

## Advies 1: Blauwe economie – Praktijkcentrum Noordzee

### Organisatie

Het advies 'de blauwe economie' is gegeven aan Erwin Coolen (ECHT) en Marcel van Wijk (EduQuipment).

### Probleemstelling

In de blauwe economie komen voedsel, natuur, energie, sport en veiligheid samen. De toenemende vraag resulteert in een verhoogde druk op land en zee door een gebrek aan ruimte. Ook legt de toenemende vraag steeds meer druk op het milieu. Men is genoodzaakt om op zoek te gaan naar nieuwe manieren om te kunnen voldoen aan de vraag. Daarom staan de komende jaren in het teken van de transitie naar een 'duurzame blauwe economie'.

De belangstelling van de organisatie ging uit naar de vragen: 'Wat is er zo leuk/mooi aan werken in de Haagse blauwe economie?', 'Waar denk je aan bij een praktijkcentrum?' en 'Wat is de meerwaarde van een praktijkcentrum?'.

De organisatie bleek een speciale interesse te hebben in de mening van de jongeren, omdat er binnen de sector voldoende (doorgroei)mogelijkheden zijn voor jongeren. Momenteel kampen zij echter met een tekort aan jongeren. Dat maakte het nog interessanter om te ontdekken wat de jongeren al weten over de blauwe economie en wat wel of juist niet aanspreekt.

### Persoonlijke Haagse Jongerenambassadeurs doelstelling

De Haagse Jongerenambassadeurs erkennen dat de (doorgroei)mogelijkheden mooie kansen bieden voor jongeren van verschillende opleidingsniveaus. Het is hun persoonlijke doelstelling om de organisatie te voorzien van de belangrijkste informatie over het benaderen, betrekken en behouden van jongeren voor het praktijkcentrum.

### Werkvormen

1. De eerste stap van het advies is informatieverzameling. De Haagse Jongerenambassadeurs willen er zeker van zijn dat zij van de correcte, benodigde informatie voorzien zijn.
2. Vervolgens zijn zij in gesprek gegaan met de organisatie om de informatie te verduidelijken.
3. Uiteindelijk is er sprake van een brainstorm, die uitmondt in verschillende adviezen. Tussendoor heeft de organisatie de mogelijkheid om vragen te stellen ter verduidelijking.

## Samenvatting en adviezen

- *Wat is er zo leuk/mooi aan werken in de Haagse blauwe economie?*

Volgens de Haagse Jongerenambassadeurs is er veel te beleven in de Haagse blauwe economie. Zij vinden het leuk om uitgedaagd te worden en de mogelijkheid te hebben om zich te specialiseren in hun vakgebied. Bovendien voelen ze zich goed door te werken aan projecten die bijdragen aan de samenleving en de milieubescherming. Ze waarderen ook de goede arbeidsvoorwaarden en carrièremogelijkheden die er zijn in deze sector.

- *Waar denk je aan bij een praktijkcentrum?*

Volgens de Haagse Jongerenambassadeurs is een praktijkcentrum een plek waar ze hands-on kunnen leren en real-life ervaringen kunnen opdoen. Zij vinden het fijn om de theorie in de praktijk toe te passen en om hun praktische vaardigheden verder te ontwikkelen.

- *Wat is de meerwaarde van een praktijkcentrum?*

Volgens de Haagse Jongerenambassadeurs is er veel meerwaarde aan het bezoeken van een praktijkcentrum. Zij vinden dat ze hierdoor praktische vaardigheden kunnen ontwikkelen en beter voorbereid zijn op de arbeidsmarkt. Bovendien waarderen ze de mogelijkheid om de theorie in de praktijk toe te passen en hun inzetbaarheid te vergroten.

- *Hoe zou een praktijkcentrum zichzelf zichtbaar en aantrekkelijk kunnen maken voor jongeren?*

De Haagse Jongerenambassadeurs denken aan een aantal mogelijkheden om zichtbaar en aantrekkelijk te zijn, namelijk:

1. Presenteren van uitdagende projecten en stages: dit is de eerste stap in het aantrekken van jongeren en het tonen van de waarde van het praktijkcentrum.
2. Verbinding maken met de arbeidsmarkt: dit is belangrijk om jongeren te laten zien hoe het praktijkcentrum hen kan helpen bij de overgang van school naar werk en hen kan ondersteunen in hun carrière.
3. Samenwerking met bedrijven: dit versterkt het imago van het praktijkcentrum en laat zien hoe de deelnemers kunnen werken met toonaangevende bedrijven in hun vakgebied.
4. Gebruik maken van sociale media: dit is een effectieve manier om jongeren te bereiken en hen op de hoogte te houden van het praktijkcentrum.
5. Aanbieden van workshops en events: dit is een goede manier om jongeren meer te te weten te komen over de mogelijkheden en de meerwaarde van het praktijkcentrum.
6. Tonen van succesverhalen: dit is een effectieve manier om het vertrouwen van jongeren te winnen en hen te overtuigen van de waarde van het praktijkcentrum.

## Conclusie

De Haagse Jongerenambassadeurs vinden dat er veel mogelijkheden zijn om een praktijkcentrum zichtbaar en aantrekkelijk te maken voor jongeren. Presenteren van uitdagende projecten, samenwerken met bedrijven, gebruik maken van sociale media, aanbieden van workshops en events en tonen van succesverhalen, zijn volgens hen een aantal effectieve manieren om dit te bereiken.

Dit is een advies en zij weten dat er altijd een prijskaartje aanhangt, maar ze willen graag bijdragen aan het stellen van prioriteiten aan de hand van budgetten om jongeren te blijven betrekken bij dit idee.