

# Het Talent (staat) voor ondernemen

## Ondernemend denken integreren in nieuwbouw

Een nieuwe school bouwen in een vinexlocatie, waar een bijzonder onderwijsconcept de basis vormt voor het te realiseren gebouw. Hoe pak je dat aan, als 'ondernemende' schoolleider? Hoe zorg je dat alle neuzen dezelfde kant opstaan? Hoe betrek je ouders, de gemeente en anderen erbij? Het Talent heeft 'talent voor ondernemen'.

TEKST AD VAN DER STAAK (AVS-ADVISEUR)



Robert Nas, directeur van Het Talent in Lent (bij Nijmegen) en 56 jaar, weet van wanten. Hij is in 2001 aan een nieuwe uitdaging begonnen: voor de nieuwe wijk Visveld in de nieuwbouwllocatie De Waalsprong moest er een school gebouwd worden. De Stichting Rosascholen, waar zijn school onder valt, nam die uitdaging aan. Basisschool Het Talent werd eerst gestart in een noodvoorziening, maar vanaf oktober 2007 moet het nieuwe gebouw klaar zijn, dat berekend is op 600 leerlingen. In zo'n traject is ondernemerszin natuurlijk onmisbaar.

### Het schoolconcept

De basis voor het ontwerpen van een nieuw schoolgebouw ligt in een goed doordacht schoolconcept. Wil je een brede school zijn, welke ruimtes heb je nodig, wat is je visie en missie? Bij de uitvoering ging Robert Nas direct op zoek naar nieuwe partners. In samenwerking met de Universiteit van Nijmegen ontwikkelde Het Talent het Kind Wegwijs Programma. Daartoe is een unieke leeromgeving voor kinderen ingericht: 6 units van 100 kinderen in de leeftijd van 4 tot 12 jaar.

In iedere unit bevinden zich diverse ateliers waar de kinderen kunnen werken. Nas: "Het past bij onze visie dat 4- tot 12-jarigen door elkaar werken en gebruik maken van elkaars talenten. Je kan personeel ook flexibel inzetten."

De school heeft een manager onderwijsontwikkeling en zorg, die vanaf de start het concept samen met partners heeft ontwikkeld en ingevuld.

Nas: "Als je de school wilt doorontwikkelen, heb je zo iemand nodig. Het vergt ook wat bij de werving van personeel: we maken afspraken met de pabo over werkplekuren voor minimaal drie dagen per week, gevolgd door een LIO-schap en dit leidt door de groei meestal tot een baan in de school. Je verdient je investering dus ruim terug, want er start immers een volledig ingewerkt iemand."

### Rol architect

Nas: "Nieuwbouw realiseren vroeg een andere benadering dan de gemeente Nijmegen gewend was. 'Wij wijzen een architect aan die met u een plan gaat ontwikkelen', veranderden wij in: 'Wij hebben een breed onderwijsconcept en zoeken daar een architect bij die ons kan helpen dit te realiseren.'"


Wij vonden het belangrijk dat we een architect hadden die weet wat onderwijs inhoudt en goed kan meedenken. Die architect moet, samen met de school, ook goed met de gemeente kunnen onderhandelen.”

De gemeente had ook wensen. Zij wilde een brede school, een multifunctioneel centrum met sportgelegenheden en een ‘ontmoetingsplek’. Dat betekent dat de school nu een uitgebreid voorzieningshart kent met kinderdagverblijf, peuterzaal, buitenschoolse opvang, een sporthal en een grote centrale hal met een ontmoetingsruimte. Alle ruimtes zijn de hele dag in gebruik.

### Onderhandelen met partners

Er gebeurt dus veel rond Het Talent. Onderwijsinhoudelijk is er een goed contact met het centrum Goudwinde, dat de dagarrangementen verzorgt voor jonge kinderen. De school heeft volop overleg met de welzijnsinstelling Tandem en de culturele instelling De Lindenberg om een aanbod te creëren onder schooltijd en voor de rest van de dag.

“Omdat we de opleverdatum voor de nieuwbouw niet gingen halen, zijn er voor dit schooljaar potentiële gebruikers afgehaakt. Dat is jammer. En het is een uitdaging geweest om bij de gemeente voor een korte periode drie tot vier extra lokalen bij de noodbouw te regelen. Dat vraagt veel van je ondernemerschap”, verhaalt Nas. Het Talent is ook een sportieve school: samen met de partners van de Stichting SportZ is een naschools sportaanbod ontwikkeld. Jongere kinderen krijgen allerlei spelvormen aangeboden door een bevoegde sportleider en voor kinderen vanaf zes jaar is er een aanbod vanuit de verenigingen rond hockey, basketbal en turnen.



**“Afspraken kunnen veranderen als er betere voor in de plaats komen.”**

Verder doet de school mee aan een techniekproject van VTB. Een leverancier van schoolmaterialen richt in de nieuwbouw een technieklokaal in tegen zeer geringe kosten. Als tegenprestatie mag de leverancier, binnen afspraken, het lokaal benutten voor klantenwerving. “Hij kan het gebruiken als demonstratieruimte voor zijn klanten, maar niet onder schooltijd. Het betekent wel dat ik verplichtingen heb het lokaal goed te benutten. Bij uitbreiding van de formatie ga ik dus op zoek naar iemand die specifieke deskundigheid op het gebied van techniek heeft”, aldus Nas.

### Neuzen dezelfde kant op

Ondernemen is ook omgaan met teleurstellingen. “Het voordeel van op je bek gaan is, dat je weer op kunt staan. Beren op de weg zoeken is verspilde energie. Zoals ik het zie, zijn wij daar in het onderwijs heel goed in. Het is erg leuk om nieuwe dingen op te pakken die de school ten goede komen, maar je moet het wel met je managementteam, je personeel en ouders communiceren. Alle neuzen dezelfde kant op, elkaar aanvullen, dan is er synergie.”

Robert Nas is niet te remmen als het op ondernemen aankomt. “Afspraken kunnen veranderen als er betere voor in de plaats komen. Zo flexibel moet je zijn. Een goede communicatie staat voorop. Zo ook met mijn bestuur, dat mij alle ruimte geeft, mij met raad en daad bijstaat en zich bereid toont goede plannen en personeel voor te financieren. Dat verdient zichzelf terug. Klanttevredenheid trekt nieuwe klanten.”

Dat laatste is ook de reden geweest voor een klanttevredenheidsonderzoek, dat in het kader van een afstudeerproject door zes studenten van de Hogeschool Arnhem-Nijmegen zojuist via een presentatie voor de ouders is afgerond. Het geeft een goed beeld van de school en maakt aandachtspunten zichtbaar. “Goede communicatie met (potentiële) ouders blijft een eerste vereiste. Ouders kijken vanuit hun eigen referentiekader naar de school, zij zijn klassen gewend en wij werken met units van 100 kinderen. Dat roept vaak veel vragen op, ook van anderen. De voorzitter van een ander schoolbestuur merkte eens op dat wij aan ‘intensieve kindhouderij’ deden. Een dag op bezoek bij ons maakt dat hij daar nu anders over denkt. Mooi toch...?”, aldus een stralende Nas.

### Ondernemend denken

Voorbeelden van ondernemerschap vliegen af en aan. “Zakelijk denken hoort ook bij ondernemen. De laatste tijd krijg ik regelmatig groepen op bezoek. Ik vraag daar altijd geld voor. Ik sta daar niet voor mijn eigen glorie, ik wil een goed product neerzetten. Dat kost voorbereiding, energie en geld.” Nas boort elk potentieel aan, ook ouders. Zij geven ‘om-niet’ workshops (journalistiek), gastlessen (pre-historie) en regelen bedrijfsbezoeken.

“Weet je, in Frankrijk is er op de scholen na de vakantie altijd een feest voor ouders en kinderen: La Rentrée. Dat doe ik ook. Voor mij geen nieuwjaarsreceptie meer. Vorig jaar zijn bijna alle ouders en kinderen geweest, dat is toch geweldig?” ◀

### Meer weten?

Wilt u meer weten over Het Talent, kijk dan op [www.het-talent.nl](http://www.het-talent.nl)