

Fase A

Jij de Baas

Gids voor de
Docent

•Entreprenasium•

Inleiding

<i>Inleiding</i>	2
<i>Doelen</i>	4
<i>Middelen</i>	7
<i>Invoering</i>	10
<i>Uitvoering</i>	11

Voor u ligt de gids “Jij de Baas”. In deze gids vindt u allerlei praktische informatie die u kunt toepassen bij het Jij de Baas project.

DOEL “Jij de baas” is de start (en het selectietraject) van het entreprenasium. “Jij de baas” is een serie lessen waarbij maatschappelijk bewust ondernemen centraal staat. De leerlingen krijgen gedurende deze lessen en enkele verhelderende evenementen de kans om zich te verdiepen in het ondernemerschap.

ACTIVITEITEN Het eerste evenement van deze cursus is de Goede Doelenmarkt. Daarbij komt een aantal organisaties naar school. Zij brengen hun activiteiten onder de aandacht van de leerlingen. De leerlingen krijgen de kans om zich in de verschillende goede doelen te verdiepen en kiezen er één uit. Vervolgens is het de bedoeling dat ze door middel van een zelfbedachte, originele activiteit en in een ondernemingsachtige setting het goede doel van hun keuze gaan helpen.

PROGRAMMA Het programma voor Jij de Baas bestaat uit lessen. Deze lessen kunnen op uw school over meerdere lesuren zijn verdeeld. Het gaat om de volgende lessen:

- Les 1: Wat is Jij de Baas?*
- Les 2: Bedenk een goed idee.*
- Les 3: Richt een bedrijf op.*
- Les 4: Ontwerp een plan.*
- Les 5: Maak reclame.*
- Les 6: Voer je plan uit.*
- Les 7: Presenteer je project.*



Condities

INZET In een door uw school vastgestelde periode voert u het project Jij de Baas uit. Jij de Baas houdt in dat een leerling een goed idee onderneemt voor een goed doel. Uw school heeft de gemiddelde besteding per week eveneens vastgesteld. Vraagt u even bij de organisator naar de voorwaarden.

VRIJHEID Uiteraard staat het u vrij om naar eigen inzicht het programma aan te passen aan uw wensen; sterker nog: we raden dat zelfs aan. Jij de Baas draait namelijk niet alleen om het verkennen van maatschappelijk ondernemerschap door uw leerlingen, maar u kunt het project ook gebruiken om vast te stellen of een ondernemende benadering van het onderwijs bij u past.

Het houvast dat uw leerlingen wordt geboden kan voor de meest ondernemende onder hen juist het plezier en resultaat doen verminderen. Geef deze leerlingen vooral de ruimte door ze bijvoorbeeld vooruit te laten werken of minder strak aan het logboek vast te houden. Stel hoge eisen, maar geef hen voldoende vrijheid in hoe deze te bereiken.

BEGELEIDING Tijdens het project gaat u als docent uw leerlingen wekelijks begeleiden bij de uitvoering van Jij de Baas. Er zijn daarnaast enkele evenementen die uw leerlingen, buiten uw lessen om, extra kunnen ondersteunen. Onderzoek of uw school de Goede Doelenmarkt, het Beste Idee, de Startersdag, de Speeddate tussen jonge en ervaren ondernemers, de Handelsbeurs of een feestelijke uitreiking van de opbrengst en het Jij de Baas diploma organiseert.



WINST We spreken met elkaar af dat de winst van de projecten naar een goed doel gaat. Dat betekent, dat de leerlingen de kosten die ze hebben gemaakt, mogen aftrekken van de opbrengst. Het is heel belangrijk dat u de leerlingen, ouders en andere betrokkenen, dat duidelijk op het hart drukt.

Doelen

In Nederland is behoefte aan het ondersteunen van ondernemerschap op jonge leeftijd. Scholen proberen hier een invulling aan te geven, maar kampen met allerlei vragen. Het Jij de Baas project geeft hierop een antwoord. In Jij de Baas onderneemt een leerling een goed idee voor een goed doel. De leerlingen, maar ook de docenten en de school, verkennen op deze manier of ondernemend leren bij hen past. Een bijkomend voordeel is dat het project kan meetellen als maatschappelijke stage. De ondernemende leerling en docent kunnen vervolgens verder met het entreprenasium.

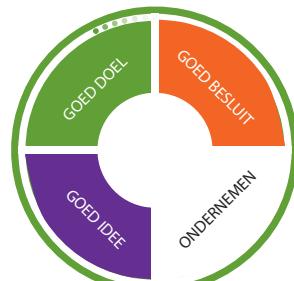
ENTREPRENASIUM Het entreprenasium is voortgezet onderwijs, waarin een leerling leert door te ondernemen. Ondernemen is het opzetten en de baas zijn van een eigen bedrijf. Het entreprenasium is er voor de ondernemer die zich ook ondernemend gedraagt. Iemand die kansen ziet en deze op een creatieve wijze grijpt. In de visie van het entreprenasium is de persoonlijke ontwikkeling van een ondernemende ondernemer (entrepreneur) bepalend voor zijn maatschappelijke waarde. De missie is daarom om elke entrepreneur, tijdens zijn gehele schoolloopbaan, passende begeleiding aan te bieden. Het doel is dat iedere entrepreneur kan deelnemen aan het entreprenasium.

PROJECT Onderneem een goed idee voor een goed doel: dat is opdracht van Jij de Baas. Een leerling kiest een goed doel wat hem erg aanspreekt en gaat vervolgens bedenken wat hij voor het goede doel wil gaan doen. Als hij weet wat hij wil, dan gaat hij dat idee verder uitwerken. Vervolgens voert hij zijn plan uit en/of past het aan waar nodig. Uiteindelijk bereikt hij daarmee een bepaald resultaat. Dat kan een geldbedrag voor een goede doel zijn, maar kan ook meer naamsbekendheid voor het doel zijn of meer vrijwilligers, zodat het goede doel daar uiteindelijk baat bij heeft.

Pijlers



Leerroute



Leren

ONDERNEMEND Jij de Baas is een speelse manier om te leren wat het inhoudt om een eigen bedrijf te hebben. En zo kan een leerling stap voor stap ervaren of ondernemen iets voor hem is, of hij blij wordt van eigen ideeën bedenken, ze weet te verkopen, en met de opbrengst weer nieuwe ideeën uit kan werken. Het kan ook zijn dat hij liever doet wat er van hem gevraagd wordt. Wanneer een leerling ondernemend van aard is, is het van belang hier achter te komen, aangezien hij dan kan kiezen voor ondernemender onderwijs. Daardoor zal hij met meer plezier leren dan in het reguliere onderwijs. Hij kan, als de school dat aanbiedt, deelnemen aan de volgende fase van het entreprenasium: de Entree.

Leerdoelen

Leerdoel A1: De leerling kan een positieve bijdrage leveren aan de samenleving.

De leerling demonstreert dit via een betrokken en verantwoordelijke houding tijdens de activiteiten van het project Jij de Baas.

Leerdoel A2: De leerling kan een weloverwogen keuze maken voor het verder verkennen van maatschappelijk ondernemend onderwijs.

De leerling demonstreert dit door op grond van zijn ervaringen met Jij de Baas of andere maatschappelijk ondernemende ervaringen zijn keuze logisch en consistent te onderbouwen.

MAATSCHAPPELIJK Eén van de leerdoelen van Jij de Baas is dat een leerling in staat moet zijn een vrijwillige praktische bijdrage te leveren aan de samenleving. Hij bewijst dit door een betrokken en verantwoordelijke houding tijdens de Jij de Baas activiteiten. Hij voert bewijzen hiervoor aan tijdens zijn presentatie.

WELOVERWOGEN Een ander leerdoel is dat een leerling een weloverwogen keuze kan maken voor het verder verkennen van maatschappelijk ondernemend onderwijs. Dit toont hij door tijdens zijn presentatie terug te blikken op zijn ervaringen met Jij de Baas of andere ondernemende ervaringen. Van daaruit stelt hij een waterdichte redenering op waarbij hij overtuigend antwoordt op de vraag of hij verder wil onderzoeken of maatschappelijk ondernemend onderwijs bij hem past.



GOED DOEL

Leerdoel A1a: De leerling kan een weloverwogen keuze voor een goed doel maken.

De leerling toont dit leerdoel door in zijn logboek overtuigend te argumenteren dat de keuze vanuit het eigen hart is.

GOED IDEE

Leerdoel A1b: De leerling kan een origineel idee voor een goed doel bedenken.

De leerling toont dit leerdoel door in zijn logboek te beschrijven dat het idee uit zichzelf is voortgekomen, en niet van iemand anders is afgekeken.

ONDERNEMEN

Leerdoel A2a: De leerling kan een eigen bedrijf oprichten.

De leerling toont dit leerdoel door zich fictief, op een correcte maar versimpelde wijze, in te schrijven in het handelsregister van de Kamer van Koophandel.

Leerdoel A2b: De leerling kan een ondernemingsplan ontwerpen.

De leerling toont dit leerdoel door een plan op te stellen waarin minimaal een duidelijk antwoord wordt gegeven op de vragen: Wat wil ik? Wat kan ik? Wat ga ik doen?

Leerdoel A2c: De leerling kan reclame maken voor zijn of haar bedrijf.

De leerling toont dit leerdoel doordat hij aan derden zowel mondelijk als schriftelijk de unieke voordelen van zijn of haar idee heeft genoemd, een persbericht heeft verstuurd en promotiematerialen heeft samengesteld.

Leerdoel A2d: De leerling kan zijn ondernemingsplan uitvoeren.

De leerling toont dit leerdoel door het plan uit te voeren en over te dragen aan het goede doel.

Leerdoel A2e: De leerling kan zijn onderneming uitdragen.

De leerling toont dit leerdoel door in zijn logboek te bewijzen dat het project onder de aandacht van klanten is gebracht.

GOED BESLUIT

Leerdoel A2f: De leerling kan reflecteren op zijn ervaringen met ondernemend onderwijs

De leerling toont dit leerdoel door in zijn logboek een reflectie te plaatsen waarin hij een beargumenteerd antwoord geeft op de vraag of ondernemend onderwijs bij hem past (of niet).



Om u te ondersteunen heeft u de beschikking over een uitgewerkte lesprogramma, een aantal evenementen en onderwijsmaterialen. U heeft per les ongeveer een kwartier aan voorbereiding nodig.

LES 1: “WAT IS JIJ DE BAAS”

In deze les maken de leerlingen kennis met de bedoeling van Jij de Baas en met maatschappelijk ondernemerschap. Ze worden voorbereid op het kiezen van een goed doel.

LES 2: “BEDENK EEN GOED IDEE”

De les gaat om creativiteit, brainstormen en originele ideeën ontwikkelen.

LES 3: “RICHT JE BEDRIJF OP”

Wat komt er kijken bij het oprichten van een bedrijf? Een fictieve inschrijving in het handelsregister van de KvK is de bedoeling.



LES 4: “ONTWERP JE PLAN”

De leerlingen maken een ondernemingsplan.

LES 5: “MAAK RECLAME”

Hoe maakt men goede mondelinge en schriftelijke reclame? De leerlingen maken een persbericht, een “Elevator Pitch” (snelle presentatie van het eigen bedrijf), een folder, poster of filmpje.

LES 6: “VOER JE PLAN UIT”

De leerlingen leren hoe ze de uitvoering van hun plan kunnen evalueren.

LES 7: “PRESENTEER JE PROJECT.”

De leerling toont aan zijn project aan klanten of anderen buiten de les te hebben gepresenteerd en levert de opbrengst in.





DE GOEDE DOELENMARKT

In een centrale hal compleet met echte marktkraampjes en verdiepende workshops in aparte lokalen/gymzalen, komen goede doelen naar school om hun activiteiten onder de aandacht van de leerlingen te brengen. De leerlingen bevragen de medewerkers en verzamelen allerlei informatie. Ze raken geïnteresseerd en maatschappelijk betrokken bij de activiteiten van de verschillende goede doelen. Uit alle mogelijkheden kiezen ze uiteindelijk één goed doel uit. In de periode na de goede doelenmarkt formeren ze groepjes en gaan aan de slag om het goede doel van hun keuze te helpen.

HET BESTE IDEE Tijdens dit evenement is het de bedoeling dat de leerlingen gaan brainstormen om krachtige ideeën te krijgen.

DE STARTERSDAG

Door middel van een quiz (volgens het format van de “Who wants to be a Millionaire?”) krijgen de leerlingen vragen en uitleg over zaken die te maken hebben met het starten van een onderneming, zoals de Kamer van Koophandel, bedrijfsform, registreren en het ondernemersplan. Een fictieve inschrijving bij de Kamer van Koophandel is ook een onderdeel van de startersdag.



SPEEDDATE

Een aantal regionale ondernemers komt naar de school om in een Speeddatevorm vragen te beantwoorden van de leerlingen.

DE HANDELSBEURS

Aan het eind van het Jij de Baas project presenteren de leerlingen op feestelijke wijze hun bedrijf en dragen ze de opbrengsten over. De handelsbeurs combineert dit alles in een keer. De handelsbeurs verwijst zowel naar het geld dat men meebrengt (beurs) als naar een tentoonstelling waarin bedrijven hun nieuwe producten en diensten tonen.



MULTIMEDIA Leerlingen zullen vooral middelen raadplegen die online staan en multimediaal van aard zijn. De website www.jijdebaas.nl is bedoeld om achter een attractieve portaal de leerling te gidsen door alle informatie die beschikbaar is. De trailer voor Jij de Baas is een warmmakertje, net als de projectfilms.

Tools

OVERIG De gidsen zijn bedoeld om de leerling en u te loodsen door het project. De brochures dienen daarnaast een promotioneel doel. De instrumenten betreffen vooral online tools om de leerling en de docent te ondersteunen bij de uitvoering van Jij de Baas.

Websites

www.jijdebaas.nl
www.entreprenasium.nl
ELO vak Jij de Baas
website school

Media

Trailer Jij de Baas
Openingsfilm Lenie 't Hart
Voorlichtingsfilm Jij de Baas
Lijflied Jij de Baas
Muziek Jij de Baas
Video's van projecten

Instrumenten

Test Maatschappelijk Ondernemende Leerling
Online Logboek
Formulier Ondernemingsplan
Formulier Marktonderzoek
Evaluaties Jij de Baas
Inschrijving Jij de Baas handelsregister
Aanmelding voor de fase Entree*

Brochures

Brochure Jij de Baas
Brochure MaS
Brochure Goede Doelenmarkt
Brochure Het Beste Idee
Brochure Startersdag
Brochure Speeddate
Brochure Entreprenasium*

Gidsen

Gids Jij de Baas voor de Leerling
Gids Jij de Baas voor de Docent
Gids Jij de Baas voor de Organisator

Invoering

INZET De organisator start Jij de Baas met een voorlichting voor docenten, ouders en leerlingen. Daarnaast is er een specifieke training voor u als docent. Voor uw introductie in Jij de Baas zult u ongeveer een dagdeel moeten reserveren. U gebruikt verder ingeroosterde lessen om de leerlingen te sturen, te volgen, te ondersteunen en te beoordelen. U kunt deze lessen vooral zien als terugkomuur, omdat de leerlingen hun activiteiten in eigen tijd doen. Deze lessen vragen gemiddeld een kwartier voorbereiding. Het is aan te raden een klasbestuurder aan te wijzen die u op de hoogte houdt van allerlei gebeurtenissen buiten de klas. U kunt worden ingezet bij de evenementen, die uw lessen verrijken.

MATERIAAL Zorg dat u over alle tools beschikt. Een digibord met internet is handig. Als u niet afhankelijk wilt zijn van computers, dan kunt u de online tools, zoals het logboek, ook printen. Hetzelfde geldt voor de andere digitale materialen (indien de school dit zelf al niet voor u heeft gedaan). Ook is het aan te raden de films op DVD te hebben staan voor het geval u niet beschikt over een elektronische leeromgeving. De organisator zorgt voor Jij de Baas identiteitskaarten, waarmee de leerlingen kunnen aantonen dat ze hun project met toestemming van de school uitvoeren.



ORGANISATIE De organisator wil nagaan en borgen hoe Jij de Baas wordt uitgevoerd. Zorg dat u weet welke informatie u daarvoor dient aan te leveren. De organisator volgt actief de algemene ontwikkelingen rondom Jij de Baas. Hij kent de data van (en uw eventuele bijdrage aan) een uitwisseling tussen de verschillende scholen die op een gegeven moment Jij de Baas uitvoeren. De organisator spreekt met u af wanneer en welke gegevens u moet aanleveren, om te controleren of de beoogde doelen

wel zijn bereikt. De organisator draagt er tevens zorg voor dat Jij de Baas zoveel mogelijk ook een invulling kan zijn voor uw andere onderwijsactiviteiten zoals bijvoorbeeld mentorlessen of studielessen.

Met een ondernemend docent is een hoog resultaat af te spreken als hij het proces daartoe zelf mag bepalen. Daarom nodigen we u vooral uit onderstaande lesdoelen op uw eigen manier na te streven, zodat u de aangereikte lesontwerpen links kunt laten liggen. Is dit niet het geval, dan kunt u met een gerust hart een keuze maken uit onderstaande lesontwerpen. Deze lesontwerpen zijn zo ontworpen, dat ze een goede uitvoering van het project garanderen.

LES 1: “WAT IS JIJ DE BAAS?” Het doel van de eerste les is dat de leerling een weloverwogen keuze voor een goed doel kan maken. Dit wordt vastgesteld doordat een leerling, in zijn logboek, aantoont dat de keuze vanuit het hart is. Verder is deze les bedoeld om de leerlingen duidelijk te maken wat het project precies behelst.

LES 2: “BEDENK EEN GOED IDEE.” Het doel van de tweede les is dat de leerling een origineel idee voor een goed doel kan bedenken. Dit wordt vastgesteld doordat een leerling, in zijn logboek, aantoont dat het idee uit zichzelf is voortgekomen, en niet van iemand anders is afgekeken.

LES 3: “RICHT EEN BEDRIJF OP.” Het doel van deze les is dat de leerling een eigen bedrijf kan oprichten. Dit wordt vastgesteld doordat een leerling zich fictief, op een correcte maar versimpelde wijze, inschrijft in het handelsregister van de Kamer van Koophandel.

LES 4: “ONTWERP EEN PLAN.” Het doel van deze les is dat de leerling een ondernemingsplan kan ontwerpen. Dit wordt vastgesteld doordat een leerling een plan opstelt waarin minimaal een duidelijk antwoord wordt gegeven op de vragen: Wat wil ik? Wat kan ik? Wat ga ik doen?



LES 5: “MAAK RECLAME.”

Het doel van deze les is dat de leerling reclame kan maken voor zijn of haar bedrijf. Dit wordt vastgesteld doordat een leerling aan derden zowel mondeling als schriftelijk de unieke voordelen van zijn of haar idee heeft genoemd, een persbericht heeft verstuurd en promotiematerialen heeft samengesteld. Met derden worden anderen dan de eigen klasgenoten, vrienden of familie bedoeld. Derden zijn bij voorkeur personen die geen directe of indirecte relatie met de eigen school hebben.

Leonie Sijtsma liet zeehonden vrij op Vlieland

ERICA/PIETERBUREN - Vanaf de oprichting van de Zeehondencrèche in 1971 vangt Lenie 't Hart zee en gewonde zeehonden op in Pieterburen. Het opvangcentrum heeft zich inmiddels van een eenvoudige 'crèche' voor jonge zeehonden ontwikkeld tot een op wetenschappelijke onderzoek gebaseerd zeehondenziekenhuis dat werkt aan de behandeling van zeehonden soorten zoals quarantaine, een laboratorium, een apotheek en alle denkbare onderzoeksapparatuur. Alle opgevangen zeehonden worden na een verblijf van enkele weken tot maximaal enkele maanden weer uitgezet in hun natuurlijke habitat. De zeehonden worden dan in gevangenschap en er wordt zeker niet mee zeehonden geteld. Dit alles kost heel veel geld. De zeehondencrèche ontvangt geen subsidie en is dus afhankelijk van bijdragen van bedrijven en particulieren. Leonie 't Hart en Dankijl - Leonie Sijtsma uit Erica en Jeanine Kauter uit Emmercompascuum kon de zeehondenoogst € 110,- ontvangen tijdens een feestelijke uitreiking op het Hondsrug College. Ter uitreiking van het project "Jij de baas" ontvingen alle goede doelen waarvoor de leerlingen gedaan hadden opgehangt hun cheques met de opbrengst. Leonie en Jeanine hadden dit geld bijeen gehaald tijdens een actie bij de viskar van Jos Vos op Erica. Daar verkochten ze in de wintermaanden (3 graden) haring op roggeschroot. De opbrengst was door de visbond tot beschikking gesteld. Een groot aantal Ericanen deed mee met de actie door de versnapering te kopen of door een vrije gift te doen. De zeehondencrèche was zeer blij met de opbrengst en als bedankje mochten Leonie en Jeanine een keertje mee om zeehonden vrij te laten. Vrijdag 26 maart was het zover. Om half negen waren ze aanwezig in Harlingen om met de boot naar Vlieland te gaan. Daar stonden al honderd zeehonden klaar om te worden vrijgelaten. Naast de adoptievoerters van een aantal zeehonden mochten

LES 6: “VOER JE PLAN UIT.”

Het doel van deze les is dat de leerling zijn ondernemingsplan daadwerkelijk kan uitvoeren. Dit wordt vastgesteld doordat de leerling aantoont zijn plan te hebben uitgevoerd, eventuele afwijkingen daarvan kan verantwoorden en de resultaten heeft overgedragen aan het goede doel. Deze reflectie kan de leerling in zijn logboek doen of op een andere passende manier.

LES 7: “PRESENTEER JE PROJECT.”

Het doel van deze les is dat de leerling zijn project kan uitdragen. Dit wordt vastgesteld doordat de leerling in zijn logboek bewijst dat het project onder de aandacht van klanten is gebracht.

TIP *De geboden structuur in uw lessen is niet nodig voor de ondernemende leerlingen. Het advies is in dat geval: laat leerlingen die lekker en goed bezig zijn, vooral met rust, volg ze op een afstandje en enthousiasmeer ze waar nodig. Vrijheid geven is belangrijk, zolang ze daar niet vrijblijvend mee omgaan. De rest van de klas ziet natuurlijk ook dat deze leerlingen meer rechten hebben, omdat ze eigen verantwoordelijkheid kennen en nemen. Deze aanpak laat de leerlingen zien dat het nemen van initiatieven uiteindelijk beter uitpakt dan een afwachtende houding aan te nemen. Moedig daarom vooruit werken vooral aan. Indien uw school al over een entrenasium beschikt, kan het zijn dat de ondernemende leerlingen gedurende het project een nog ondernemender alternatief wordt aangeboden op het entrenasium zelf.*



Les 1

VOORINFORMATIE De leerlingen en hun verzorgers/ouders hebben van de school een “Jij de Baas” brochure ontvangen. Deze is vergezeld gegaan van een begeleidende brief, waarin wordt gewezen op de komst van het project “Jij de Baas”. Naast deze uitleg is er ook verwezen naar de website www.jijdebaas.nl en naar www.entreprenasium.nl. In de brief verzoekt de school de verzorgers/ouders zorgvuldig kennis te nemen van de aangeboden informatie.



INTRODUCTIE U kunt de voorinformatie samen met de klas doorlopen. De website www.baassissschool.nl, kan als openingsteaser dienen. U start dan met de opmerking dat het Jij de Baas project oorspronkelijk is ontwikkeld voor basisschool leerlingen uit groep 7 en 8. Toon de leerlingen de website www.baassissschool.nl (bewuste typefout 2xa die doorlinkt naar www.jijdebaas.nl) om duidelijk te maken waar het de komende tijd om gaat; zij zijn nu even de baas.

FILM In de voorlichtingsfilm “Jij de Baas” wordt een groepje leerlingen gevolgd, die het Jij de Baas-project aan het uitvoeren zijn. Wijs de leerlingen tevens op de Jij de Baas gids en het logboek, dat eveneens als routeplanner kan dienen



VRAGENRONDE Gangbare vragen zijn te vinden op het forum van Jij de Baas. Dit forum kunt u bereiken op de Jij de Baas website. Vragen die u niet kunt vinden, kunt u stellen op dit forum. Voor de vragenronde of andere onderdelen kunt u, indien mogelijk, een ervaren Jij de Baas of entreprenasium leerling inschakelen. Voor de eerste keer is het mogelijk een ervaren leerling van een andere school te vragen.

GOEDE DOELEN Het uitreiken van folders en het bestuderen van websites laten leerlingen niet zo sterk ervaren wat het goede doel doet als het daadwerkelijk ontmoeten en beleven er van. Daarom adviseert Jij de Baas als eerste evenement een Goede Doelenmarkt te organiseren. Als dit evenement is georganiseerd, kan er eventueel besloten worden dat leerlingen alleen de doelen die op de markt aanwezig zijn, mogen kiezen.

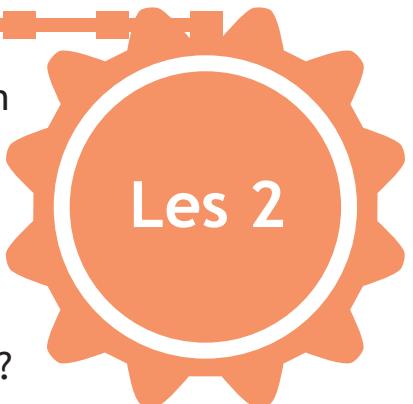


FOTO: GERARD ROS

KLUS De klus die de leerlingen voor de volgende les (les 2) moeten hebben geklaard, is een goed doel kiezen. Deze keuze dienen ze goed te onderbouwen. Wijs ze erop, dat deze onderbouwing mede nodig is om het project als Maatschappelijke stage (zie brochure) te laten meetellen.

LOGBOEK De leerlingen houden een logboek bij van hun activiteiten en hun keuzes. In dit logboek onderbouwt de leerling als eerste zijn of haar keuze voor een goed doel. Als afronding van Jij de Baas presenteren de leerlingen hun project. Het is dus van belang dat ze van begin af aan allerlei interessante momenten vastleggen op foto of film in hun logboek. U bepaalt als eindbeoordelaar welke eisen u aan dit logboek en de presentatie stelt. Een digitaal logboek, met instructie voor de leerling, is beschikbaar.





Les 2

INVENTARISATIE De leerlingen hebben een goed doel gekozen en hun keuze onderbouwd in hun logboek. U kunt deze les beginnen met het inventariseren van de keuzes en aan de leerlingen te vragen waarom ze deze keuzes gemaakt hebben:

- Waar zou je zelf als vrijwilliger willen meehelpen?
- Hoe ben je op het door jou gekozen doel gekomen?
- Waarom inspireert het doel je?
- Wat geeft het werken aan het gekozen doel jou?
- Waarin vallen jouw interesses samen met het doel?
- Wie hebben ook dit doel gekozen en heeft dit jouw keuze beïnvloed?
- Welke acties wil je ondernemen voor het goede doel en doe je dat graag/met plezier?
- Wanneer zal jij tevreden zijn met je project?

Daarnaast kan een klassikale blik op enkele logboeken de leerlingen helpen bij het zodanig opstellen ervan dat deze aan uw eisen voldoet.



ORIGINALITEIT

Wat is een origineel idee?

- Hoe weet je zeker dat het idee van jezelf is?
- Is het ook mogelijk dat je dit idee ooit ergens hebt opgevangen?
- Hoe weet je verder of het idee wel nieuw is en het niet eerder is bedacht?
- Maakt het uit of het alleen in de buurt nieuw is of moet het wereldnieuws zijn?

Dit zijn vragen die u in een kringgesprek kunt bespreken. Met uw leerlingen kunt u afspreken wanneer er sprake is van een echt origineel idee.



TEGENDRAADS Van belang is dat de scholieren zich realiseren dat ze creatief mogen zijn. Een manier om leerlingen deze gewenste houding duidelijk te maken, is door twee punten op een bord te tekenen en te vragen of een leerling deze met elkaar wil verbinden. U vraagt vervolgens aan de klas wie dezelfde manier had bedacht. De eerste keer zal een groot deel dezelfde wijze hebben gevonden. Nu wordt het de uitdaging voor een leerling om een manier te bedenken om de punten te verbinden, waar niemand in de klas aan heeft gedacht. Dit gaat zo door tot een leerling een unieke wijze heeft bedacht. Als u elk tegendraads denken consequent stimuleert, dan zal de leerling doorkrijgen welke houding wordt verwacht tijdens het Jij de Baas project.

CREATIVITEIT U kunt de leerlingen, bij voorkeur individueel, in de les de tijd geven om te komen tot een creatief idee, terwijl u rondloopt om te motiveren en te inspireren. Het evenement “Het Beste Idee” kan u en de leerlingen daarbij helpen.

Hoewel de leerlingen zijn begonnen met een goed idee te bedenken, is het verstandig ze dit als “klus” mee te geven. Immers: de leerlingen moeten leren ideeën te onthouden die je zomaar te binnen kunnen schieten. Ze ontstaan vaak op een onbewaakt moment.

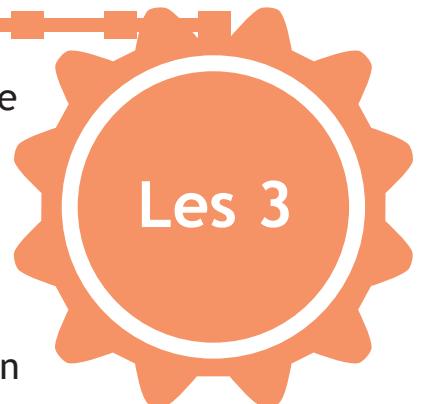
Een aankondiging dat willekeurige leerlingen worden gevraagd de komende les hun idee te presenteren, prikkelt hen het idee verder te concretiseren.

Een goed idee bedenken voor het goede doel beperkt zich niet alleen maar tot het bedenken van een originele manier om geld in te zamelen. Bij het bedenken van een goed idee, kunnen de leerlingen denken aan de volgende vier mogelijkheden:

1. Zorgen voor meer bekendheid, door bijvoorbeeld een evenement te organiseren;
2. Meer vrijwilligers regelen door middel van een wervingsactie;
3. Producten maken die het Goede Doel kan gebruiken;
4. Geld inzamelen.

Belangrijk: Laat de leerlingen in ieder geval contact opnemen met het Goede Doel om de ideeën adequaat op elkaar af te stemmen.





Les 3

PETTENWISSEL Om te achterhalen welke ideeën er bij de leerlingen zijn ontstaan, kunt u enkele leerlingen vragen deze te presenteren. Een creatief idee ontstaat als men durft optimistisch te zijn en niet vooraf teveel beren op de weg ziet. Een haalbaar idee wordt het echter als er met andere petten op naar wordt gekeken. Een manier om leerlingen hierin te helpen, is zo'n pettenwissel klassikaal voor te doen.

U vraagt in dat geval 6 leerlingen om voor de klas te komen. Elke leerling krijgt een pet met een eigen kleur en opschrift. De leerling met de blauwe pet begint. Deze leerling presenteert zijn of haar goede idee voor een goed doel. De leerling met een zwarte pet somt allerlei beren op, die hij verwacht tegen te komen. De leerling met de rode pet uit zijn emoties over de reactie van de zwarte pet. De leerling met de gele pet benoemt de voordelen van het idee. De leerling met de witte pet op gaat na wat er voor het idee allemaal nodig is. De leerling met de groene pet past, ter plekke, het idee aan op grond van de reacties van de petten.



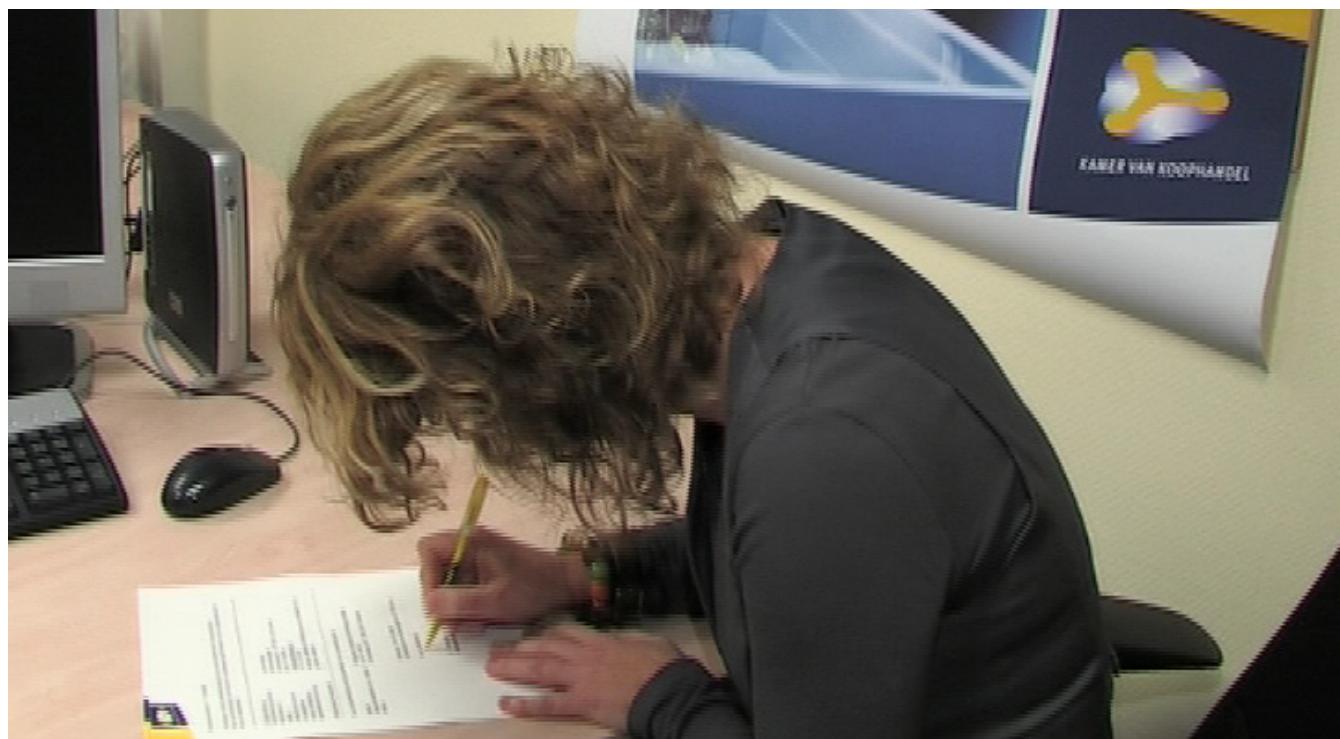
ADVIES EN STEUN Cruciaal bij een goede uitkomst van een Jij de Baas project is het advies en de steun door de directe omgeving van de leerling. Het helpt als de leerling daar vooraf inzicht in heeft. Bijvoorbeeld door de leerlingen te laten opschrijven wie in de familie- of vriendenkring welke pet op zou kunnen zetten. Welk advies of steun kan er worden verleend? Maar ook verder weg: Zijn er in de buurt bijvoorbeeld winkels of bedrijven die het idee willen sponsoren?



GROEPSVORMING Het advies is de keuze hoe men groepen samenstelt weloverwogen en vrij aan de leerlingen te laten. Deze gids biedt oplossingen mocht u zich zorgen maken over beheersbaarheid van een vrij groepsvormingsproces.

Nog aantal kanttekeningen:

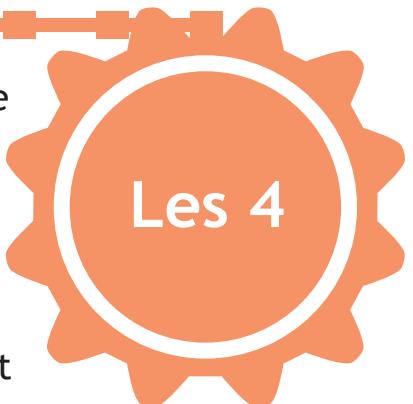
- Sta eenmanszaken toe maar niet een bedrijf met meer dan 4 ondernemers. Er geldt geen beperking voor het aantal werknemers.
- U kunt de leerlingen bij de groepsvorming helpen door ze uit te nodigen verder te kijken dan sociale overwegingen (vrienden of vriendinnen).
- Laat ze meewegen in welke mate het goede doel met elkaar overeenkomt, of de ideeën samen te voegen zijn, welke talenten door de partners worden ingebracht en welke steun deze meebrengen.



OPRICHTING Na het vormen van groepen kiezen de leerlingen een originele naam voor hun bedrijf, verdelen de taken onderling en “schrijven” het bedrijf in. Een goede ondersteuning hierbij levert het evenement “De Startersdag”, verzorgd door de Kamer van Koophandel.

KLUS Leerlingen schrijven zich in in het ‘handelsregister’ van Jij de Baas. Deze inschrijvingen zijn, bijvoorbeeld via de ELO of prikbord, zichtbaar voor medeleerlingen.





Les 4

HANDELSREGISTER Een ondernemende leerling ziet de vrijheid die hij of zij heeft gekregen niet als vrijblijvendheid. U zult al snel gaan merken voor welke leerlingen deze houding van toepassing is. Als de leerling afwacht, zich volgzaam opstelt, niet oppakt of aanpakt, bang is om het roer te nemen en zich niet druk maakt over het resultaat, dan zijn dat signalen die erop duiden dat de leerling met de rol van ondernemer niet goed uit de voeten kan.

Een ondernemende leerling is enthousiast, creatief, veeleisend, soms opstandig. Hij gaat gauw aan de slag, en wordt ongeduldig als hij op een concrete start moet wachten. Hij ziet samenwerking als noodzaak en niet als doel op zich. Hij toont lef, laat vooral zijn hart spreken en is daardoor veel gedrevener, gepassioneererder en energieker dan anderen. Hij zet door bij tegenslag, maar is wel zwaar teleurgesteld als het niet gaat zoals hij het wil en remt af als een ander zijn idee overneemt, aanpast of afkeurt.

Als een leerling deze eigenschappen laat zien, dan heeft u waarschijnlijk met een jonge ondernemer te maken. U kunt door deze zaken op te merken en vragen daarover te stellen, het bestaansrecht van enkele bedrijven bespreken. Nodig de leerlingen uit om hier eerlijk over te zijn. Het is dan beter voor hen op een manier mee te doen die beter bij hen past.



WERKNEMERS Leerlingen die concluderen dat ze liever niet als ondernemer verdergaan, kunt u de mogelijkheid bieden hun (deelname aan een) bedrijf te staken. Ze mogen dan Jij de Baas uitvoeren als werknemer bij één van de overgebleven bedrijven. Dit kunt u organiseren door bijvoorbeeld een kleine banenmarkt op te zetten. Elk bedrijf heeft dan een eigen loket (tafel en naambordje) en sollicitanten lopen rond om taken te vinden die ze voor een bedrijf willen uitvoeren.

TAKEN De banenmarkt helpt de bedrijven bij het helder krijgen welke taken er moeten gebeuren om het gewenste eindresultaat te bereiken. Elke leerling schrijft voor zichzelf op welke taken hij of zij voor welk bedrijf gaat doen en welke rol hij of zij daarbij vervult (bijvoorbeeld: directeur, afdelingschef of reclamemaker). De taken worden per bedrijf verzameld door de ondernemers van het betreffende bedrijf.

PLAN Na een inventarisatie en toewijzing van alle taken, kan er worden begonnen met een uitwerking van deze taken. Het plan dat daaruit volgt is niet een doel op zich, maar dient een handig middel voor de leerlingen te zijn. Aan de hand daarvan kan het “bedrijf” tot uitvoering overgaan. Een volledig ondernemingsplan bevat een korte reflectie op de ondernemers zelf, een beschrijving van het idee, een beschrijving van het bedrijf en een marktbeschrijving. Uit het plan zal ook moeten blijken hoeveel investeringen in tijd, geld of middelen nodig zijn.

FOTO: GERARD ROS



Voor sommige bedrijven/ondernemers is een plan ontwerpen een lastige opgave. Vooral als er vanuit de eigen vrienden- of familiekring, weinig ondersteuning is te verwachten op dit punt. Voor die bedrijven kan er steun worden verleend door ondernemers die de school in haar netwerk heeft. Bijvoorbeeld door het organiseren van het evenement “een speeddate”: een ontmoeting tussen jonge en ervaren ondernemers. Vraag aan de organisator welke bedrijven uit uw klas u kunt aanmelden hiervoor.



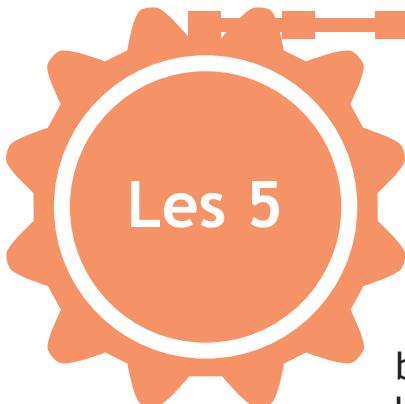


KLUS Ondernemers maken een ondernemingsplan. Werknemers voeren de taken, opgedragen door de ondernemers, uit. Ondernemers kunnen, bij werkweigering of wanprestaties, werknemers ontslaan. Als arbeidsrechter bewaakt u de rechtmatigheid van deze procedure. Na ontslag is men verplicht elders te solliciteren. De rol van arbeidsrechter kunt u heel serieus opvatten. U kunt zich bijvoorbeeld gaan verdiepen in arbeidsrecht. Waar het echter om gaat, is dat leerlingen een conflict eerst zelf proberen op te lossen en in het uiterste geval aan u voorleggen. Niet u, maar zij moeten hun argumenten duidelijk op tafel leggen. Wie stelt moet immers bewijzen!

TIP In een ondernemingsplan zijn de volgende vragen relevant:

- Wat beoogt de onderneming?
- Waar moet het grootste deel van de inkomsten vandaan komen?
- Wat wordt de naam van je bedrijf?
- Wanneer gaat het bedrijf van start?
- Waarom wil je een bedrijf starten?
- Wat zijn de levenskansen van het beoogde bedrijf?
- Wie zijn je klanten?
- Is er genoeg vraag naar je product?
- Waarom zouden de beoogde klanten voor jouw product moeten kiezen?
- Wat is er goed aan jouw product?
- Welke investeringen zijn er nodig om je doel te bereiken?
- Wat doe je om een goed product neer te zetten?
- Hoe bereik je je klanten? (Hoe word je bekend? Hoe maak je reclame?)
- Over welke relevante ervaring beschik je?
- Hoe ziet je eigen levensloop er tot nu toe uit?
- Wat zijn je sterke kanten? Wat zijn je zwakke kanten?
- Wat is je huidige financiële positie?
- Wat wordt de rechtsvorm? Eenmanszaak, BV, VOF of maatschap?





ELEVATORPITCH Nu de leerlingen een plan hebben gemaakt, kunt u checken of ze kort maar krachtig hun idee kunnen presenteren. Dit doen we middels een zogenaamde elevatorpitch. De naam verwijst naar de korte tijd die de presentator heeft, namelijk die van een lift van beneden naar boven (ongeveer een minuut). Leerlingen die hebben deelgenomen aan de speeddate, hebben hier al ervaring mee. Elk bedrijf beantwoordt heel kort drie vragen;

- Waar komt het idee voor het goede doel eigenlijk op neer?
- Op welke wijze kan het goede doel van dat idee profiteren?
- Waarom denk je dit idee goed uit te kunnen voeren?



USP Elk bedrijf gaat zijn unieke verkoopvoorstellingen (Unique Selling Propositions), op grond van de voorbeelden en opmerkingen uit de pitch, uitwerken. Zo'n voorstel richten ze aan sponsors of klanten. Het voorstel komt neer op de vraag of zij het idee willen ondersteunen. Dit verzoek wordt met de nodige argumenten toegelicht. U kunt de leerling hierbij het advies geven om zich te verplaatsen in de sponsoren en in de klanten. De leerlingen zouden zich bijvoorbeeld kunnen afvragen: "Waarom zouden deze sponsoren of klanten ons gaan steunen of ons product kopen?"

Het is belangrijk dat de leerlingen een kort maar krachtig verhaal hebben. U kunt de leerlingen hierin trainen door hen telefoongesprekken te laten voeren met gefingeerde sponsoren of klanten. Andere leerlingen van het bedrijf kunnen een oefenmail of brief opstellen, die aan een sponsor of klant is gericht.



PERSBERICHT Jij de Baas heeft het voordeel dat leerlingen vrij snel kunnen rekenen op gratis publiciteit (zogenoemde free publicity). U kunt de leerlingen aanmoedigen daarvan gebruik te maken. Laat de leerlingen daartoe een persbericht opstellen. Een persbericht begint met PERSBERICHT, plaats en verzenddatum. Dan volgt een kopregel met de essentie van het bericht. In de eerste paragraaf staat kort en bondig het wat, wie, waar, wanneer en waarom van het idee. In de tweede paragraaf kan het waarom, hoe en wanneer worden toegelicht. Met tussenkopjes kunnen de leerlingen allerlei details toevoegen op volgorde van belangrijkheid. Op het internet zijn hulpmiddelen te vinden (trefwoorden: persbericht, opstellen) voor het opstellen van een persbericht.



RECLAME De leerlingen kunnen hun idee aan de man brengen, onder andere door middel van zelf ontworpen reclamemateriaal, zoals bijvoorbeeld folders en posters. Eventueel kunnen collegae uit de expressievakken uw leerlingen hierin ondersteunen. Het reclamemateriaal kan uiteraard zowel binnen als buiten de school worden opgehangen.

KLUS De leerlingen gaan hun idee aan de man brengen door een combinatie van de in deze les genoemde promotieuitingen. Als de leerlingen op pad gaan, is het verstandig ze een ondersteunende brief van de schooldirectie mee te geven, waarin duidelijk staat waar ze mee bezig zijn.





RAPPORTAGE U kunt starten door elk bedrijf kort te laten rapporteren over hoe ze ervoor staan.

- Zijn ze al begonnen?
- Zo ja, hoe pakt dat uit?
- Zo nee, waarom niet?



OVERDRACHT Een goede aanwijzing voor de kracht van een idee is als het goede doel dit idee **zélf** in de toekomst wil blijven toepassen. Maar willen de leerlingen dat wel? En hoe dragen de leerlingen het idee over aan het goede doel? U kunt deze vragen voorleggen aan de klas.

PRESENTATIE Gewoonlijk presenteren leerlingen hun projecten in de klas. Het Jij de Baas-project vormt hierop echter een uitzondering. In dit geval is het de bedoeling dat de leerlingen een zo groot mogelijk publiek bereiken. Een krantenartikel is bijvoorbeeld prachtig, gezien het grote bereik. Maar ook een poster in het schoolgebouw kan hieraan bijdragen. Of pamfletten in de stad, een artikel in de schoolkrant, of een eigen website; het zijn allemaal manieren om je eigen idee breed uit te dragen.





KLUS De klus voor de volgende les is dat de leerlingen hun eigen, specifieke invulling van het project aan een zo groot mogelijke groep mensen gaan presenteren. Voor een aantrekkelijke presentatie is het aan te bevelen om van foto of film gebruik te maken. U kunt de leerlingen er derhalve nogmaals op wijzen dat ze niet moeten vergeten hun activiteiten met de camera vast te leggen.

UITVOERING U kunt een groot deel van de les gebruiken om uw aandacht

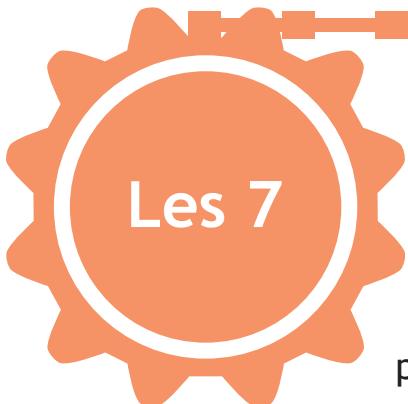
te richten op de bedrijven die het moeilijk hebben en failliet dreigen te gaan. Deze aandacht is van belang, omdat zo'n dreigende situatie voor de betrokken leerlingen erg belastend kan zijn. Dit is zeker het geval als er sprake is van "schulden" aan derden, die niet terugbetaald kunnen worden. Tijdens deze besprekking kunnen de andere leerlingen intussen gewoon hun eigen plannen blijven uitwerken.

Voorbeelden van zaken waarop projecten blijven steken, zijn (in volgorde van belangrijkheid):

- Gebrek aan ondernemerschap. In dat geval kunt u beter beslissen het bedrijf failliet te laten gaan en de medewerkers te laten solliciteren bij de andere bedrijven.
- Geen overtuigend of haalbaar idee. In dat geval kunt u het project laten terugbrengen naar een eenvoudig concept, zoals het inzamelen van geld door langs de deur te gaan of iets te verkopen op een markt.
- Geen duidelijk verhaal naar anderen toe. Richt vooral uw aandacht en tijd op deze bedrijven, omdat hier vaak nog succes is te behalen.

Zoals u ziet, hoeft het falen van een project niet te betekenen dat de leerlingen niet ondernemend (genoeg) zijn. Er kunnen blijkbaar andere oorzaken aan ten grondslag liggen. Uit de reactie van uw leerlingen - zoals een grote teleurstelling, willen doorzetten tegen wil en dank, verzet als u het idee terugbrengt tot een eenvoudiger versie - kunt u afleiden dat het toch om potentiële ondernemers zou kunnen gaan. Om een voorbeeld te geven: in de VS nemen banken ondernemers pas serieus als ze minstens één keer failliet zijn gegaan.





PRESENTATIE Welk bedrijf is het meest opgevallen in de afgelopen periode? Hoe hebben ze dat bereikt? Welke bedrijven hebben verzuimd zich te presenteren? En hoe gaan die dat alsnog doen? Dit zijn vragen die u met uw klas kunt bespreken. Eventueel nodigt u enkele bedrijven uit om kort hun project te presenteren, maar zonder dat uw les een presentatiebijeenkomst wordt. Het presenteren van hun project hebben ze immers al buiten de les om gedaan.



DIPLOMA Uw school kan hebben besloten Jij de Baas te honoreren als Maatschappelijke Stage (MaS). In dat geval kunt u de organisator vragen om een MaS-certificaat aan uw leerlingen uit te reiken. Daarnaast krijgt iedere leerling, ongeacht zijn functie (ondernemer of werknemer), die zich naar uw inzicht voldoende heeft ingezet, een Jij de Baas-certificaat.

Indien uw school een entrenasium heeft, kan het Jij de Baas-project alvast een goede indicatie geven welke leerlingen daarvoor geschikt zijn. In dat geval bent u waarschijnlijk al meerdere malen gepolst of er ondernemende leerlingen in uw klas zijn, die naar het entrenasium zouden willen. U kunt melden aan de klas welke leerlingen u heeft voorgedragen.

Elke klas mag een keuze maken voor het meest ondernemende bedrijf. Dat kan uw klas baseren op de houding van de ondernemers, de originaliteit van het idee, de grootte van het bedrijf of de binnengehaalde opbrengsten. Dat is aan u en de klas. Dit bedrijf kan desgewenst meedingen naar de Jij de Baas schoolprijs voor het beste bedrijf.



EVALUATIE De organisatie van Jij de Baas hecht veel waarde aan de mening van uw baasjes en uzelf. Wij zijn immers slechts de hulpjes van u en uw leerlingen. We stellen het daarom zeer op prijs als u de tijd neemt om alle op- en aanmerkingen te verzamelen met uw klas en deze over te dragen aan de organisator van Jij de Baas. U kunt er verzekerd van zijn dat deze suggesties worden meegenomen.

GELD Indien een bedrijf geld bij elkaar heeft gebracht, dan kunnen de leerlingen dat geld in een envelop bij u inleveren. Op die envelop moeten in ieder geval worden vermeld: de bedrijfsnaam, de namen van de ondernemers, de klas en het totaalbedrag. U zorgt er vervolgens voor dat deze enveloppen bij de organisator terechtkomen.



KLUS De leerlingen gaan hun opbrengsten (acties, producten of gelden) overhandigen aan het goede doel. Dit kan door het organiseren van een feestelijke uitreiking, waarbij ook de ouders of andere belangstellenden kunnen worden uitgenodigd. Een voorbeeld hiervan is de handelsbeurs. Tijdens de handelsbeurs kan men de uitreiking combineren met de presentatie. Dat kan ook voor de andere lesonderdelen. In dat geval kan men besluiten deze les laten vervallen.



COLOFON

Publicatie van de Stichting Entreprenasium

Inhoud en vormgeving

Rob Slagter

met medewerking van

Gerard Ros

Mariëlle Janssen

Annelie Volgers

Uitgave

September 2013

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvuldigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of op enige manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, or otherwise, without the prior written permission of the publisher.

Entreprenasium ®

© Copyright Stichting Entreprenasium, 2013