

## **SIBBIS: SCHOOL IN BEDRIJF, BEDRIJVEN IN SCHOOL**

Als je onze school verlaat, kom je plotseling in een heel andere wereld terecht. Met theorie alleen geraak je er niet meer. En je moet tegenwoordig stevig in je schoenen staan om een plekje te veroveren op de arbeidsmarkt. Je moet weten hoe het er in de bedrijfswereld aan toe gaat, hoe de nieuwe machines werken, wat er van je verwacht wordt. Daarom proberen we je tijdens je schoolcarrière al zoveel mogelijk in contact te brengen met deze wereld. We proberen je een goede start, ja zelfs een kleine voorsprong te geven. Hoe doen we dat? De school organiseert bedrijfsbezoeken, bijscholingen, een vip-voor-de-gip-namiddag, bedrijfsstages op het zesde jaar...en dan is er natuurlijk ook nog de bekende SIBBIS-week.

Thibault en Lucas van ZIW stelden dhr. Jef Hermans enkele vragen over deze toch wel belangrijke week.

We laten de organisator zelf aan het woord.

### **Hoe lang bestaat dit 'project' al?**

Sinds het schooljaar 2001-2002.

### **Wat wil u bereiken met het project SIBBIS?**

We willen de afstand tussen de school en de bedrijfswereld verkleinen door de leerling rechtstreeks in contact te brengen met de ondernemingen. De leerling krijgt een beeld hoe het er in de industrie aan toe gaat en de bedrijven leren de school vanbinnen kennen.

### **Wat heeft u ertoe aangezet zo'n bedrijvenweek te organiseren?**

Vroeger kwamen de leerlingen sporadisch in contact met vertegenwoordigers uit de industrie, op toevallige basis en voor een beperkt aantal richtingen. Nu gebeurt dit gestructureerder en intenser. De leerling kan toetsen of hetgeen hij/zij in de lessen leert, overeenstemt met de praktijkwereld.

Langs deze weg kan de leerling kennismaken met de nieuwste technologische evoluties.



### **Zeggen de bedrijven snel toe of zijn ze eerder terughoudend?**

Haast alle bedrijven zeggen met plezier toe.

### **Wat is de reactie van de bedrijfsmensen achteraf?**

Twee reacties steken erbovenuit: ten eerste vindt men het een uitstekend en bijzonder initiatief. En ten tweede zijn de voordrachtgevers opgetogen over de gedisciplineerde en positieve houding van de leerlingen.

### **Ze vinden ons dus een aangenaam publiek?**

De meeste sprekers krijgen vaak te maken met een publiek van volwassenen. Maar onze leerlingen verrassen hen meestal in de positieve zin.

### **Wat is de reactie van de leerlingen in het algemeen?**

Meestal reageren de leerlingen van goed tot heel tevreden. Een aantal vraagt zelfs wanneer zij dit of dat onderwerp krijgt.

### **Hoeveel bedrijven had u gehoopt dat er meededen?**

Vijf jaar geleden zijn we met een 15-tal bedrijven gestart. Ondertussen is dat uitgegroeid tot ongeveer 45. We beseffen dat, willen we de kwaliteit bewaren, verdere uitbreiding niet noodzakelijk is.



### **Wat had u verwacht van de leerlingen?**

De leerling mag op het einde van de week een evaluatieblad invullen. Dit helpt ons hun verwachtingen beter in te vullen. We vragen (en eisen) dat ze met aandacht en respect de uiteenzettingen volgen. De sprekers weten hen meestal zo te boeien dat alles correct verloopt.

### **Zijn er al eens minpunten geweest? Welke?**

Soms stellen we vast dat een presentatie beter geschikt is voor een andere doelgroep. We passen dat dan ook aan. Na 5 jaar zijn de tegenvallers heel beperkt.

### **Hoelang duurt de voorbereiding voor zo'n week?**

Met de werkgroep starten we in november. Het vergt nogal wat telefonisch en elektronisch contact om een geschikte tijdstip te prikken. Vooral de programmering in het uurrooster is een puzzelwerk van meerdere dagen. Daarnaast komt nog de organisatie van de studiereizen in de bedrijven van de regio.

**Wilt u het volgend jaar opnieuw doen?**

Natuurlijk, en waar nodig steeds beter.

**Wat vond u het fijnste aan het hele gebeuren?**

De voldoening die zowel voordrachtgever als leerling uitstralen na een goede presentatie of workshop.

**Wat vond u het minst fijn aan het hele gebeuren?**

Een enkele keer dat we een leerling moeten terechtwijzen op niet correct gedrag.

**Was er iemand niet tevreden? Zo ja, waarom niet?**

De leerling mag en hoort kritiek te geven als het tegenvalt. Hij/zij moet zich wel luisterbereid opstellen. Met gefundeerde kritiek kunnen wij alleen maar verbeteringen aanbrengen.

**Wat is het grappigste dat er tijdens de SIBBIS-week is gebeurd?**

Een bedrijf dat hier met twee mensen een week te vroeg stond. Communicatiefoutje in die firma. Of die vertegenwoordiger die ik vooraf contacteerde op zijn gsm. Bleek hij op een of ander Egyptisch strand te liggen.

**Was er een bedrijf te laat of niet op de afspraak?**

Elk jaar zijn er wel bedrijven die op de valreep en door omstandigheden moeten afhaken. Een vertegenwoordiger vinden die bijvoorbeeld uit Gent moet komen om hier om 8.30u te zijn, is niet steeds vanzelfsprekend. Als het al eens mis loopt, wordt meestal een nieuwe datum vastgelegd.

**Van welke bedrijven vond je het jammer dat ze er niet bij waren?**

Voor het vakgebied mechanica ligt het wat moeilijker om bedrijven met leerlinggerichte info in huis te halen. Toch trachten we dit jaar na jaar uit te breiden.

Meneer Hermans, hartelijk bedankt voor dit boeiende interview en nog veel succes! We kijken alvast uit naar de SIBBIS-week van volgend jaar!!

Thibaut Noben en Lucas Crommen (2IW)