MODULE 7

BEN IK EEN POTENTIËLE ONDERNEMER?



*(Bron: https://blog.zenito.be/nl/ondernemer-zoekt-klanten)*

**Inhoudstafel**

1. Ben ik de ondernemer van de toekomst? 4

2. Je eerste stappen in het ondernemend proces 5

3. Duidelijke afspraken maken met jezelf 8

4. Bronnen 10

*In deze module wordt gekeken naar de ondernemerschapscompetenties die de leerlingen al bezitten. Eerst wordt via een test nagegaan op welke ondernemende eigenschappen de leerlingen goed scoren en welke beter kunnen. Nadien wordt er ingegaan op het ondernemend proces: welke stappen komen aan bod. De leerlingen denken aan de hand van een eigen voorbeeld na hoe ze het ondernemend proces zelf al doorlopen hebben. Tot slot stellen ze een POP op, waarin ze aangeven hoe ze verder aan de slag zullen gaan met de verworven en nog te verwerven competenties.*

**Wat moet je kunnen aan het einde van deze les?**

- De leerlingen kunnen voorbeelden geven van eigenschappen die belangrijk zijn voor een ondernemer.

- De leerlingen hebben zicht op de eigen sterktes en zwaktes.

- De leerlingen kunnen duidelijk en bondig weergeven hoe ze aan bepaalde competenties willen werken en houden zich aan de vooropgestelde planning.

- De leerlingen herkennen de verschillende stappen in een ondernemend proces en kunnen deze doorlopen in alledaagse situaties.

**Let op:** De paginanummering in de docentenversie wijkt licht af van de leerlingenversie. Controleer dit alvorens de module te starten.

**Behandelde VOET’en**

|  |  |
| --- | --- |
| **Stam** | **VOET** |
| Creativiteit | 2) De leerlingen kunnen originele ideeën en oplossingen ontwikkelen en uitvoeren. |
| Exploreren | 8) De leerlingen benutten leerkansen in diverse situaties. |
| Kritisch denken | 11) De leerlingen kunnen gegevens, handelswijzen en redeneringen ter discussie stellen a.d.h.v. relevante criteria. |
|  | 12) De leerlingen zijn bekwaam om alternatieven af te wegen en een bewuste keuze te maken. |
|  | 13) De leerlingen kunnen onderwerpen benaderen vanuit verschillende invalshoeken. |
| Zelfbeeld | 21) De leerlingen verwerven inzicht in de eigen sterke en zwakke punten. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Context** | **VOET** |
| Socio-economische samenleving | 5) De leerlingen geven voorbeelden van het veranderlijke karakter van arbeid en economische activiteiten. |

**1.** **Ben ik de ondernemer van de toekomst?**

“Een eigen zaak starten, is dat iets voor mij?” horen we je denken. Wellicht heb je er nog niet bij stil gestaan dat zelfstandig ondernemen ook een beroepskeuze is. En wat voor één! Maar of je nu ondernemer wil worden of niet, ondernemingszin is voor iedereen belangrijk! Elke jongere die creatief en zelfbewust is, staat immers sterker.

**Oefening 1: Test jezelf**

Surf naar <http://ondernemingszin.ugent.be/> en vul de test in.

**Via deze website vullen de leerlingen 44 stellingen in die peilen naar hun ondernemerschapscompetenties en ondernemerszin. Sociaal wenselijk gedrag en willekeurig invullen wordt door de test herkend! Nadien krijgen de leerlingen een score op 10 voor 4 ondernemerschapscompetenties. Benadruk dat de leerlingen vragen mogen stellen indien de stellingen niet duidelijk zijn.**

**De leerlingen moeten hun resultaten afprinten of het venster geopend houden. Deze worden opnieuw gebruikt aan het eind van de les.**

**Een alternatief voor deze test kan ook de Entrespiegel zijn:** <http://www.entrespiegel.be/>**. De ENTRE-Spiegel 2.0 is een wetenschappelijk onderbouwde tool. Het brengt de ondernemersvaardigheden in kaart. De ENTRE-spiegel 2.0 peilt naar de elf belangrijkste competenties die nodig zijn als ondernemer. Het is een zelfreflectie-instrument voor iedereen die droomt van, start of bezig is met een eigen zaak. ook steeds meer studenten hebben al tijdens hun studies de ambitie om te ondernemen. Met deze tool verkrijgen ze meer inzicht in hun ondernemende vaardigheden. Deze tool kan gebruikt worden voor groepen leerlingen uit de derde graad ASO, of de hogere graad TSO als alternatief voor de test van de UGent. Hou er rekening mee dat deze tool veel uitgebreider is, en dus iets meer tijd in beslag neemt.**

**Docent SYNTRA Limburg / SYNTRA West: de login van deze applicatie kan u aanvragen bij het projectbureau:** [maakwerkvanjezaak@syntra-limburg.be](mailto:maakwerkvanjezaak@syntra-limburg.be)

**Leerkracht: uw school kan gratis een account aanmaken via de website:** <http://www.entrespiegel.be/organisatie>

Wat vind je van het resultaat?

Input van de klas (gaan ze akkoord met de score, vinden ze het herkenbaar, waar hadden ze gedacht beter of slechter te scoren, waren het moeilijke stellingen,…)

**Benadruk dat de uitkomst van deze test geen absolute waarheid is!**

Via welke 5 eigenschappen peilt de test naar je ondernemerszin?

Wilskracht en energie – weten welke richting je uit wil – scenario’s bedenken en uitvoeren – afstand nemen – leiderschap (Bijkomend ook creativiteit en zelfsturing)

Geef van elke eigenschap een voorbeeld dat aantoont waarom dit een belangrijke competentie is voor een ondernemer.

Wilskracht: niet ontmoedigd geraken als een grote potentiële klant toch niet voor jou kiest, Weten welke richting je uit wil: De keuze maken of je alleen blijft werken of personeel gaat aannemen, Scenario’s bedenken en uitvoeren: weten welke stappen er nodig zijn om de keuken te installeren bij de klant, Afstand nemen: nadenken over het werk dat je hebt afgeleverd: was de kwaliteit hoog genoeg om de klant en mezelf tevreden te stellen?, leiderschap: het personeel motiveren om goed werk te leveren

Ken je nog andere capaciteiten die belangrijk zijn voor een ondernemer?

Input van de klas (Bijvoorbeeld: Doorzettingsvermogen, leergierig, afwegen van kosten en baten, beslissingen kunnen nemen, zelfstandigheid, overtuigingskracht, netwerken, kansen zien, zicht op de markt, milieubewust zijn **(eventueel terugkoppelen naar module over MVO)**, zelfkennis,

**Probeer voorbeelden te geven uit je eigen ervaring. Indien de klas niet om gang komt, kan je voorbeelden geven waarbij ze een capaciteit moeten formuleren**

# **2. Je eerste stappen in het ondernemend proces**

Jongeren hebben vaak een spectaculair beeld bij het horen van de term ‘ondernemerschap’. Heus niet iedereen wordt de nieuwe Steve Jobs of Wouter Torfs. Meer nog, ondernemend zijn is helemaal niet zo moeilijk en kan ook buiten een eigen onderneming. Zo zitten bijvoorbeeld heel wat jongeren bij de jeugdbeweging, ze organiseren feestjes of bijeenkomsten, doen vakantiejobs of lopen stage,… Allemaal voorbeelden van “ondernemend zijn”. **Vraag al eens na wie zichzelf ondernemend vindt en waarom? Kunnen ze daar een voorbeeld van geven?**

**Oefening 2: Wasmachines en koffie**

Bekijk het fragment en los de bijhorende vragen op.

<https://www.youtube.com/watch?v=rWvdASluV4U>

1. Welk traject volgden deze ondernemers? Vul het schema aan.

**Probleem:** Ze woonden op een kleine studio: geen plaats voor een wasmachine, dus ze deden de was bij de mama’s (≠ op eigen benen staan)

**Oplossing/Idee:** Een ‘leuk’ wassalon waar je ook iets kan drinken, eten, je haar kan laten knippen,…

…1,5…………. jaar

**Uitvoering:** De opstart van hun zaak in Gent

**Voorbereidingen**

Sponsors zoeken

Partners zoeken

**Toekomst:**

De kinderziektes doorlopen, dus nieuwe vestigingen openen in Antwerpen en Leuven

…………………Bescherming……………. van de naam

Concept bijsturen

**Financiering:** subsidies nagaan. Gekozen voor Starterscontract van de stad Gent.

**Klasgesprek: wie kent de Wasbar? Kunnen ze zich iets voorstellen bij de inhoud van de stappen? Waarom heb je sponsors/partners nodig? Waarom moet je je naam laten beschermen? Waarom heb je subsidies nodig? Hoe kan het concept bijvoorbeeld bijgestuurd worden? (Ter info: Wasbar heeft geen vestiging in Leuven geopend, wel een tweede in Gent en twee in Antwerpen)**

2. In welke van je eigen activiteiten zie je deze verschillende stappen terugkomen? (Voor inspiratie voor ondernemende activiteiten, kan je kijken naar de inleidende tekst bij deze oefening)

Input van de klas (bijvoorbeeld: organiseren van een scoutsfuif, een opdracht tijdens stage of vakantiewerk, een groot groepswerk uitwerken, de 100-dagen op school organiseren,…)

3. Vul het schema in voor één van jouw voorbeelden

**Probleem:**

**Oplossing/Idee:**

**Uitvoering:**

**Voorbereidingen**

**Toekomst:**

Liep er onderweg misschien eens iets mis, waardoor je je oorspronkelijke idee moest bijstellen? Teken deze stappen in een andere kleur in het schema.

Input van de klas

**Benadruk dat ondernemers heel vaak hun ideeën bijwerken, een stap teruggaan in het proces,… Het is eigenlijk een eindeloze cirkel: na de opstart zijn er nieuwe problemen waar een oplossing voor bedacht, voorbereid en uitgevoerd wordt,…**

Zie je wel? Je bent ondernemender dan je denkt! Je doorloopt het ondernemend proces zonder dat je het beseft. Maar misschien kan het nog beter?

# **3. Duidelijke afspraken maken met jezelf**

Misschien is het niet meteen je ambitie om zelfstandig ondernemer te worden, maar een beetje ondernemerszin is handig voor iedereen! Ondernemerszin wil zeggen dat je de zaken graag aanpakt, dat je kansen ziet, deze ook durft te grijpen en initiatieven durft waarmaken. Zelfsturing en creativiteit zijn hierbij heel belangrijk. Het eerste houdt in dat je weet wat je vaardigheden, voorkeuren en mogelijkheden zijn, weet wat je wil en dit kan omzetten naar uitvoerbare plannen. Creativiteit zorgt er dan weer voor dat die plannen vernieuwend of creatief zijn.

**Oefening 3: Een blik in de spiegel**

Neem je resultaten uit oefening 1 opnieuw bij de hand. Op welke ondernemerschapscompetentie(s) scoorde je goed?

Input van de klas

Ken je nog andere eigenschappen van een ondernemer waar je goed in bent?

Input van de klas

Op welke ondernemerschapscompetentie(s) uit oefening 1 scoorde je minder goed?

Input van de klas

Of je na de middelbare school wil starten als ondernemer, nog wil verder studeren of wil beginnen werken in loondienst, een stevige portie ondernemerszin komt altijd van pas. Je hebt nu zelf opgelijst waar je goed in bent en wat nog beter kan. Nu kan je met deze elementen aan de slag. En wel in een persoonlijk ontwikkelingsplan (POP)!

In een persoonlijk ontwikkelingsplan geef je weer welke doelen je wil bereiken (bijvoorbeeld: na het zesde middelbaar wil een eigen zaak opstarten of voor mijn verjaardag wil ik een feest voor 50 personen organiseren) en welke stappen je gaat ondernemen om dat doel te bereiken (bijvoorbeeld: ik ga de mogelijkheden bespreken met een adviseur bij Unizo, of ik begin met het zoeken van een feestzaal). Stel nu, op basis van het schema hieronder, twee POP’s op: eentje waarin je aan de slag gaat met een ondernemerschapscapaciteit die je al goed onder de knie hebt en eentje waarin je verder werkt aan een capaciteit waar je minder op scoorde.

**Oefening 4: Werk aan de winkel**

PERSOONLIJK ONTWIKKELINGSPLAN 1: VERDER BOUWEN AAN EEN VERWORVEN ONDERNEMERSCAPACITEIT **Geef een voorbeeld, maak het principe vatbaar voor de leerlingen**

**Ontwikkelingsdoelen:** *Welke droom wil je nog verwezenlijken? Welke kwaliteiten wil je nog verder uitspelen? Wat wil je nog bijleren?*

**Doel:** *Kies nu één doel: maak het concreet, realistisch en meetbaar. Via welke activiteit(en) wil je dit doel verwezenlijken? Wat is het gewenste resultaat? Binnen welke tijdspanne wil je dit doel bereiken? Heb je hiervoor hulp of ondersteuning nodig? Zo ja, van wie?*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **DOEL** |  | | | | |
| **ACTIE 1** | **WAT?** | **MET WIE?** | **HOE?** | **WANNEER?** | **RESULTAAT?** |
|  |  |  |  |  |  |
| **ACTIE 2** | **WAT?** | **MET WIE?** | **HOE?** | **WANNEER?** | **RESULTAAT?** |
|  |  |  |  |  |  |

PERSOONLIJK ONTWIKKELINGSPLAN 2: EEN MINDERE CAPACITEIT BETER ONTWIKKELEN

**Ontwikkelingsdoelen:** *Welke dromen wil je nog verwezenlijken? Welke kwaliteiten wil je nog verder uitspelen? Wat wil je nog bijleren?*

Ik wil een eigen zaak opstarten na het middelbaar: een bakkerij, ik wil hiervoor een winkeljuffrouw in dienst nemen, ik wil nog beter met chocolade leren werken hiervoor,…

**Doel:** *Kies nu één doel: maak het concreet, realistisch en meetbaar. Via welke activiteit(en) wil je dit doel verwezenlijken? Wat is het gewenste resultaat? Binnen welke tijdspanne wil je dit doel bereiken? Heb je hiervoor hulp of ondersteuning nodig? Zo ja, van wie?*

Ik wil nog beter met chocolade leren werken: aan het eind van dit schooljaar wil ik zelf pralines kunnen maken. Hiervoor ga ik een bijkomende cursus volgen en vraag mijn leerkracht of hij hier een extra les aan wil besteden of extra informatie heeft voor mij.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **DOEL** | Aan het eind van dit schooljaar wil ik zelf pralines kunnen maken | | | | |
| **ACTIE 1** | **WAT?** | **MET WIE?** | **HOE?** | **WANNEER?** | **RESULTAAT?** |
|  | Ik ga een bijkomende cursus volgen | Met mijn beste vriend. Bij een kookschool in onze buurt. | Volgende week ga in naar de infodag en schrijf mij in. | De cursus start binnen twee weken en duurt een heel schooljaar | Aan het eind van de cursus kan ik zelf pralines maken. |
| **ACTIE 2** | **WAT?** | **MET WIE?** | **HOE?** | **WANNEER?** | **RESULTAAT?** |
|  | Ik vraag de leerkracht of hij dit in de les wil behandelen. | De leerkracht en de rest van de klas. | Na de les bespreek ik de situatie met de leerkracht en vraag of hij hier extra aandacht aan wil schenken en extra info heeft. | Na de praktijkles van morgen. | De leerkracht geeft toe en bespreekt dit in de les, of geeft mij een handboek/brochure/.. met informatie |

# **4. Bronnen**

Lespakket “Ik start een eigen zaak.”, Vliegroute, Stichting Onderwijs & Ondernemen (via <http://www.ondernemendeschool.be/viewobj.jsp?id=4804647>)

<http://ondernemingszin.ugent.be/>

<http://www.ondernemendeschool.be/images/res76458_5.pdf>