



## Business Model Canvas voor leerlingen vanaf groep 6, 7 en 8

### Leerdoelen

- Ontdekken wat ondernemen betekent.
- Inzien dat er verschillende doelgroepen zijn.
- Een product of dienst bedenken die bij de leerling (of groep leerlingen) past.
- Denken vanuit de doelgroep; wat wil de klant?
- Een plan maken; hoe begin je?
- Iets ontwikkelen; wat maak je?
- Ontdekken dat je taken kunt verdelen; hulp vragen, samenwerken.
- Reclame (marketing); welke manieren zijn er?
- Economisch denken; eenvoudig boekhouden.

### Inleiding

Dit project gaat over ondernemen. Het leert kinderen individueel of in groepen een tijdelijke micro-onderneming te starten. Het kan interessant zijn om als groep of als school toe te werken naar een bazaar of markt waar de producten of diensten door ouders en/of buurtgenoten kunnen worden afgenomen. De opbrengst kan gaan naar iets voor de school, de buurt of een goed doel.

Ondernemen is een vak apart. Het betekent dat je niet voor een baas werkt, maar zelf iets ontwikkelt waarvan je denkt dat er vraag naar is. Als je onderneemt, dan ga je niet wachten op een opdracht, maar fijn zelf aan de slag! Alleen waar begin je?

Het *Business Model Canvas* is een beproefde methode om een ondernemingsplan op één blad weer te geven. Het toont allerlei aspecten waar je aan moet denken als je een bedrijf begint. Door in kaart te brengen op welk speelveld je je begeeft, begrijp je ook welke stappen je kunt nemen om te gaan verkopen, met als doel om winst te maken. Een *Business Model Canvas voor kinderen* was er nog niet. Daarom hebben we een geïllustreerde versie gemaakt die in eenvoudige taal uitlegt waar je allemaal aan moet denken bij het starten van een onderneming. Jong geleerd is oud gedaan!

### Werkwijze

Er zijn twee varianten van het *Business Model Canvas voor kinderen*:

- 10 stappen
- 3 stappen

N.b. Tijdens het testen bleek dat sommige leerlingen het 10-stappen-model te ingewikkeld vonden. Het is aan de leerkracht om in te schatten welk werkblad het meest geschikt is per situatie of per groep. Het kan ook een werkwijze zijn om te starten met het 3-stappen-model en daarna het 10-stappen-model te introduceren (waarvan een deel dan al kan worden ingevuld).

Waar het 3-stappen-model lineair is, lijkt het 10-stappen-model minder chronologisch. Toch levert deze volgorde uiteindelijk een prettig overzicht en toont het de verbanden tussen verschillende aspecten van het nieuwe bedrijf.

### Materialen

- Kopieën van het *Business Model Canvas voor kinderen*
- Kleurstiften / potloden
- Groot papier

## Les ondernemen

Het project kan het beste in een reeks lessen verdeeld worden:

- 1) Introductie, wat is een ondernemer? Het kan interessant zijn om een ondernemende ouder te laten vertellen over zijn of haar bedrijf. In het tweede deel van de les kunnen leerlingen aan de slag met brainstormen – bijvoorbeeld in groepjes – op een groot vel papier met kleurstiften. Hierbij gaat het allereerst om wat zij zelf leuk of belangrijk vinden voor de wereld. Door vragen te stellen als: ‘Wat is er nog niet?’ of ‘Wat vind je belangrijk?’ of ‘Wat kun je goed?’ of ‘Wat zijn de overeenkomsten tussen jullie?’ komen de leerlingen tot een lijst die richting kan geven aan hun bedrijf-in-oprichting. De ideeën worden kort gepresenteerd.
- 2) Het invullen van het *Business Model Canvas*: begin bij (1) en werk naar (3) respectievelijk (10) toe. Op het voorbeeldblad komen een aantal suggesties voor die het invullen kunnen vergemakkelijken. Bijvoorbeeld: ‘Wie is je doelgroep? Antwoord: Honden. Maar worden honden je klanten of juist hun baasjes? En wat wil zo’n baasje dan? Wat ga je hem of haar bieden? Wat heb je daarvoor nodig?’ enzovoort. Na het invullen is duidelijk waar het bedrijf zich op gaat richten en kan worden nagedacht over een ‘pakkende’ titel. Ook kan nu duidelijk worden of er moet worden geïnvesteerd. Moet je iets kopen om een product te kunnen maken of een dienst te kunnen leveren? Zo ja, wat kost dat dan? Ga jij dit betalen? Zoek je een investeerder\*? En hoeveel gaan je klanten betalen? Hou je zelf nog wat over nadat de investeerder is terugbetaald?
- 3) Marketing! In deze les gaan de leerlingen reclame maken. Want hoe weten de ouders of de burens van de school dat het bedrijf bestaat of dat er een markt komt? Moet er een video gemaakt worden of komt er een papieren mailing of een advertentie in de schoolkrant of nieuwsbrief? Welke materialen zijn er nodig? Verf? Papier? Spandoek? Vlaggetjes? Aan het eind van deze les krijgen de leerlingen een huiswerkopdracht mee: bereid alles voor en bouw je bedrijf!
- 4) De markt op: leerlingen gaan aan de slag. Ze bouwen hun marktkraam. Ze prijzen hun waar aan. Ze verlenen hun diensten. Ze rekenen af\*\*. Ze houden de opbrengst bij. En natuurlijk samen opruimen: laat de locatie weer netjes achter.
- 5) Evaluatie: samen met de leerkracht evalueren de leerlingen wat er is gebeurd. Is alles gegaan zoals je verwachtte? Wat waren de reacties van klanten? Heb je nog producten over? Wat heb je daarmee gedaan? Heb je de investeerder terugbetaald? Wat heb je verdiend? Hoeveel is er voor het goede doel opgehaald? Wat vond je moeilijk aan ondernemen? Wat vond je leuk? Nadat de leerlingen zich hebben ingespannen is het fijn als hun goede werk beloond wordt. Bijvoorbeeld: ze bieden de opbrengst gezamenlijk aan bij het goede doel en/of van een deel van de opbrengst is een traktatie gekocht.

\* Het kan goed werken om de leerlingen hun plan te laten *pitchen* voor een jury. Bijvoorbeeld van ondernemende ouders of leerkrachten. Zij kunnen ‘de bank’ spelen, vragen stellen en bepalen hoeveel er geïnvesteerd gaat worden in dit bedrijf. Het kan ook interessant zijn om per groep zegge 10 euro beschikbaar te stellen waar ze het mee moeten doen.

\*\* Om te voorkomen dat er problemen ontstaan met (wissel)geld, kan het handig zijn om te kiezen voor een centraal betaalsysteem, zoals consumptiebonnen of nep-geld.

Het *Business Model Canvas voor kinderen* (versie 1.0) is mede tot stand gekomen dankzij een project in samenwerking met [IMC on Tour 2018](#). Op het document en de bijlagen zijn de algemene voorwaarden van School van toepassing. Delen en kopiëren mag voor didactische doeleinden; voor publicatie of andere commerciële doeleinden wendt u zich tot de redactie van [www.school.nl](http://www.school.nl)  
Auteur: Arnoud van den Heuvel – Vragen of suggesties zijn welkom via: [info@school.nl](mailto:info@school.nl)