

De boer op!

Er zijn legio bedrijven in Nederland met anderstalige werknemers in dienst. Een klein deel van deze bedrijven is op de hoogte van het bestaan van de Staatsexamens Nt2; het overgrote deel kent het niet. Dat is jammer, omdat medewerkers met een diploma Nt2 een meerwaarde hebben voor werkgevers. Met een taal cursus die voorbereidt op het Staatsexamen Nt2 verbetert het Nederlands niet alleen, maar ook het functioneren op de werkvloer. Bovendien krijgt de medewerker er een landelijk erkend diploma mee op zak. Het Steunpunt Staatsexamens Nt2/ITTA vroeg aan taalaanbieders wat er nodig is om werkgevers te informeren én te overtuigen van het nut van een diploma Nt2.

Hoe maak je de Staatsexamens Nt2 populair bij werkgevers?

Veel werkgevers zien het belang van een Staatsexamen Nt2 voor hun medewerkers niet, of zijn überhaupt niet op de hoogte van het bestaan van het diploma Nt2. Het Steunpunt Staatsexamens Nt2 heeft een klein onderzoek uitgevoerd onder taalaanbieders met als doel de betrokkenheid van werkgevers bij cursussen richting de Staatsexamens Nt2 te inventariseren. De overkoepelende vraag van dit onderzoek was op welke manier werkgevers geïnteresseerd en gestimuleerd kunnen worden om hun anderstalige werknemers een cursus richting een Staatsexamen Nt2 aan te bieden.

Voor het onderzoek zijn taalaanbieders benaderd die vermeld staan in de adressenlijst van aanbieders van cursussen en examentrainingen Staatsexamens Nt2. We vroegen hun of zij de afgelopen jaren cursussen of examentrainingen hebben gegeven in opdracht van een werkgever. Bij ongeveer de helft van de respondenten (61) bleek dat het geval. De helft van de reagerende taalaanbieders heeft dus contacten met bedrijven die cursisten opleveren. We vroegen hun ook hoe groot het deel van hun cursisten is dat een cursus volgt op initiatief van hun werkgever: om hoeveel procent per jaar gaat het? Het blijkt dat dat in de meeste gevallen 10% of minder van het totale aantal cursisten bij een taalaanbieder per jaar is. Het gaat bij de taalaanbieders dus vaak om

een relatief klein deel van hun totale aantal cursisten. Hoe kunnen we daar verandering in brengen?

Betrokkenheid van werkgevers

In de eerste plaats is het interessant te weten wat de situatie nu is: op welke manieren zijn werkgevers betrokken bij het organiseren of faciliteren van de cursus en/of de examentraining. Betalen ze de cursus en/of de examens? Stellen ze een cursus verplicht? Geven ze vrij voor deelname aan de lessen en/of examens?

Werkgevers zijn vaak op meerdere wijzen betrokken. Vaak bestaat het uit het betalen van de lessen of examens: in ongeveer een derde van de gevallen betaalt de werkgever de kosten van de cursus en in nog eens 11% van de gevallen ook het examen. De medewerker verplicht tot het doen van een cursus komt maar zelden voor. Wel stimuleert een kwart van de werkgevers volgens de taalaanbieders de deelname van de kandidaat aan het examen. Het verstrekken van (vrije) dagen of het compenseren voor deelname aan de lessen en/of examens gebeurt in ongeveer 20% van de gevallen. Succesfactoren voor het slagen van een taal cursus zijn inderdaad volgens de opleiders dit soort factoren: een werkgever die zijn betrokkenheid toont en die ook verzilvert.

Om dit soort 'koude' acquisitie te laten slagen is een tip: vraag naar de Human Resource-medewerker van het bedrijf (...)



Waar vind je werkende potentiële cursisten?

Er blijken twee belangrijke wegen te zijn waarlangs taalaanbieders bedrijven proberen te interesseren voor een gerichte cursus Nt2: de persoonlijke benadering en de algemene, via media. De taalaanbieders die kiezen voor de persoonlijke benadering bellen of bezoeken bedrijven en spreken werkgevers direct aan op beurzen, markten en bijeenkomsten. Er zijn ook taalaanbieders die workshops geven over de Staatsexamens Nt2 bij bedrijven met veel buitenlandse werknemers. Daarin benadrukken zij het belang van goede taalvaardigheid op de werkvloer en het belang van een goede cursus. Een respondent meldt enthousiast: 'De boer op! Er zijn genoeg bedrijven met werknemers die Nederlands willen of moeten leren!'

Om dit soort 'koude' acquisitie te laten slagen is een tip die wordt gegeven: vraag naar de Human Resource-medewerker van het bedrijf en stuur die informatie toe over kosten en de duur van een gerichte taal cursus en de mogelijkheden voor het toewerken naar het diploma Nt2. Deze medewerkers zijn verantwoordelijk voor de scholingen van het personeel en op deze manier spreek je als taalaan-

bieder meteen de juiste persoon aan. Als er eenmaal een contact is binnen een bedrijf, bijvoorbeeld doordat de werkgever eerder een cursus voor een werknemer heeft betaald, kan dat ook gebruikt worden om nieuwe cursisten te werven. Warme contacten warm houden dus.

In plaats van 'top-down' geven taalaanbieders ook aan vaak 'bottom-up' te werk te gaan. Ze proberen via cursisten die ze al in hun klas hebben de werkgever te bereiken. Cursisten die zelf op de hoogte zijn van het diploma Staatsexamens Nt2, kunnen het belang ervan voor henzelf en voor het bedrijf kenbaar maken aan hun werkgever. Soms lukt het een taalaanbieder de werkgever over te halen de cursus voor de werknemer te betalen.

Media

Naast de werving door persoonlijke benadering kiezen taalaanbieders ook voor publiciteit en werving via algemene media. Ze maken hun aanbod bekend via de reguliere kanalen, zoals advertenties in kranten, tijdschriften en op internet. Ze proberen op allerlei manieren goed vindbaar te zijn op internet, de weg waarlangs veel bedrijven en cursisten tegenwoordig

een cursus zoeken. Verschillende taalaanbieders hebben dus ook de weg gevonden naar de sociale media; zij hebben een Facebook of LinkedIn pagina voor hun bedrijf aangemaakt. Ze profileren zich daarop met persoonlijke korte verhaaltjes en foto's en proberen zo 'vrienden' te maken bij bedrijven.

De sectoren waarop taalaanbieders zich richten variëren. Zij richten zich zeker op grote, meestal productieachtige bedrijven, maar ook in de administratieve sector blijken werkgevers geïnteresseerd te zijn in een aanbod voor hun anderstalige medewerkers. Een andere interessante bron vormen kennisintensieve instellingen waar vooral hbo'ers en kennismigranten werkzaam zijn.

Niet alle taalaanbieders werven overigens actief. Hiervoor worden diverse redenen aangegeven. Bij veel taalaanbieders kwamen cursisten voor de Staatsexamens vanzelf binnen via de gemeente. Soms vindt men het niet nodig actief te werven, aangezien werkgevers hen al in voldoende mate weten te vinden. En soms zijn cursisten na hun inburgeringstraject al zo zelfstandig dat ze hun eigen cursus voor het Staatsexamen Nt2 regelen. Er zijn ook taalaanbieders die

Cursisten die zelf op de hoogte zijn van het Staatsexamen Nt2, kunnen het belang ervan voor henzelf en voor het bedrijf kenbaar maken aan hun werkgever

aangeven niet (meer) actief te werven, omdat er teleurstelling bestaat over de opbrengst, of omdat hun ervaring is dat bedrijven onder de huidige economische omstandigheden geen geld vrijmaken voor scholing.

Wat willen werkgevers weten?

Wat hebben taalaanbieders nodig om werkgevers goed te kunnen informeren over de Staatsexamens Nt2, om ervoor te zorgen dat meer cursisten een cursus doen met betrokkenheid van hun werkgever? Uit het onderzoek komen diverse suggesties naar voren voor wat belangrijke informatie is voor werkgevers.

Taal aanbieders vinden het in de eerste plaats belangrijk dat werkgevers weten wat de waarde van het diploma Nt2 is. Een taalaanbieder zegt hierover: 'Het doel en het nut van de Staatsexamens zo uitleggen dat de werkgever en de werknemer meer de noodzaak zien van de examens. Cursisten volgen nu wel een cursus, maar ze gaan niet op voor Staatsexamen Programma I of II'.

Ten tweede is het van belang dat werkgevers goed op de hoogte zijn van de verschillen tussen respectievelijk Staatsexamen Nt2 PROGRAMMA I en PROGRAMMA II. Werkgevers moeten weten wat onder de beide examens wordt verstaan, wat de verschillende doelgroepen zijn en wat ze na afloop van een werknemer kunnen verwachten. De ervaring van een taalaanbieder is dat werkgevers bij het Staatsexamen Nt2 vaak alleen aan PROGRAMMA II denken. 'Werkgevers hebben problemen met de titel en de verdeling I en II. Ze denken dat Staatsexamen Nt2 direct Examen II is. Het lijkt me belangrijk dat ze weten wat onder de beide examens wordt verstaan en wat ze van een werknemer kunnen verwachten: wie stuur je naar I en wie naar II'.

Als laatste blijkt dat werkgevers vaak niet of onvoldoende op de hoogte zijn van de verschillende financieringsmogelijkheden waar zij aanspraak op kunnen maken. Werkgevers denken er niet altijd aan dat een cursus betaald kan worden uit een persoonlijk scholingsbudget of vanuit een O&O-fonds of sectorfonds. Of zij weten niet dat er vergoedingen en fiscale regelingen mogelijk zijn via de belasting. Een taalaanbieder meldt: 'Bekendheid met dit soort financieringsbronnen is een essentiële voorwaarde om de bekendheid en populariteit van de Staatsexamens Nt2 onder werkgevers te vergroten.' Niet voor alle werkgevers speelt geld een belangrijke rol overigens: 'De grotere bedrijven letten niet zo veel op de kosten, als de training maar goed is en goed aansluit bij de wensen.'

HET NUT VAN EEN CURSUS RICHTING STAATSEXAMEN Nt2

In de eerste plaats verbetert de betreffende medewerker zijn of haar Nederlands met de taaltraining, iets waar zowel werkgever als werknemer voordeel van hebben. Hiermee samenhangend verbetert ook het functioneren op de werkvloer. Als er in het voorbereidende traject voor de Staatsexamens Nt2 geoefend wordt aan de hand van concrete talige taken van de medewerker maakt de kandidaat zich taalgebruik eigen dat direct toepasbaar is op de werkvloer. Ten derde krijgt de medewerker als gevolg van een goede afsluiting van het Staatsexamen Nt2 een landelijk erkend diploma. Het laten scholen van anderstalige werknemers levert dus winst op voor zowel de werkgever als de werknemer zelf. Hoe meer werkgevers en werknemers bekend zijn met de voordelen van een diploma Nt2, hoe meer werknemers de kans krijgen hun competenties te versterken én een landelijk erkend bewijs van hun taalvaardigheid in hun bezit krijgen.

MANIEREN OM WERKGEVERS TE BENADEREN:

1. Benader werkgevers persoonlijk;
2. Benader Human Resource-medewerkers van een bedrijf;
3. Vraag of je een workshop of voorlichting mag geven bij geschikte grote bedrijven;
4. Leg contacten met werkgevers via congressen, markten en bijeenkomsten;
5. Maak folders of flyers gericht op werkgevers;
6. Wees goed vindbaar op internet
7. Gebruik sociale media, zoals Facebook en LinkedIn;
8. Leg contacten met werkgevers via bestaande cursisten.

WELKE INFORMATIE BIED JE WERKGEVERS?

Taal aanbieders die contacten hebben met bedrijven vertellen de werkgevers:

- Wat de Staatsexamens NT2 inhouden en wat de verschillen zijn tussen NT2 PROGRAMMA I en PROGRAMMA II;
- Wat het belang is en de (meer)waarde van het diploma NT2, voor de werknemer, maar ook voor het bedrijf;
- Welke financieringsbronnen en andere mogelijke compensatieregelingen er zijn.

Petra Popma

De auteur is Coördinator Steunpunt Staatsexamens Nt2 / ITTA, in opdracht van het College voor Examens (CvE)

Correspondentie:
petra.popma@itta.uva.nl

Het Steunpunt Staatsexamens Nt2 van het ITTA is het landelijk informatie- en adviespunt voor de Staatsexamens Nt2. Niet alleen kandidaten van de examens behoren tot de doelgroep van het Steunpunt, ook taalaanbieders, werkgevers en arbeidsmarkttoeleiders kunnen hier terecht voor informatie en met vragen over de Staatsexamens Nt2.

Voor meer informatie:
www.staatsexamensnt2.nl
www.cve.nl
www.itta.uva.nl

