

## **Verslag netwerkbijeenkomst VBS op 4 oktober 2016**

### **Korte aantekening plenair:**

Tineke Rensen vertelt over haar eigen drive en de mindset van een ondernemer: doen wat je leuk vindt, waar je in gelooft en er dan voor gaan!

Ze wijst o.a. op het nut van het steeds oprekken van je comfort-zone. Steeds een stapje erbuiten zorgt ervoor dat je de uitdaging blijft voelen en dat je steeds meer kunt.

Anja Cheriakove vertelt over haar eigen ervaringen met het ondernemerschap. Ook bij deze ondernemer zie je de drive, het doorzettingsvermogen en het feit dat hierdoor iets verwezenlijkt wordt waar niemand van tevoren een cent voor had gegeven. Sociale en duurzame projecten neerzetten met een zodanig verdienmodel dat je er ook van kunt leven.

### **Ondernemen in de lerarenopleiding economie**

Rianne Hogendoorn schets eerst de vragen die zij als lerarenopleiding economie hebben over ondernemen. Hoe geef je inhoud aan een lessenserie ondernemen voor de lerarenopleiding economie. Welke didactiek hoort er bij het vak ondernemen en hoe beoordeel je ondernemingen en ondernemendheid. Samen met de projectleiders van het CVVO van de Han vertellen ze hoe deze lessenserie voor vierdejaars studenten is opgezet. Er is veel aandacht voor de soft skills van het ondernemen. Starten bij je eigen ik, je missie en visie, die kun je vertalen naar de onderneming. Vervolgens wordt er ingegaan op design thinking en ontwikkeling van producten. Stap voor stap komt het hele proces van ondernemen aan de orde. Studenten gaan er zelf mee aan de slag, vervolgens werken ze opdrachten uit voor op hun stageschool en tenslotte oefenen ze met het beoordelen van de opdrachten.

Tenslotte vertelt een student zijn goede ervaringen met dit project.

Na het centrale verhaal is er de mogelijkheid tot vragenstellen en napraten. Er wordt gepeild of er behoefte bestaat voor bijscholing van docenten. Maar er lijkt ook behoefte te bestaan aan uitwisseling van studenten en leerlingen tussen havo en hbo.

### **Workshop 1: Sociaal Ondernemerschap**

In eerste instantie werden er vragen gesteld aan Anja, n.a.v. haar plenaire presentie:

- heb je last of profijt van overheden?  
Anja: beide. Bij 'waste away' (haar ene bedrijf) profijt, bij het andere last
- welke tips heb je? Zoek de sponsoring buiten je model. Ook crowdfunding ga je gebruiken. Laat je testers je product kopen.
- Kun je een voorbeeld geven van een sociaal idee? Een groepje gaat verblijken recyclen en heeft patent aangevraagd.

### **Ideeën voor projecten**

- sociale participatie: armoedeval: weinig besteden, waar zijn potjes voor? Uitzoeken waar mogelijkheden liggen om uit de armoedeval te komen.
- politieke participatie: kies een partij, kies een programmapunt, kijk wat er van terecht komt
- fair trade pitch: bestaand FT product pitch en nieuw leven inblazen; een juweel
- vluchtelingen: een verhaal schilderen: hun nieuwe stad, schilder je toekomst, schilder je verleden in de stad
- sociale participatie: leerlingen in contact brengen met asielzoekers, overeenkomsten en verschillen analyseren
- vluchtelingen: vluchtelingenrestaurant: koken met havo/vwo leerlingen

### **Workshop 3: Vmbo tl/mavo**

Het ondernemen (mavo 3) aan het Walburg College. Hoe kan de mavo zich onderscheiden? Via het Jonge mavo ondernemen.

Vanaf de brugklas (2 uur, met veel praktische opdrachten en projecten. In het tweede jaar uitgebreid met 2 uur economie. In de derde klas zijn er leerlingbedrijfjes, ingeschreven bij Stichting Jong Ondernemen. Deze bedrijfjes zorgen via J.O. voor wat knelpunten, met 'belangrijkste' de bankrekeningproblematiek. Vraag hiermee door te gaan of de webshopwinkel?

Gelukkig ook heel veel hoogtepunten. Al met al levert het Jonge mavo ondernemen heel veel leerzame momenten op. Leerlingen die het volledige programma van brugklas t/m het 4e jaar ontvangen het VBS-certificaat.

Vragen: Yes al in de brugklas? De ervaring leert dat dat goed te doen is.

Opmerking: Waar komen de 'vele' uren vandaan? Geen Frans meer, geen techniek. Geen vaste lessentabel.

Vraag: andere collega's gaan hier makkelijk in mee? Ja, ze zijn enthousiast.

Comenius College Rotterdam.

Het IBS programma is een keuzetraject. Daardoor een andere motivatie. In het derde jaar afgesloten. IBS wordt aangeboden via een eigen ontwikkelde reader, met veel praktijkvormen. Alles werkt toe naar het derde jaar van Jong Ondernemen.

Hoe de leerlingen te beoordelen? Meetbaar maken van de groei van leerlingen.

Afgesloten met een mooie video waarin presentaties leerlingen.

Helaas de presentatie niet volledig kunnen afronden wegens tijdgebrek.

### **Workshop 5: Junior Company**

Martijn van Norden en Niels werken beiden voor de Stichting Jong Ondernemen.

Wat wil je hier komen halen / doel van deze workshop komt even aan de orde. Ook Yes zal besproken worden.

Bij leerlingen is de vraag: wat is ondernemerschap precies?

Ervaring van een docent: op zijn school zijn er 3 pijlers: jong ondernemen, boekhouden, contact met andere bedrijven.

Doel:

- ondernemerschapsvaardigheden ontwikkelen
- ondernemende houding blijven ontwikkelen, daar vraagt de maatschappij steeds meer om
- faciliteiten jong ondernemen worden besproken - zie de PP en de website van JO

Ervaringen:

- brainstormen naar goed product duurt lang - maar dat is niet erg. Zeer interessant proces.
- Leerlingen kiezen zelf groepen - maar vriendengroepen werken vaak niet.
- kost vrije tijd van leerlingen
- bij minder geschikte producten, leerlingen verder laten denken

YES-programma - voor de onderbouw

9 lessen om eerste ervaring met ondernemen op te doen.

3 webshops. Voorbeeld producten: duurzaamheid, USB-sticks, etc.

winst gaat naar het goede doel.

Onderzoek vanuit TK (?) zegt dat studenten die programma door zijn gelopen sneller een baan vinden.

Jong Ondernemen - stichting

Ideeën hoe bedrijfje Junior Company te financieren (€ 278 per bedrijfje)

- de Junior Company groepjes zelf de helft laten betalen/verdienen. De rest door de school. Wel aandeelhouders op de hoogte stellen.
- Sponsoring vanuit lokale bedrijven.
- Deel van marketingbudget van school gebruiken en de VBS reclame te laten maken voor school.

Nieuwtje: vanaf morgen ook " Mijn Netwerk" op de site.

- om met collega's onderling ervaringen te delen
- om verbindende factor te zijn - deze rol wil JO graag op zich nemen
- om makkelijker contact te maken met het bedrijfsleven

### **Workshop 6: Mindset**

Een korte samenvatting van het gesprek door een lijstje met tips:

Wordt als afdeling ondernemen v/d school lid van een grote lokale of regionale ondernemers vereniging om te netwerken. daardoor is het gemakkelijker om ondernemers bij de opleiding te betrekken

Sluit aan bij het belevingsniveau van de leerlingen.

Welke producten of diensten vinden zij interessant en ga daar casussen rondom heen maken of bedrijfsbezoeken plannen

Begroten en boekhouden

start eerst met het doel, wat willen ze met hun groepje bereiken en laat ze van daaraf terug rekenen i.p.v. een moeilijke en saaie begroting maken

Zet gemotiveerde en minder gemotiveerde leerlingen bij elkaar als er groepjes gemaakt moeten worden en laat ze niet zelf kiezen.

Het lukt je alleen om een goed draaiende afdeling te maken binnen de school, als je het hele team erbij betreft en zorgt dat ze gemotiveerd zijn en hun afspraken nakomen

### **Workshop 8:Leerlingbedrijfjes**

De school werkt met IBC: Elke donderdag ondernemen

Rolverdeling in bedrijfjes via ondernemerschapstest + in proces evaluatie van rollen en samenwerking.

Basis voor een ondernemingsplan:

- Associatie ' ondernemerschap' - boek gebruiken
- Rabo basis ondernemingsplan - website
- KvK ondernemingsplan - website
- canvas (ervaring uit de zaal): met post-its op poster, ook goed als start voor ondernemingsplan te gebruiken
- [www.ikgastarten.nl](http://www.ikgastarten.nl)

Productkeuze moeilijk proces, daarbij soms eigenwijze leerlingen - laat ze hun neus stoten door ervaring.

Winst: 50% zelf, 50% goed doel

Bankrekening via de Rabobank geregeld en alle bedrijfjes hangen daaronder.

Producten en diensten zijn toegestaan. Productie kan zelf ook. Product moet betaalbaar zijn (rond € 5).

Bedrijfjes met verlies komen wel voor.

Goed als profielwerkstuk voor havo leerlingen om een bedrijfje te runnen.

Verkoopproces best een uitdaging - begin enthousiast, maar doorlopend de drive houden.

Tip uit de zaal: afspraak met winkelcentrum - daar mogen leerlingen zich om de beurt presenteren.

leerlingen moeten minimaal x verkoopmomenten creëren. Blijft elke keer verkopen wel nuttig?

Intrinsieke motivatie lastig vast te houden. Ondernemerschap kun je niet afdwingen, maar ze moeten niet achterover leunen.

Verkoopproces in havo 5 op school zo min mogelijk, dan zelf in eigen tijd verkopen.

In de lessen van IBC op school bezig met: boekhouden, andere modules, etc. Ook samenwerking met HBO's/LOB koppeling.

Elkaar laten beoordelen werkt goed.

### **Workshop 9: Contacten met het bedrijfsleven**

Wessel Gansfort College werkt samen met ondernemingstrefpunt Groningen & beroepspraktijk tips:

- niet elke gastspreker is een goede spreker
- gastsprekers adviseren om het interactief te houden
- investeren in de relatie voor o.a. begeleiding

Vragen: naar bedrijven toe check2bizz

andere school: belangrijk om te laten zien hoe het eraan toe gaat op de werkvloer

Porta Mosana College

1e deel

Voorbeelden van samenwerking, o.a. DSM.

Opgedeeld in 4 periodes: theorie verwerken, interviewvragen bedenken (soms ook in het Engels), verslag maken, presentatie.

2e deel

samenwerking met de Universiteit Maastricht op het gebied van schrijven van een PWS, samenwerking moet een win-win situatie zijn.

melkveebedrijven: uitwisseling - marktvormen H4/V5

### **Workshop 11: JongBus**

Wat is Jongbus?

Bedrijfsleven in strijd voor de beste onderneming.

Hoe gaan we leerlingen inspireren?

Wat is je doelgroep? Alles wordt op maat gemaakt.

Voorbeeld van een opdracht: 2 min praten - 5 min werken

Wat doe je met leerlingen die niet durven? Vraag n.a.v. kwadrant figuur.

### **Gesprekstafel 2: Hoe zetten we VBS ' in de markt' zodat het in de school en erbuiten gaan leven?**

Don Bosco College: aparte VBS coördinator. Leerlingen en ouders zijn niet erg op de hoogte, we willen de omgeving er meer bij betrekken.

Hoe?

- link op de site van school
- oud leerlingen gebruiken (via Facebook contacten onderhouden)
- eigen facebook pagina (VBS)
- pers erbij betrekken - daardoor ook bedrijven geïnteresseerd
- ouders gebruiken om bij bedrijven en bv KvK binnen te komen
- ouders informeren op ouderavond, ook daar inventariseren welke ouders kunnen helpen (op profielkeuzeavond!)
- leerlingen laten solliciteren (beperkt tot 30 plaatsen - 1 klas)
- vaste middag met lessen, mentorles waar ook de gastsprekers in gepland worden

- goed in je netwerk kijken (ook collega's)
- alle leerlingen in shirt van de VBS naar excursies
- gastsprekers: lijn van kleine bedrijven naar grote internationale ondernemingen

2e profiel naast Cultuurprofielschool - weerstand binnen school (botst)/collega's worden overspoeld. Hoe?

- samenwerken met vakken (bijv. sollicitatiebrief bij Nederlands)
- samen naar Amsterdam: museum en DNB
- vakoverstijgende modules

Bij certificering: gebak in de docentenkamer

Collega's op de hoogte houden op vergaderingen

Maar 3 collega's van de 8 (economiesectie) staan erachter - bloedt dood (collega's hebben geen zin in netwerkbijeenkomsten e.d.), je economiecollega's willen niet/m&o wel - hoe krijg je ze mee?

- argumenten van economiecollega's: kost teveel tijd, te veel gedoe - je moet de collega's belonen (in tijd)
- één sectie: economie en m&o
- meer leerlingen in economieprofiel - hebben economiedocenten ook voordeel van

### **Gesprekstafel 3: ondernemende activiteiten in havo 3, 4 en 5**

Onderstaand overzicht van de activiteiten wordt verstrekt.

#### ***Beschrijving activiteiten Erfgooiers Business School***

##### Activiteiten havo 3

1. *De eerste activiteit die plaatsvindt in havo 3, is dat er een ondernemer op school een gastles komt geven. Dit zal plaatsvinden in een les economie.*
2. *De tweede activiteit betreft een bedrijfsbezoek met daarbij een verwerkingsopdracht. Ook dit vindt plaats bij het vak economie. De afgelopen jaren werd dit ingevuld door middel van het bedrijfsbezoek aan BNI.*
3. *De derde activiteit houdt in dat leerlingen uitgebreide voorlichting krijgen over de bovenbouwvakken m&o en economie, het profiel Economie & Maatschappij en de beroepsmogelijkheden. Dit wordt o.a. ingevuld door de decaan en de 'lesjesmiddag'.*
4. *De leerlingen doen in de les economie een ondernemerschaptest en bespreken de resultaten met de docent.*
5. *De vijfde activiteit betreft de Scholenstrijd, een beleggingscompetitie waarbij leerlingen in teams gaan beleggen. Er wordt een verslag geschreven dat telt als PO-cijfer voor het vak economie.*
6. *Ook nemen de havo 3-leerlingen deel aan het project Cross Your Borders. Leerlingen krijgen microkrediet en proberen hiermee geld op te halen voor een goed doel.*

##### Activiteiten havo 4

1. *De eerste activiteit houdt in dat er minimaal twee gastsprekers uit verschillende bedrijfstakken langskomen. Dit zal gebeuren tijdens lessen van de business school.*
2. *De leerlingen nemen deel aan het reeds bestaande sollicitatieproject, waarbij ze fictief solliciteren bij een organisatie in de regio.*

##### Activiteiten havo 5

1. *De leerlingen maken een praktische opdracht over een bedrijfseconomisch onderwerp. Dit gebeurt bij het vak M&O. Vaak betreft het een ondernemingsplan Bij economie wordt in havo 5 ook een PO gemaakt. Dit betreft een marktanalyse.*

##### Activiteiten havo 4 & 5

1. *De leerlingen hebben een eigen bedrijf. De lessen van de business school dragen hier aan bij.*
2. *De leerlingen schrijven een PWS dat aansluit bij de business school. De lessen van de business school zullen aan dit PWS bijdragen, maar niet voldoende zijn voor een volwaardig PWS.*

Iedereen heeft voor het eerst economie in havo 3.

Activiteit 3: lesjesmiddag: voorbereiden op keuze economie in de bovenbouw

Activiteit 4: ondernemerschapstest: bijv. via KvK, Vecon heeft er ook een

Activiteit 5: een praktische opdracht waaraan reflectie is gekoppeld. Een opmerking: het spel heeft een heel speculatief karakter.

Doel activiteiten havo 3: Ben ik ondernemend en wil ik economie kiezen?

Leerlingen solliciteren om deel te nemen aan Business School. Zo heb je gemotiveerde leerlingen.

De sollicitatieprocedure bevat een sollicitatiebrief + cv en een gesprek met de sectorleider en een docent business school. Leerlingen (ouders/verzorgers) betalen hiervoor. Extra lessen bovenop de reguliere lessen. Voordeel: er hoeven geen andere lessen te worden geschrapd.

Er zijn zes blokken per periode waarin de leerlingen ondernemen, vier periodes per jaar.

Havo 4

Activiteit 2: doel: praktijkervaring opdoen want zal dit in latere leven ook moeten doen. Ondernemen te laten leven bij elke havo-leerling.

Gastsprekers worden uitgenodigd, dit zijn vooral ouders en lokale ondernemers.

Havo 5: samenwerking met Jong Ondernemen. De bijdrage is niet meer beperkt zoals vorig jaar maar circa € 280. Dit is een enorme aderlating.

#### **Gesprekstafel 4: Ervaringen met Elementair Boekhouden**

Boekhouden wordt op verschillende scholen zowel buiten de lessen om als tijdens de lessen aangeboden, al dan niet met extra lessen.

Ervaring leert dat het in 6 vwo het best werkt, dan gaan de leerlingen het snelst door de stof heen en kost het programma minder tijd dan in de vierde klassen.

Er is ook een mogelijkheid om de leerlingen het programma in Excel te laten volgen met online antwoordvellen.

Bij één les in de week is de ervaring op de havo dat het aantal geslaagden tegenvalt.

#### **Gesprekstafel 9: Hoe zet je een kloppend programma in elkaar.**

Ton Smakman licht programma toe: vooral in de les, geen extra lestijd behalve 6 weken 2 uur boekhouden.

- havo-programma lichter
- veel leerlingen doen examen Elementair Boekhouden, goed resultaten
- iedereen krijgt basis - kwantiteit

uren m&o voor havo/vwo bij de verschillende scholen besproken

Verschillende aanwezigen zoeken en goed programma voor de mavo. Op het Cals College is er een programma voor 4 tl, door extra projecten voldoen ze aan de voorwaarden voor VBS.

Op het Atrium doet een selectieve groep uit havo 4 en vwo 4 mee. Eerst een business game, daarna elementair boekhouden.

Veel aanwezigen vinden het boekhouden nuttig.

problemen met theoretische i.p.v. praktische benadering voor m&o

Pieter Groen schuift Entreprenasium in VBS

#### **Gesprekstafel 10: korte module Elevator Pitch**

n.a.v. presentatie opmerkingen over toepassing

- gebruik als promotiemateriaal leerlingen h3 bij profiel- en pakketkeuze

- gebruik de elevatorpitch als oefening voor: sollicitatie, eigen bedrijf, andere vakken, decaan kan de les gebruiken om daarna pitches voor allerlei vakken te laten maken.

Gesprek over privacy:

- gebruik You Tube ' afschermen'
- toestemming leerlingen vragen
- leerlingen wijzen op wel/niet tekenen voor gebruik

### **Gesprekstafel 11: Implementeren van de diplomalijn Ondernemerschap van de Associatie**

Situatie voor dit diploma (2011 - 2015): elementair boekhouden voor de leerlingen in de pauze en op vrijdagmiddag.

Vanaf 2015 diplomalijn: maximaal 30, voor veel meer animo: ondernemerschap, nima of basisboekhouden, 2 diploma's, extra voor € 29 financieel ondernemen commercieel

Ouders vinden het prachtig. VBS-certificaat minder interessant dan associatiediploma. Negatief: later slagingspercentage boekhouden.

Beginnersfout: 5 havo pas in juni examen laten doen. Is veel te laat, kan eerder.

Ander voorbeeld:

vlak na zomer, leerlingen doen het in de zomer. BKO-diploma kost €20 + € 78 = €98. Iedereen heeft het gehaald. Leerlingen doen het zelf!

havo 5/vwo 6

- eerst 6 weken elementair boekhouden (h 1 t/m 8 + 11 uit In Balans, goed te doen) - in schoolexamen
- als je voldoende haalt kun je meedoen aan examen boekhouden in december - 70% slagingspercentage

Meerwaarde diploma's: ook nuttig voor de selectie aan de poort

### **Gesprekstafel 12: App Benjijondernemend.nl**

Aan de hand van de presentatie gesproken over toepassing van de app en over ondernemendheid in het algemeen.

Dus ook een goede opstap tot verder gesprek.