

JUNIOR COMPANY

door

ONDERNEMEN



JUNIOR COMPANY

door **JONG** ONDERNEMEN

Junior Company op havo en vwo

Tijdens Junior Company richten de leerlingen hun eigen company op en deze runnen ze één schooljaar. Ze verdelen functies, bepalen hun doelgroep, brainstormen over hun product, schrijven een ondernemingsplan, verkopen aandelen en houden hun financiële administratie bij. Leerlingen ervaren zo op een praktijkgerichte manier hoe het is om een eigen bedrijf te runnen. Ze ontdekken waar hun talenten liggen en welke rol binnen een onderneming het beste bij hen past. De jongeren kunnen door middel van de evenementen van Jong Ondernemen de concurrentie aangaan met andere junior companies.

Leerlingen:

- leren ondernemen;
- werken met echte producten, echt geld, echte klanten en echte leveranciers;
- ontwikkelen vaardigheden zoals samenwerken, creatief denken, presenteren, onderhandelen, vergaderen, afspraken maken en nakomen, communiceren, financiële geletterdheid en loopbaanoriëntatie.

Stappenplan:



1. Starten



2. Het probleem



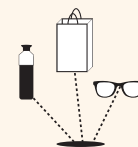
3. Ondernemingsplan



4. Investeerders



5. Marketing & communicatie



6. Het product



7. Afsluiten



Onderwijsvernieuwing

Voor havo en vwo wordt het vak 'management en organisatie' vanaf schooljaar 2018/2019 vervangen door het vak 'bedrijfseconomie en ondernemerschap'.

In 2020 vinden de eerste examens bedrijfseconomie en ondernemerschap plaats. Daarnaast wordt het vak economie aangeboden. Junior Company heeft zowel met het vak economie als met het toekomstige vak bedrijfseconomie en ondernemerschap raakvlakken.

Economie

Het vak economie bestaat uit de volgende onderdelen¹ (SE = schoolexamen, CE = centraal examen) :

- Domein A: Vaardigheden (CE).
- Domein B: Concept schaarste (SE).
- Domein C: Concept ruil (SE).
- Domein D: Concept markt (CE).
- Domein E: Concept ruilen over tijd (CE).
- Domein F: Concept samenwerken en onderhandelen (CE).
- Domein G: Risico en informatie (CE).
- Domein H: Welvaart en groei (CE).
- Domein I: Concept goede tijden, slechte tijden (CE).
- Domein J: Onderzoek en experiment (alleen voor vwo) (SE).

BEDRIJFSECONOMIE EN ONDERNEMERSCHAP

Het vak bedrijfseconomie en ondernemerschap zal bestaan uit de volgende onderdelen² (SE = Schoolexamen, CE = Centraal Examen) :

- Domein A: Vaardigheden (CE)
 - Subdomein A1: Informatievaardigheden gebruiken;
 - Subdomein A2: Communiceren;
 - Subdomein A3: Reflecteren op leren;
 - Subdomein A4: Studie en beroep;
 - Subdomein A5: Onderzoeken;
 - Subdomein A6: Benaderingswijzen.
- Domein B: Van persoon van rechtspersoon (CE)
 - Subdomein B1: Persoonlijke financiële zelfredzaamheid;
 - Subdomein B2: De oprichting van een eenmanszaak;
 - Subdomein B3: Van eenmanszaak naar rechtspersoon;
 - Subdomein B4: Perspectief op de organisatie.
- Domein C: Interne organisatie en personeelsbeleid
 - Subdomein C1: Interne organisatie (SE);
 - Subdomein C2: Personeelsbeleid (CE).
- Domein D: Investeren en financieren
 - Subdomein D1: Investeren (SE);
 - Subdomein D2: Financiering (CE).
- Domein E: Marketing.
 - Subdomein E1: Doel en organisatie van marketingactiviteiten (SE);
 - Subdomein E2: Marketingbeleid (CE);
 - Subdomein E3: Marketing vanuit het perspectief van de consument en de samenleving (SE, alleen voor VWO).
- Domein F: Financieel beleid (CE).
 - Subdomein F1: Vastleggen van financiële en niet-financiële informatie;
 - Subdomein F2: Kosten- en winstvraagstukken.
- Domein G: Verslaggeving (CE)
- Domein H: Keuzeonderwerpen.

¹ syllabus centraal examen 2017

² Bedrijfseconomie havo, werkversie 0, juli 2015

Profielwerkstuk

Het schoolexamen havo en vwo bevat ook een profielwerkstuk. Het profielwerkstuk bestaat uit een werkstuk en een presentatie, waarin op geïntegreerde wijze kennis, inzicht en vaardigheden aan de orde komen in het desbetreffende profiel.

Bij het profielwerkstuk ligt de nadruk op de algemene vaardigheden. Dit zijn:

- Informatievaardigheden (informatie verzamelen en verwerken)
- Onderzoeksvaardigheden en/ of ontwerpvaardigheden
- Communicatieve of presentatievaardigheden

Het profielwerkstuk gaat over één of meer vakken van het eindexamen. Ten minste één van deze vakken heeft een omvang van 400 uur of meer voor vwo en 320 uur of meer voor havo.

Hoe sluit Junior Company aan op het vak economie?

Junior Company sluit op onderstaande manier aan op het vak economie:

Domein	Omschrijving	Aansluiting Junior Company
D. Concept markt	<p>De kandidaat kan in contexten analyseren dat keuzes en ruil die plaatsvinden worden gecoördineerd via de markt. Prijsvorming is het coördinatiemechanisme waarmee vraag en aanbod op elkaar worden afgestemd. De manier waarop prijsvorming plaatsvindt is afhankelijk van de marktstructuur (markt vormen) en heeft gevolgen voor toetreding, welvaart en economische politiek. De onderwerpen zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ D1: Vraag en aanbod ▪ D2: Marktstructuur ▪ D3: Welvaart en economische politiek. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Leerlingen leren tijdens Junior Company in de praktijk hoe vraag en aanbod werkt. Ze onderzoeken prijzen van concurrenten en onderzoeken welke prijs klanten bereid zijn te betalen. ▪ Leerlingen leren niet de theorie over prijselasticiteit, inkomenselasticiteit, substitueerbaarheid etc., maar ervaren het in praktijk. Dit sluit aan op de volgende punten: <ul style="list-style-type: none"> ▪ 1.14: De samenhang tussen prijs, afzet en totale opbrengst (omzet) ▪ 1.19: De invloed van het verloop van opbrengst en kosten voor de omvang van de winst, zowel gemiddeld als totaal ▪ Leerlingen brengen de kosten in kaart en maken daarbij onderscheid tussen vaste en variabele kosten. Dit sluit aan op: <ul style="list-style-type: none"> ▪ 1.16: De onderverdeling van totale kosten in vaste kosten en variabele kosten.

Hoe sluit Junior Company aan op het vak bedrijfseconomie en ondernemerschap?

Junior Company sluit op onderstaande manier aan op het vak bedrijfseconomie en ondernemerschap.

Domein B2 wordt op de volgende pagina nog verder uitgelicht.

Domein	Subdomein	Omschrijving	Aansluiting Junior Company
Domein A: Vaardigheden	A1: Informatievaardigheden gebruiken	De kandidaat kan doelgericht informatie analyseren en beoordelen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Leerlingen zoeken zelf informatie over bijvoorbeeld leveranciers en concurrenten. Ze beoordelen de informatiebron. ▪ Leerlingen analyseren informatie met behulp van ICT (zoals het Twinfield/Excel boekhoudpakket).
Domein A: Vaardigheden	A2: Communiceren	De kandidaat kan adequaat schriftelijk, mondeling en digitaal in het publieke domein communiceren over onderwerpen uit het desbetreffende vakgebied.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Leerlingen leren communiceren met elkaar en met potentiële investeerders, klanten en leveranciers. ▪ Tijdens investeerdersvergaderingen presenteren leerlingen hun plannen.
Domein B: Van persoon naar rechtspersoon	B2: De oprichting van een eenmanszaak	De kandidaat kan het proces voor en rond de oprichting van een eenmanszaak uitleggen en in de rol van de ondernemer beoordelen.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Leerlingen starten en runnen hun bedrijf een schooljaar lang, waarbij ze in de rol van ondernemer kruipen. Voor een uitgebreidere toelichting, zie volgende pagina.
Domein E: Marketing	E2: Marketingbeleid	De kandidaat kan het marketingbeleid van een organisatie beschrijven	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Leerlingen bedenken hun marketingstrategie en de manier waarop ze nieuwe klanten werven. Ze vullen niet de marketingmix in, maar bedenken wel hoe ze de vier onderdelen (productbeleid, prijsbeleid, plaatsbeleid, promotiebeleid) aanpakken (22.1) ▪ Leerlingen leren het verschil tussen B2C en B2B (22.5).
Domein F: Financieel beleid	F1: Vastleggen van financiële en niet-financiële informatie	De kandidaat kan financiële feiten analyseren en financiële overzichten opstellen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Leerlingen houden hun administratie bij en analyseren de balans en resultatenrekening (23.1). ▪ Leerlingen berekenen de totale kosten en inkomsten (23.2). ▪ Leerlingen voegen in hun ondernemingsplan een liquiditeitsbegroting en een resultatenbegroting toe (23.3). ▪ In het (half)jaarverslag vergelijken leerlingen de daadwerkelijke resultaten met de verwachte resultaten en halen daar conclusies uit (23.4).

Domein B2

Junior Company kan het beste geïmplementeerd worden binnen domein B2. De oprichting van een eenmanszaak. Hieronder wordt gedetailleerder toegelicht hoe Junior Company op dit domein aansluit.

Domein B2. De oprichting van een eenmanszaak		
De kandidaat kan in dit verband:	Inhoud	Hoe komt dit terug tijdens Junior Company?
In de rol van ondernemer het (creatieve) proces voor de oprichting van een eenmanszaak beschrijven en toepassen	Fasering/ aspecten van het (ondernemende) creatieve proces (planning vs trail and error)	Junior Company is een soort ontdekkingsreis. De leerlingen weten dat ze een bedrijf opzetten, maar hoe en wat, dat bepalen ze zelf. Ze mogen (en moeten) fouten maken om te ontdekken wat werkt en wat niet. Ze maken wel een ondernemingsplan, om een kader te hebben, maar mogen hier vanaf wijken als uit de praktijk blijkt dat het op een andere manier beter werkt.
In de rol van ondernemer invulling geven aan de verschillende onderdelen van het ondernemingsplan	De onderdelen van het ondernemingsplan: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Persoonlijk plan ▪ Marketing plan ▪ Financieel plan 	In fase 3. Ondernemingsplan schrijven de leerlingen hun plannen op papier, waarbij een persoonlijk plan, marketing plan en financieel plan onderdelen zijn.
De verschillende financieringsmogelijkheden voor een startende eenmanszaak beschrijven	Financiering Financieringsmogelijkheden: <ul style="list-style-type: none"> ▪ banken ▪ private vermogensverschaffers ▪ persoonlijke relaties 	Tijdens Junior Company komen de leerlingen aan startkapitaal door het verkopen van aandelen. Ze leren wat een investeerder is. Ze leren dat als je een bedrijf start, je ook eigen spaargeld kunt gebruiken, geld kunt lenen van familie/vrienden of van de bank.
De verschillende oprichtingseisen met betrekking tot een startende eenmanszaak beschrijven	Aspecten van formele oprichting: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Inschrijving bij de Kamer van Koophandel ▪ vereiste vergunningen ▪ verzekeringen ▪ btw-registratie 	Tijdens fase 1 leren de leerlingen wat er komt kijken bij het starten van een bedrijf; ze leren wat de KvK is en dat je daar normaal een gesproken een inschrijving doet, ze leren over verzekeringen en vergunningen en over de btw-registratie.

Wat leren leerlingen nog meer tijdens Junior Company?

Jong Ondernemen vindt het belangrijk dat leerlingen worden voorbereid op de maatschappij. Leerlingen hebben zogenoemde 21st century skills nodig om optimaal voorbereid te zijn op het functioneren in de moderne samenleving.

Hieronder is weergegeven welke 21st century skills leerlingen tijdens Junior Company ontwikkelen:

Communiceren

Leerlingen werken in een team en communiceren tijdens en buiten de les om met elkaar. Daarnaast communiceren ze met hun docent en met potentiële klanten.

samenwerken

Leerlingen werken in teams samen. Ze moeten afspraken maken en taken verdelen om succesvol te zijn. Ze leren vergaderen en elkaar op de hoogte houden.

21ST CENTURY SKILLS

Creativiteit

Creatief denken zal de leerlingen helpen om met vernieuwende ideeën en oplossingen te komen. Onder andere bij het bepalen van de doelgroep, de productkeuze, de manier van communiceren met de doelgroep en de manier van leveren aan de doelgroep, leren de leerlingen creatief denken en met out-of-the-box oplossingen komen.

Probleemoplossend vermogen

Wanneer je een schooljaar lang voor het eerst een eigen bedrijf runt, kom je ongetwijfeld problemen tegen, zoals klanten die niet betalen, producten die niet op tijd geleverd zijn of teamleden die zich niet aan afspraken houden. Het is aan de leerlingen deze problemen op te lossen. Alle problemen die de leerlingen tegenkomen zijn levensecht: Junior Company werkt immers met echt geld, echte klanten en echte producten. De leerlingen leren omgaan met problemen en onverwachte situaties en deze op te lossen.

Ondernemerseigenschappen

Tijdens Junior Company maken de leerlingen de Junior E-Scan. Deze ondernemerstest brengt de eigenschappen van leerlingen in kaart. Tijdens Junior Company ontwikkelen leerlingen hun ondernemerseigenschappen. Lees hieronder om welke eigenschappen het gaat en hoe leerlingen deze ontwikkelen:

Eigenschappen	Definitie	Beschrijving
Prestatiegerichtheid	Het willen leveren van prestaties.	<ul style="list-style-type: none"> Wanneer de junior company goed loopt, maken de investeerders winst. Leerlingen moeten zich verantwoorden aan de investeerders, zij hebben geïnvesteerd in hun plannen. Vaak zijn leerlingen zelf ook investeerder, dit zorgt voor een extra prikkel.
Zelfstandigheid	De (on)bewuste reden waarom iemand voor het bestaan van zelfstandig ondernemen kiest. De behoefte om zelf in vrijheid te kunnen beslissen en te doen wat iemand zelf goed acht.	<ul style="list-style-type: none"> Leerlingen zijn zelf verantwoordelijk voor het succes van hun onderneming. Door het verdelen van de verschillende functies, is elke leerling verantwoordelijk voor bepaalde taken.
Dominantie	De behoefte aan controle en macht.	<ul style="list-style-type: none"> Leerlingen hebben het voor het zeggen in hun eigen bedrijf en de keuzes die zij maken worden uitgevoerd. Leerlingen leren teamleden te overtuigen door het geven van goede argumenten.
Netwerken	De mate waarin iemand gericht is op anderen.	<ul style="list-style-type: none"> Leerlingen hebben andere partijen nodig om succesvol te zijn, zoals leveranciers en klanten, ze moeten netwerken tijdens Junior Company.

Zelfvertrouwen	Het geloof in eigen kunnen en je zeker voelen in het aangaan van relaties.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Leerlingen ondernemen voor het eerst, dus aan het begin zal dit nog onwennig zijn. Leerlingen zullen ervaren dat ook zij succesvol kunnen zijn, wat hen zelfvertrouwen geeft. Door dit zelfvertrouwen zijn ze nog beter in staat hun bedrijf goed te runnen.
Doorzettingsvermogen	Krachtig doorgaan ondanks tegenslagen of bezwaren, juist wanneer het moeilijk wordt.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tijdens Junior Company zullen er momenten zijn dat het wat minder gaat. Leerlingen zullen ervaren dat wanneer zij doorzetten, ze uiteindelijk toch hun doelen bereiken of met een nieuw idee succesvol zijn.
Marktgerichtheid	Inleven in de behoeftewereld van (potentiële) klanten en een koppeling maken naar de eigen bedrijfsvoering.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Leerlingen gaan in gesprek met klanten en andere leveranciers om te onderzoeken of de markt wel zit te wachten op hun product of dienst.
Creativiteit	Het vermogen om te 'spelen' met gedachten en nieuwe mogelijkheden te zien en uit te proberen.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Leerlingen krijgen voldoende kansen om hun creativiteit te gebruiken (bij de keuze voor het product of de dienst, bij het ontwerpen van promotiemateriaal, bij het verkoopproces etc.).
Flexibiliteit	Aanpassingsvermogen.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Leerlingen komen tijdens het hele traject momenten tegen waarop flexibiliteit belangrijk is (nieuwe wensen van klanten, nieuwe concurrenten, leveranciers etc.).
Risicobereidheid	Het kunnen omgaan met onzekerheid en de bereidheid verlies te nemen.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ De leerlingen weten van tevoren niet of ze voldoende investeerders vinden en of ze voldoende producten/ diensten verkopen. Ze leren hier mee om te gaan en ervoor te zorgen dat de kans op verkoop het grootste is.

Meedoen of meer informatie

Wilt u starten met Junior Company op uw school, neem dan contact op met Jong Ondernemen via uw regio aanvoerder of info@jongondernemen.nl. Bekijk [hier](#) de demo-omgeving van Junior Company.

Wie zijn we?

Jong Ondernemen is een stichting die vol enthousiasme en deskundigheid scholen al 25 jaar voorziet van praktische ondernemersprogramma's.

Wat doen we?

Jongeren leren hun ondernemende kant kennen. Ze ontdekken en ontplooiën hun talent en ontwikkelen hun ondernemende houding.

Waarom doen we dit?

Door de programma's van Jong Ondernemen sluit het onderwijs goed aan op de huidige maatschappij en het bedrijfsleven. De economie vraagt om ondernemende werknemers en baanbrekende ondernemers. Iedereen is immers ondernemer van zijn eigen toekomst.

Hoe doen we dit?

Wij bieden, in samenwerking met het bedrijfsleven en het onderwijs, actuele en relevante programma's en projecten aan om te bouwen aan een ondernemende toekomst.

