

Ondernemersambities? Start je eigen bedrijf op Wolfert Lyceum

01 juli 2024 | tekst: Sanne van der Most | fotografie: Sanne van der Most

Een product bedenken, marktonderzoek doen, een businessplan schrijven, aandelen uitgeven en pitches houden; op het Wolfert Lyceum kunnen eindexamenleerlingen een eigen 'junior company' opzetten. Voor de groep met economie of bedrijfseconomie in hun pakket is het een alternatief voor het traditionele profielwerkstuk. "Leuk, leerzaam en heel creatief" volgens de leerlingen.

Iets voor in huis, dat lekker ruikt en er ook nog eens mooi uitziet. Vanuit die gedachte ontstond 'lets Fleurigs', de start-up van Bente, Britt, Finn en Joyce. "Geurstokjes ruiken heel lekker maar zien er niet zo leuk uit", zegt Finn. "Een bosje bloemen is wél mooi maar vergaat snel. Dus de lekkere geur blijft niet hangen. Wij waren op zoek naar de combinatie en dat is 'lets Fleurigs' geworden; bloemen in geurolie dus. Een uniek product dat nog niet bestond."

Ondernemerszin aanwakkeren

Met de kernwaarde 'versterken door vernieuwen' speelt BOOR in op maatschappelijke trends die onder meer aangrijpen op de digitale transitie en op het slimmer organiseren van het onderwijs als oplossing voor het lerarentekort. Het lesprogramma Jong Ondernemen is daar onderdeel van en de junior companies van het Wolfert Lyceum sluiten daar perfect bij aan. Onder leiding van economiedocenten Quirine Vervloet en Freek van der Sman starten elk jaar zo'n dertig eindexamenleerlingen met het vak economie of bedrijfseconomie. In plaats van een 'normaal' profielwerkstuk starten deze leerlingen een eigen junior company op. "We wonen in een omgeving waar veel interesse is in economie", aldus Freek. "De hoeveelheid profielwerkstukken die over een onderneming ging, was altijd al hoog. Dan maakten ze een plan, ze voerden het uit en ze kregen er een cijfer voor. Vaak ging het over cup-cake bedrijfjes of leuke bakkerijtjes. Maar het was nooit echt serieus. Het bleef bij theorie. Er werd niet onderzocht of het daadwerkelijk haalbare ideeën waren. Dat wilden we graag eens uittesten in de praktijk. Kijken of we ook echt die ondernemerszin bij onze leerlingen konden aanwakkeren. Zo zijn we er eigenlijk mee begonnen."

Startweek

"Echte bedrijven dus, die echte producten verkopen, met echt geld en echte webshops, geleid door 3 tot 5 leerlingen", vertelt Quirine. "In de maand mei voorafgaand aan het examenjaar, beginnen we met brainstormen. Na de zomervakantie pakken we dat weer op en tijdens de startweek gaan de leerlingen echt aan de slag. Onder meer met productonderzoek, het schrijven van een ondernemingsplan, het opzetten van een marketingcampagne en het ontwerpen van een huisstijl en een webshop. Ook volgen ze workshops over boekhouden, pitches en presenteren. Aan het eind van de week is de begroting klaar en hebben ze bepaald wat ze nodig hebben als startkapitaal en hoeveel aandelen ze willen uitgeven. Als alles goed doordacht en uitgewerkt is, krijgen ze van ons een go om het product half oktober te lanceren en met de verkoop te beginnen."

Testen op echt publiek

Aan de junior company van Britt, Finn, Bente en Joyce gingen heel wat brainstormsessies en onderzoek vooraf. "Welke bloemen het best bij ons idee zouden passen bijvoorbeeld", vertelt Britt. "Verse bloemen van de bloemist zijn na een week al dood en in geurolie overleven ze al helemaal niet. We hebben gebeld met een aantal bloemisten en droogbloemenkwekerijen. Op hun advies zijn we uitgekomen op 'houtachtige droogbloemen'. Voor de geuren hebben we allemaal samples besteld die we hebben getest op echt publiek in de school. Met z'n vieren keken we welke geuren het populairst waren en ook welke wij zelf het lekkerst vonden. Daar zijn vier geuren uitgekomen: Coastal Breeze, Fresh Garden, Rose Boutique en Spiced Amber. Die zitten nu in de flesjes."

De leerervaring

Tijdens het hele proces zijn Quirine en Freek uiteraard beschikbaar voor raad en advies. "Wij zijn er ook voor de kritische vragen", zegt Freek. "Heb je wel stilgestaan bij de haalbaarheid van je idee en hoeveel het gaat kosten? Hoe vind je een leverancier en wat doe je als je idee toch niet van de grond komt? Bij lets Fleurigs wisten we meteen al dat het een succes ging worden, ze namen het namelijk heel serieus. Niet alle bedrijfjes slagen in één keer en dat is niet erg, maar juist leerzaam. Ook al werkt een plan niet of maak je geen winst, dan betekent dat niet dat je geen goed cijfer haalt. Het gaat vooral over samenwerking, een goede taakverdeling en het bedenken van een bijzonder product. Het proces en de leerervaring zijn belangrijker."

Pitch battles

En dat is een heleboel. "Junior company doet een beroep op je zelfstandigheid, je doorzettingsvermogen en je creativiteit", zegt Quirine. "Daarnaast ontwikkel je belangrijke vaardigheden als presenteren en probleemoplossend denken." Daar wil Britt wel wat over zeggen. "Niet alles liep zoals we vooraf hadden bedacht. Bijvoorbeeld die keer dat de doppen voor de flesjes niet op tijd werden geleverd. Wij hebben toen een andere, tijdelijke oplossing bedacht: een afgeknipte ballon over de hals van het flesje met een bakpapierje en een touwtje eromheen. En dat werkte ook prima." Voor de levering van de bloemen en de verpakking deed lets Fleurigs een beroep op zorgkwekerij Bloei in Pijnacker. "Dat is een sociale werkplaats waar mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt een dagbesteding krijgen", vertelt Joyce. "Zij hebben voor ons verpakkingen in elkaar gezet van recycled behang. Het communiceren met hen was soms uitdagend en daarom heel leerzaam voor ons." Presenteren kan heel spannend zijn, zeker als je het weinig doet. "Maar als je weet waar je het over hebt en je bent goed voorbereid, dan wordt het minder eng", zegt Bente. "We hebben meegedaan aan pitch battles, ook bij een landelijke wedstrijd in Utrecht waar we zelfs derde zijn geworden. Dat is echt iets wat we meenemen voor de rest van ons leven."

Meer weten? Kijk op www.jongondernemen.nl en www.letsfleurigs.nl



Economiedocenten Quirine Vervloet en Freek van der Sman en de leerlingen van junior company 'lets Fleurigs'



De leerlingen van junior company 'lets Fleurigs': Bente, Britt, Finn en Joyce.