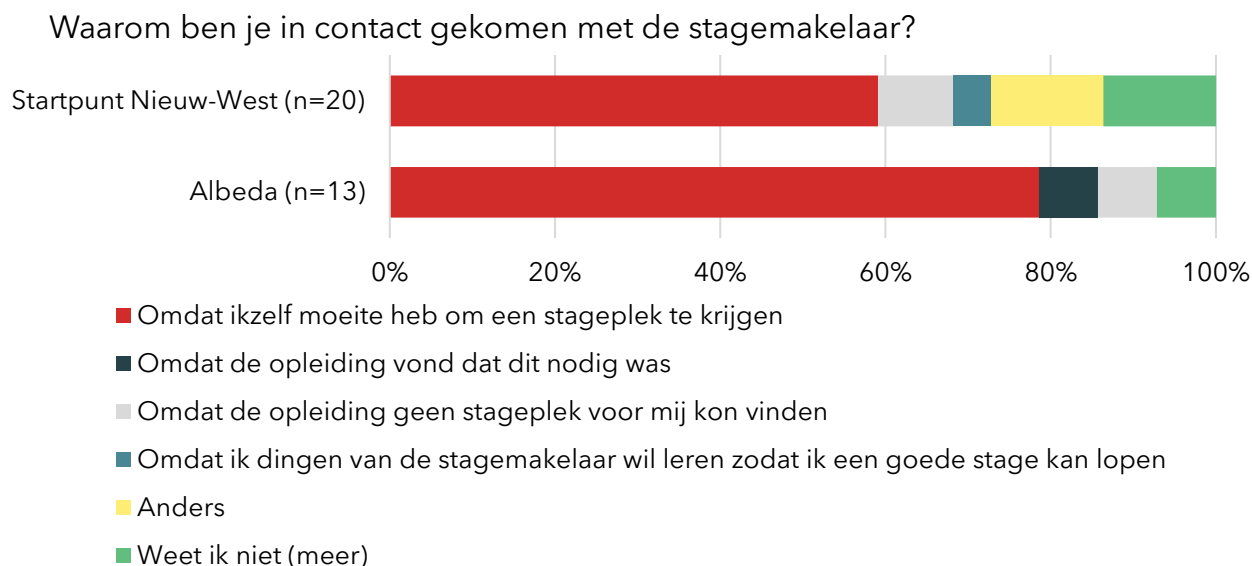
Bron: Registratiegegevens Albeda en Startpunt Nieuw-West

2.1.2 Problematiek

Bij de stagemakelaars van zowel Startpunt Nieuw-West als Albeda is duidelijk dat studenten om diverse redenen geen stageplek kunnen vinden en behouden. Figuur 2.1 laat zien dat het niet kunnen vinden van een stageplek voor de studenten zelf de belangrijkste reden is waarom ze in contact komen met de stagemakelaar. Het grootste deel

erkent dat ze daar zelf moeite mee hebben, een klein deel wijst erop dat de opleiding geen stageplek kon vinden voor hen.

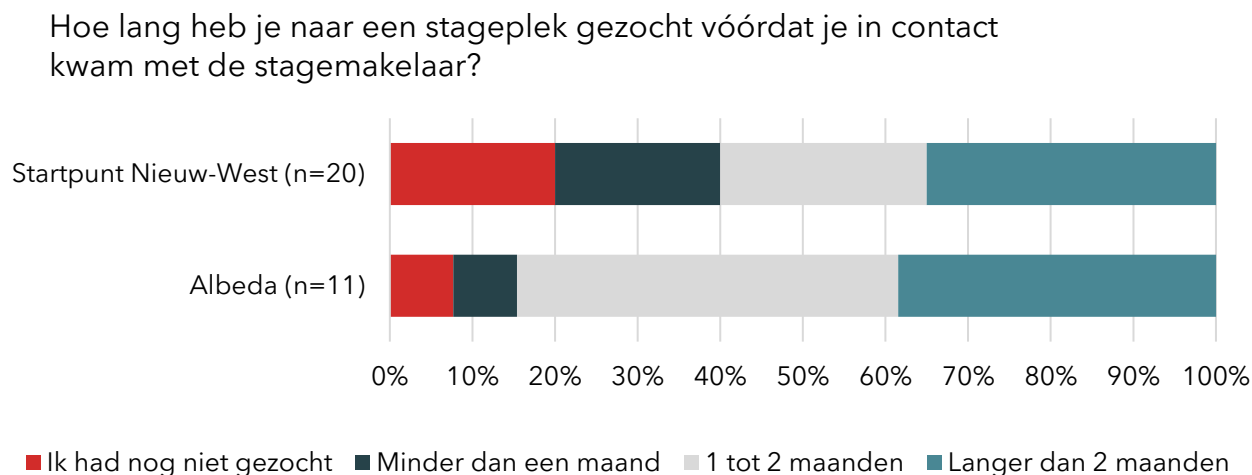
Figuur 2.1 Studenten die met de stagemakelaar te maken krijgen erkennen dat ze moeite hebben om een stageplek te vinden



Bron: Enquête onder studenten, SEO Economisch Onderzoek (2021)

Studenten hebben meestal al enige tijd gezocht naar een stageplek voordat zij hulp krijgen van de stagemakelaar. Uit Figuur 2.2 volgt dat studenten van Albeda doorgaans langer zoeken naar een stageplek voordat ze bij de stagemakelaar komen dan studenten van Startpunt Nieuw-West. Ongeveer een vijfde van de studenten bij Startpunt Nieuw-West geeft aan nog helemaal niet te hebben gezocht naar een stageplek en direct te hebben aangeklopt bij de stagemakelaar.

Figuur 2.2 Studenten van Albeda zoeken doorgaans langer naar een stageplek voordat ze in contact komen met de stagemakelaar



Bron: Enquête onder studenten, SEO Economisch Onderzoek (2021)

De redenen waarom studenten in eerste instantie geen stageplek kunnen volgen, zijn divers. Ten eerste ontbreekt het de studenten vaak aan vaardigheden om aan een stage te komen en succesvol af te ronden, volgens de stage-makelaars. Zo missen de kandidaten vaak de nodige sociale vaardigheden. Ze communiceren onvoldoende met de onderwijsinstelling en de potentiële stageaanbieder. Studenten hebben bijvoorbeeld een nonchalante en niet-gemotiveerde houding waardoor ze niet aangenomen worden bij een bedrijf. Daarbij zijn de studenten die aankloppen voor hulp in mindere mate in staat tot zelfreflectie. Vragen als: *“Waar ben je goed in?”* leiden tot lange overpeinzingen waaruit blijkt dat de studenten eigenlijk geen idee hebben van hun talenten. Andere studenten komen met voorgekauwde antwoorden die zij wenselijk achten (bijvoorbeeld goed zijn in plannen), maar vallen daarna door de mand. Ook ontbreekt het studenten vaak aan zelfvertrouwen, waardoor ze bij de pakken neerzitten en moeilijk gemotiveerd raken om een stageplek te vinden. Ten slotte hebben sommige kandidaten een taalachterstand, waardoor de kans om aangenomen te worden bij een stageaanbieder wordt verkleind. Het ontbreken van voornoemde vaardigheden leidt tot slecht voorbereide intakegesprekken en slecht uitgewerkte, of ontbrekende, cv's en motivatiebrieven.

Ook de thuissituatie is voor veel stagekandidaten die ondersteuning nodig hebben niet bevorderlijk voor het vinden en behouden van een stageplek. Bij het thuisfront is er geen aandacht voor of kennis over eerdergenoemde vaardigheden die cruciaal zijn om een stageplek te vinden. Sommige studenten krijgen het verkeerde voorbeeld. Eén van de geïnterviewden meldt: *“Een kandidaat heeft niet bepaald het goede voorbeeld als zijn vader iedere dag tot elf uur in bed ligt.”* Veel kandidaten komen bovendien uit probleemgezinnen waarin weinig aandacht is voor de jongere en de situatie stressvol is. Door deze gespannen sfeer worden jongeren onzekerder en angstiger, waardoor het probleem verergert. In sommige gevallen hebben de studenten last van slaapproblemen.

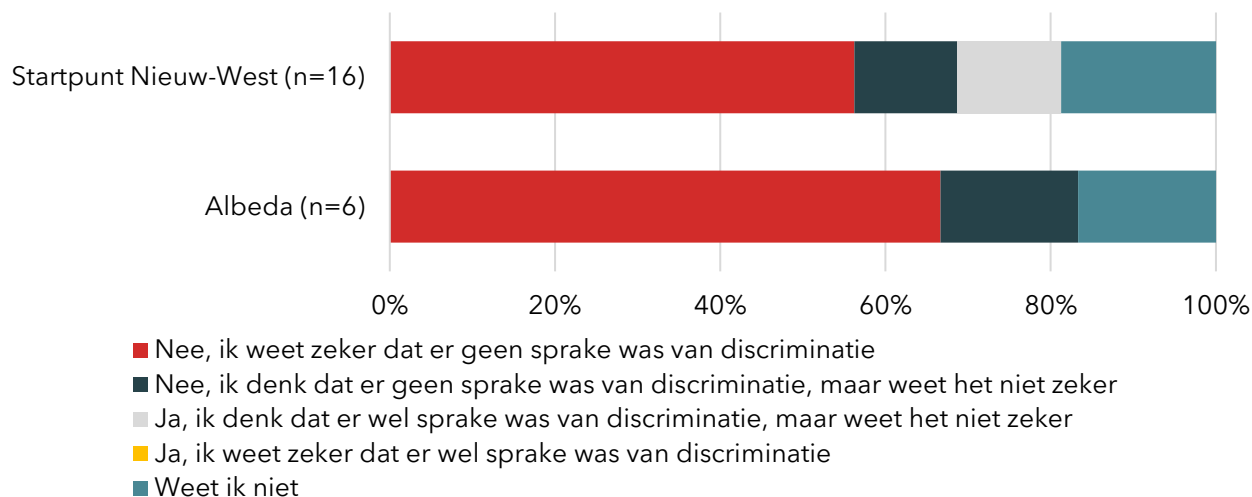
Een verkeerde opleidingskeuze geldt eveneens als een bron voor het mislopen van een stageplek. Bij sommige mbo-niveaus zijn de opleidingskeuzes beperkt, in andere gevallen zijn studenten te laat met inschrijven waardoor de keuzes beperkt zijn. De opleidingskeuze sluit daarom soms niet aan bij de interesse en kwaliteiten van studenten. Omdat de stage die past bij de opleiding ze niet interesseert is de motivatie laag om de stage uit te voeren, ook al levert dit op de lange termijn wellicht iets op waar de student wel iets aan heeft. Dit motivatieprobleem wordt bevestigd in een interview met Amsterdamse werkgevers.

Bij de stageproblematiek speelt in enkele individuele gevallen discriminatie een rol. Sommige studenten voelen zich gediscrimineerd (met name kandidaten met een niet-westerse migratieachtergrond) waarbij de indruk is dat op basis van afkomst of huidskleur een stageplek wel of niet wordt toegekend. Een geïnterviewde noemt het voorbeeld van een Marokkaanse jongen die keer op keer werd afgewezen wanneer hij zijn eigen (Marokkaanse) naam gebruikte. In reactie daarop diende hij zijn cv in met een typisch Nederlandse naam en werd direct uitgenodigd voor een gesprek. Hoe vaak dit soort discriminatie voorkomt, is moeilijk te bepalen.

In de enquête is ook aan studenten gevraagd of zij vermoedden dat er discriminatie speelde bij de zoektocht naar een stageplek. De meeste studenten weten zeker dat er geen discriminatie was, en ongeveer 20 procent van de studenten heeft geen idee. Een klein gedeelte van de studenten bij Startpunt Nieuw-West heeft het vermoeden gehad dat stagediscriminatie ten grondslag lag aan het niet kunnen vinden van een stageplek.

Figuur 2.3 De meeste studenten zijn er zeker van dat er geen stagediscriminatie heeft plaatsgevonden, een deel weet het niet (zeker)

Heb je discriminatie ervaren bij je zoektocht naar een stageplek?



Bron: Enquête onder studenten, SEO Economisch Onderzoek (2021)

Ten slotte kan de intensieve begeleiding doorgaans niet door de onderwijsinstellingen zelf worden aangeboden waardoor sommige studenten tussen wal en schip vallen. In Amsterdam Nieuw-West zijn er eenvoudigweg te veel studenten met stageproblemen om door de stagecoördinatoren ondersteund te kunnen worden. De onderwijsinstellingen in de wijk geven aan dat er te weinig stagecoördinatoren zijn om het probleem het hoofd te bieden. De stagemakelaars daar nemen de coördinerende taak van onderwijsinstellingen dus gedeeltelijk over. Ook bij Albeda hadden de stagecoördinatoren te weinig tijd voor de intensieve begeleiding van studenten die dit het meest nodig hadden.

Ook aan studenten zelf is in de enquête gevraagd waarom zij geen stageplek konden vinden. Studenten zien vooral het ontbreken van een goed netwerk als reden voor het niet kunnen vinden van een stageplek. Ook wordt corona veel genoemd als reden. Het gevoel bestaat dat bedrijven door corona weinig stageplekken beschikbaar hadden. Enkele studenten steken de hand in eigen boezem en geven aan zelf te laat te zijn begonnen met zoeken en andere studenten hebben naar eigen zeggen tientallen sollicitaties verstuurd, maar nauwelijks reactie gekregen.

Samengevat zijn er veel mogelijke oorzaken voor de stageproblematiek, die op verschillende niveaus liggen: van het ontbreken van relevante vaardigheden op individueel niveau, tot problemen in de thuissituatie of discriminatie op het niveau van de werkgever.

2.1.3 Samenwerkende partijen

Een stagemakelaar heeft te maken met verschillende partijen om ervoor te zorgen dat studenten aan de slag kunnen (blijven) bij een stagebedrijf:

- Werkgevers (bedrijven, overheidsinstellingen, ondernemers)
- Stagemarkt.nl
- Jongerenwerkers, wijkteams
- Onderwijsinstellingen

- Ouders/familie

Om stageplekken te vinden of te creëren wordt door de stagemakelaars intensief gecommuniceerd met verschillende werkgevers. De bedrijven en instellingen waarmee de stagemakelaar te maken heeft zijn divers. Het gaat bijvoorbeeld om bedrijven in de IT, Horeca en winkelketens zoals Kruidvat, Etos en Mediamarkt. Ook administratiekantoren worden genoemd. Het betreft groot- en mkb-bedrijven in *“alle kleuren van de regenboog”*.

Ook is er contact met *Stagemarkt.nl*. Dit online platform toont middels een zoekmachine verschillende SBB-erkende stageplekken waardoor studenten gericht naar een stage kunnen zoeken. Indien er op het platform onduidelijkheid is over een stage, of als er informatie ontbreekt, dan informeert de stagemakelaar bij het internetplatform. In sommige gevallen vraagt de stagemakelaar bij Stagemarkt.nl om een specifieke stagematch voor een kandidaat.

De stagemakelaar heeft daarnaast contact met jongerenwerkers en wijkteams. Vaak bestaan deze contacten uit al bestaande netwerken van de stagemakelaar. Via deze partijen wordt gecommuniceerd over de problematiek van een kandidaat. Indien het niet lukt om een student te plaatsen, of als de student uitvalt, dan wordt de jongerenwerker geïnformeerd.

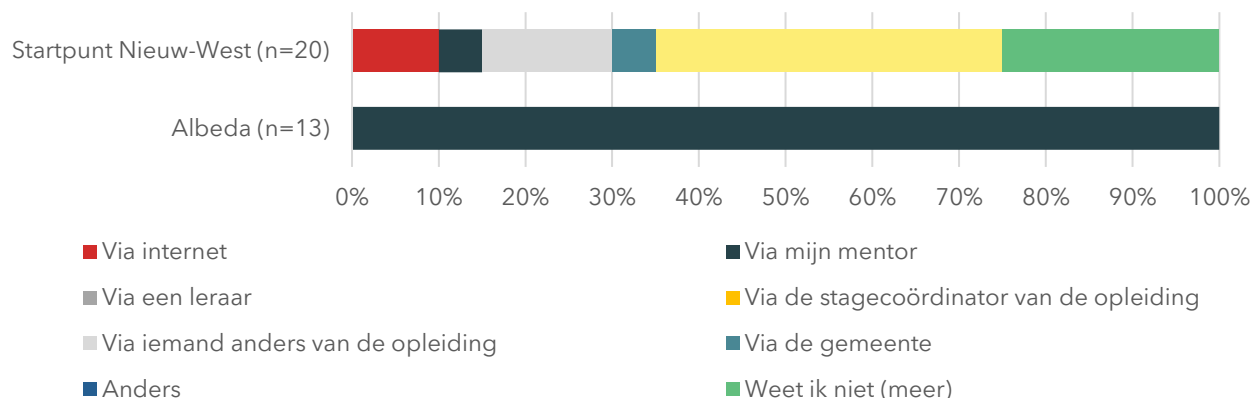
Daarbij staat de stagemakelaar in contact met de onderwijsinstellingen van de aangemelde studenten. Bij Albeda spreekt dit voor zich: de stagemakelaar is onderdeel van het team. Om deze reden is het contact met stagecoördinatoren, teamleiders en docenten daar eenvoudig te regelen en zijn er onderlinge werkafspraken. Voor de stagemakelaar in Amsterdam Nieuw-West ligt het contact anders. Hier is in toenemende mate sprake van samenwerking met de mbo-instellingen (en in het bijzonder de stagecoördinatoren daar). De stagecoördinatoren worden op de hoogte gesteld van de deelname van een kandidaat en diens informatie wordt gedeeld. Ook worden uitspraken van kandidaten over eerdere zoekpogingen ‘gecross-checkt’. Zo wordt duidelijk in hoeverre de kandidaat al iets ondernomen heeft en in welke mate begeleiding vanuit de onderwijsinstelling aanwezig was. Van contact met de onderwijsinstelling is overigens niet bij elke hulpvraag sprake.

De stagemakelaar van Albeda heeft in sommige gevallen ook contact met de ouders of familie van de student. Als de student moeilijk een stageplek kan vinden (of dreigt uit te vallen) dan helpt het mogelijk om met de ouders of andere familieleden in gesprek te gaan. Zo zijn ouders soms helemaal niet op de hoogte van de problemen die spelen of maken zij juist onderdeel uit van het probleem. Door de omgeving van de student in beeld te brengen weet de stagemakelaar beter wat er speelt en ontstaat er mogelijk meer grip op de situatie.

Het verschil in partijen waar een stagemakelaar bij Albeda en een stagemakelaar bij Startpunt Nieuw-West aan de voorkant mee te maken heeft, komt tot uiting in de antwoorden van studenten op de vraag hoe men voor het eerst hoorde over de stagemakelaar. Bij Albeda is iedereen bij de stagemakelaar aangekomen via de mentor (Figuur 2.4). Bij Startpunt Nieuw-west is het beeld veel heterogener.

Figuur 2.4 Studenten van Albeda en Startpunt Nieuw-West horen via verschillende kanalen voor het eerst over de stagemakelaar

Hoe hoorde je voor het eerst over de stagemakelaar?



Bron: Enquête onder studenten, SEO Economisch Onderzoek (2021)

2.2 Interventie

Wat doen de stagemakelaars om studenten te ondersteunen en te plaatsen bij een stagebedrijf? Bij Albeda en Startpunt Nieuw-West zijn veel overeenkomsten in de manier waarop studenten geholpen worden. Er zijn ook duidelijke verschillen. In deze paragraaf worden eerst de gemeenschappelijke aspecten van de activiteiten beschreven, die zowel in Amsterdam als Rotterdam plaatsvinden. Daarna wordt ingegaan op aanpakken die voor beide instellingen uniek zijn.

2.2.1 Gemeenschappelijke aspecten aanpak

De stagemakelaars van Startpunt Nieuw-West en Albeda maken in eerste instantie contact met de student. Dit kan face-to-face, maar ook per telefoon. Hierna wordt geïnventariseerd wat de student tot dan toe heeft ondernomen om een stageplek te bemachtigen. Ook wordt het probleem bevraagd en uitgediept. Dit is een belangrijke stap. Het is voor de student vaak nog niet duidelijk wat hij of zij nu eigenlijk wil. Studenten hebben bovendien weinig besef van hun sterke en minder sterke kanten. Daarom wordt de student middels gesprekken geobserveerd en worden voorkeuren en vaardigheden verder uitgediept. De stagemakelaar vraagt door totdat de onderste steen boven is.

Daarnaast probeert de stagemakelaar studenten duidelijk te maken welke houding nodig is bij het vinden en uitvoeren van een stage. Studenten worden bijvoorbeeld gewezen op kledingvoorschriften, maar ook op de manier waarop je omgaat met collega's en leidinggevenden. Het 'gedrag van de straat' wordt in de mbo-instellingen wellicht nog begrepen en getolereerd, maar het moet duidelijk zijn dat dit voor stageplekken niet geldt. Het is belangrijk om duidelijkheid te creëren over wat verwacht wordt bij een stage en welke houding daarbij past. Zaken als eerlijk zijn en op tijd komen worden behandeld en kandidaten worden hierin actief gecoacht.

Wanneer de klaarstoomfase voorbij is, wordt de student gekoppeld aan een stageplek. De kandidaat wordt dan voorgedragen bij een bedrijf of krijgt een vacature doorgestuurd. Wanneer een kandidaat wordt uitgenodigd voor

een sollicitatiegesprek gaat de stagemakelaar in sommige gevallen mee. In ieder geval blijft de stagemakelaar in beeld totdat de kandidaat geplaatst is.

In sommige gevallen kan een student niet geplaatst worden, of valt een kandidaat uit. In dat geval wordt er contact gezocht met andere instellingen, bijvoorbeeld met jongerenwerkers of zorginstanties.

De stagemakelaar is niets waard zonder een goed netwerk. Het succesvol plaatsen (en in sommige gevallen nadien begeleiden) van een student kan dan ook alleen plaatsvinden als de stage-makelaar een goed web van contacten heeft. Dit netwerk bestaat ten eerste uit de bedrijven en overige instellingen waar de studenten geplaatst kunnen worden. De stagemakelaar gaat actief op zoek naar nieuwe bedrijven en instellingen in de regio en maakt kennis. Het is daarbij belangrijk om een vertrouwensband op te bouwen, waarbij in eerste instantie 'op een ander niveau' wordt gesproken. Bij potentiële stageaanbieders moet niet alleen naar stageplekken en personeelsbehoeften worden gevraagd. Het moet met name duidelijk worden dat de stagemakelaar optreedt als contactpersoon en aanspreekpunt en bovendien intensief betrokken is bij de plaatsing van een kandidaat. Daarnaast moet het netwerk onderhouden worden. Dit betekent dat de stagemakelaar contact houdt, bijvoorbeeld door af en toe bij het bedrijf of de instelling langs te gaan, en blijft communiceren over de gang van zaken.

Ook is het netwerk met (andere) onderwijsinstellingen van belang. Zo moet middels het contact met scholen duidelijk worden welke stappen al zijn ondernomen en tegen welke problemen wordt aangelopen. Bij Albeda vindt dit intern plaats waardoor de lijntjes kort zijn. Bij Startpunt Nieuw-West is het contact met de school in toenemende mate gelegd. Ook is het netwerk van jongerenwerkers en wijkteams belangrijk om problemen te kunnen duiden en signaleren.

Samengevat bestaat de aanpak van de stagemakelaar uit het bieden van maatwerkbegeleiding aan studenten die dat om diverse redenen nodig hebben. De stagemakelaar bemiddelt naar een stage. Zo wordt een oplossing geboden voor het ontbreken van een netwerk bij de student en wordt stagediscriminatie buitenspel gezet. De stagemakelaars werken ook aan sollicitatievaardigheden van studenten, zodat ze in het vervolg zelfstandig een stageplek moeten kunnen vinden.

2.2.2 Albeda

De stagemakelaar van Albeda is verbonden aan de onderwijsinstelling en maakt onderdeel uit van het team. Om deze reden is er nauw contact met de docenten, stagecoördinatoren en teamleiders waardoor mogelijke stageproblemen al in een vroeg stadium gesignaleerd worden. Zo wordt de stagemakelaar eerder ingeschakeld door de docent of mentor voor studenten die (naar verwachting) moeite hebben om een stageplek te vinden.

Bij Albeda ligt de nadruk bovendien niet alleen op het vinden van een stageplek, maar wordt de stagiair ook begeleid gedurende de stage. Als een student dreigt uit te vallen, grijpt de stagemakelaar in en wordt er bemiddeld tussen werkgever en de student. De stagemakelaar heeft dan ook hecht contact met zowel de student als de stage-werkgever. Zo gaat de stagemakelaar tweewekelijks bij stagewerkgevers op bezoek om op de hoogte te blijven en het contact warm te houden.

De intensiteit van de begeleiding is groot bij Albeda. De stagemakelaar gaat bijvoorbeeld in gesprek met de ouders van een student als de student dreigt uit te vallen. De stagemakelaar zoekt daarbij naar oplossingen buiten de school en student, en betreft zichzelf meer in het leven van de student. Dit gebeurt alleen nadat de mentor een student naar de stagemakelaar heeft doorverwezen. De werkwijze vergt flexibiliteit van de stagemakelaar van

Albeda. In sommige gevallen zal hij in het weekend of 's avonds op bezoek gaan bij studenten (of andere betrokkenen) om de student te begeleiden. Hierbij geldt ook dat de stagemakelaar volledig vrij is in zijn of haar aanpak en dat de stagemakelaar op een case-by-case basis bepaalt wat de juiste aanpak is. De stagemakelaar moet snel kunnen handelen. Er is vaak al een lange zoektocht naar een stageplaats geweest en er is dan nog weinig tijd tot de start van de stage.

Binnen Albeda vervult de stagemakelaar bovendien ook andere taken dan de begeleiding van studenten. Zo houdt hij zich bezig met de PR van stagemakelaars waarbij bijvoorbeeld promotiemateriaal wordt gemaakt. Samengevat kan de stagemakelaar van Albeda zelfstandig handelen om alles te doen wat de student helpt bij het vinden en behouden van een stageplek en heeft hij een grote betrokkenheid gedurende het hele stageproces.

2.2.3 Startpunt Nieuw-West

De stagemakelaars van Startpunt Nieuw-West opereren vanuit de gemeente Amsterdam en niet vanuit een onderwijsinstelling. Dit heeft tot gevolg dat veel van de stagezoekenden zich relatief laat in het stageproces melden. Wanneer de mogelijkheden van de student bij de onderwijsinstelling zijn uitgeput, dan pas stapt hij of zij naar de stagemakelaar. In sommige gevallen is dit op eigen initiatief, omdat het contact tussen stagemakelaar en onderwijsinstelling soms ontbreekt. Maar het komt ook voor dat studenten direct naar de stagemakelaars stappen, buiten de school om en zonder van tevoren veel energie te hebben gestoken in de zoektocht naar een stageplek. De populatie van stagezoekenden verschilt dan ook tussen Albeda en Startpunt Nieuw-West.

De stagemakelaars van Startpunt Nieuw-West richten zich meer op de plaatsing van de student bij een stageplek. Begeleiding gedurende de stage is vrijwel niet aanwezig, hoewel er wel incidentele contacten zijn tussen stagemakelaars en het stagebedrijf over de student. Het uitgangspunt is dat de nadruk op coaching ligt en dat het contact tussen de kandidaat en de werkgever zoveel mogelijk zelf wordt gelegd. Op basis van de eerste ontmoetingen wordt de student klaargestoomd om geplaatst te worden. De kandidaat moet dan de handvatten krijgen om op eigen initiatief een stageplek te vinden. Het komt dan ook niet veel voor dat de stagemakelaar intensieve begeleiding biedt gedurende de stage.

Daarbij geldt dat veel acties van het plaatsingsproces in de afgelopen vijf jaar zijn gestandaardiseerd. Zo krijgen kandidaten bij voorbaat een stroomschema toegestuurd waaruit duidelijk wordt of de student voldoet aan de voorwaarden om in aanmerking te komen voor hulp door de stagemakelaar. Bij aanmelding krijgen zij bovendien een aantal documenten toegestuurd om mee aan de slag te gaan (onder andere een intakeformulier, de opzet van een motivatiebrief, een voorbeeld-cv, gespreksvoorbereiding) waardoor de stagemakelaar al gedurende het intakegesprek inzicht heeft in de student. Bij de voorbereidingen op het sollicitatiegesprek wordt gewerkt met de STARR-methode waarin op systematische wijze de sterke en zwakke punten van de student worden belicht. De standaardisering zorgt ervoor dat de begeleiding efficiënter verloopt en er meer studenten geholpen kunnen worden.

Zoals eerder benoemd is het contact met onderwijsinstellingen minder intensief bij Startpunt Nieuw-West dan bij Albeda. De communicatie tussen de onderwijsinstelling en stagemakelaars is desalniettemin belangrijk om een student succesvol te plaatsen bij een stageplek. In vergelijking met Albeda moeten de stagemakelaars van Startpunt Nieuw-West dan ook meer energie steken in de relatie met onderwijsinstellingen. Er moet informatie ingewonnen worden over de student en de acties die hij of zij al eerder ondernomen heeft. Dat lukt steeds beter.

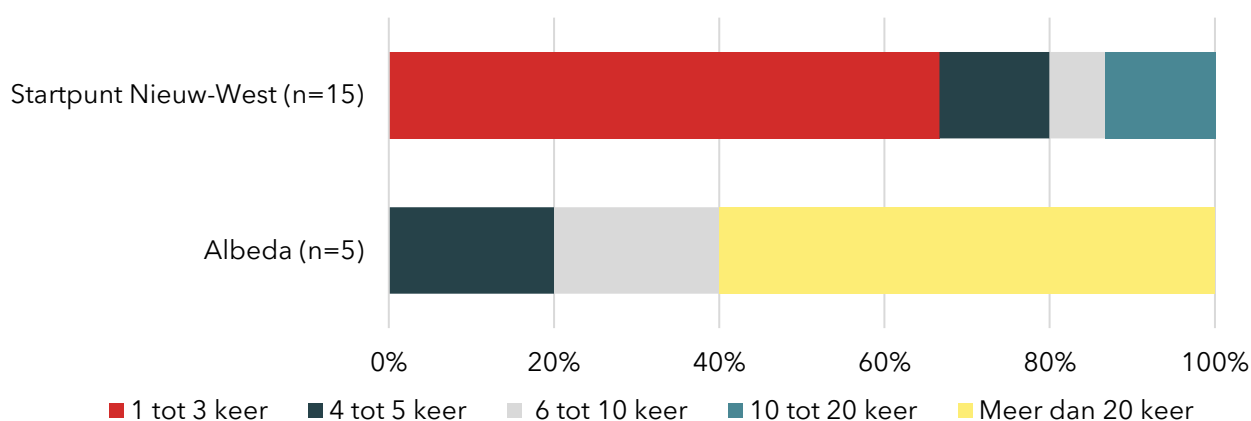
2.2.4 Verschillen samengevat

Samengevat duurt de begeleiding van de stagemaker bij Albeda langer, namelijk ook gedurende de stageperiode. De student wordt ondersteund zodat deze niet uitvalt tijdens de stage. Doordat de stagemaker onderdeel is van het team bij Albeda, is goed zicht op welke doelgroep de ondersteuning het meest nodig heeft. Door deze intensieve werkwijze kan de stagemaker een gelimiteerd aantal stagiairs plaatsen en begeleiden. Bij Startpunt Nieuw-West richt men zich vol op de plaatsing. Door dat proces te stroomlijnen, kunnen in Amsterdam meer studenten worden geholpen. Het schakelen met ROC's is belangrijk om snel te kunnen begrijpen welke ondersteuning een kandidaat nodig heeft.

De verschillen tussen Nieuw-West en Albeda worden zichtbaar in Figuur 2.5, waarin het aantal contacten met de stagemaker wordt weergegeven. Studenten van het Startpunt Nieuw-West hebben doorgaans enkele keren contact met de stagemaker, terwijl het aantal contactmomenten bij Albeda voor de meeste studenten oploopt tot meer dan 20.

Figuur 2.5 Studenten van Albeda hebben vaker contact met de stagemaker dan studenten bij Startpunt Nieuw-West

Hoe vaak heb je in totaal contact gehad met de stagemaker?



Bron: Enquête onder studenten, SEO Economisch Onderzoek (2021)

2.3 Outcomes

De doelstellingen van de stagemakelaars zijn grotendeels gelijk in Amsterdam en Rotterdam. De doelen zijn om schooluitval te voorkomen, de student cruciale vaardigheden bij te brengen voor de arbeidsmarkt en een groeiend aantal stageplekken te creëren voor toekomstige studenten.

Het ontbreken van een stageplek is voor veel studenten een directe reden voor schooluitval. Het achterliggende doel van de stagemaker is in veel gevallen dan ook om uitval te voorkomen. Het vinden van een stageplek (en het behouden ervan) is belangrijk, en het is ook een vereiste om een diploma te halen. Het is daarbij vaak een kwestie van wel of geen stage, waarbij de match tussen stagiair en werkgever van ondergeschikt belang is. Indien mogelijk wordt er gekeken of de student goed matcht met de stageplek. Zo vertelde één van de geïnterviewden dat hij soms studenten plaatst bij werkgevers die als rolmodel kunnen dienen, waardoor de student gemotiveerd raakt. Vaker is de nood of complexiteit hoog, en het aanbod van stageplekken zeer beperkt.

Daarnaast is een beoogde uitkomst dat een student meerdere vaardigheden onder de knie krijgt, die belangrijk zijn bij arbeidsmarktsucces. Het betreft een groot aantal vaardigheden die bijvoorbeeld te maken hebben met zelf-inzicht, bewustwording, communicatie, werknemerschap en netwerken. Studenten moeten bijvoorbeeld helder krijgen wat ze uit hun opleiding willen halen, of welk beroep ze later willen uitoefenen. Bovendien is het belangrijk dat ze weten waar ze wel en niet goed in zijn en dit kunnen overbrengen naar potentiële werkgevers. Ook het opbouwen en inzetten van een netwerk is voor veel studenten nog onontgonnen terrein. Bovengenoemde vaardigheden zijn waarschijnlijk nuttig gedurende het hele leven, daarom is het belangrijk dat hiervoor aandacht is bij stagemakelaars.

Ten slotte hebben de stagemakelaars als doel om meer en meer stageplekken te creëren. Dit kan alleen als werkgevers een positieve ervaring hebben met de studenten die via stagemakelaars zijn binnengekomen. Als dit gebeurt is het makkelijker om een volgende keer opnieuw een student te plaatsen. Bovendien zal de werkgever sneller aankloppen als er behoefte is aan meer stagiairs. Ook andere manieren om de stagemakelaar onder de aandacht te brengen zijn volgens de betrokkenen belangrijk, zoals mond-tot-mondreclame van scholen of van werkgevers onderling.

Over de realisatie van bovengenoemde doelen is gedurende het schrijven van de CIMO-configuratie nog weinig bekend. Deze realisatie inzichtelijk maken is dan ook één van de doelen van deze evaluatie. Wel is duidelijk dat de stagemakelaars veelal positieve geluiden ontvangen van de studenten die bij hen een traject doorlopen en dat ook de onderwijsinstellingen positief reageren. Vrijwel alle betrokkenen zien een duidelijke meerwaarde van de stagemakelaar, namelijk dat het door de inzet van de stagemakelaar lukt om studenten aan een stageplek te helpen, waar dat anders wellicht niet was gelukt.

2.4 Mechanismen

Welke mechanismen leiden tot een succesvolle interventie waardoor de beoogde doelen bereikt worden? Wat zijn bovendien de randvoorwaarden om een stagiair goed te kunnen begeleiden naar een stageplek? De stagemakelaar moet een aantal eigenschappen in huis hebben om de interventie te laten slagen, maar ook aspecten in de omgeving dragen volgens de betrokkenen bij aan het succes.

2.4.1 Voorwaarden

Uit de interviews wordt duidelijk dat een aantal zaken belangrijk is om de student succesvol te plaatsen bij een stageplek. Hierbij spelen de volgende aspecten een rol:

- De stagemakelaar is van begin tot eind intensief betrokken bij de stagezoektocht. Hij of zij haalt de onderste steen boven om te achterhalen wat er speelt en hoe de student geholpen kan worden. Hierbij wordt doorgevraagd en wordt ook in de omgeving naar signalen gezocht die duidelijk maken waar het probleem ligt. De stagemakelaar geeft niet op en blijft de student benaderen zodat deze binnenboord blijft;
- De stagemakelaar wendt zijn of haar contacten aan en brengt daarmee de student in contact met een bedrijf. Het netwerk is voor de stagemakelaar cruciaal, omdat dit leidt tot stageplekken voor de student. Ten eerste betekent dit dat de stagemakelaar eropuit gaat en nieuwe potentiële stageaanbieders benadert om het netwerk te vergroten. Ten tweede onderhoudt de stagemakelaar het netwerk door in contact te blijven en te blijven communiceren over wat er goed en niet goed gaat;
- Het is belangrijk dat de student leert welke vaardigheden nodig zijn om succesvol een stageplek te bemachtigen. Het gaat dan bijvoorbeeld om het vermogen op jezelf te kunnen reflecteren of om

communicatievaardigheden. De stagemakelaar probeert de student deze vaardigheden bij te brengen zodat hij of zij beter beslagen ten ijs komt. Deze vaardigheden zijn bovendien belangrijk bij later arbeidsmarktsucces;

- Een succesvolle plaatsing van de student zorgt ervoor dat werkgevers in de toekomst eerder geneigd zijn om studenten een stageplek aan te bieden. Wanneer de stagemakelaar succesvol is, wordt het ook makkelijker om een student te plaatsen. De werkgevers doen positieve ervaringen op, waardoor toekomstige studenten makkelijker en in grotere aantallen aan de slag kunnen.

2.4.2 Profiel van de stagemakelaar

Voor een stagemakelaar zijn de volgende eigenschappen belangrijk om de student succesvol te begeleiden:

- Geduld en flexibiliteit. De voortgang van de stagezoekende student gaat vaak met horten en stoten. Het gaat steeds om *"kleine stapjes in de goede richting"*. De stagemakelaar moet daarom geduldig zijn en niet te veel willen vragen van een student in een te kort tijdbestek. Het is bijvoorbeeld belangrijk om niet direct boos te worden en juist door te vragen wanneer een student de afspraken niet nakomt. De stagemakelaar moet mee-gaan met de flow of problematiek van de student. De casussen kunnen per student enorm verschillen en dit vereist naast geduld ook een flexibele instelling. Bij de stagemakelaar van Albeda is voorgenoemde flexibiliteit vanwege het uitgebreide begeleidingsproces nog belangrijker. Zo bezoekt hij op zaterdagmorgen bijvoorbeeld een voetbalwedstrijd van een student of gaat bij ouders op bezoek;
- Netwerker. De stagemakelaar is een spin in het web van verschillende stakeholders die een aandeel hebben in de succesvolle begeleiding van een student. De stagemakelaar moet ten eerste in staat zijn om een vertrouwensbasis op te bouwen met stageaanbieders. Hierbij moet hij of zij het contact kunnen maken en duidelijk maken hoe de stagemakelaar en de werkgever gezamenlijk doelen kunnen bereiken in de toekomst. Een duurzame relatie moet worden opgebouwd. Uiteindelijk gaat het er ook om dat de stagemakelaar een 'gun-factor' verwerft waardoor bedrijven (toch) een stagiair plaatsen. Iedere stagemakelaar heeft zijn of haar eigen stijl in hoe bedrijven benaderd worden en hoe contacten worden onderhouden. Ten tweede moet de stagemakelaar continu met de onderwijsinstellingen in contact staan om informatie over studenten uit te wisselen. Dit vergt zeker bij de stagemakelaars van Startpunt Nieuw-West een voortdurende investering in de relaties met bijvoorbeeld stagecoördinatoren, docenten en teamleiders;
- Sociale vaardigheden. Sommige studenten die hulp krijgen van de stagemakelaar zijn moeilijk in de omgang. Het is daarom belangrijk dat de stagemakelaar sterk in zijn of haar schoenen staat. Hij of zij moet weerwoord kunnen bieden en kunnen omgaan met machogedrag. Andere studenten zijn in zichzelf gekeerd waardoor de stagemakelaar moet durven doorvragen en ook op persoonlijk niveau contact moet kunnen maken. Het vereist een goede omgang met verschillende karakters;
- Gedrevenheid. Een drive of roeping om te helpen is cruciaal om de student aan een stage te helpen. Het vereist doorzettingsvermogen en overtuigingskracht. Studenten komen bijvoorbeeld niet opdagen, of werkgevers zijn niet overtuigd van het nut om een stagiair aan te nemen. Daarbij is de stagemakelaar doelgericht waar het gaat om een succesvolle plaatsing en begeleiding van de student;
- Affiniteit met de doelgroep. De stagemakelaar moet kennis van en gevoel hebben voor de doelgroep. Hij of zij moet op hun niveau kunnen praten en begrijpt de 'taal van de jongeren'. Of zoals een van de geïnterviewden aangeeft: *"[De stagemakelaar] snapt precies hoe het leven van deze jongens en meiden in elkaar zit en hoe hun situatie is."* De stagemakelaar heeft dan ook bij voorkeur een achtergrond in jongerenwerk of

coaching. Hij of zij is bovendien op de hoogte van de achtergrondinformatie en heeft besef van waar en hoe de student zich beweegt;

- Snelheid van handelen. Het is van belang dat de stagemakelaar snel kan handelen. Studenten komen pas op een laat moment in aanraking met de stagemakelaar, als er nog maar weinig tijd is voor de start van de stage. Dat valt samen met het gegeven dat sommige studenten niet altijd gemotiveerd zijn en daarom lang wachten voordat ze beginnen met het zoeken naar een geschikte stageplek of langer hebben gezocht, maar geen stageplek konden vinden.

2.4.3 Omgevingsfactoren

Naast het juiste profiel van de stagemakelaar zijn ook omgevingsfactoren van belang om ervoor te zorgen dat de student de juiste begeleiding krijgt. Zo is voor Startpunt Nieuw-West de samenwerking met onderwijsinstellingen van groot belang. De instellingen wisselen informatie uit over de student, waardoor zij efficiënter kunnen handelen. Deze samenwerking verloopt echter niet altijd efficiënt. In de beginfase *“dumpton onderwijsinstellingen ieder moeilijk geval bij de stagemakelaar”*. Er werd niet gecommuniceerd over de student waardoor het voor de stagemakelaar moeilijk was om effectief hulp te bieden. Inmiddels is de relatie met onderwijsinstellingen in Amsterdam verbeterd. Dit vereist wel een voortdurend ‘strategisch overleg’ met de scholen waarbij een herhaling van het verleden voorkomen dient te worden. *“[De stagemakelaar] moet ervoor zorgen dat onderwijsinstellingen het niet afwimpelen met: Het hele pakket is voor jou, succes.”*, aldus één van de geïnterviewden. Een succesvolle begeleiding van de student kan alleen plaatsvinden wanneer sprake is van open communicatie tussen school en stagemakelaar. Ook moet er duidelijkheid zijn over waar de taken van de één beginnen en die van de ander eindigen.

Voor Albeda geldt het belang van de wisselwerking tussen stagemakelaar en onderwijsinstelling eveneens. De stagemakelaar functioneert in dit geval intern bij de onderwijsinstelling, waardoor de lijnen kort zijn en er snel gehandeld kan worden. Toch is het belangrijk om het takenpakket van de stagemakelaar nauwkeurig te definiëren. Momenteel krijgt de stagemakelaar van Albeda grote vrijheid om invulling te geven aan zijn rol. Enerzijds wordt dit gewaardeerd omdat de stagemakelaar autonoom zijn eigen aanpak kan bepalen. Anderzijds maakt deze grenzeloosheid het moeilijk om te bepalen wanneer de begeleiding ophoudt, hoe ver de stagemakelaar kan gaan en wie wel of niet begeleiding dient te krijgen. Eén van de geïnterviewden geeft dan ook aan dat de pilot goed geëvalueerd moet worden om te voorkomen dat de kostbare inzet van de stage-makelaar verspild wordt.

Ten slotte geldt dat de houding van werkgevers cruciaal is voor een succesvolle interventie. Werkgevers zijn vaak voorzichtig, waardoor het moeilijk is om een student te plaatsen bij een stageplek. Sommige bedrijven die een stageplek aanbieden waarderen het zeer als ze van tevoren weten wat voor stagiair zij mogen verwachten. Bij plaatsing van ‘reguliere’ studenten is deze voorinformatie veel minder het geval. Daarbij speelt de migratieachtergrond van studenten ook vaak een rol. Een aanzienlijk deel van de werkgevers is bijvoorbeeld minder bereid om jongens aan te nemen met een Marokkaanse achtergrond. Als werkgevers zich minder terughoudend opstellen, dan is het makkelijker voor de stagemakelaar om studenten te plaatsen.

3 Impact van stagemakelaar

Stagemakelaars helpen studenten die meer maatwerkbegeleiding nodig hebben aan een stage, waardoor studenten hun opleiding kunnen afmaken. Een bijkomend effect is dat de stagemakelaar nieuwe stageplekken 'delft'.

De stagemakelaars bemiddelen tussen studenten en stagewerkgevers, waardoor studenten die in eerste instantie geen stageplek konden vinden, toch aan de slag kunnen. Wat is volgens de verschillende partijen (mbo-opleidingen, studenten en werkgevers) de belangrijkste meerwaarde van de stagemakelaar?

3.1 Impact volgens mbo-opleidingen

Het grootste succes volgens stagemakelaars van Startpunt Nieuw-West en Albeda is dat kandidaten snel uitstromen naar een stageplek. Daardoor vallen studenten niet uit en behalen ze uiteindelijk hun diploma. De stagemakelaars in Amsterdam helpen studenten aan een stage. Sommige studenten vinden na contact met de stagemakelaar (en na tips van de stagemakelaar) zelf een plek, maar anderen hebben echt het netwerk van de stagemakelaars nodig. De meeste studenten zouden daarom zonder de stagemakelaar geen geschikte stageplek kunnen vinden. Ook bij Albeda zouden de studenten die met de stagemakelaar in contact zijn geweest geen stageplek hebben kunnen vinden zonder de stagemakelaar, zo is de overtuiging.

De maatwerkbegeleiding is daarbij essentieel. Stagemakelaars zijn ervan overtuigd dat er zonder hun aanpak veel meer uitval was geweest. Scholen hebben te weinig capaciteit om maatwerk te bieden, waardoor sommige studenten erdoorheen glippen: *"Hoe kan het dat een niveau-4-student nog steeds geen goede brief of CV kan maken?"*. Dat stukje extra maatwerk dat sommige studenten nodig hebben, dat bieden de stagemakelaars. Een BPV-coördinator beaamt dat scholen door een hoge taaklast soms niet voldoende aandacht hebben voor individuele gevallen. Dat komt mede doordat de taak als BPV-coördinator gecombineerd wordt met veel andere taken. Bij Albeda herkent men dat de algemene training voor het schrijven van sollicitatiebrieven niet voor elke student voldoende is. *"Persoonlijke begeleiding helpt bij deze jongeren veel beter"*. BPV-coördinatoren zijn volgens betrokkenen vooral procesmatig bezig. Die heeft geen mogelijkheden voor echt intensieve begeleiding.

Ook bij Albeda is de maatwerkbegeleiding de grootste meerwaarde. Dat zit naast het bemiddelen naar een stageplek ook in de begeleiding gedurende de stage. *"Sommige studenten zouden een stage zonder stagemakelaar maar twee weken uithouden."* Veel bedrijven worstelen hoe ze om moeten gaan met studenten die wat meer aandacht nodig hebben. *"Hoe moet je omgaan met een student die al snel te laat komt?"* De stagemakelaar weet hoe hier mee om te gaan en het helpt daarbij dat de stagiair en de stagemakelaar elkaar al goed kennen door de intensieve contacten. *"De stagemakelaar dicht de kloof tussen het onderwijs en het bedrijfsleven door aan beide kanten te investeren in de relatie."*

Bij Albeda noemt de stagemakelaar het een succes dat er met de intensievere aanpak een nieuw netwerk de school binnenkomt: de stagemakelaar levert nieuwe relaties met bedrijven op. Dat is niet alleen voordelig voor de studenten die via de stagemakelaar aan een stageplek komen, maar ook voor toekomstige studenten die niet met de stagemakelaar te maken hebben. De stagemakelaar geeft aan dat bedrijven in eerste instantie aangeven dat er geen stageplek beschikbaar is, maar na kennismaking en overleg is er vaak toch het een en ander mogelijk.

De stagemakelaars in Amsterdam hebben na enige tijd veel werk kunnen standaardiseren. Ze hebben de blinde vlekken in het onderwijs in beeld gekregen en alle tools en ondersteuningsmogelijkheden bij elkaar gebracht die studenten op school niet kunnen vinden. Door de standaardisatie zijn de stagemakelaars in staat om meer studenten te bemiddelen.

Volgens een BPV-coördinator in Amsterdam ligt de meerwaarde ook op het gebied van motivatie. Veel studenten waren door de hele coronasituatie en het afstandsonderwijs de motivatie verloren. Studenten die dreigden uit te vallen hebben door de stagemakelaars en hun aanpak de motivatie hervonden. Aan de andere kant noemen stagemakelaars van Startpunt Nieuw-West dat ze tijdens corona een verschuiving in de kandidaten hadden: vóór corona had men vooral te maken met studenten die niet gemotiveerd waren, tijdens corona waren het vooral studenten die het netwerk ontbeerden. De stagemakelaars vragen zich af wat er met eerstgenoemde groep is gebeurd tijdens corona. Mogelijk zijn deze studenten al uitgevallen tijdens de opleiding.

3.2 Impact volgens studenten en werkgevers

De stageperiode

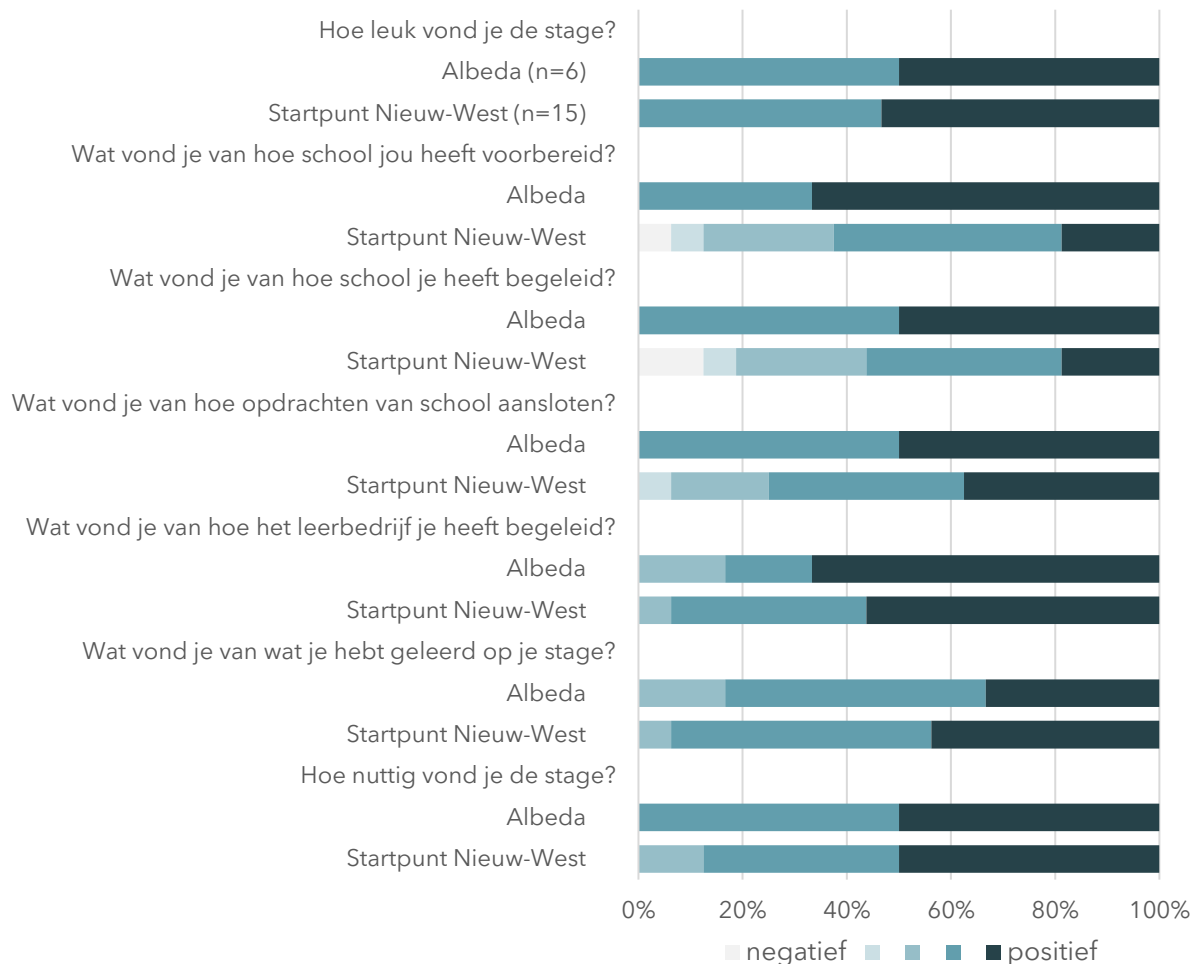
Studenten

Studenten die via de stagemakelaar aan een stage komen, zijn zonder uitzondering tevreden over hoe leuk de stage was, dat blijkt uit Figuur 3.1. De studenten vonden de stage nuttig en zijn tevreden over hoeveel ze geleerd hebben. Ook over hoe de studenten werden begeleid door het leerbedrijf, is men tevreden tot zeer tevreden. Daarin zijn geen verschillen tussen studenten van Albeda en studenten van Startpunt Nieuw-West.

Waar in wel verschillen zichtbaar zijn, is hoe men denkt over de voorbereiding en begeleiding door de school (Figuur 3.1). Studenten van Albeda zijn ook over dit aspect tevreden tot zeer tevreden. Studenten die via de stagemakelaar van Startpunt Nieuw-West aan een stage zijn gekomen, zijn minder tevreden over hoe school ze heeft voorbereid en begeleid. Dit is niet vreemd, aangezien een deel van deze studenten met alleen de hulp vanuit school geen stage heeft kunnen vinden.

Figuur 3.1 Studenten Startpunt Nieuw-West zijn minder tevreden over begeleiding door school dan studenten Albada

Stellingen over stage-ervaringen



Bron: Enquête onder studenten, SEO Economisch Onderzoek (2021)

Werkgevers

Studenten van Albada zijn volgens twee Rotterdamse werkgevers altijd welkom, als ze maar gemotiveerd zijn om stage te lopen. Als die motivatie erg mist, dan houdt het op en wordt de stageplek door iemand anders ingevuld. Eén van de werkgevers vindt het belangrijk dat een student zichzelf moet kunnen presenteren. Dat hoeft niet op een hoog niveau, maar een student moet wel durven praten.

Studenten die via de stagemakelaar binnenkomen, hebben volgens werkgevers soms meer begeleiding nodig. Die begeleiding (zeker aan de voorkant) wordt voor een deel opgepakt door de stagemakelaars, waardoor werkgevers weten wat voor stagiairs ze kunnen verwachten en dit niet altijd meer begeleidingstijd hoeft te kosten.

Een Amsterdamse werkgever geeft aan dat studenten die via de stagemakelaar binnenkomen vaak wat jonger zijn en bepaalde ervaring of werknemersvaardigheden missen (op tijd komen, aan afspraken houden). De stagiairs worden in dat opzicht bij het bedrijf best streng aangepakt, maar daardoor leren ze des te meer.

Een administratiekantoor uit Rotterdam vertelt dat de stagiairs die via de stagemakelaar binnenkomen vaak een achterstand hebben in stage-uren. Ze komen in een vrij laat stadium binnen. De studenten beginnen bij het bedrijf bij de basis (archivering) en er zijn niet al te hoge verwachtingen. De studenten krijgen de tijd en de gelegenheid om te groeien en binnen het bedrijf probeert men te helpen waar dat nodig is.

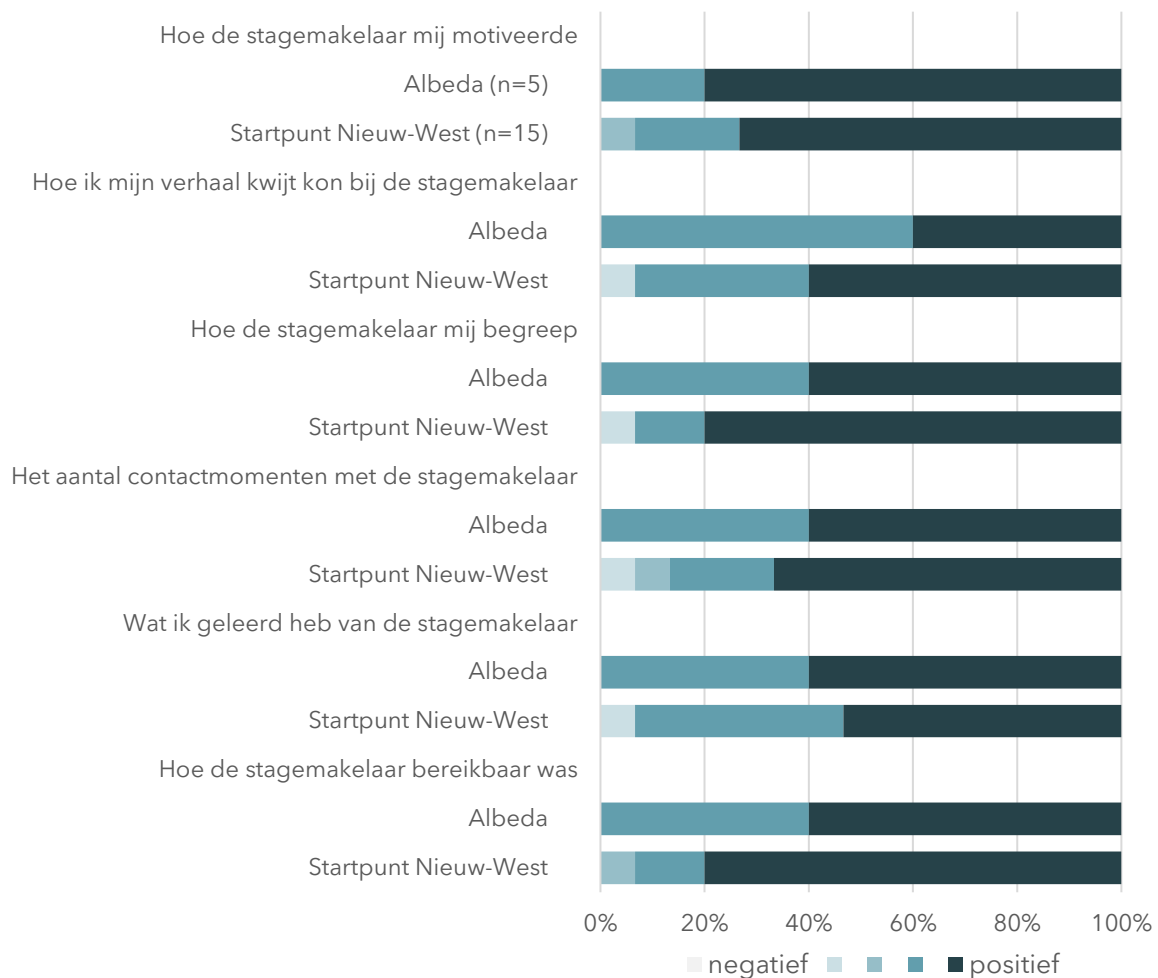
De meerwaarde van de stagemakelaar

Studenten

Figuur 3.2 laat zien dat studenten zeer positief zijn over de ondersteuning die ze hebben gekregen van de stagemakelaar. Op een enkele student na zijn studenten blij over alle aspecten van de ondersteuning. De manier waarop de studenten gemotiveerd worden, het begrip van de stagemakelaar en de bereikbaarheid kunnen op de meeste waardering rekenen. Een Rotterdamse werkgever schetst een beeld hoe dergelijke motivering in de praktijk werkt: *“Ik heb wel gezien dat hij stagiairs pusht: vul je uren in, doe het op tijd, et cetera.”* Er zijn geen verschillen in waardering voor de stagemakelaar tussen Albeda en Startpunt Nieuw-West.

Figuur 3.2 Studenten zijn zeer tevreden over de hulp van de stagemakelaar

Tevredenheid over stagemakelaar



Bron: Enquête onder studenten, SEO Economisch Onderzoek (2021)

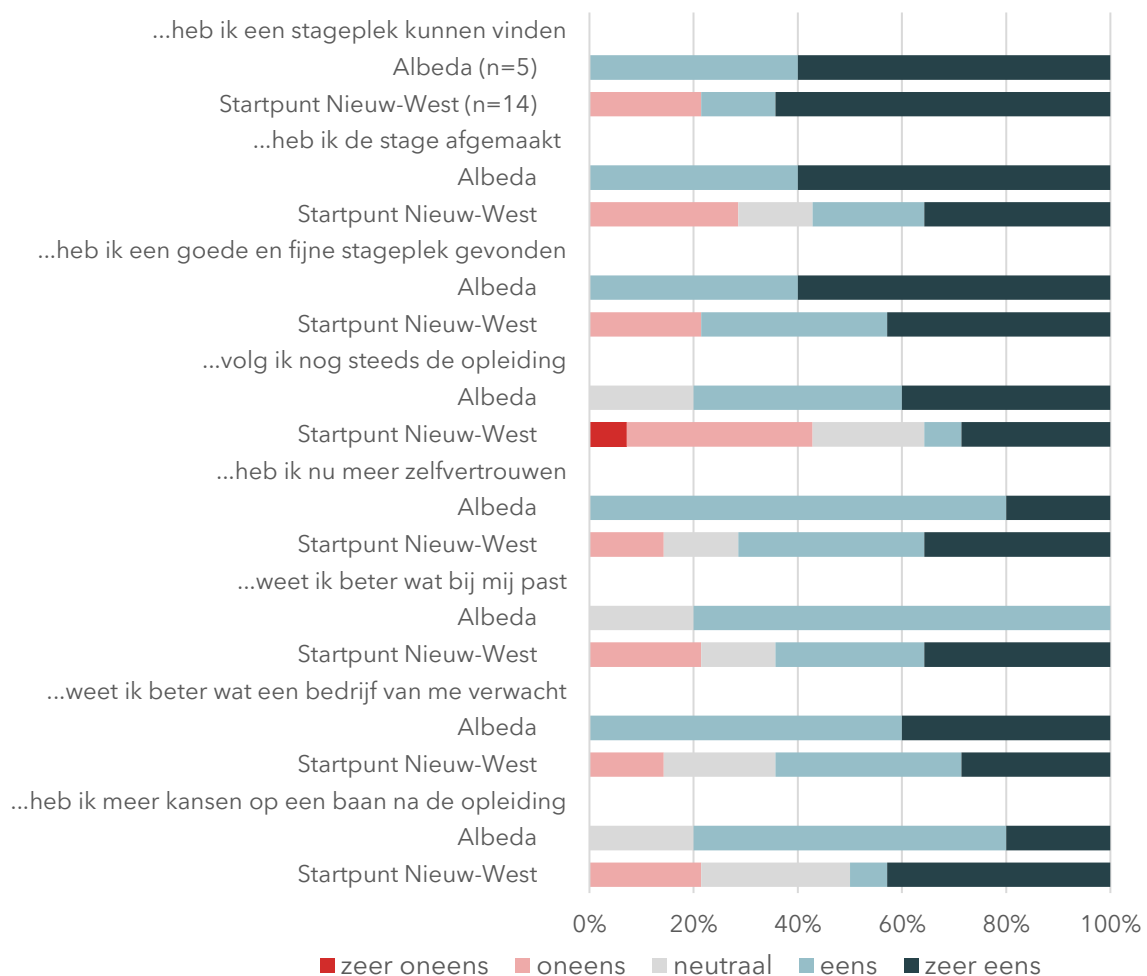
Ook in de groepsinterviews met studenten wordt positief gesproken over het contact met de stagemakelaars. Een student die contact heeft gehad met de stagemakelaars bij Startpunt Nieuw-West geeft daarin aan blij te zijn over de goede persoonlijke benadering en dat er een goede klik was. De stagemakelaars reageren snel, via verschillende kanalen: bellen, video-bellen, face-to-face gesprekken of Whatsapp.

Studenten komen bij de stagemakelaar met de verwachting om een stageplek te vinden. Het is belangrijk voor ze dat ze de opleiding kunnen vervolgen. Figuur 3.3 toont dat studenten ook vinden dat de stagemakelaar hier goed in ondersteund heeft. Enkele studenten bij Startpunt Nieuw-West die niet vinden dat ze door de stagemakelaar een stageplek hebben gevonden, hebben waarschijnlijk zelf een stageplek gevonden, nadat ze in contact zijn gekomen met de stagemakelaar. De verschillen in begeleiding tussen Albeda en Startpunt Nieuw-West komen tot uiting in de uitkomsten op de stelling of de studenten door de stagemakelaar de stage ook hebben afgemaakt. Studenten van Albeda zijn het volmondig eens met deze stelling, terwijl een aantal studenten van Startpunt Nieuw-West het hier niet mee eens is.

Studenten van Startpunt Nieuw-West hebben minder het idee dat ze door de stagemakelaar nog steeds de opleiding volgen, dan studenten van Albada. In die zin lijkt de impact per student hoger te zijn bij Albada. De studenten van Albada hebben naar eigen zeggen meer zelfvertrouwen door de stagemakelaar, weten beter wat bij hen past en weten beter wat een bedrijf van ze verwacht. Ook denken de meeste studenten dat ze door de stagemakelaar meer kansen hebben op een baan na de opleiding. Studenten van Startpunt Nieuw-West zijn iets minder eensgezind over deze aspecten, alhoewel ook bij hen de meerderheid overtuigd is van de meerwaarde van stagemakelaars.

Figuur 3.3 Door stagemakelaars komen studenten aan een goede stageplek

Door de stagemakelaar...



Bron: Enquête onder studenten, SEO Economisch Onderzoek (2021)

In het groepsgesprek met studenten die via Startpunt Nieuw-West in aanraking kwamen met stagemakelaars gaf een student aan dat hij met enige stress aanklopte bij de stagemakelaar, omdat hij geen stageplek kon vinden en daardoor twijfelde of hij de opleiding (op tijd) kon afmaken. Door de proactieve houding van de stagemakelaars kreeg de student direct meer vertrouwen op een goede afloop. Wat volgens een andere student helpt, is dat de stagemakelaar op zoek gaat naar stageplekken die in eerste instantie niet altijd voor de hand liggen. Ze hebben een ruimere blik.

Studenten roemen de tips die de stagemakelaars geven voor het schrijven van goede sollicitatiebrieven en een CV. De stagemakelaars gaven feedback op de eerdere sollicitatiebrieven, waardoor studenten naar eigen zeggen leerden waarom ze bij andere sollicitaties niet succesvol waren. Studenten kregen ook sollicitatietips in het algemeen, zoals het aanmaken van een LinkedIn-profiel.

Werkgevers

Werkgevers vinden het met name prettig dat ze iemand hebben om op terug te vallen indien er zaken zijn rond de stagiair die niet goed gaan. Zoals wanneer ze niet weten hoe ze moeten reageren als een student te laat komt, of als een student door angst niet goed op de receptie durft te werken. Samen met de stagemakelaar wordt dan gezocht naar een oplossing.

De betrokkenheid van de stagemakelaar na de plaatsing via korte lijntjes wordt door de werkgevers zeer gewaardeerd. Een werkgever uit Rotterdam geeft aan ook stagiairs te hebben gehad vanuit een regulier proces. *“Maar dan is het altijd heel moeilijk contact krijgen met docenten of mentoren.”* De korte lijntjes werden gemist, en dat is bij de stagemakelaar beter.

Ook al is niet elke stagiair volgens werkgevers een goede match en vallen er nog studenten uit tijdens de stage, toch geven werkgevers aan dat het prettig is dat stagemakelaars precies weten welk profiel een stagiair heeft. Daarmee wordt de kans op een succesvolle match verhoogd. Een werkgever noemt het organiseren van het voorwerk door de stagemakelaar belangrijk, bijvoorbeeld als het gaat om een VOG-check en vertrouwelijke informatie.

Een andere werkgever noemt dat er door tijdsdruk niet altijd tijd is om te investeren in de ontwikkeling van de stagiair, zeker niet als de stagiair extra begeleiding nodig heeft. Doordat de stagemakelaar een deel van de begeleiding oppakt, krijgen meer studenten een kans, zien werkgevers dat er veel potentie in de studenten zit en is er een gevarieerd werkaanbod waar stagiairs mee aan de slag kunnen.

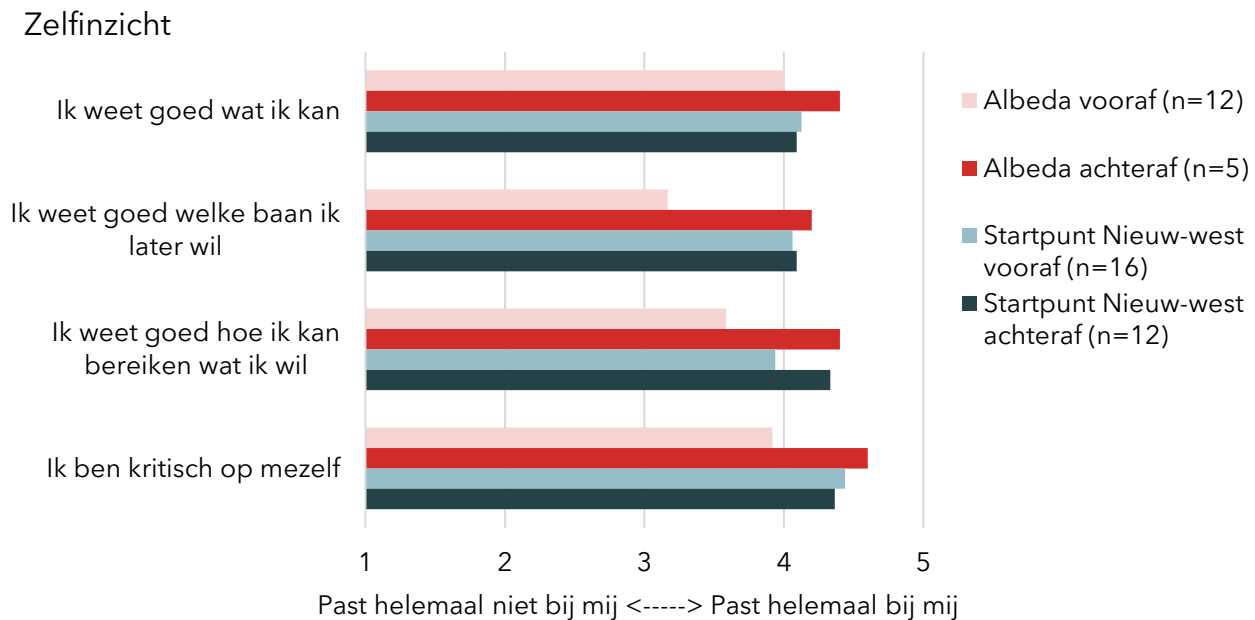
Ontwikkelingen in vaardigheden

Studenten is gevraagd voor twee momenten aan te geven in hoeverre bepaalde aspecten die belangrijk zijn ten aanzien van arbeidsmarktkansen bij hen aanwezig zijn. Het gaat om het moment bij het eerste contact met de stagemakelaar en het moment na afloop van de stage. Aanvankelijk was het plan om dezelfde groep studenten twee keer te bevragen, waardoor een ontwikkeling over dezelfde groep in beeld kon worden gebracht. Dat is slechts ten dele gelukt: drie studenten hebben de enquête 'Vooraf' en 'Achteraf' ingevuld en vijftien studenten vulden de enquête voor oud-deelnemers in, waarin in dezelfde vragenlijst gevraagd wordt naar de aanwezigheid van de aspecten op de twee momenten. Onderstaande figuren bevatten telkens een vergelijking van groepen studenten die onderling van elkaar verschillen. Ontwikkelingen moeten daarom voorzichtig worden geïnterpreteerd. Door de ontwikkeling in aspecten onderling met elkaar te vergelijken, ontstaat wel inzicht in de aspecten die door de stagemakelaar en de stage wel of niet ontwikkeld zijn. De aanname is dat ontwikkelingen het gevolg zijn van het volgen van de stage. Aangezien de stagemakelaar daar een belangrijke rol in heeft gespeeld en veel studenten wellicht geen stageplek zouden hebben zonder de stagemakelaar, zijn de ontwikkelingen voor een groot deel toe te schrijven aan de stagemakelaar.

Uit Figuur 3.4 volgt dat studenten van Albeda na de stage beter weten hoe ze kunnen bereiken wat ze willen. Het verschil is statistisch significant, ondanks de lage aantallen respondenten. Wat ook opvalt is dat het niveau van de uitgangspositie bij studenten van Albeda vaak lager is dan bij studenten van Startpunt Nieuw-West. Dit is te

verklaren doordat studenten van Albeda uit opleidingen van niveau 2 komen en studenten van Startpunt Nieuw-West overwegend uit opleidingen van niveau 4.

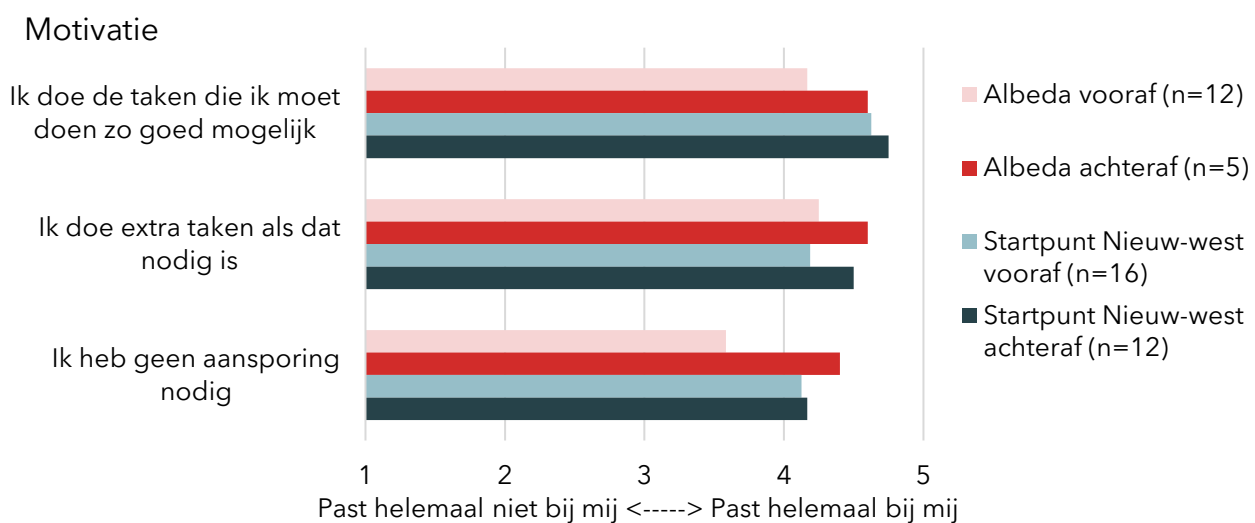
Figuur 3.4 Studenten van Albeda weten na de stage beter hoe ze kunnen bereiken wat ze willen



Bron: Enquête onder studenten, SEO Economisch Onderzoek (2021)

Met betrekking tot motivatie zijn er weinig veranderingen volgens de studenten zelf, zie Figuur 3.5.. Wel geven studenten van Albeda aan dat ze minder aansporing nodig hebben dan voorafgaand aan de stage. Het verschil is statistisch significant.

Figuur 3.5 Studenten Albeda hebben na de stage via de stagemakelaar minder aansporing nodig

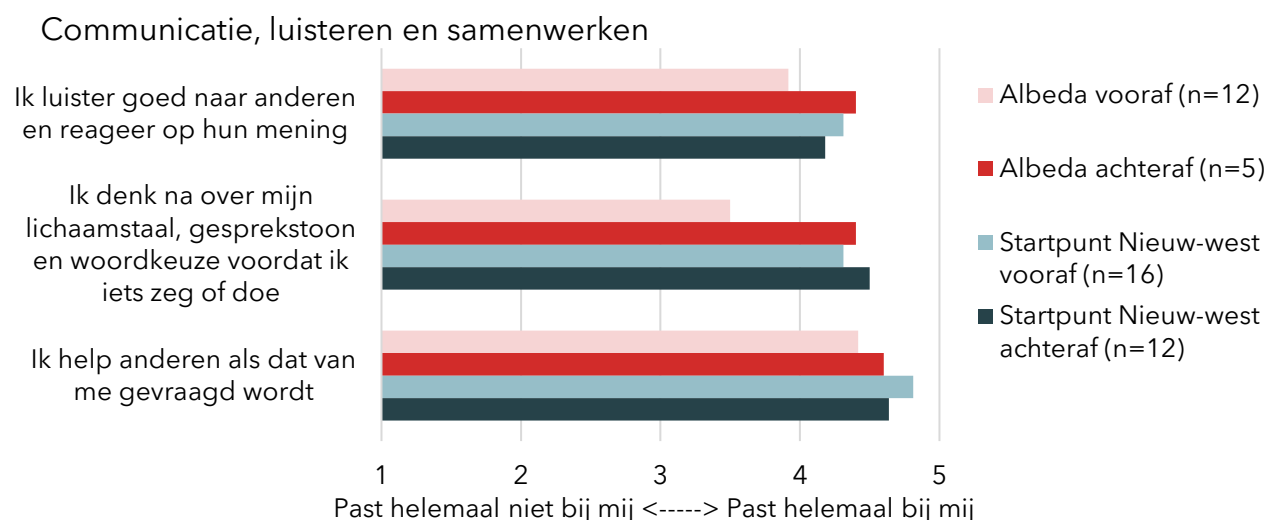


Bron: Enquête onder studenten, SEO Economisch Onderzoek (2021)

Met betrekking tot de stellingen die over 'zelfvertrouwen' en 'houding' voorgelegd zijn², zijn geen significante ontwikkelingen gevonden.

Figuur 3.6 laat zien dat er een verschil is in hoe studenten van Albeda denken over hun eigen lichaamstaal, gesprekstoon en woordkeuze voorafgaand aan de stage en hoe ze daarover denken ná de stage. De ontwikkeling is ook mogelijk omdat dit aspect in mindere mate aanwezig was bij de studenten vóór de stage.

Figuur 3.6 Studenten Albeda denken beter na over hun communicatie na de stage

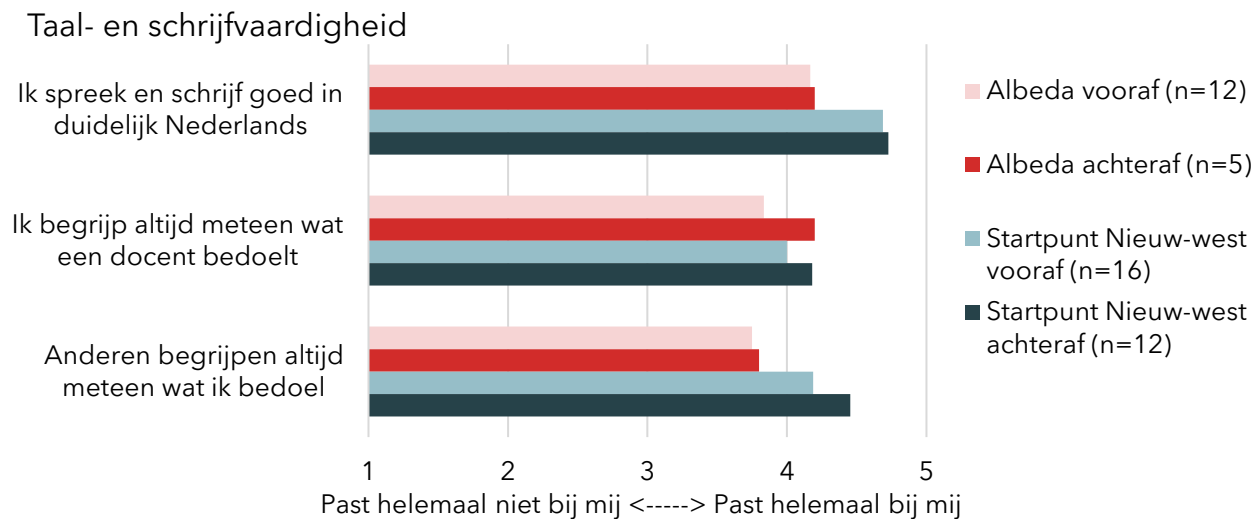


Bron: Enquête onder studenten, SEO Economisch Onderzoek (2021)

Studenten van Startpunt Nieuw-West vinden zichzelf vaardiger op het gebied van taal dan studenten van Albeda (Figuur 3.7). Waarschijnlijk komt dit doordat ze vaker een opleiding op een hoger mbo-niveau volgen. Studenten zijn naar eigen zeggen na de stage niet beter of slechter in taal- en schrijfvaardigheid dan voor de stage.

² De stellingen over zelfvertrouwen waren: 'Ik zeg wat ik wil of niet wil', 'Ik vraag hulp als ik dat nodig heb' en 'Ik reageer op kritiek door rustig te zeggen wat ik vind'. De stellingen over houding waren 'Ik houd me aan regels en afspraken (zoals op tijd komen)', 'Ik ga zorgvuldig om met de spullen van anderen die ik gebruik' en 'Ik kan zonder problemen overschakelen op andere taken als dat gevraagd wordt'.

Figuur 3.7 Verschil in hoe studenten Albeda en studenten Nieuw-West hun taalvaardigheid inschatten



Bron: Enquête onder studenten, SEO Economisch Onderzoek (2021)

4 Condities voor succes

Het profiel van de stagemakelaar, de vrijheid om maatwerk te kunnen bieden en de afstemming met omringende partijen zijn essentieel bij het goed kunnen (laten) functioneren van de stagemakelaar. Het installeren van een stagemakelaar vraagt om scherpe keuzes ten aanzien van de positionering, het type begeleiding en de strategie rond het werven van stageplekken.

Verschillende aspecten zijn essentieel voor het goed kunnen functioneren van een stagemakelaar. Dit hoofdstuk bespreekt de belangrijkste en benoemt een aantal afwegingen ten aanzien van de positionering van de stagemakelaar, inclusief de voor- en nadelen ervan.

4.1 Profiel van de stagemakelaar

Essentieel voor het goed functioneren van de stagemakelaar is hoe de persoon daar invulling aan geeft. Een aantal persoonlijke eigenschappen zijn daarin belangrijk. Bij Albeda is men blij dat de stagemakelaar een verleden heeft als jongerenwerker, waardoor hij goed in staat is om contact te maken met de jongeren. *“Door goed de student te volgen, krijg je een heel ander gesprek”*. De betrokkenen geven aan dat je hierdoor dichtbij de jongeren weet te komen, waardoor ze veel opmerkingen en kritiek van de stagemakelaar accepteren. Ook voor de stagemakelaars in Amsterdam is een ‘goede feeling’ hebben met de doelgroep essentieel.

De stagemakelaar moet daarnaast een uitstekend netwerker zijn. De stagemakelaars van Startpunt Nieuw-West sommen op wat daarvoor nodig is: *“Een combinatie van goed kunnen communiceren, praatgraag, verbinder en creatief.”* De stagemakelaar bij Albeda heeft veel contacten (niet alleen met bedrijven), waardoor hij de wijk en de omgeving van de student goed kent. Regelmatig wordt die kennis ingezet: *“Ik ken je vader en ik maak met hem de afspraak dat hij als extra wekker dient gedurende je stage.”*

Ten slotte is volgens stagemakelaars in Amsterdam belangrijk dat de stagemakelaar een goede beheersing van de Nederlandse taal moet hebben, en dit over moet kunnen brengen op studenten. Dit is belangrijk ten aanzien van sollicitatiebrieven en CV's.

4.2 Flexibiliteit en vrijheid

Hoe succesvol een stagemakelaar opereert, is ook afhankelijk van hoe de functie zich verhoudt tot partijen eromheen. Bij Albeda wordt genoemd dat flexibiliteit bij elke partij essentieel is voor het welslagen van een stagemakelaar. Een school zelf moet de stagemakelaar de ruimte geven om de individuele gevallen aan te kunnen vliegen zodat het meeste uit de student gehaald kan worden. De stagemakelaar zelf moet flexibel zijn in de ondersteuning, om de student op de meest willekeurige momenten te kunnen ondersteunen. Maar ook de werkgevers moeten flexibel zijn en hun deuren open durven zetten voor de stagemakelaar zodat deze de student optimaal kan begeleiden gedurende de stageperiode. Bij Albeda vindt men het belangrijk dat de stagemakelaar een volwaardige positie krijgt binnen het team, maar niet onnodig veel ballast heeft met vergaderingen et cetera.

Hoewel de aanpak bij Startpunt Nieuw-West iets meer gestandaardiseerd is, moeten de stagemakelaars daar ook de ruimte kunnen krijgen om maatwerk te bieden. De ene student is na vijf contactmomenten geholpen, terwijl de begeleiding van andere studenten meer tijd vergt.

4.3 Afstemming met het onderwijs en werkgevers

Om studenten zo goed mogelijk te kunnen bijstaan, is nodig dat de stagemakelaar goed op de hoogte is van de persoonlijke situatie en de hulpvraag van de student. Bij Albeda is dit vanzelfsprekender dan bij Startpunt Nieuw-West, aangezien de stagemakelaar onderdeel uitmaakt van het team en daarmee in nauw contact staat met mentoren en docenten. Bij Startpunt Nieuw-West was dit gedurende een periode minder goed geregeld, waardoor niet altijd duidelijk was welke inspanningen een student had geleverd om een stageplek te vinden. Door goede afstemming met het onderwijs worden de studenten geholpen die daar het meest baat bij hebben (met andere woorden, die zonder de stagemakelaar niet aan een stageplek gekomen zouden zijn). Dat kan ook op het moment dat stagemakelaars bekender zijn bij alle BPV-coördinatoren. De wens bij stagemakelaars van Startpunt Nieuw-West is om ook af te kunnen stemmen met het management van mbo-instellingen. Tot nu toe gebeurt dat alleen nog met docenten en BPV-coördinatoren.

Aan de andere kant is het belangrijk dat werkgevers goed op de hoogte zijn welke stagiair bij hen voor een stage komt. Werkgevers geven in de groepsinterviews aan dat het heel prettig is om van tevoren te horen wat voor type student er komt en wat zijn of haar achtergrond is en of er eventuele problemen spelen. Daardoor kunnen ze de ondersteuning op de student aanpassen. Een werkgever die in contact staat met Albeda: *“Bij niveau-4-studenten is er ook vaak wat aan de hand, maar van hen hoor je van tevoren niet wat er speelt. Bij niveau-2-studenten die binnenkomen via de stagemakelaar ben je goed op de hoogte.”* Het snel schakelen met werkgevers is daarom ook essentieel voor succes.

4.4 Afwegingen

Stagemakelaar dichtbij onderwijs of verderaf

De positionering van de stagemakelaar zorgt voor een verschillende invulling van de taken die de stagemakelaar uitvoert. In de praktijk zijn nu twee varianten bekend: de stagemakelaar als onderdeel van de mbo-instelling (Albeda) of de stagemakelaar als onderdeel van een externe partij die losstaat van het onderwijs (Startpunt Nieuw-West). Beide varianten hebben hun voor- en nadelen.

Het voordeel van de stagemakelaar als onderdeel van de mbo-instelling is dat de student goed in beeld is. Door te schakelen met de mentoren en docenten is sneller duidelijk welke studenten extra ondersteuning nodig hebben. De student klopt daardoor niet te laat aan bij de stagemakelaar, maar is op tijd geholpen. Door het betere zicht op de kandidaten kan men ook kritischer zijn op wie de hulp écht nodig heeft, en wie minder. Een aandachtspunt bij de stagemakelaar binnen de mbo-instelling is de positionering: de stagemakelaar moet echt een verlengstuk zijn en ondersteuning van het docententeam. *“Voorkomen moet worden dat de stagemakelaar gezien wordt als een laatste redmiddel of straf voor de studenten.”*

Het nadeel van de stagemakelaar binnen de mbo-instelling is ook direct het voordeel van de stagemakelaar die wat verderaf staat: studenten hebben soms behoefte aan een andere partij dan de school, bijvoorbeeld als ze in de clinch liggen met school. Ze ervaren het Startpunt Nieuw-West echt als een andere omgeving en de onbevangen

blik helpt ze in de zoektocht naar een stage. Sommige studenten die aankloppen bij de stagemakelaars van Startpunt Nieuw-West geven aan dat ze door school niet serieus worden genomen. Ook werkgevers lijken anders naar de gemeente te kijken dan naar onderwijsinstellingen, als hen gevraagd wordt een stageplek aan te bieden. Hierdoor zijn zij mogelijk eerder geneigd om een stagiair aan te nemen.

Begeleiding gedurende gehele stageperiode of alleen aan voorkant

Bij Albeda biedt de stagemakelaar intensieve begeleiding, die niet ophoudt als de student geplaatst is. Ook gedurende de stageperiode biedt de stagemakelaar maatwerkbegeleiding, om ervoor te zorgen dat de student de stageperiode ook afmaakt. Deze intensieve begeleiding zorgt ervoor dat de stagemakelaar maar een beperkt aantal studenten tegelijkertijd kan ondersteunen. Bij Startpunt Nieuw-West hebben ze een andere benadering: ze bemiddelen naar een stageplek en hebben daarna weinig zicht meer op het verloop van de stageperiode. Op die manier zijn ze in staat om meer studenten per jaar te helpen. De stagemakelaars geven in het interview ook aan dat ze liever een groot bereik hebben dan een intensievere begeleiding van een kleinere groep. Er zijn volgens hen heel veel studenten die de stagemakelaar nodig hebben. Bij Albeda wordt de intensieve begeleiding bij een wat beperktere groep zeer gewaardeerd, zo wordt bijgedragen dat deze jongeren niet zullen uitvallen uit de opleiding.

Beide aanpakken hebben voordelen en zoals bij Albeda wordt verwoord: *“Ideaal zou zijn een combinatie van de aanpakken van Amsterdam en Rotterdam: maatwerk voor degenen die het nodig hebben, maar ook laagdrempelige hulp voor studenten die alleen een zetje in de rug nodig hebben.”*

Investeren in intensieve relatie of richten op de massa

In het onderzoek kwamen verschillen naar voren in de manier waarop bedrijven benaderd worden voor stageplekken. Bij Startpunt Nieuw-West kenmerkt de strategie zich als ‘schieten met hagel’. Via onder andere appjes, mailverkeer, LinkedInberichten en vacaturewebsites worden bedrijven benaderd voor stageplekken. Het eigen netwerk wordt zo steeds meer uitgebreid. Per zoektocht naar een stageplek worden ongeveer acht bedrijven benaderd. Soms moet de erkenning als leerbedrijf dan nog geregeld worden.

Bij Albeda wordt meer ingezet op het onderhouden van goede relaties met een selectieve groep van bedrijven, om op die manier meer stageplekken vrij te krijgen. Dat lukt vrij goed. Het vergt van de stagemakelaar dat er voortdurend contact wordt onderhouden. Op het moment dat het contact minder wordt, zijn bedrijven ook minder geneigd om stageplekken aan te bieden.

Beide aanpakken blijken in de praktijk te kunnen werken. Bij beide aanpakken leidt het ook tot een divers, heteroog stagebedrijvenbestand. Deze bedrijven worden als stagebedrijven erkend en in het bestand van Stagemarkt.nl opgenomen. Sommige bedrijven hebben een groot hart voor de ‘moeilijkere’ gevallen. Eén van de bedrijven noemt dat “een stukje verantwoordelijkheid nemen”. Sommige ondernemers zijn als jongere zelf ook in de situatie geweest als waar de studenten in zitten. Andere bedrijven zoeken echt iemand die direct toegevoegde waarde heeft binnen het bedrijf en zijn daar selectiever in. Kleine bedrijven zijn over het algemeen wat selectiever en willen liever geen ‘moeilijke gevallen’.

4.5 Uitdagingen

Gedurende het onderzoek is een aantal uitdagingen aan het licht gekomen, die een risico vormen voor het goed kunnen functioneren van een stagemakelaar. De belangrijkste twee worden hier toegelicht.

Caseload

Zowel bij Albeda als bij Startpunt Nieuw-West zijn er genoeg studenten die graag hulp willen van de stagemakelaar. Het is voor de stagemakelaars een uitdaging om selectief te zijn in de studenten die ze ondersteuning bieden. Een Rotterdamse werkgever laat weten dat op elk mbo-niveau wel behoefte is aan een stagemakelaar. Wel is het zo dat de hulpvraag bij lagere niveaus het grootst is, en dat de kwaliteiten van de stagemakelaar bij die groep het beste tot hun recht komen.

Bij Albeda bepalen de mentor en BPV-coördinator in samenspraak met de stagemakelaar wie er in aanmerking komt voor extra begeleiding door de stagemakelaar. De stagemakelaar wil de studenten eerst uitdagen om te laten zien dat ze zelf genoeg hebben gedaan om een stage te krijgen. Als het echt niet lukt, dan krijgen ze hulp van de stagemakelaar. Bij Albeda zien ze het aantal studenten dat ondersteuning nodig heeft als een risico voor de kwaliteit van de begeleiding: *“We willen graag kwaliteit kunnen blijven leveren die de stagemakelaar biedt. En dan moeten niet te veel studenten er een beroep op doen. Anders houd je geen tijd over voor de goede relatie met bedrijven, die zo waardevol is.”* Bij Albeda leeft ook de wens dat de stagemakelaar goed inzetbaar kan zijn op de opleidingen van niveau 2 binnen het ROC die niet aan het project deelnemen.

Ook bij Startpunt Nieuw-West worstelt men regelmatig met de hoeveelheid studenten die aanklopt. Er zijn nu 2 keer 32 uur beschikbaar. Dat kan volgens de stagemakelaars al beter ingezet worden op het moment dat er administratieve ondersteuning is. De wens is dat er meer capaciteit bijkomt, zodat meer jongeren geholpen kunnen worden.

Afstemming met partijen

De stagemakelaars bij Startpunt Nieuw-West merken dat de afstemming tussen partijen soms nog tekortschiet. Afstemming en nieuwe contacten met het onderwijs en het bedrijfsleven kunnen altijd beter. Daarnaast zijn er volgens de stagemakelaar talloze initiatieven en projecten in de regio Amsterdam om mbo'ers aan het werk te helpen. Er ontbreekt echter een overzicht, waardoor niemand van elkaars bestaan weet. Afstemming tussen deze partijen kan ook helpen.



“De wetenschap dat
het goed is.”

SEO Economisch Onderzoek doet onafhankelijk toegepast onderzoek in opdracht van overheid en bedrijfsleven. Ons onderzoek helpt onze opdrachtgevers bij het nemen van beslissingen. SEO Economisch Onderzoek is gelieerd aan de Universiteit van Amsterdam. Dat geeft ons zicht op de nieuwste wetenschappelijke methoden. We hebben geen winstoogmerk en investeren continu in het intellectueel kapitaal van de medewerkers via promotietrajecten, het uitbrengen van wetenschappelijke publicaties, kennisnetwerken en congresbezoek.

SEO-rapport 2021-62
ISBN 978-90-5220-135-1

Informatie & Disclaimer

SEO Economisch Onderzoek heeft op de verkregen informatie en data geen onderzoek uitgevoerd dat het karkater draagt van een accountantscontrole of due diligence. SEO is niet verantwoordelijk voor fouten of omissies in de verkregen informatie en data.

Copyright © 2021 SEO Amsterdam. Alles rechten voorbehouden. Het is geoorloofd gegevens uit dit rapport te gebruiken in artikelen, onderzoeken en collegesyllabi, mits daarbij de bron duidelijk en nauwkeurig wordt vermeld. Gegevens uit dit rapport mogen niet voor commerciële doeleinden gebruikt worden zonder voorafgaande toestemming van de auteur(s). Toestemming kan worden verkregen via secretariaat@seo.nl.