

Ondernemertje spelen blijkt in de klas nog 'keihard werken'



Hoe laat je jongeren warmlopen voor het runnen van een eigen bedrijf? Door ze op school te laten oefenen. 'In de krant lees je alleen maar over winst maken en rijk worden.'

DOOR MANON STRAVENS FOTO'S GUUS DUBBELMAN

De verschillende pashoudertjes gaan de hele tafel rond. Er worden OV-kaarten en bankpasjes ingestoken. Met een kritisch oog kijken de leerlingen van de vijfde klas van het Lyceum Schravenlant in Schiedam of hun telefoons, waar de pashouder opgeplakt moet worden, nog wel zichtbaar genoeg zijn. Leerling Yaël droeg het idee voor dit product aan, 'want ik vergat telkens mijn OV-kaart'. Met dit ding niet meer, denkt ze. 'Want mijn telefoon vergeet ik natuurlijk nooit.'

Straks gaan deze scholieren echt handelen in de pashouder, 'met echt geld, echte investeerders en echte klanten', zegt Wicief Poesiat, docent economie aan het lyceum. Poesiat begeleidt de kinderen die zich hebben aangemeld voor de jaarlijkse competitie Junior Company. Dit programma, dat sinds negen jaar wordt aangeboden door de Stichting Jong Ondernemen, laat jongeren in het voortgezet onderwijs kennismaken

met ondernemen. Jaarlijks doen tientallen middelbare scholen mee. Het project wordt met steun van het bedrijfsleven gefinancierd.

Gedurende een schooljaar leren de scholieren zo'n beetje alles wat er bij het opzetten van een bedrijf komt kijken. Van het maken van een balans en een bedrijfsplan tot de verkoop van aandelen en de ontbinding van het bedrijf aan het eind van het jaar. Ze ontvangen zelfs een loon: 10 eurocent per uur. (Voor de circa 200 uur die ze aan het programma besteden is dat dus ongeveer 20 euro.) 'Allemaal educatief natuurlijk', aldus Poesiat, die in de kring van schoolbanken is aangeschoven en de groep af en toe met vragen onderbreekt. Ze zijn er wekelijks zo'n drie tot vier uur mee bezig, buiten schooltijd om.

Alibaba

'Meneer, mag ik even onderbreken', zegt Imad met een blik op zijn telefoon. 'Ik zie hier op Alibaba veel goedkopere hoesjes voor 20 eurocent per stuk. Waarom zouden we die dure dingen kopen?' De Chinese leverancier levert de pashouders drie weken later dan de Nederlandse leverancier, werpt Nikita tegen, die vijf proefexemplaren bij verschillende bedrijven opvroeg. 'En de importkosten zijn hoog. Daarvoor heb ik ze nog nagebeld.' Aan de leerlingen de taak de beste inkoopdeal te kiezen, 'want jullie weten dat je vooral winst maakt met slim inkopen', zegt Poesiat. Nikita gaat liever in zee met Nederlandse leveranciers, zegt ze, want 'de communicatie met de Chinezen was niet zo makkelijk'. Er wordt gegniffeld in de klas. Chinezen zitten niet te wachten op een scholierenproject over ondernemen, denken ze.

'Gaan jullie wel winst maken bij een inkoop van dertig hoesjes voor 2,58 euro per stuk? Of kopen we beter duizend stuks voor 1,67 euro?' Ze moeten het wel kunnen betalen, geldschietters mogen niet meer dan

25 euro investeren, zo is de regel. 'Wat vraagt de concurrent? Ik kijk even naar onze financiële man', zegt Poesiat met een knik naar Berkay, die een papiertje uit zijn zak haalt waarop hij de prijzen van een aantal concurrenten heeft gekrabbeld. Iedereen heeft gesolliciteerd voor een taak in het bedrijf, legt de leraar uit, 'vooral om die vaardigheid ook te leren.' Jason doet de marketing, Berkay de financiën. Yaël doet de in- en verkoop. Furkan is de baas. 'En ik coach alleen maar', aldus de docent. Vorig jaar maakte het juniorbedrijf – het Schravenlant doet voor de tweede keer mee – een winst van 60 euro op een omzet van 1.200 euro. 'Konden ze leuk van naar de bioscoop.'

Droombeeld

De meeste leerlingen hadden een droombeeld over het runnen van een eigen bedrijf, zo vertellen ze desgevraagd. 'In de krant lees je alleen maar over winst maken en rijk worden', aldus Imad. 'Dat leek me wel wat', zegt ook Nikita, die bedrijfskunde wilde gaan studeren. 'Lekker geld verdienen en eigen baas zijn.' Maar het is keihard werken, is haar conclusie. 'En school is al zo druk.' De meeste kinderen hebben ook nog een bijbaan, soms tot wel tien of twintig uur in de week. Niet alleen om een telefoon te kopen, zegt Poesiat na de les. 'Sommige kinderen dragen ook aan het gezinsinkomen bij.' In de voormalige Vogelaarwijk waar het Lyceum Schravenlant staat, leven veel families op of rond het bestaansminimum.

Hebben de leerlingen dan niet wat beters te doen dan nu al te leren ondernemen? Nee, zegt docent Hans de Jong, die het programma naar zijn school haalde en de bedrijfslessen samen met Poesiat doet. 'Vroeger had je een baan voor het leven. Nu is de kans groot dat je ooit zelfstandige wordt', aldus De Jong. 'We willen niet zozeer ondernemers opleiden. We leren ze vooral ondernemend denken. Dat

heb je ook in loondienst nodig.'

En juist op deze 'multicultischool', zoals de twee docenten het lyceum noemen, kunnen ze het verschil maken, zegt Poesiat. 'De interesse is groot, bijvoorbeeld onder kinderen van Turkse of Hindoestaanse afkomst, die relatief veel ondernemers in de familie hebben. Sommige kinderen hebben zelf al handeltjes, zegt de docent. En dan lachend: 'Ze hebben voor mij zelfs al een bitcoinwallet aangemaakt.' Toch komen kinderen uit allochtone gezinnen volgens De Jong, die ook lesgeeft op een gymnasium, relatief minder vaak in aanraking met ondernemen, dan op een school in wijken 'waar het thuis aan tafel, bij wijze van spreken, vaker over de bv van papa of beleggen gaat.'

In de meeste lessen leer je uit boeken, zegt ook Nikita. 'Hier leren we vaardigheden, zoals bedrijven bellen. Zo gaat het in het echte leven, dat leer je niet in de wiskundeles.' Ook gaan ze op bezoek bij een bedrijf ('de voetbalclub is ook een bedrijf') en krijgen ze een gastles van een ondernemer. Toch weet Nikita, net als Yaël, dat ze geen ondernemer wil worden. Nikita: 'Laat mij maar gewoon onder een baas werken. Al die taken en verantwoordelijkheden, dat is niets voor mij.'

eurocent per uur verdienen de leerlingen van het Lyceum Schravenlant met hun deelname aan Junior Company.

10

Wicief Poesiat Begeleidend docent