

3 businessmodel scenario's PPS entree-onderwijs

Thomas Boekhoud & Matthijs Bobeldijk
30 november 2016

Entree onderwijs & regionaal investeringsfonds

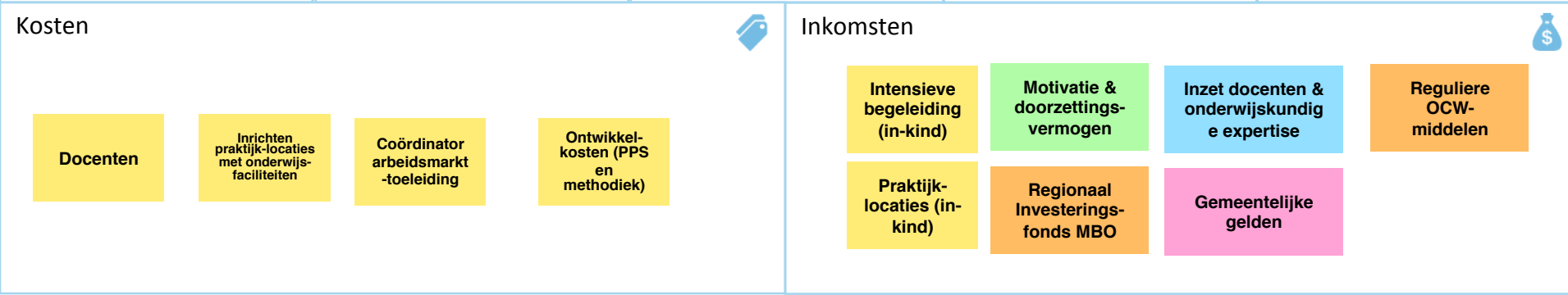
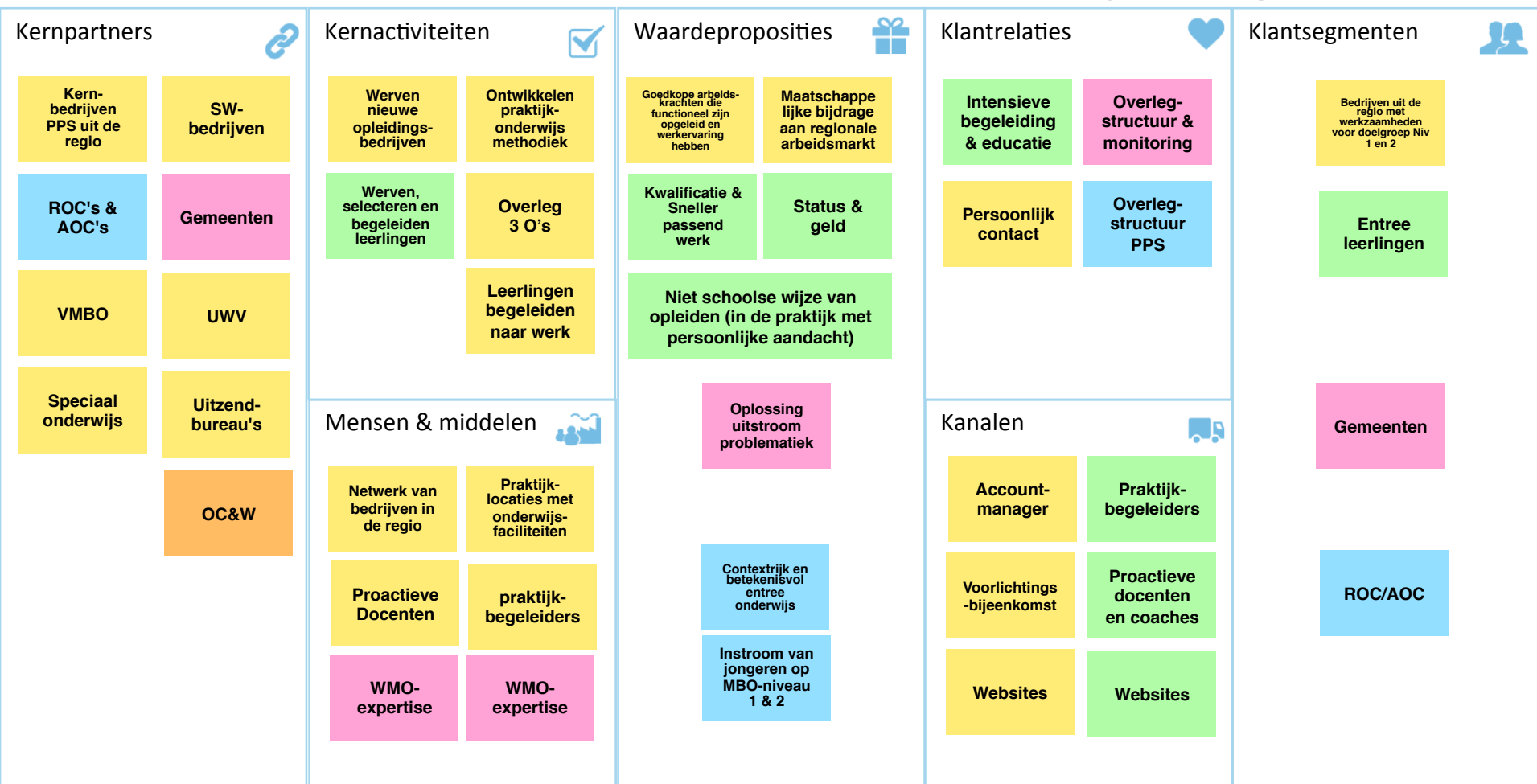
- Het MBO-onderwijs is in de huidige vorm niet voor alle jongeren geschikt; kennis en vaardigheden worden met name in een schoolse omgeving aangeleerd.
- Met name voor kwetsbare jongeren heeft dit grote gevolgen; er is hierdoor sprake van een hogere schooluitval. Ook de toeleiding van deze groep jongeren naar de arbeidsmarkt blijft achter. Er is een andere werkwijze nodig om deze groep jongeren te kwalificeren en naar de arbeidsmarkt te begeleiden.
- Bij de herziening van de regeling van het Regionaal Investeringsfonds (2015) doet minister Bussemaker een oproep om het fonds ook in te zetten om kwetsbare jongeren van entreeopleiding naar arbeidsmarkt te begeleiden. Via een PPS-constructie zouden gemeenten, bedrijven en scholen een betere samenwerking rondom deze doelgroep kunnen realiseren.
- Het creëren van publiek-private samenwerkingsverbanden rondom entree-onderwijs blijkt in de praktijk complex, maar mogelijk. Ook blijken er in de opzet van de samenwerking verschillen ten opzichten van andere samenwerkingsverbanden.
- Op de volgende slide is een algemeen businessmodel scenario uitgewerkt voor een samenwerkingsverband rondom entree-onderwijs.

Algemeen businessmodel scenario

PPS entree-onderwijs

- Ter herinnering: *“Een businessmodel beschrijft de grondgedachte van hoe een organisatie waarde levert, creëert en behoudt.”* (2009, Osterwalder)
- Ook een samenwerkingsverband heeft een businessmodel.
- In het werkboek ‘Publiek-private business modellen in NL beroepsonderwijs’ schetsten wij eerder al tien veel voorkomende businessmodelscenario’s van samenwerkingsverbanden aan de hand van het Business Model Canvas.
- Het Business Model Canvas is een bedrijfskundig model waarin in negen bouwstenen een businessmodel visueel gemaakt kan worden.
- Op de volgende pagina werken wij een elfde scenario uit; het businessmodelscenario van een PPS rondom entree onderwijs.

BM scenario PPS rondom entree-onderwijs - Algemeen



Businessmodel scenario PPS entree onderwijs - toelichting

Klantsegmenten: een andere blik op vraagsturing gewenst

- Samenwerkingsverbanden in het beroepsonderwijs zijn erop gericht om de aansluiting tussen onderwijs en arbeidsmarkt *vraag gestuurd* te verbeteren. Alleen als er echt sprake is van een acute en relevante vraag vanuit het bedrijfsleven is er een bestaansrecht voor het samenwerkingsverband.
- In het businessmodel scenario van een PPS rondom entree-onderwijs ligt het uitgangspunt van *vraagsturing* iets genuanceerder dan bij de andere scenario's. Niet het lokale bedrijfsleven, maar lokale overheden staan voor een uitdaging; *hoe zorgen wij er in onze regio voor dat kwetsbare jongeren zich kwalificeren zodat zij een plek op de regionale arbeidsmarkt kunnen verwerven?*
- Ook AOC's en ROC's hebben de maatschappelijke verantwoordelijkheid om ook deze groep jongeren te kwalificeren en voor te bereiden op de arbeidsmarkt.
- In dit businessmodelscenario is de grootste uitdaging van de samenwerkingspartners om (regionale) bedrijfspartners te vinden die bereid zijn en kansen zien om vanuit het samenwerkingsverband deze groep kwetsbare jongeren in hun bedrijf op te leiden.
- Voor de leerling is de belangrijkste waardepropositie niet alleen de kans op een baan, maar ook een andere manier van leren die beter bij hem/haar past.

Businessmodel scenario PPS entree onderwijs - toelichting

Kernactiviteiten, mensen & middelen, kernpartners

Op hoofdlijnen kent het samenwerkingsverband vier verschillende activiteiten:

1. Werven, selecteren en begeleiden van leerlingen
2. Werven van en contact onderhouden met werk-leerbedrijven
3. Vormgeven en onderhouden van passende onderwijsvormen en de PPS infrastructuur
4. Begeleiden van de leerlingen naar een baan

Deze activiteiten zijn divers, uitdagend en vragen om zeer specifieke expertisegebieden op het gebied van onder andere voorlichting, begeleiding, onderwijsontwikkeling, accountmanagement en werving & selectie. Bij de selectie van kernpartners is het van belang om ervoor te zorgen dat de juiste mensen in middelen in huis gehaald worden om het samenwerkingsverband goed te kunnen laten functioneren.

Businessmodel scenario PPS entree onderwijs - toelichting

Kosten, inkomsten & verduurzamen

- Om tot een *verduurzaming* van de samenwerking te komen is het van belang dat er een juiste balans is tussen de inbreng van de partners en de toegevoegde waarde die het samenwerkingsverband hen biedt.
- Voor de exploitatie van de samenwerking is het van belang dat de personele inzet door de verschillende partners zoveel mogelijk zelf gedekt kan worden vanuit het eigen businessmodel.
- De investering in het samenwerkingsverband zal met name bestaan uit het ontwikkelen van nieuwe methodieken, het creëren van de samenwerkingsinfrastructuur en het vergroten van het bedrijvennetwerk.
- Voor de verduurzaming van het samenwerkingsverband is het cruciaal dat er proactief gesprekken gevoerd blijven worden met werkgevers in de regio.

3 businessmodel scenario's

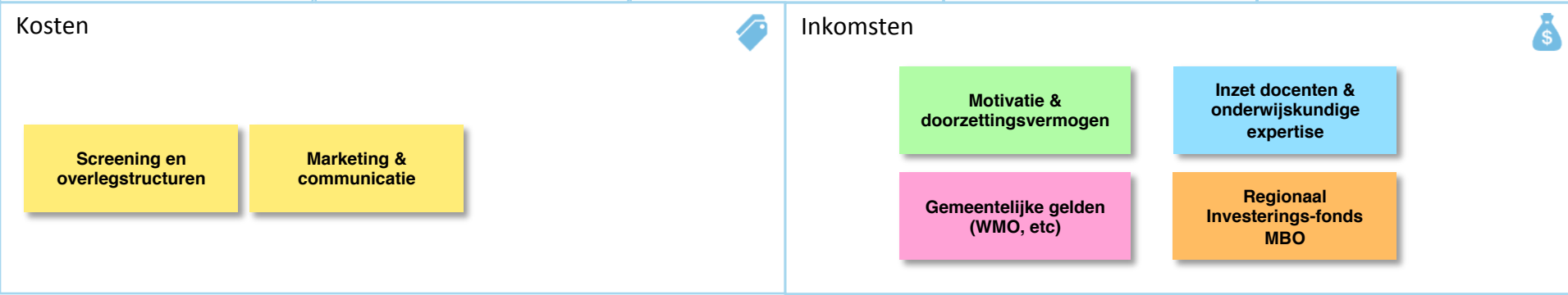
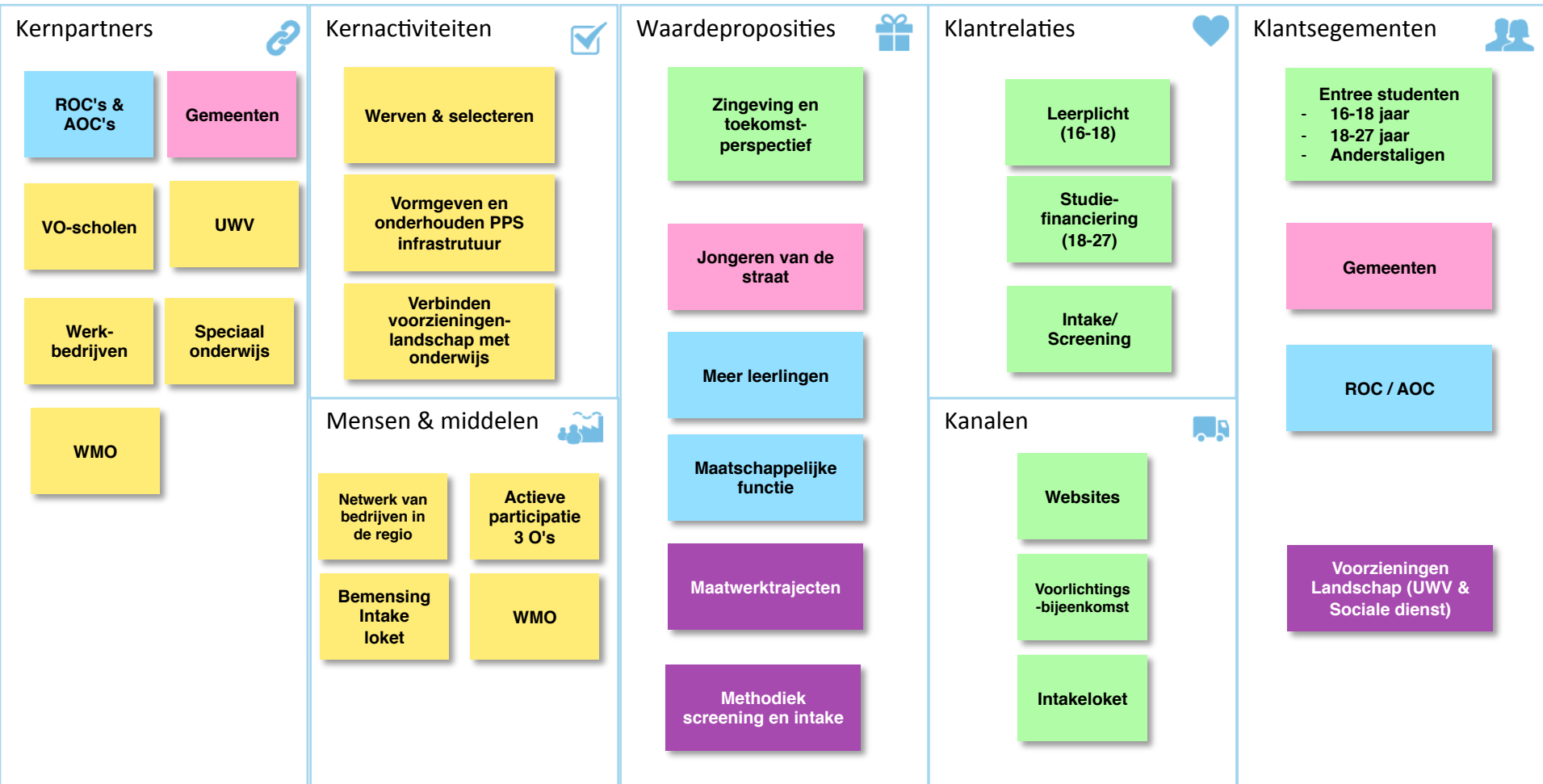
- Uit het algemene businessmodel scenario komt naar voren dat de PPS rondom entree-onderwijs 3 cruciale functies heeft:
 1. Toeleden van leerlingen naar het entree-onderwijs
 2. Exploitatie van de werk-leerplaatsen
 3. Uitstroom van de jongeren naar niveau 2 of een passende baan
- Voor deze 3 functies zijn in dit document nog eens 3 achterliggende businessmodelscenario's uitgewerkt.
- Per scenario verschillen met name de samenwerkingspartners.

Businessmodel scenario

Toeleder



Business Model Canvas PPS Entree onderwijs - Toeleider



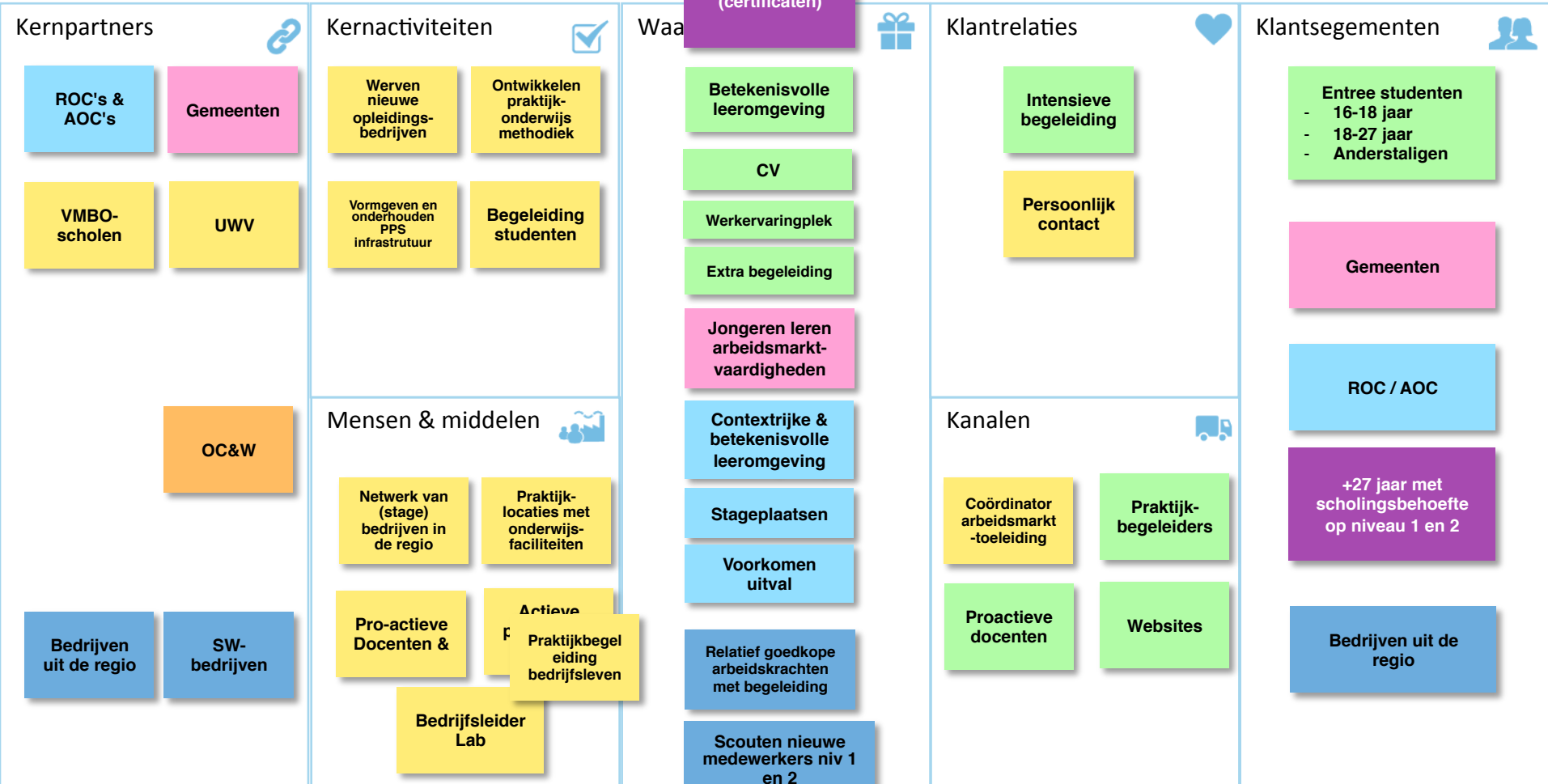
Businessmodel scenario

Entree-lab



Business Model Canvas PPS **derwijs – Participatielab**

Scholing (certificaten)

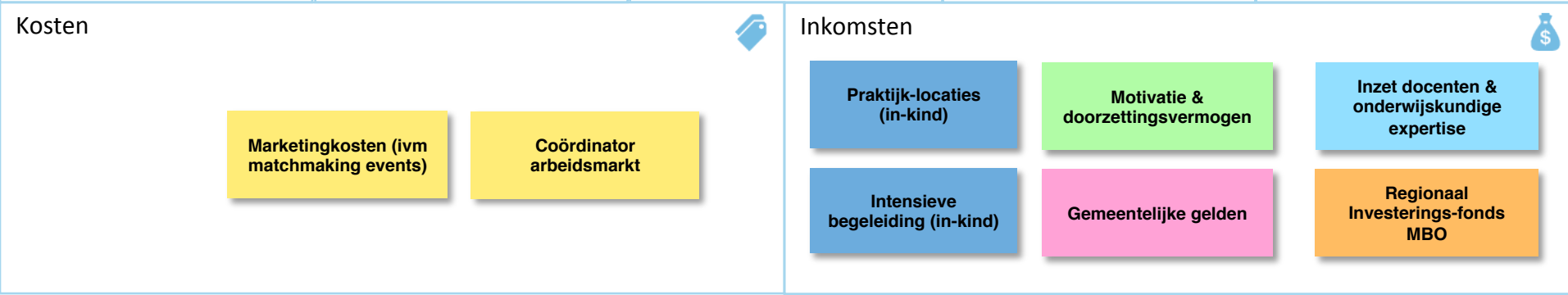
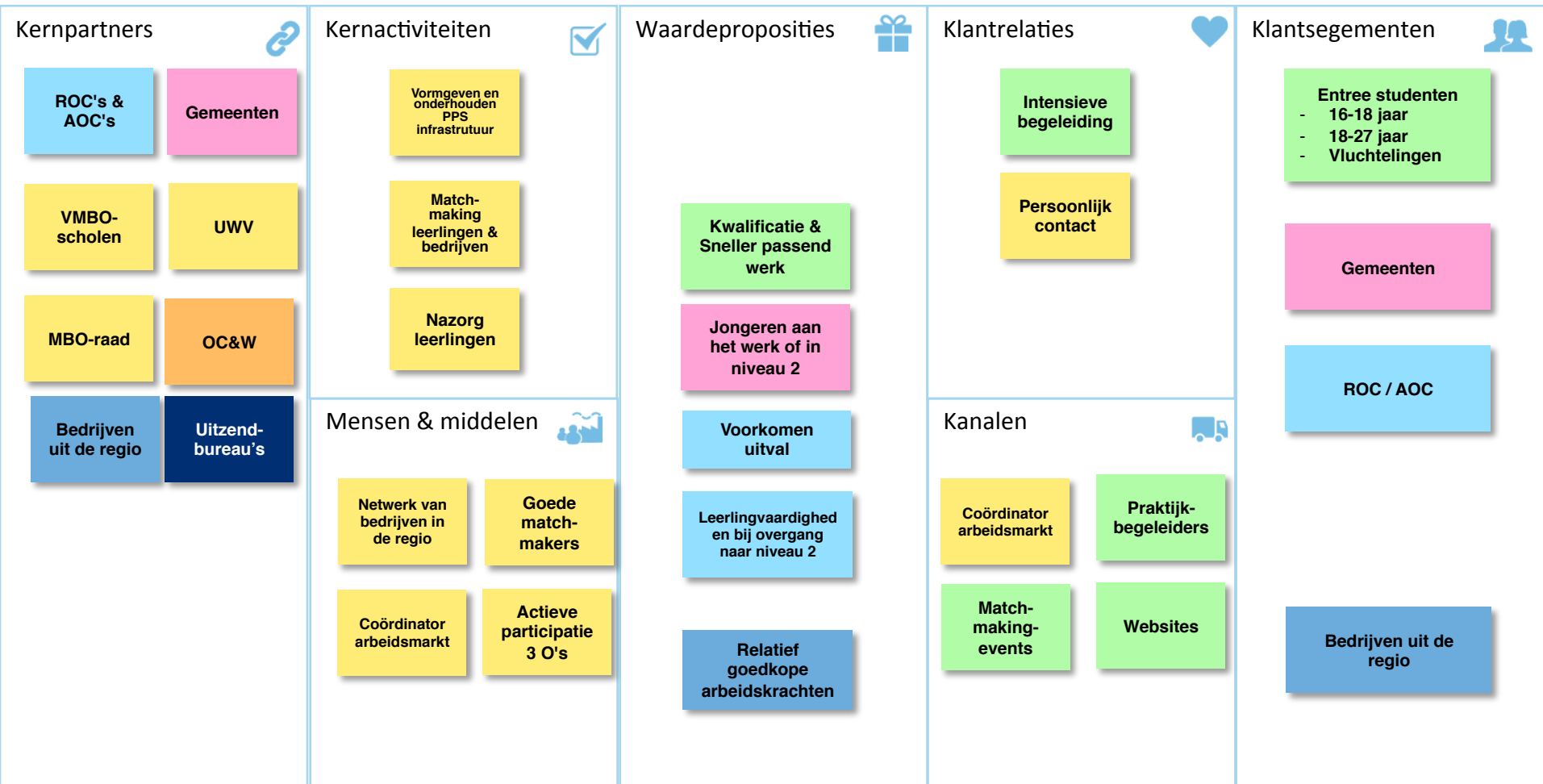


Businessmodel scenario

Uitstroom makelaar



Business Model Canvas PPS Entree onderwijs – Uitstroom makelaar





REGIONAAL INVESTERINGSFONDS MBO

SUCCESSVOLLE SAMENWERKING ONDERWIJS-BEDRIJFSLEVEN
