

Welk 'bedrijf' verkoopt het meest op de kerstmarkt?

Op de jaarlijkse kerstmarkt van de Visser 't Hooftschool mochten de directeurs van de in totaal 9 bedrijven van groep 6/7 en 8 hun eigen ontwikkelde producten en diensten verkopen op de kerstmarkt! Van 12 tot circa 13.15 uur was er voor ouders en andere belangstellenden gelegenheid om lekker over de markt te slenteren. De opbrengst van de markt was bestemd voor De Voedselbank. Wij spraken twee leerkrachten van deze klassen, Wytske en Danielle, die samen met twee collega's van deze groepen al weken bezig zijn met dit thema Topondernemers.

Van kerstkaarsjes tot tomatensoep met soepstengels

Op de kerstmarkt verkopen de leerlingen allerlei producten en diensten. Zo verkopen de vier bedrijven van groep 8 van Danielle kaarsen, kerstversiering, houten plankjes met tekst en kerstlabels. De vijf bedrijven van groep 6 en 7 van Wytske bieden een fotohoot aan met de kerstman, een grabbelton en kerstjoelen, warme chocolademelk met koekjes en toppings, kerstbomen van hout met takjes en beschilderde glazen potjes. „Van kerstkaarsjes tot tomatensoep met soepstengels worden er verkocht”, lacht Wytske.

Marktonderzoek

Wytske vertelt: „Het leuke is, dat de kinderen eerst moesten brainstormen over welk product ze gaan maken. En waar winst mee te maken is. Ze moesten marktonderzoek doen bij vaders, moeders, collega's in de school, enzovoort. Een idee voor een nagelstudio haalde bijvoorbeeld de eind-streep niet. Tijdens het marktonderzoek werden er zulke kritische vragen gesteld, dat de leerlingen daar maar vanaf zagen. In het onderzoek moest ook naar voren komen welke prijs iemand ervoor zou betalen. Hierdoor dachten de leerlingen beter na over wat ze zouden gaan verkopen. Uiteindelijk kwam er op papier uit wat er onderzocht was en welk product het werd.”

Het bedrijfsplan pitchen

Danielle vervolgt: „Hierop volgde het bedrijfsplan en moesten ze daarmee naar de Kamer van Koophandel (vertegenwoordigd door de leerkrachten, red.). Ze moesten het plan pitchen en als het werd goedgekeurd kregen ze een startkapitaal van 10 euro.” „De leerlingen hebben we een beetje moeten sturen, anders waren ze allemaal kerstkoekjes en chocolademelk gaan maken”, lacht Danielle. „Per groepje keken we naar wat de plannen waren en vroegen dan bijvoorbeeld: „Denk je dat je de enige bent die dit wil gaan doen? Wat zou je nog meer kunnen bedenken?” Trots vervolgt ze: „De kinderen hebben alles zelf bedacht.”

Hoe de rollen verdeeld werden

De 9 bedrijven bestaan uit 6 leerlingen, die allemaal hun eigen rol hebben. Om die rol te bepalen mocht elk kind zijn/haar top 3 doorgeven. De rol van 'directeur ontwerp' bleek zeer populair. Toch hebben de meeste kinderen hun nummer 1 wens als functie gekregen. Als dat niet het geval was leverde het totaal geen problemen op. De functies, die vergeven werden, waren directeur marketing, directeur productie, directeur algemeen, directeur ontwerp, directeur financiën en directeur verkoop.

Om in aanmerking te komen voor een rol was er een sollicitatieprocedure. Ze moesten een sollicitatiebrief schrijven, waarna de sollicitatiegesprekken volgden. De leerlingen leren dan ook gelijk hoe zij een goede brief schrijven bijvoorbeeld.



**Ontdekken wie je bent en groeien in wat je kunt
door ondernemend onderwijs**