

ROC Nijmegen

ONDERZOEKSRAPPORT

De inzet van de stagemakelaars bij ROC Nijmegen en Yuverta in het schooljaar '23/'24



Geschreven door: Sevde Yurt
Datum: 6-11-2024

Samenvatting

Inleiding: Binnen ROC Nijmegen (ROCN) en Yuverta mbo Nijmegen zijn sinds het cohort 2022/2023 stagemakelaars ingezet. Zij ondersteunen studenten die moeite hebben bij het vinden en behouden van een stage. Met eenzelfde doelstelling hebben de twee instellingen een verschil in aanpak en studentpopulatie. Bij Yuverta zet de stagemakelaar zich in binnen meerdere opleidingen. Er wordt voornamelijk ingezet op de bemiddeling tussen stageplekken en studenten met diagnoses, internaliserende en/of thuisproblematiek. De studenten worden aangemeld door de slb'er. Bij ROCN zijn de stagemakelaars binnen één opleiding klassikaal ingezet om te bemiddelen naar stageplekken en intensief te begeleiden tijdens de stage. Daarbij bieden ze extra ondersteuning aan studenten die te maken hebben met (thuis)problematiek, taalachterstand en/of bi-cultureel zijn. Als vervolg op het tussenrapport wordt met dit onderzoek gefocust op het schooljaar '23/'24.

Doelstelling: Met dit onderzoek is geëvalueerd in hoeverre studenten, docenten en stagebegeleiders meerwaarde ervaren in de inzet van een stagemakelaar bij de begeleiding rondom de stage.

Methode: Alle drie de stakeholders hebben vragenlijsten ingevuld. Met studenten zijn ook interviews gehouden. Met de stagemakelaars zijn maandelijks gezamenlijke gesprekken gehouden om de voortgang en hun ervaringen te bespreken.

Resultaten: Studenten, docenten en stagebegeleiders zijn tevreden over de inzet van de stagemakelaar. De betrokkenheid en bereikbaarheid van de stagemakelaar maakte één op één aandacht en warm contact mogelijk, wat ervaren werd als een toevoeging op de reguliere begeleiding. Voor studenten die moeite hadden bij hun zoektocht naar een stage, heeft dit hen rust en steun geboden. De ervaring was dat de student (eerder) geplaatst werd op een passende stageplek en dat er minder uitval was tijdens stage. De stagemakelaars hadden ook een positieve invloed op de motivatie en vaardigheden van studenten. Door het warme contact raakten studenten gemotiveerd en hielden ze het vol op stage en durfden stagebedrijven het eerder aan met de (zorg)student.

Conclusies: Uit dit onderzoek blijkt dat studenten, docenten en bedrijven de inzet van een stagemakelaar van meerwaarde vinden en dit in de toekomst ook wensen. Zij hebben de ervaring dat stagemakelaars een positieve invloed hebben op studiesucces en gelijke kansen.



Inhoud

1 INLEIDING

1.1 Aanleiding	4
1.2 Inzet stagemakelaar	4
1.3 Doelstelling	5

2 METHODE

2.1 Yuverta	6
2.2 ROC Nijmegen	6

3 RESULTATEN

3.1 Tevredenheid	7
3.2 Effect begeleiding	9
3.3 Ervaring stagemakelaars	13

4 CONCLUSIE

5 DISCUSSIE

1 Inleiding

1.1 Aanleiding

Sommige groepen mbo-studenten hebben minder kans op een positieve sollicitatie en het succesvol afronden van hun stage. Met name studenten met een niet-westerse achtergrond, met een beperkt zakelijk en sociaal netwerk, met internaliserende problemen en studenten die minder belastbaar zijn of bepaalde sociale vaardigheden missen. Dit kan resulteren in een negatieve ervaring, studieoverganging of zelfs het besluit om voortijdig te stoppen met een opleiding. Al met al ongewenste situaties in een periode van grote krapte op de arbeidsmarkt. Een succesvolle stage is een belangrijke voorspeller om een plek op de arbeidsmarkt te vinden en te behouden.

1.2 Inzet stagemakelaar

Uit eerdere ervaringen in Amsterdam en Rotterdam blijkt dat een stagemakelaar kan bijdragen aan gelijke kansen en het vergroten van studiesucces¹. Een stagemakelaar ondersteunt studenten die problemen ondervinden bij het vinden en succesvol doorlopen van een passende stage. Het gaat om studenten die meer nodig hebben dan reguliere LOB-activiteiten (loopbaanoriëntatie en -begeleiding) en trajecten van stagecoördinatie en -begeleiding. Het doel van de interventie, de inzet van een stagemakelaar, is om studenten efficiënter en effectiever te ondersteunen bij het vinden en behouden van een stageplaats. De interventie is in cohort 2022/2023 van start gegaan binnen de opleiding Assistant Business Services (ABS) van ROC Nijmegen (ROCN) en de opleidingsrichting Dier van Yuverta. Beide opleidingen ervaren stageproblematiek. Uit de nulmeting van dit onderzoek (oktober 2023) bleek dat er bij desbetreffende onderwijsteams een dringende noodzaak was om te investeren in persoonlijke ondersteuning van studenten bij het vinden van een geschikte stageplek en het uitbreiden of onderhouden van de lijntjes met het werkveld. Stagediscriminatie op verschillende gronden werd ook ervaren. De teams verwachtten dat de inzet van een stagemakelaar zou helpen².

Tabel 1. Stageproblematiek per instelling volgens de onderwijsteams (0-meting)

Yuverta	ROCN
<p><i>Dieropleidingen en opleiding Paraveterinair (N2/3/4)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Studenten: diagnosestelling, internaliserende en/of thuisproblematiek • Voldoende leerbedrijven, maar signalen van stagediscriminatie • Gebrek aan tijd, middelen en expertise bij het begeleiden van deze studenten 	<p><i>1-jarige BOL-opleiding ABS van niveau 2</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Studenten: bi-cultureel, taalachterstand en/of kampen met (thuis)problematiek • Gebrek aan leerbedrijven en signalen van stagediscriminatie • Gebrek aan tijd en expertise bij het voorbereiden en begeleiden van deze studenten

¹ De stagemakelaar (seo.nl).

² Voortgangsrapportage onderzoek Stagemakelaar Nijmegen

De concrete inzet van de stagemakelaars (twee bij ROCN en één bij Yuverta) verschilt per onderwijsinstelling. De stagemakelaar van Yuverta is betrokken binnen één afdeling met diverse opleidingen en niveaus. Door de grote omvang begeleidt deze stagemakelaar enkel de studenten die worden doorgezet door de slb'er en heeft hierdoor gedurende het hele schooljaar een doorstroom van studenten. De stagemakelaars van ROCN zijn enkel betrokken bij één opleiding (niveau 2) en werken richting één stageperiode. Zij zijn klassikaal ingezet en kunnen alle studenten laagdrempelig helpen. Zo hebben zij voorbereidingslessen gegeven aan de studenten, die zij mede hebben ontwikkeld. Hierdoor konden ze a) alle studenten beter voorbereiden op stage en b) de studenten die extra aandacht behoeven vroegtijdig signaleren en extra begeleiding bieden. De (zorg)studenten waar de stagemakelaars mee te maken hebben verschillen ook tussen de instellingen (Tabel 1).

1.3 Doelstelling

In een eerder tussenrapport is de startsituatie binnen de opleidingen verkend en is onderzocht wat de verwachtingen en succesfactoren zijn voor de inzet van een stagemakelaar³. Als vervolg beschrijft dit rapport de bevindingen van het onderzoek naar het effect van de inzet van een stagemakelaar op de stagebegeleiding binnen de opleiding ABS van ROCN en de afdeling Dier van Yuverta in het schooljaar '23/'24.

De onderzoeksvraag luidt als volgt: *In hoeverre ervaren studenten, docenten en stagebegeleiders meerwaarde in de inzet van een stagemakelaar bij de begeleiding rondom de stage?*

³ Voortgangsrapportage onderzoek Stagemakelaar Nijmegen

2 Methode

Bij zowel ROCN als Yuverta hebben studenten, docenten en leerbedrijven een vragenlijst ingevuld om te achterhalen in hoeverre zij meerwaarde hebben ervaren in de betrokkenheid van de stagemakelaar. Met studenten zijn daarna ook interviews gehouden om hun ervaringen uit te diepen. In de vragenlijst voor docenten en leerbedrijven was er veel ruimte voor toelichting. Door de vele reacties hierop zijn er geen interviews meer gehouden met deze twee stakeholders. Daarnaast zijn er maandelijks vinger-aan-de-polsgesprekken gehouden met de stagemakelaars om de voortgang te bespreken en inzicht te krijgen in hun activiteiten en ervaringen.

2.1 Yuverta

De vragenlijst is naar alle begeleide studenten verstuurd waar nog contact mee is (30 van de 42 studenten). De studenten die al zijn afgestudeerd of gestopt met de opleiding zijn hierdoor niet meegenomen. Van de 30 benaderde studenten heeft 80 procent de vragenlijst ingevuld (Tabel 2). Vier studenten hebben hun ervaring in een interview verder toegelicht. De vragenlijst is alleen verstuurd naar docenten en bedrijven waar intensief mee is samengewerkt zodat ze de inzet van de stagemakelaar betrouwbaar konden beoordelen (zie respons Tabel 2).

2.2 ROC Nijmegen

De stagemakelaars van ROCN zijn in de voorbereidingslessen betrokken geweest bij alle vijf de klassen. Dit omhelst ongeveer 110 studenten. De meeste studenten herkennen hierdoor het verschil tussen de stagemakelaar en een docent niet, waardoor ervoor is gekozen om alleen de studenten te bevragen die buiten de voorbereidingslessen ook intensief zijn begeleid. Diezelfde aanpak is ook gekozen voor de leerbedrijven. Omdat de stagemakelaars maar bij één opleiding betrokken zijn, is de vragenlijst naar alle docenten van het team verstuurd.

Doordat Yuverta en ROCN verschillen in hoe ze de stagemakelaar hebben ingezet, zit er deels verschil in de studentvragenlijst. Zo zijn studenten van ROCN bijvoorbeeld ook gevraagd naar hun ervaring met de voorbereidingslessen. Anderzijds is bij studenten van Yuverta geïnventariseerd hoe ze de zoektocht naar een stageplek hebben ervaren voordat ze bij de stagemakelaar werden aangemeld door hun slb'er.

Tabel 2. Respons

	Yuverta			ROCN		
	Totaal	Respons	%	Totaal	Respons	%
Studenten						
Vragenlijst	30	24	80	31	23	74
Interview		4			2	
Docenten	26	20	77	11	7	64
Leerbedrijven	14	5	36	16	8	50

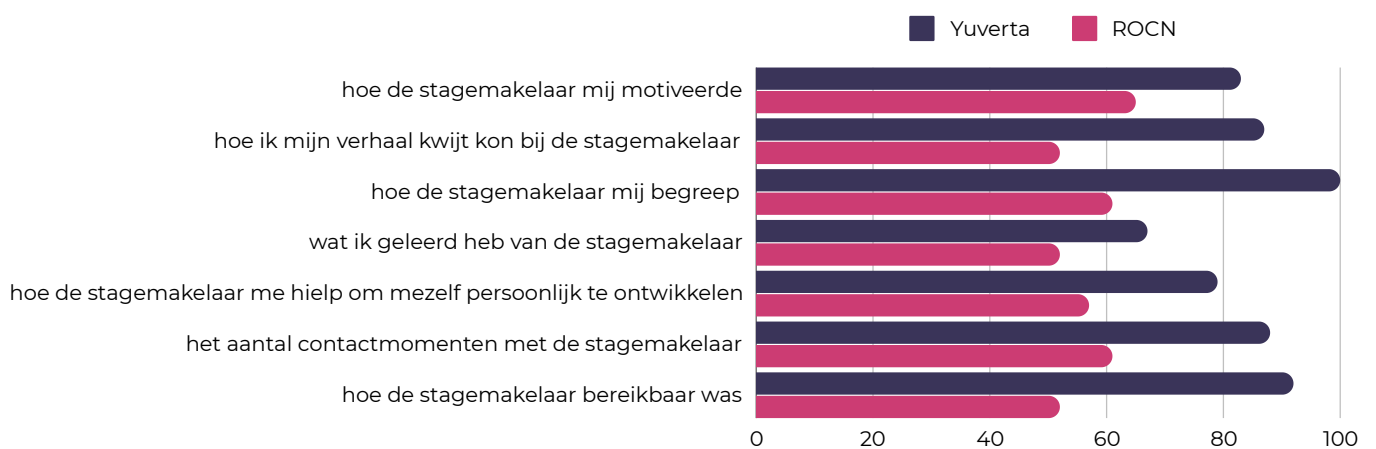
3 Resultaten

In het schooljaar '23-'24 hebben de stagemakelaars van ROCN 32 studenten en de stagemakelaar van Yuverta 42 studenten (waarvan 10 ook in het eerdere schooljaar) intensief begeleid rondom de stage. De begeleide studenten hebben een diagnose, (thuis)problematiek, taalachterstand en/of zijn bi-cultureel. Deze studenten hebben één op één begeleiding gekregen van de stagemakelaars, oftewel maatwerk. De intensiviteit en de inhoud van de begeleiding verschilt per student (Bijlage 1). De voornaamste activiteiten van de stagemakelaars waren: achterhalen wat er (echt) speelt bij de student, een passende stageplek vinden en zo nodig acquireren, de student persoonlijk voordragen aan het bedrijf, eventueel mee op gesprek, warm contact houden met de student, het bedrijf en zo nodig andere stakeholders en gedurende de stage monitoren, begeleiden, motiveren en steunen.

3.1 Tevredenheid

Studenten hebben regelmatig contact gehad met de stagemakelaar. In de vragenlijst beweert 29 procent van de studenten bij Yuverta vaker dan 10 keer fysiek of digitaal contact gehad te hebben met de stagemakelaar. Bij ROCN geeft 57 procent van de respondenten aan meer dan 10 voorbereidingslessen te hebben bijgewoond. Dat zijn al meer dan 10 contactmomenten met de stagemakelaar. Ongeveer 15 procent heeft buiten de lessen ook nog eens meer dan 10 keer contact gehad met de stagemakelaar (in totaal dus meer dan 20 contactmomenten).

Over het algemeen zijn de studenten tevreden over de begeleiding van de stagemakelaar. Op een schaal van 0 tot en met 5 geven de studenten van Yuverta de begeleiding een 4,5 en die van ROCN een 4,2. De meerderheid geeft aan (zeer) tevreden te zijn over hoe de stagemakelaar begripvol en motiverend was, een luisterend oor bood en hielp in de persoonlijke ontwikkeling (Figuur 1). Ongeveer 10 procent van de ROCN studenten geeft in de open antwoorden als verbeterpunt behoefte te hebben aan nog meer begeleiding en een snellere reactie.



Figuur 1. Tevredenheidsmeting. "Ik ben (zeer) tevreden over..." (%)

De betrokkenheid en de bereikbaarheid van de stagemakelaar werd door de drie stakeholders als zeer prettig ervaren. De stagemakelaar heeft de tijd en expertise voor stage. Hierdoor was één op één aandacht, flexibiliteit en warm contact mogelijk, ervaren als een toevoeging op de reguliere begeleiding. Ondanks het reeds toegenomen contact geven stagebedrijven van Yuverta aan behoefte te hebben aan nog meer contact en begeleiding vanuit school tijdens de stage.

Student Y27: *"De een-op-een aandacht heeft me echt geholpen om me op stage te kunnen focussen. [...] Ik keek heel erg op naar stage. [...] Ik ben hierdoor vorig jaar blijven zitten. [...] Ze heeft de stap, in ieder geval in mijn hoofd, kleiner gemaakt. [...] Daarnaast was het fijn om niet alleen te zijn in die zoektocht."*

Docent Y4: *"Er is meer tijd en aandacht om gesprekken goed en duidelijk voor te bereiden, overleg te plegen met een stageplek en de voortgang te monitoren. Dit waren eerder allemaal taken die tussendoor moesten plaatsvinden waardoor dit niet altijd even goed uitgevoerd kon worden."*

Bedrijf R8: *"Betrokkenheid maakt de communicatie sterker en maakt sommige situaties makkelijker bespreekbaar."*

Bovendien blijkt uit gesprekken met studenten dat ze vaak stress en spanning ervaren bij het zoeken naar stage of het eerste contact met het bedrijf. De begeleiding van de stagemakelaar lijkt rust en steun te bieden.

Student Y26: *"Ik had eigenlijk al een stagebedrijf. Maar het bellen en kennismaken durfde ik niet. Eerst heb ik zelf gebeld en zat ze erbij. Toen sloeg ik dicht en had ze het overgenomen. Coaches en docenten hebben geen tijd om mee te gaan. [...] Als ik iemand ken dan gaat het wel. Tijdens stage ging het dus goed. [...] [Dit droeg bij aan] minder stress [en was] rustgevend. Dat studenten niet vol raken in hun hoofd omdat ze niet weten wat ze moeten doen."*

Student Y28: *"Ik heb een diagnose autisme en toen was ik daar vrij nieuw mee. Ik wist niet hoe ik moest handelen en wat voor een impact het kan hebben op het bedrijf. Ik vond het spannend om het aan te geven. [...] Ik was er zelf heel onzeker over. Eigenlijk was het eerst de bedoeling dat ik het gesprek daar zelf zou doen. Maar dat vond ik zelf al heel spannend. Uiteindelijk hebben we samen een bestandje gemaakt met wat ik moest bespreken en is ze last minute toch meegegaan."*

Daarnaast geven docenten 'de huidige werkwijze rondom het vinden van een stageplek' een hoger cijfer vergeleken met de nulmeting (Yuverta 5,9 naar 7,2; ROCN 6,7 naar 7,3). Of dit aan de betrokkenheid van de stagemakelaars ligt, is een aanname. De antwoorden op de open vragen wijzen hier wel op.



De tevredenheid blijkt ook uit de wensen van docenten en studenten over de toekomstige inzet van de stagemakelaar. Zo geeft de meerderheid van de studenten aan dat ze een volgende keer weer begeleid willen worden door de stagemakelaar. Bijna niemand geeft aan dat de begeleiding van de slb'er voor in de toekomst voldoende is, oftewel de reguliere manier van stagebegeleiding. Studenten die een volgende keer geen of weinig behoefte hebben aan begeleiding vanuit de stagemakelaar geven voornamelijk aan dat ze met het geleerde zelf een passende stageplek willen zoeken. Het merendeel docenten ziet de stagemakelaar de komende jaren ook graag betrokken binnen de opleiding (Tabel 3).

Tabel 3. De wensen van docenten en studenten over de toekomstige inzet van de stagemakelaar

	Yuverta		ROCN	
	Student	Docent	Student	Docent
Ja zeker	38%	100%	39%	86%
Ik denk het wel	25%	0%	35%	0%
Misschien	29%	0%	13%	14%
Nee (begeleiding van SLB'er is voldoende)	0%	0%	13%	0%
Andere	8%	0%	0%	0%

3.2 Effect begeleiding

Passende stageplek voor doelgroep

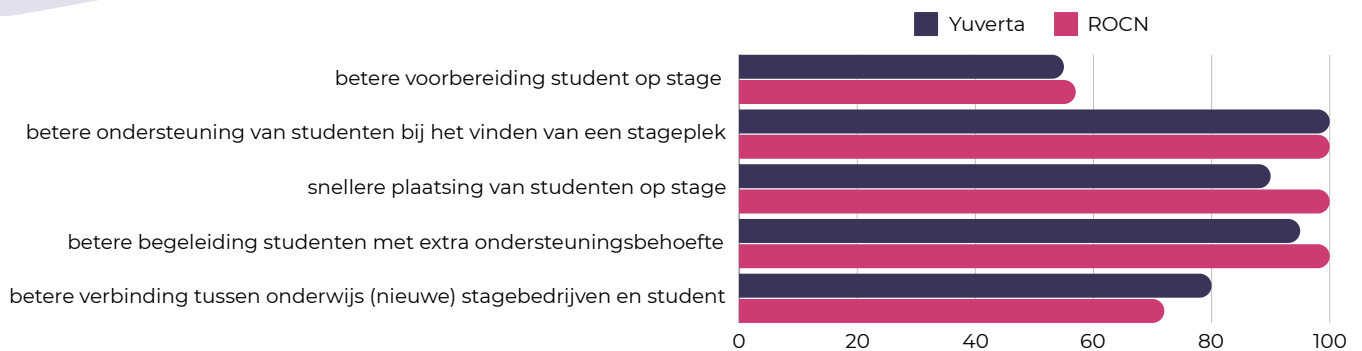
Alle stakeholders geven aan dat de stagemakelaar van meerwaarde was bij het plaatsen van de student op een geschikte stageplek. Zo geeft de meerderheid van de studenten aan dat ze hun stageplek dankzij de stagemakelaar hebben gevonden (Yuverta 58%, ROCN 61%). Bedrijven en docenten benoemen dat de stagemakelaar een goed beeld had van de behoeften en middelen van studenten en bedrijven, waardoor ze een goede match konden realiseren.

Bedrijf Y4: *"Ja de stagemakelaar kent de student en het bedrijf [...]. Zij kunnen de juiste inschatting maken of het een match kan zijn. Zeker meerwaarde voor studenten met een rugzakje!"*

Docent R3: *"Is zeker verbetering in gekomen, wat zeer belangrijk is voor niveau 2 dat er een warme match is en het stagebedrijf van tevoren spreken wat voor student(en) er komen solliciteren."*

Hierdoor hebben docenten het gevoel dat uitval tijdens de stage minder voorkwam en de uitvallers door het nauwe contact met de stagemakelaar ook weer snel op een nieuwe stage werden geplaatst. Zij geven aan dat het voor een deel van de studenten moeilijk is om een stageplek te vinden en te behouden (Yuverta 25%, ROCN 39%). Dankzij de extra tijd, aandacht en het netwerk van de stagemakelaars is hier naar hun gevoel verandering in gekomen (Figuur 2).

Docent Y2: *"Ik heb wel het idee dat de student die hulp heeft gekregen van stagemakelaar nu eerder op een passende stageplek zit. Bij deze groep studenten denk ik wel dat er significant meetbaar is dat deze student de gekozen stageplek behoud. Ik denk dat het hier zeker om 80% gaat."*



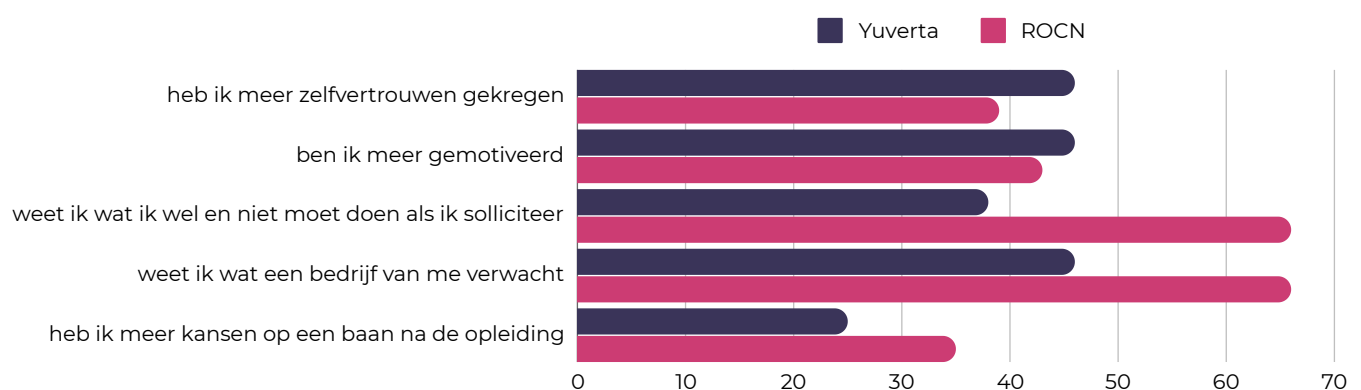
Figuur 2. De betrokkenheid van de stagemakelaar draagt bij aan... % (helemaal) eens (docenten)

Bedrijven benoemen hierbij ook dat de betrokkenheid van de stagemakelaar het verschil kan maken om een student wel of niet aan te nemen. Het persoonlijke contact en de fijne samenwerking met de stagemakelaar zijn daarbij doorslaggevend.

Bedrijf R1: *“Eigenlijk was er geen ruimte meer voor stagiaires maar doordat er contact is gelegd door de stagemakelaar en het verhaal heeft uitgelegd is de stagiaire toch aangenomen.”*

Motivatie en vaardigheden student

Bijna de helft van de studenten geeft aan dankzij de stagemakelaar meer motivatie en zelfvertrouwen te hebben gekregen. Ook geeft de meerderheid aan dat de begeleiding heeft bijgedragen aan meer werknemersvaardigheden: weten wat een bedrijf van men verwacht en wat er tijdens de sollicitatie gedaan moet worden (Figuur 3). Bovendien geeft 35 procent van ROCN-studenten en 25 procent van Yuverta-studenten aan dat ze dankzij de stagemakelaar meer kans hebben op een baan na de opleiding.



Figuur 3. “Dankzij de stagemakelaar ...” % (studenten)

Docent Y17: *“De ene student kan dit gemakkelijk zelf en de ander vindt het erg spannend om bijv. te bellen naar het stagebedrijf of weet niet waar hij of zij moet starten met zoeken. Sinds de komst van de stagemakelaar merk ik dat deze studenten daar beter in begeleid worden en daardoor ook in het vervolg zelfstandiger een stageplek kunnen vinden of contact met een bedrijf kunnen aangaan.”*

Student R30: *“Hoe moet ik mezelf voorstellen aan het bedrijf en hoe moet ik me gedragen? Je gaat niet met je vrienden naar buiten. Je gaat voor een baan, niet voor stage. Wat je nu doet is voor je toekomst en daar leer je van. Dat was heel waardevol.”*

Gelijke kansen

Studenten, docenten en stagebegeleiders hebben de ervaring dat de inzet van de stagemakelaar heeft bijgedragen aan het bestrijden van stagediscriminatie en het bieden van gelijke kansen voor studenten.

De studenten van Yuverta waren zelf al op zoek geweest naar een stageplek voordat ze in aanraking kwamen met de stagemakelaar. Hierdoor is hen gevraagd of ze discriminatie hebben ervaren bij hun zoektocht naar stage voor en nadat ze onder begeleiding kwamen bij de stagemakelaar. Ongeveer de helft van de studenten was zeker dat ze niet gediscrimineerd zijn in hun zoektocht voordat ze onder begeleiding kwamen. Nadat ze onder begeleiding waren bij de stagemakelaar is bijna 70 procent hiervan zeker (Figuur 4). Omdat de stagemakelaars van ROCN vanaf het begin klassikaal betrokken waren bij de stagezoektocht van studenten, kon deze vraag hier niet zo worden gesteld. Wel werd aan studenten gevraagd of zij tijdens hun zoektocht discriminatie hebben ervaren. Bijna 45% kan niet met zekerheid zeggen dat er geen sprake was van discriminatie.



Figuur 4. Yuverta: "Heb je discriminatie ervaren bij je zoektocht naar een stageplek?"

Tijdens de interviews benoemen studenten dat ze het gevoel hebben dat de stagemakelaar stagediscriminatie kan aanvechten.

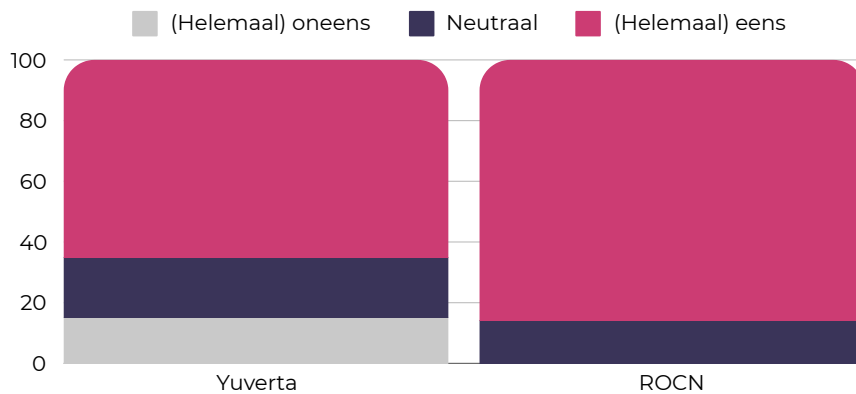
Student Y25: "Vooral het eerste contact leggen met het stagebedrijf zelf [heeft mij geholpen]. [Als ik het zelf doe] krijg ik namelijk al meteen een afwijzing als ze zien dat ik minder uren stage kan lopen. [...] ik heb zelf al wel stage gezocht bij een paar bedrijven. Toen lukte het dus niet. Toen heeft zij eerst een mailtje gestuurd naar het bedrijf. En toen werkte het wel allemaal."

Student Y15: "Mijn stagemakelaar heeft mij geholpen nadat ik te horen kreeg van het stageadres dat ik niet welkom was op de stage i.v.m. mijn mentale gezondheid. Mijn stagemakelaar heeft deze zaak snel opgepakt en op een dusdanige manier gehandeld dat ik een stuk meer rust had en er niet meer alleen voor stond."

Ook durven stagebedrijven het eerder aan met de zorgstudent dankzij warm contact en korte lijntjes met de stagemakelaar. De zorgstudent is immers minder belastbaar, minder betrouwbaar en heeft meer tijd en aandacht nodig. Het bespreekbaar maken van de situatie van de student met het bedrijf hielp. Stagemakelaars werden gezien als een partner in de begeleiding van de student.

Bedrijf R7: "[Dankzij de betrokkenheid van de stagemakelaar heb ik] meer vertrouwen in het begeleiden van de stagiair zodat het minder intensief is voor de stageplek."

Het merendeel docenten is ook van mening dat de betrokkenheid van de stagemakelaar bijdraagt aan gelijke kansen voor alle studenten (Figuur 5).



Figuur 5. Docenten: “De betrokkenheid van de stagemakelaar draagt bij aan gelijke kansen voor alle studenten.”

Uitval

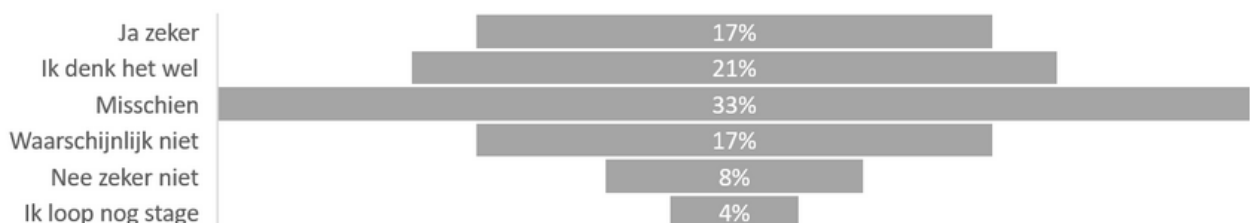
Alle stakeholders geven aan dat de stagemakelaar een bijdrage heeft geleverd aan het succesvol doorlopen van de stageperiode. Alle eerder genoemde aspecten hebben daar aan bij gedragen.

Student R30: “Ik was heel goed op school. Mijn cijfers waren prima. Als niet de stagemakelaar hulp was. Dan had ik studievertraging door stage. Ik heb al mijn toetsen gewoon goed gemaakt. Maar uiteindelijk voor je diploma te halen moet je stage goed afmaken. Ik was daar mee gewoon minder goed. Als niet stagemakelaar hulp was had ik stagevertraging.”

Tevens geeft ongeveer 80 procent van de studenten van Yuverta en 60 procent van de studenten van ROCN aan dat zij dankzij de stagemakelaar nog steeds de opleiding volgen.

Student R29: “[...] als zij me niet had gemotiveerd, dan wou ik echt zeg maar de stekker eruit trekken. Als je snapt wat ik bedoel? En dan had ik me opleiding niet gehaald.”

Bij de vraag of ze de stage met een voldoende hadden afgerond zonder begeleiding van de stagemakelaar, geeft maar 17 procent van de studenten van Yuverta ‘ja zeker’ aan (Figuur 6). De meerderheid antwoordt ‘misschien’. Deze vraag is niet gesteld aan de studenten van ROCN, omdat zij nog stageliepen tijdens afname van de vragenlijst.



Figuur 6. “Had je jouw stage met een voldoende afgerond als de stagemakelaar je niet had begeleid?” (studenten Yuverta)

Daarnaast hebben docenten ook de ervaring dat de extra ondersteuning van de stagemakelaar bijdraagt aan het succesvol doorlopen van stage en hierdoor ook het succesvol afronden van de opleiding.

Docent R7: “Ik durf te stellen dat het percentage VSV teruggelopen is.”

3.3 Ervaring stagemakelaars

De gesprekken met stagemakelaars onderschrijven de eerder benoemde punten. De stagemakelaars hebben de ervaring dat hun volledige focus op stage de een-op-een benadering bij en het warm contact met studenten en stagebedrijven mogelijk heeft maakt.

De stagemakelaars zagen dat...

- hun praktische benadering studenten rust gaf (bijvoorbeeld mee op gesprek of concrete feedback op CV).
- studenten zelf vaak afwijzingen kregen op sollicitaties wat een negatieve invloed had op hun zelfvertrouwen.
- het inzetten van hun eigen netwerk hielp om studenten op een gepaste stageplek te kunnen plaatsen (voornamelijk bij ROCN). Bovendien heeft een groot deel van de studenten ABS een bi-culturele achtergrond en/of taalachterstand. De stagemakelaar met een bi-culturele achtergrond heeft voornamelijk ondernemers en andere betrokkenen uit zijn netwerk aangesloten om als rolmodel te dienen en een stageplek aan te bieden. Dit werkte motiverend bij studenten.
- de gedeelde levenservaringen bij de stagemakelaar met een bi-culturele achtergrond het voor studenten makkelijker maakte om hun ervaringen bespreekbaar te maken. Dit leidde tot motivatiegesprekken die hielpen om de weerbaarheid en het enthousiasme van studenten te vergroten, zodat ze beter voorbereid zijn op uitdagingen die hen te wachten staan en leren om te gaan met teleurstellingen.
- bedrijven meer vertrouwen kregen in de opleiding en haar werkwijze dankzij hun korte lijntjes. Ze voelen zich gesteund en serieus genomen in hun zoektocht hoe ze de student goed kunnen begeleiden. Ze geven namelijk aan dat ze de expertise en tijd niet hebben voor de ‘zorgstudent’. Eerder kostte het vaak (te) veel tijd om te overleggen met een docent, waardoor spanningen al ver waren opgelopen en student gestopt met BPV. Bedrijven gaven aan dat dit hun motiveert om in de toekomst weer stagiaires aan te nemen.
- hun aandacht en voorlichting doorwerkte in het opbouwen van een vertrouwensrelatie met het stagebedrijf. Goede ervaringen versterkten dit, bij mindere BPV-ervaringen gaf dit meer ruimte voor herstel en opnieuw een poging doen (i.p.v. afhaken).
- de functie van Stagemakelaar onderwerpen zoals ‘inclusiviteit’, ‘discriminatie’ en ‘passend onderwijs’ op de agenda heeft gezet bij stagebedrijven.
- de vraag voor ondersteuning steeds groter werd en ook vanuit andere opleidingen kwam. Alle studenten die hier behoefte aan hebben zouden gebruik moeten kunnen maken van het aanbod wat een bredere uitrol vraagt van de functie ‘stagemakelaar’.

4 Conclusie

Uit dit onderzoek blijkt dat studenten, docenten en bedrijven de inzet van een stagemakelaar van meerwaarde vinden en dit in de toekomst ook wensen. De volledige focus van de stagemakelaar op stage zorgt ervoor dat zij voldoende tijd en flexibiliteit kunnen bieden, dit in tegenstelling tot dat wat docenten kunnen bieden. Hierdoor is er ruimte voor maatwerk en een individuele benadering. Dit blijken belangrijke randvoorwaarden te zijn voor de stagebegeleiding van studenten die niet via de reguliere route mee gaan of kunnen: bijvoorbeeld studenten met internaliserende problemen, thuisproblematiek, diagnoses en/of een taalachterstand. Zo krijgen stagemakelaars goed in beeld wat er (achter de schermen) speelt bij de student waardoor ze daarin kunnen ondersteunen en bemiddelen met gepaste stagebedrijven uit hun netwerk. Door het warme contact raken studenten gemotiveerd en houden ze vol op stage, durven stagebedrijven het eerder aan met de student en worden eventuele uitvallers gesignaleerd en snel weer terug op de rails gezet. Studenten, docenten en bedrijven hebben de ervaring dat stagemakelaars stagediscriminatie bestrijden en studiesucces vergroten.

5 Discussie

Dit onderzoek biedt inzicht in de impact van een stagemakelaar in de stagebegeleiding van studenten binnen de afdeling Dier (N2 t/m 4) en de opleiding Paraveterinair (N4) van Yuverta en de opleiding Assistent Business Services (N2) van ROCN in het schooljaar '23/'24. Het onderzoek behelst één schooljaar waardoor het om kleine aantallen gaat, alhoewel de respons op de vragenlijst wel hoog is. Daarnaast zijn in het onderzoek enkel beschrijvende analyses gedaan, wat de objectiviteit van de bevindingen in gevaar brengt. Echter zijn meerdere perspectieven meegenomen (studenten, docenten, bedrijven en stagemakelaars) en diverse dataverzamelingmethoden gecombineerd (vragenlijst en interviews). Dit waarborgt de validiteit en betrouwbaarheid van de bevindingen. Bovendien zijn de resultaten in lijn met eerder onderzoek van SEO⁴.

⁴[De stagemakelaar \(seo.nl\)](#)

