



EINDVERSLAG OPRICHTING VMBO “DE PEELRAND”

Inhoudsopgave

1. Inleiding.....	2
2. Regionale vmbo Peelrand.....	3
3. DUO en Inspectie van Onderwijs.....	3
4. Ervaringen proces.....	4
5. Vervolg oprichten nieuwe school.....	5
6. Overwegingen.....	6
7. Conclusie.....	7

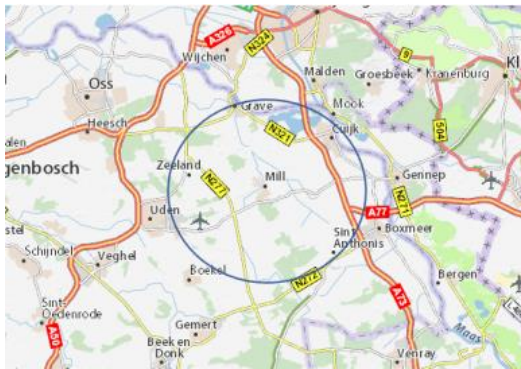
1. Inleiding

Met de in oktober 2022 aangekondigde uitfasering van het Merletcollege in Mill, heeft een groep belanghebbenden in januari 2023 de handen ineengeslagen tot een Burgerinitiatief. Het hoofddoel was behoud van een VMBO in Mill voor het landelijke gebied binnen onze gemeente. Tijdens de bijeenkomst ontstond een werkgroep voor het doen van onderzoek van mogelijke scenario's. Op 7 februari 2023 presenteerde deze werkgroep haar bevindingen. De conclusie was dat er genoeg vertrouwen en enthousiasme was voor een volgende fase.

Het oprichten van een zelfstandige school met een nieuwe onderwijsvorm was mogelijk en zeker haalbaar na onderzoek door de werkgroep. De prognoses waren goed en er was maatschappelijke betrokkenheid vanuit het bedrijfsleven. Het idee om een nieuwe school te starten per schooljaar 2025-2026 was geboren. Er is vervolgens binnen de werkgroep een kernteam opgericht die is gestart met opzetten van diverse PR-activiteiten en onderzoek naar type onderwijs en studierichtingen. Een belangrijk onderdeel was het betrekken van ouders, leerlingen en het bedrijfsleven.

2. Regionale vmbo Peelrand

In de eerste periode hebben we onderzocht of er in de regio ruimte was voor een nieuwe school en wat de kenmerken van een dergelijke school moesten zijn. Door allerlei ontwikkelingen in onderwijsland ontstaan er steeds meer omvangrijke(re) scholen en er is gebleken dat vernieuwende onderwijsvormen mogelijk zijn in combinatie met kleinschaligheid. Het kernteam heeft de focus gelegd op een kleinschalige school waar leerlingen praktijkgericht en levensecht kunnen leren. Belangrijk voor het gewenste VMBO-onderwijs was dat Mill centraal ligt voor de omliggende kerkdorpen.



3. DUO en Inspectie van Onderwijs

In Nederland mag iedereen een school oprichten en die naar eigen overtuiging inrichten. De wet 'Meer ruimte voor nieuwe scholen' biedt ruimte voor verschillende concepten en een eigen identiteit. Voor het oprichten van een nieuwe school kent DUO verschillende fasen.

Fasen proces

De *eerste fase* kenmerkte zich vooral door verkenning, informeren van het voedingsgebied voor de nieuwe school, oprichten en inschrijven van een stichting bij de Kamer van Koophandel en het melden van het initiatief bij DUO. De *tweede fase* bestaat uit twee belangrijke zaken; het meten van de belangstelling door het verkrijgen van ouderverklaringen (en dus voldoen aan de stichtingsnorm) en het opstellen van beleid om te voldoen aan diverse deugdelijkheidseisen en kwaliteitseisen. De *derde fase* treedt in bij de goedkeuring van het initiatief tot een nieuwe school door de Inspectie van Onderwijs. Een periode van aanleveren van aanvullende informatie, verdieping op diverse onderwerpen en het bekostigen van de school.

4. Ervaringen proces

Er is veel aandacht besteed aan het bekendmaken van ons initiatief om Regionale vmbo Peelrand op te richten. Er zijn veel contacten gelegd met personen en organisaties die van toegevoegde waarde zijn geweest om ons initiatief verder vorm te geven. En is veel nadruk gelegd op het belang van een kleinschalige vmbo-school in onze regio als ook het verzamelen van de zogenaamde ouderverklaringen. Mooie interviews en columns in onder andere De Nieuje Krant hebben ons initiatief kracht bijgezet!

Gesprekken voedingsgebied

Een belangrijk onderdeel van de aanvraag voor een nieuwe school is het uitnodigen van partijen in het voedingsgebied. Dit zijn de bestaande schoolbesturen in het voedingsgebied van de nieuwe school, gemeente waar de nieuwe school wordt gevestigd en het samenwerkingsverband waar de nieuwe school na de start deel van zal uitmaken. Immers, een school staat niet op zichzelf maar heeft te maken met verschillende partijen.

Door de schoolbesturen en samenwerkingsverbanden werd positief gereageerd op ons initiatief al werd de deur slechts op een kier gezet, in het kader van "eerst zien en dan geloven". Een begrijpelijke reacties als je als zogenaamde "een-pitter" onderwijsland wilt betreden. De passieve of soms negatieve reacties kwamen voort uit geen interesse of om moverende redenen geen ondersteuning willen bieden of een samenwerking aan willen gaan. Mogelijk ingegeven door schaalgrootte, concurrentie of politieke motieven.

Een gesprek met de gemeente was noodzakelijk, omdat zij ervoor moet zorgen dat er tijdig passende huisvesting is. Ook dient de school meegenomen te worden in het flankerend sociaal beleid of de LEA (Lokale Educatieve Agenda). Het gesprek met de gemeente is meer informatief dan als ondersteunend ervaren.

Ouderverklaringen

Het verzamelen van de ouderverklaringen voor het ondersteunen van ons initiatief was een intensieve periode. De doelgroep voor ons nieuwe school is een beperkte groep en was mede door de wet op de privacy moeilijk bereikbaar. Daarnaast was de wijze van ondertekenen van een dergelijke verklaring (een officiële digitale procedure) voor ouders en andere belangstellenden een flinke drempel. Ook het tijdstip voor het verzamelen van ouderverklaringen was ongunstig, namelijk in de periode einde schooljaar, de zomervakantie en het nieuwe schooljaar.

In oktober 2023 moesten we erkennen dat we – ondanks een grote inzet – te weinig ouderverklaringen hadden ontvangen om met ons initiatief door te gaan. We hebben toen gebruik gemaakt van de mogelijkheid om extra tijd te nemen, tijd die DUO ons ook gegeven heeft. Ondanks het feit dat we pas begin 2023 een start hebben gemaakt, hebben we toch in een relatief korte tijd veel zaken opgepakt.

5. Vervolg oprichten nieuwe school

De periode na oktober 2023 hebben we voornamelijk gebruikt om te achterhalen hoe we onze doelgroep het meest effectief kunnen bereiken. Waar komen onze toekomstige leerlingen vandaan en hoe bereik je hen en hun ouders het beste? Hoe betrekken wij hen bij ons initiatief en niet te vergeten, wat voor school willen we nu eigenlijk zijn?

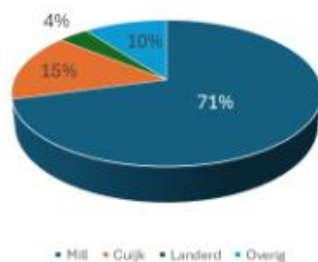
Met hulp van een marketingbureau is een strategie uitgewerkt om met name online meer ouders en andere belangstellenden te bereiken. Er is ingezet op social media om onze school meer bekendheid te geven. Met ondersteuning van een onderzoeksbureau is een heldere visie opgesteld en zijn onze uitgangspunten duidelijk verwoord. Er is een enquête opgezet om een gefundeerd antwoord te krijgen op vragen zoals, wat vindt een ouder/leerling belangrijk voor een vmbo-school en hoe kunnen we ouders overtuigen om de steunverklaring te ondertekenen? Waar zit de weerstand of juist het enthousiasme?

Enquête

Uit de enquête bleek dat met name de kleinschalige opzet van de school en de praktijkgerichte aanpak van het onderwijs de ouders erg aansprakten. De bekendheid van en animo voor het initiatief binnen de voormalige gemeente Mill was groot, maar in de andere omliggende dorpen was dit toch beperkt.

Van de respondenten binnen de doelgroep komt 71% uit de "oude" gemeente Mill. Vanuit het onderzoek bleek dat 106 respondenten binnen de doelgroep de intentie heeft om de ouderverklaring te ondertekenen. Dat was nog geen 50% van het aantal handtekeningen dat uiteindelijk nodig is. Door het marketingbureau is aangegeven dat de doelgroep marketingtechnisch moeilijk te bereiken is.

Respondenten binnen doelgroep
die van plan zijn te ondertekenen



Uit de online marketingactiviteiten zien we duidelijk dat er respons is en waar deze vandaan komt. We hebben ook moeten concluderen dat als er geen online marketing-activiteiten actief zijn, de respons sterk daalt. Voor het verkrijgen van voldoende ouderverklaringen dienen er veel activiteiten worden opgezet, want uit de online campagne is gebleken dat het direct en persoonlijk aanspreken van bewoners uit dorpen en gemeenten het beste werkt. Dus feitelijk "de boer op gaan" om kleinschalig onderwijs te promoten en om de school en onze visie meer bekendheid te geven. Om dit te kunnen realiseren zijn er veel mensen nodig en veel financiële middelen.

6. Overwegingen

De grootste uitdaging in dit stadium betreft het bereiken en activeren van voldoende ouders die een steunverklaring willen ondertekenen. In de lijn van 2023 zijn er voor 2024 naar schatting 250-300 ouderverklaringen nodig om met het profiel basis/kader te kunnen starten. Om De Peelrand later uit te breiden met de gewenste theoretische gemengde leerweg is ongeveer eenzelfde aantal verklaringen nodig met in de wetenschap dat ouders die eerder een steunverklaring hebben getekend dit dan niet meer mogen doen.

Om de eerste fase van DUO tot een succes te maken is een vervolgcampagne nodig. Om dit te kunnen realiseren zijn er veel mensen nodig en veel financiële middelen. Het is voor de werkgroep en kernteam onmogelijk om dit alleen te doen. Een voorzichtige begroting met diverse media-acties, inzet van mensen en promotiemateriaal geeft een bedrag van ruim € 25.000, -. Een bedrag dat van sponsors vandaan moet komen, en dat is dan nog geen garantie dat we wel voldoende ouderverklaringen krijgen.

Gezien het doorlopen proces in het eerste jaar en de uitkomsten van de enquête zijn wij van mening dat het een moeilijk traject gaat worden. Bovendien gaan we sponsors benaderen voor een bijdrage, terwijl we geen zekerheid kunnen bieden over het vervolg van het traject.

7. Conclusie

Als kernteam van het initiatief hebben we de uitslag van de marketingcampagne en de eventuele vervolgstappen uitgebreid besproken en hierin een zorgvuldige afweging gemaakt.

De uitgevoerde mediacampagne riep een belangrijke vraag op: "Is een kleinschalige middelbare school in deze regio wenselijk of noodzakelijk?" Het antwoord was duidelijk. Het sluiten van het Merletcollege in Mill wordt zowel door de ouders als het bedrijfsleven als een groot gemis ervaren en het hier vestigen van een nieuwe school is zeker wenselijk. Door allerlei ontwikkelingen wordt de noodzaak echter niet voldoende onderschreven.

Het is moeilijk te vast te stellen of we na de bekendmaking van de uitfasering van het Merletcollege op het goede moment zijn gestart met dit initiatief. Misschien te laat, omdat toekomstige leerlingen (en hun ouders) voor het voortgezet onderwijs zich, bij gebrek aan een alternatief in hun omgeving, wellicht al hebben gefocust op een andere (grotere) school in de regio. Misschien te vroeg, omdat we niet weten hoe een leerling die gebaat is bij kleinschalig onderwijs en behoefte heeft aan praktijkgericht en levensecht leren, zal gedijen in een grotere scholengemeenschap, verder van huis.

Als kernteam hebben wij geconcludeerd dat we op dit moment onvoldoende zekerheden kunnen bieden om op een verantwoorde wijze door te gaan met dit initiatief.

We sluiten met dit eindverslag een mooie en intensieve periode af. We hebben veel geleerd van het ingewikkelde maar interessante onderwijsland, mooie mensen ontmoet en waardevolle contacten opgedaan. We blijven de ontwikkelingen in het onderwijs zeker volgen en kunnen wellicht op een andere manier bijdragen aan onderwijsverbetering.

Lidia van Boxtel
Paulien Hendriks
Bart Hermanussen
Jessica Top-Ratering