



ONDERWIJS & ONDERNEMEN

WERKBOEK PLANKGAS POP UP
2024 - 2025

Voorwoord

UNIZO hecht ontzettend veel belang aan Ondernemend Onderwijs. Daarom werd een specifieke werking ondernemend onderwijs ingebed binnen UNIZO. Met deze werking zijn we ervan overtuigd dat je binnen het onderwijs veel kunt veranderen. We geloven heel sterk in het ondernemend leren en het praktijkgericht leren.

Danny Van Assche, gedelegeerd bestuurder UNIZO: "Met onze O&O-werking tonen we vanuit UNIZO al jarenlang hoeveel belang we hechten aan een intensieve wisselwerking tussen Ondernemend Onderwijs. We hebben elkaar nodig en moeten elkaar versterken, opdat de schoolverlaters van morgen vlot hun weg zouden vinden op de arbeidsmarkt. Bij onze werkgevers of als zelfstandige. Aan jobs momenteel geen gebrek, veel vacatures raken momenteel zelfs niet ingevuld bij gebrek aan werkzoekenden met de juiste competenties. Daar kunnen en moeten we samen wat aan doen. Door volop in te zetten op het nieuwe duaal leren bijvoorbeeld, waarbij onze bedrijven graag leerwerkplekken ter beschikking stellen. Tegelijk vragen we van onderwijsinstellingen dat ze meer "zin voor ondernemerschap" in hun lessen inbouwen, dat ze ook het runnen van een eigen zaak als boeiend carrièrepad naar voor schuiven. En ook hier staan we klaar om vanuit onze O&O werking te helpen."

Het onderwijs speelt een cruciale rol in het stimuleren en bevorderen van ondernemingszin en ondernemerschap. Het is uiterst belangrijk dat ondernemende skills meegegeven worden aan de werknemer en werkgever van morgen. Je kan niet enkel op papier een bedrijf leren leiden. Binnen UNIZO Onderwijs & Ondernemen bieden we daarom heel praktijkgerichte projecten aan waarbij leerlingen en studenten vooral al doende leren. Ze worden bijgestaan door de leerkracht als coach, door onze ondernemers en door het O&O team. In deze snel veranderende wereld heeft iedereen ondernemingszin nodig. Waar digitalisering, innovatie en technologie sleutelwoorden zijn, is een ondernemende levenshouding absoluut nodig!

UNIZO Onderwijs & Ondernemen stelde voor jou als coach een handige gebruiksvriendelijke praktijkgids samen met een aantal suggesties inzake de aanpak van de verschillende projecten. We informeren je hoe je jouw leerlingen kan begeleiden en helpen. We loodsen je stap voor stap doorheen het schooljaar en zorgen dat jouw leerlingen dankzij het projectmatig werken klaargestoomd worden als ondernemend talent van morgen!

Danny Van Assche,
Gedelegeerd bestuurder UNIZO



Inhoudstafel

Hoofdstuk 1. UNIZO van en voor zelfstandige ondernemers	05
1.1. De regionale werking van UNIZO	05
1.2. UNIZO Onderwijs & Ondernemen	06
1.2.1. Missie en visie	06
1.2.2. Werking UNIZO Onderwijs & Ondernemen	07
1.2.3. Aanbod UNIZO Onderwijs & Ondernemen	07
Hoofdstuk 2. De meerwaarde van de Pop-Up	09
2.1. Wat is een Pop-Up?	09
2.2. De pedagogische meerwaarde van een Pop-Up in het secundair onderwijs	10
2.3. Het didactisch concept van de Pop-Up	16
2.4. Ondernemingszin als centrale doelstelling	17
2.5. De leerkracht als coach	18
2.6. De meerwaarde van de Pop-Up voor de hele school	19
Hoofdstuk 3. Omkadering van de Pop-Up	20
3.1. Juridische structuur van de Pop-Up	21
3.2. Handelsonderneming of niet? Inschrijven in de	22
3.3. kruispuntbank ondernemingen?	22
3.4. De btw	22
3.5. De juridische afbakening van de Pop-Up De	23
3.6. UNIZO licentie Pop-Up	23
3.7. Handelswetgeving	25
Hoofdstuk 4. Ondersteuning van de Pop-Up	28
4.1. Evenementen Ondersteuning door de regionale / lokale	28
4.3. UNIZO-werking	28
4.5. Logo van de Pop-Up	28
Hoofdstuk 5. Aan de slag met de Pop-Up	29
5.1. De Pop-Up: een samenwerkingsproject	29
5.2. Voorbereidend marktonderzoek	30
5.3. Samenstelling van het assortiment	31
5.3.1. Wil je voedsel verkopen?	31
5.3.2. Opstellen van een goed hygiënepraktijk plan (GHP)	32
5.3.3. Hoe leggen leerlingen contact met leveranciers?	35
5.3.4. Beursbezoek	35
Hoofdstuk 6. Het ondernemingsplan	37
6.1. Het ondernemingsplan bestaat uit volgende onderdelen	37
Hoofdstuk 7. Financiering	40

Hoofdstuk 8. De Pop-Up – praktisch	40
8.1. Duidelijke afspraken maken	42
8.1. Duidelijke afspraken maken	42
8.2. Openen van een zichtrekening	42
8.3. Opstellen oprichtingsakte en -statuten	43
8.4. Registratie van de Pop-Up	44
8.5. De officiële opening	44
Hoofdstuk 9. Beheer van de Pop-Up	45
9.1. De taken van de polyvalente ondernemer	45
9.2. Boekhouding	47
9.3. Voorraadadministratie	48
9.4. Commercieel Beleid	48
9.5. Personeelsbeleid	49
9.6. Aandachtspunten voor de begeleider	49
Hoofdstuk 10. Het beëindigen van de Pop-Up	50
10.1. Aandachtspunten	50
10.2. Topics: wettelijke reglementering i.v.m. uitverkoop	50
Hoofdstuk 11. Evaluatie van de Pop-Up doorheen het schooljaar	51
11.1. Competentiegericht evalueren in de Pop-Up	51
11.2. Monitoring ondernemingszin	52
11.3. De checklist Leeromgeving	56
11.4. De Pop-Up integreren in de GIP	57
11.5. Behalen van de doelstellingen bedrijfsbeheer	58
Hoofdstuk 12. Contact en informatie	59

BIJLAGEN

De bijlagen zijn consulteerbaar op de website: www.onderwijs.unizo.be

UNIZO versterkt ondernemers

Achter de naam "UNIZO" gaan zo'n 110.000 ondernemers en heel wat gemotiveerde medewerkers schuil. Een stevige ploeg, stuk voor stuk ten dienste van ondernemers en het ondernemerschap. Of je nu zelfstandige, vrije beroeper of een kmo-bedrijfsleider bent, ondernemers kunnen altijd bij ons terecht. Als grootste ondernemersorganisatie van Vlaanderen en Brussel springen we in de bres waar nodig. UNIZO is dagelijks de stem van de ondernemer van in de Dorpsstraat tot in de Wetstraat. UNIZO stapt naar beleidsverantwoordelijken of ventileert zijn mening in de krant, TV of op radio.

Met sterk advies en informatie

UNIZO-leden zijn geïnformeerde ondernemers. Dagelijks kunnen ze terecht voor persoonlijk advies via de gratis UNIZO Ondernemerslijn. Met publicaties zoals ZO magazine, de adviesbrief, de UNIZO website en de maandelijkse pockets houden ze de vinger aan de pols. Zo ondernemen ze efficiënter.

Een garantie voor een rijk netwerk

UNIZO dat is een stevig aanbod van infosessies, cursussen en events. Ondernemers leren er bij. Maar ze versterken ook hun netwerk, ze leggen contacten en voelen meer dan ooit dat ze er niet alleen voor staan. Want UNIZO is overal dichtbij. Al is het via het Weekend van de Klant, de Dag van de Ondernemer of via de meer dan 300 lokale werkingen overal in Vlaanderen en Brussel.

Hoe werkt UNIZO?

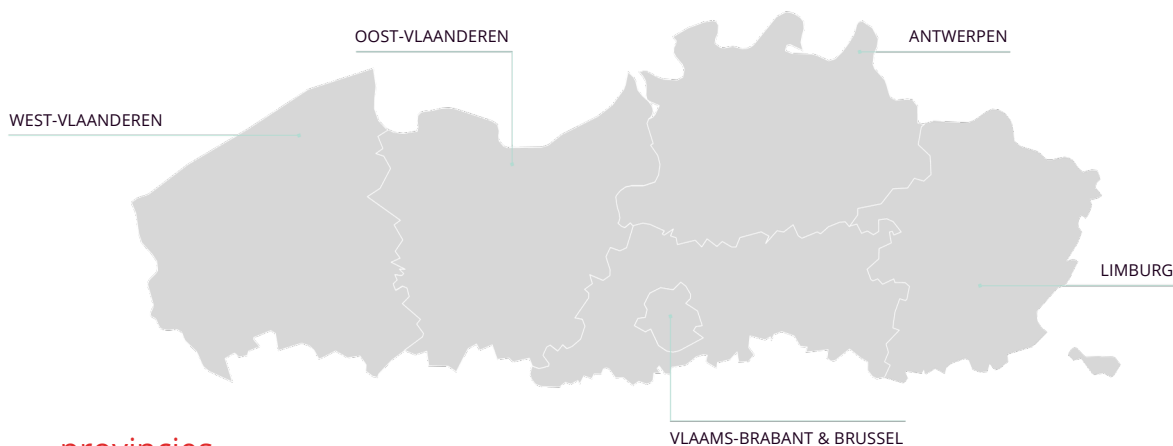
UNIZO bereikt op drie manieren de doelgroep van ondernemers: via de regionale UNIZO-kantoren, via de UNIZO-doelgroepenwerking en via de UNIZO-sectorenwerking.

1.1. De regionale UNIZO-werking

UNIZO heeft een netwerk van 11 regio's met 24 regionale UNIZO-kantoren. De medewerkers in deze regionale kantoren staan in voor de regionale belangenbehartiging en de coördinatie van de regionale en lokale UNIZO-activiteiten. Bovendien wordt vanuit deze kantoren het eerstelijnsadvies aan ondernemers en de UNIZO-startersbegeleiding georganiseerd. Daarnaast zijn in de regionale kantoren ook verscheidene diensten aanwezig: boekhoud- en accountancydiensten, sociale secretariaten, Liantis Ondernemingsloket enz.

Er zijn verspreid over Vlaanderen en Brussel ook nog 250 lokale UNIZO-ondernemersverenigingen actief. In de meeste gemeenten is er dus een lokale UNIZO-ondernemersvereniging. Die ondernemersvereniging profileert zich in eerste instantie als lokale belangenbehartiger voor de zelfstandige ondernemer naar het gemeentebestuur. De lokale UNIZO-bestuurders werken rond ruimtelijke ordening, mobiliteit, veiligheid en diefstalpreventie, toeristische ontwikkeling of distributie en de gemeentelijke dienstverlening. Daarnaast organiseren de afdelingen meestal promotionele acties zoals een eindejaarsactie of het weekend van de klant.

www.unizo.be



- 5 provincies
- 24 kantoren
- 250 lokale ondernemersverenigingen

1.2. UNIZO Onderwijs & Ondernemen

Als grootste organisatie van zelfstandige ondernemers in Vlaanderen en Brussel, beschouwt UNIZO het als één van haar essentiële opdrachten om jongeren en onderwijsverantwoordelijken gevoelig te maken voor het belang van ondernemingszin en ondernemerschap in de samenleving.

Meer in het bijzonder neemt Onderwijs & Ondernemen diverse initiatieven die scholen, leraren en jongeren inspireren om ondernemingszin in de opleiding te ontwikkelen en ondernemerschap als beroepsperspectief te ontdekken.

UNIZO Onderwijs & Ondernemen is een strategische partner van Agentschap Innoveren en Ondernemen om in het onderwijs ondernemingszin en ondernemerschap te stimuleren en te ondersteunen. Agentschap Innoveren & Ondernemen is hét aanspreekpunt van de Vlaamse Overheid voor alle ondernemers in Vlaanderen. Ze stimuleren en ondersteunen innovatie en ondernemerschap en dragen bij tot een gunstig ondernemersklimaat.

1.2.1. Missie & Visie

Vertrekkend vanuit de visie van UNIZO waar UNIZO ondernemers versterkt is het de visie van UNIZO Onderwijs & Ondernemen om de zelfstandige ondernemer van morgen die vandaag op de schoolbanken zit, alsook de ondernemende werknemer van morgen die voor onze zelfstandige ondernemer gaat werken zo ondernemend mogelijk te maken zodat deze beschikt over de skills en competenties van de toekomst.

Vertrekkend vanuit de missie van UNIZO nl. dé onmisbare en vernieuwende partner zijn voor en van de zelfstandige ondernemers wil UNIZO Onderwijs & Ondernemen het zelfstandig ondernemen bevorderen en de kloof tussen onderwijs en zelfstandig ondernemen verkleinen.

Het zelfstandig ondernemen bevorderen

- Bij de leerkrachten, docenten en profs van vandaag die de ondernemers en ondernemende werknemers van morgen opleiden ter voorbereiding op de zeer snel veranderende wereld waarin ze zullen terecht komen. Dit doen we via de Ondernemend Onderwijs Academie.
- De ondernemende competenties stimuleren bij de jongeren, leerkrachten en docenten via de ENTRE-spiegel, de Pop-Up / Student Enterprise, de ondernemingsplanwedstrijd Plankgas en ondersteuning binnen de ecosystemen over de verschillende steden.



→ “UNIZO wil de onmisbare en vernieuwende partner zijn voor en van zelfstandige ondernemers.”

1.2.2. Werking UNIZO Onderwijs & Ondernemen

UNIZO Onderwijs & Ondernemen wordt nationaal aangestuurd door de coördinator Ondernemend Onderwijs. Daarnaast is er per provincie een O&O adviseur die in tandem met de provinciale UNIZO werking ondersteuning biedt om ondernemingszin en ondernemerschap binnen de secundaire scholen, volwassen onderwijs en hoger onderwijs te brengen. Op de website www.onderwijs.unizo.be vind je de contactgegevens van jouw O&O adviseur.

1.2.3. Aanbod UNIZO Onderwijs & Ondernemen

1.2.3.1. Lager Onderwijs

Voor het lager onderwijs werken we samen met de Rotary Club die voor de leerlingen van het 5de leerjaar het STEM onderwijs via een voorbereidend lespakket, een bedrijfsbezoek en een na-evaluatie bij de leerlingen binnenbrengt, zodat ze na het 6de leerjaar op de hoogte zijn van het bestaan van het STEM onderwijs en hier tevens voor kunnen kiezen tijdens hun vervolgopleiding.

Je kan meer vinden via deze link: [www.beroepsactie.be / NL / Actions / Education](http://www.beroepsactie.be/NL/Actions/Education)



1.2.3.2. Secundair Onderwijs en Volwassen Onderwijs

Voor het secundair onderwijs richten we ons vooral naar de derde graad secundair onderwijs en tevens naar het volwassen onderwijs. Hiervoor bieden we tal van projecten aan om ondernemingszin en het ondernemerschap te implementeren in het onderwijs. Als succesvolle ondernemer heb je 2 cruciale zaken die mee je succes bepalen:

Secundair onderwijs

- Pop-Up
- Plankgas

“Via de Pop-Up leer je door te doen, wat leidt tot zoveel méér leereffecten. De leerkracht fungeert als coach en ondersteunt samen met UNIZO de leerlingen bij de uitwerking van hun eigen project.”

UNIZO versterkt

1.2.3.3. Hoger Onderwijs

Onze pré-starter bevindt zich vaak in het hoger onderwijs waar we enerzijds via de O&O projecten ondersteuning bieden, maar anderzijds ook via onze UNIZO werking START.

Meer info hieromtrent kan u gemakkelijk terugvinden op ondernemendeschool.be

Hoger onderwijs

levenslang leren...

- STEP
- Projecten op maat
- O&O Professional

*“Innovatieve ideeën zoeken, risico’s nemen, startkapitaal vinden, het bedrijf managen ...
Het is slechts een greep uit de talrijke vaardigheden die hierbij aan bod komen.
De Student Enterprise (STEP) kan ingericht worden in alle opleidingen van het hoger onderwijs.”*

Als succesvolle ondernemer heb je 2 cruciale zaken die mee je succes bepalen:

1. Jijzelf als ondernemer dient over de juiste ondernemende competenties te beschikken.

Hiervoor bieden we de ENTRE-Spiegel aan, een online (self-)assessment tool. De ENTRE-Spiegel kan ingezet worden in het kader van ondernemersopleidingen en / of bij heel diverse begeleidingen naar ondernemerschap maar zeker ook in niet-economische opleidingen en de lerarenopleiding. Het is een 360° feedback tool waarbij de ondernemende competenties tastbaar gemaakt worden, wat helpt bij het bespreken ervan en bij het verder ontwikkelen van deze competenties. Je kan de ENTRE-Spiegel gebruiken om teams samen te stellen zodat een mix aan ondernemende competenties ontstaat. Laat die kruisbestuiving maar komen!

www.entrespiegel.be

2. De haalbaarheid van je ondernemingsplan.

Is je idee, plan of project haalbaar?

Wil je weten of je zal kunnen leven van je eigen onderneming? Onderzoek dan zeker de haalbaarheid van je project.

[www.vlaio.be / nl / publicaties / startkompas](http://www.vlaio.be/nl/publicaties/startkompas)

1.2.3.4. Professionalisering Leerkrachten, docenten en professoren

Via de Digital Boost Day stimuleren en ondersteunen we ondernemingszin en ondernemerschap bij de leerkrachten, docenten en profs. Dit doen we door onze leden te verenigen in de O&O Community waarbij je op de hoogte gehouden wordt van al onze activiteiten.

Leerkrachten & docenten

... en ondernemen

- Digital Boost Day

*“Als leerkracht vind ik het super verrijkend om te leren van de aanpak van collega’s.”
- Sylvie*

2.1. Wat is een Pop-Up?

De Pop-Up is een echte onderneming, opgericht door de leerlingen van het secundair onderwijs. De leerlingen zetten de theorie om naar de praktijk en leren ondernemen door te doen! De Pop-Up is een pedagogisch project. De school bepaalt zelf over welke tijdspanne het project georganiseerd wordt (1 schooljaar, 1 trimester, evenement ...). De leerlingen zoeken leveranciers, houden de boekhouding bij en zetten promoties op. Ze kruipen als het ware in de huid van de polyvalente ondernemer. Elke leerling voert alle taken uit, zoals een zelfstandige ondernemer.

Het doel van de Pop-Up is om vakoverschrijdend te werken. De lessen Marketing worden bijvoorbeeld toegepast in de les Plastische Opvoeding waar een logo wordt getekend dat in de les Technologische Opvoeding wordt gedigitaliseerd. Denk ook aan samenwerking tussen BUSO, BSO, TSO, ASO. Het aanwenden van ieders talent brengt de Pop-Up naar een hoger niveau.

De Pop-Up kan er ook voor zorgen dat je alle leerplandoelstellingen behaald uit het leerplan "ondernemend project en didactisch cahier".

Deelnemers aan de Pop-Up krijgen een certificaat om bij hun portfolio te voegen. Dat helpt bij het zoeken naar een vakantiejob, stageplaats of later bij een sollicitatie. Het toont aan dat je heel wat ondernemende skills verworven hebt tijdens je schooltijd dankzij deelname aan het project Pop-Up.

WAT MAAKT EEN POP-UP TOT EEN BEDRIJF?

- Goederen en diensten worden onder marktconforme voorwaarden op de publieke markt gebracht.
- De leerlingen verzamelen de nodige fondsen / middelen en nemen dus in principe een risico.
- De leerlingen zetten autonoom de nodige stappen in de ontwikkeling en het beheer van het project.
- Bij een Pop-Up worden alle kostenelementen verrekend zoals in een gewoon bedrijf.
- De Pop-Up is een feitelijke vereniging voor een bepaalde periode en heeft geen ondernemingsnummer.

BASISINGREDIËNTEN VOOR EEN POP-UP

- Enthousiaste leerkrachten die voor dit project willen gaan.
- Vele handen maken licht werk. Daarom is het aan te raden om met twee of drie leerkrachten de schouders te zetten onder de Pop-Up. Het team van begeleiders kan bestaan uit een leerkracht bedrijfsbeheer of toegepaste economie en een praktijkleerkracht. Het is belangrijk een projectverantwoordelijke aan te duiden in overleg met het lerarenteam. Regelmatig overleg met het team is noodzakelijk.
- Gemotiveerde en geëngageerde leerlingen: zij moeten het project tot een goed einde brengen.
- Een handelspand of -ruimte aan of nabij de school. Voor sommige Pop-Up's is dit geen vereiste (bijvoorbeeld een klusjesdienst, projectencentrum ...).
- Steun van de schooldirectie, die vertrouwen en verantwoordelijkheid geeft aan de leerlingen en leerkrachten.

2.2. De meerwaarde van een Pop-Up in het secundair onderwijs

Koppeling van O&O projecten aan de leerplannen: ONDERNEMEND PROJECT / DIDACTISCH CAHIER

Leerplandoelstelling	Invulling door O&O
<p>1. Toelichten dat in de toekomst een inkomen verworven kan worden via het uitoefenen van een zelfstandig beroep of als werknemer.</p>	<p>1. Ondernemer als carrièrepad</p> <ul style="list-style-type: none">O&O zorgt voor een (student- / jonge) ondernemer die voor de klas komt praten over zijn / haar job als ondernemer en zijn / haar aanpak waar ook “ondernemer als carrièrepad” naar voor komt. <p>HOE?</p> <p>Neem contact op met de O&O adviseur van jouw provincie en die gaat op zoek naar een geschikte ondernemer.</p> <p>HOEVEEL TIJD VOORZIEN?</p> <p>Gemiddeld 1,5 uur.</p> <p>HOE?</p> <p>Inschrijven via www.onderwijs.unizo.be</p> <p>HOEVEEL TIJD VOORZIEN?</p> <p>Ongeveer een halve dag.</p> <p>KOST ?</p> <p>GRATIS via het UNIZO-lidmaatschap.</p> <p>2. Werknemer als carrièrepad</p> <ul style="list-style-type: none">Integreer je Pop-Up in de praktijkles. Werk vakoverschrijdend en integreer vakken in het project bv. IT, marketing enz.Start de Pop-Up als een project ten voordele van een studiereis, aankoop materiaal, goed doel ... <p>HOE?</p> <p>Neem contact op met de O&O adviseur en samen maken we een plan op.</p>

2. Bij zichzelf ondernemerschaps-competenties herkennen.

1. Ondernemingszin competenties

De dag van vandaag heeft IEDEREEN, ongeacht de job die hij of zij wenst uit te oefenen, deze ondernemende houding nodig. Deze ondernemingszin kan je meten via volgende tool:

ondernemingszin.ugent.be

HOE?

Terug te vinden op ondernemingszin.ugent.be

HOEVEEL TIJD VOORZIEN?

10 min. + besprekingstijd (kan klassikaal) = 50 min. in totaal.

KOST ?

GRATIS

2. Ondernemerschap competenties

Ben je van plan om projectmatig te werken in jouw lessen en laat je jouw leerlingen een Pop-Up uitwerken? Dan kan je de ondernemende competenties van je leerlingen tastbaar maken via de ENTRE-Spiegel, onze (self-) assessment evaluatie tool. De ENTRE-Spiegel kan worden ingezet bij ondernemersopleidingen en / of bij heel diverse begeleidingen naar ondernemerschap maar zeker ook in niet-economische opleidingen en de lerarenopleiding.

HOE?

Terug te vinden op www.entrespiegel.be

3. Zelf voorstellen formuleren om de eigen ondernemerschaps-competenties bij te sturen.

De ENTRE-Spiegel kan ingezet worden in het kader van ondernemersopleidingen en / of bij heel diverse begeleidingen naar ondernemerschap maar zeker ook in niet-economische opleidingen en de lerarenopleiding. Het is een 360° feedback tool waarbij de ondernemende competenties tastbaar gemaakt worden, wat helpt bij het bespreken ervan en bij het verder ontwikkelen van deze competenties. Je kan de ENTRE-Spiegel gebruiken om teams samen te stellen zodat je een mix aan ondernemende competenties bij mekaar zet. Laat dan die kruisbestuiving maar beginnen!

HOE?

Terug te vinden op www.entrespiegel.be

4. Een ondernemend project kiezen dat verband houdt met de leerinhoud van het studierichtingsgedeelte.

In de doelstellingen 4 tot en met 14 oriënteren de leerlingen zich op een te ontwikkelen project. Bij de ontwikkeling van het projectidee kan gebruik gemaakt worden van verschillende methodieken.

- De Pop-Up waarbij je van 1 dag tot 1 schooljaar werkt aan een projectidee en dit al dan niet probeert te vermarkten. Dit kan individueel, in een team of met de hele klas. De Pop-Up biedt een juridisch kader waarbinnen je via deze structuur leert ondernemen, begeleid en ondersteund door UNIZO. Ook op verzekeringsvlak ben je goed ingedekt. Falen is toegelaten!

Bovendien kan iedere leerling met het UNIZO-lidnummer gebruik maken van de Starterslijn en dit 24 / 7 met elke ondernemersvraag.

Je bedenkt een projectidee via diverse brainstorm-methodieken: hiervoor krijg je online modules en materiaal aangereikt of komt UNIZO zelf een inspiratiesessie geven. Bijvoorbeeld De Brainstormings-methodiek: GPS brainstorm-methode met trends waarbij je producten / diensten voor je Pop-Up.

HOE?

Terug te vinden op de O&O website of via de nieuwsbrief.

HOEVEEL TIJD VOORZIEN?

Dit kan gaan van 1 uur / week tot 20 uur / week. Afhankelijk van de tijdsperiode die je hiervoor hebt combineer je met zelfstudie of laat je delen vallen. De Pop-Up en Plankgas kan je samen doen waardoor je een schitterend geheel krijgt met tal van leereffecten. Maar de projecten kan je ook apart doen. De keuze is aan jou.

KOST?

Gratis

5. Het projectvoorstel uitwerken

Zie hierboven bij puntje 4.

- Uitwerken van het projectvoorstel kan via fase (1), brainstormmethodiek en fase (2) Plankgas.

6. Informatie verzamelen en ordenen en hierbij gebruik maken van het advies van een deskundige.

- Alle Pop-Up's en Plankgassers kunnen altijd terecht bij hun O&O adviseur die hen mee helpt als deskundige bij het verzamelen van info, doorverwijst naar interessante dienstverleningen en regelgeving die van toepassing is voor hun projectidee, alsook naar lokale ondernemers, gepensioneerde ondernemers, netwerkevents ...
- Via het project Plankgas wordt in verschillende stappen en via verschillende fasen informatie verzameld en geordend. Hierbij wordt gebruik gemaakt van het advies van een deskundige, UNIZO en externe jury van Plankgas.
- Ook wordt de Startersgids ter beschikking gesteld van de Pop-Up en de Plankgassers. In deze handige gids kan alle nodige info gezocht worden op maat.

www.liantis.be

- Vanuit de Pop-Up heb je 24 / 7 toegang tot de Starterslijn, waar info verzameld kan worden via het advies van een deskundige.
- Heb je een dringende vraag rond je onderneming? Bel, mail of chat met de Ondernemerslijn 0800 20 750 of via de chatlijn op de plankgassite.
- Op de UNIZO website kan je veel info terugvinden.
- ZO Magazine: als UNIZO-lid ontvangt iedereen offline / online het ZO magazine met heel wat interessante info.

KOST?

Via het UNIZO-lidmaatschap kan je gebruik maken van Plankgas, Startersgids, Starterslijn en ZO Magazine.

Zie punt 6.

7. Onderzoeken welke diensten ondersteuning kunnen bieden bij het opstarten van een onderneming.

8. Onderzoeken welke regelgeving betrekking heeft op het realiseren van het projectvoorstel.

Zie punt 6.

Leerplandoelstelling	Invulling door O&O
<p>9. Een eenvoudige omgevingsanalyse uitvoeren met aandacht voor de doelgroep, de leveranciers, de concurrentie en overige omgevingsfactoren.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Project Plankgas omvat een omgevingsanalyse via de combinatie van offline en online tools zodat in de Value Proposition Canvas en het BMC heel gericht rekening gehouden wordt met de doelgroep, leveranciers, concurrentie en overige omgevingsfactoren. • Online materiaal staat ter beschikking om deze omgevingsanalyse te helpen opstellen.
<p>10. Een commercieel plan opstellen</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Het Project Plankgas omvat een commercieel plan dat bijgestuurd wordt door een externe jury. • Online materiaal staat ter beschikking om dit commercieel plan te helpen opstellen. Of vraag een workshop marketing aan via uw provinciaal adviseur.
<p>11. Een organisatieplan uitwerken waarbij de concrete organisatie van het ondernemend project duidelijk wordt.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Project Plankgas omvat een omgevingsanalyse via de combinatie van offline en online tools zodat in het BMC heel gericht rekening gehouden wordt met de doelgroep, leveranciers, concurrentie en overige omgevingsfactoren. De externe jury van Plankgas stuurt bij waar nodig. • Online materiaal staat ter beschikking om het organisatieplan te helpen opstellen.
<p>12. Het financieel plan van het projectvoorstel opstellen met aandacht voor:</p> <ul style="list-style-type: none"> - investeringen - financieringsbronnen - vaste kosten - variabele kosten - afzet - winstmarges - verkoopprijs - break - even punt. 	<ul style="list-style-type: none"> • Project Plankgas omvat een omgevingsanalyse via de combinatie van offline en online tools zodat in het BMC heel gericht rekening gehouden wordt met de doelgroep, leveranciers, concurrentie en overige omgevingsfactoren. De externe jury van Plankgas stuurt bij waar nodig. • Online materiaal staat ter beschikking om het financieel plan te helpen opstellen. • Je kan beroep doen op KBC met het "Get the teacher" project. <p>www.kbc.be / particulieren / nl / jongeren / leerkrachten</p>

Leerplandoelstelling	Invulling door O&O
<p>13. De haalbaarheid van het project beoordelen</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Plankgas, dé ondernemingsplanwedstrijd: via een online + offline methodiek doorloop je een aantal stappen om je projectidee om te zetten naar een haalbaarheidsstudie. Je vertaalt dit projectidee naar een Business Model Canvas waarbij je op een poster de 9 belangrijkste bouwstenen van je projectidee in kaart brengt met begeleiding door de online modules van UNIZO. Je leert je verhaal pitchen, werkt een haalbaarheidsstudie / businessplan uit en hierin word je gecoacht door externe juryleden, ervaren managers en ondernemers die mee helpen om je businessplan op niveau te brengen. In een laatste fase wordt gekeken wat je allemaal deed met de input en zo ga je in competitie met andere scholen en ding je mee naar de Awards voor de Plankgaslaureaten.
<p>14. Het ondernemend project in teamverband uitvoeren.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • De Pop-Up waarbij je van 1 dag tot 1 schooljaar werkt aan een projectidee en dit al dan niet probeert te vermarkten. Dit kan individueel, in een team of met de hele klas. De Pop-Up biedt een juridisch kader waarbinnen je via deze structuur leert ondernemen, begeleid door UNIZO. Ook op verzekeringsvlak ben je goed ingedekt. Falen is toegelaten! • Plankgas, dé ondernemingsplanwedstrijd: via een online + offline methodiek doorloop je individueel, in teams of met je hele klas een aantal stappen om je projectidee om te zetten naar een haalbaarheidsstudie.
<p>15. Het ondernemend project in teamverband uitvoeren.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Binnen Plankgas zit een SWOT analyse Pas dit eventueel ook toe op de Pop-Up. • Je kan beroep doen op een online module en tool rond SWOT analyse • Via de Digitale Brigade kan je vragen om de SWOT analyse uit te voeren via een workshop met je leerlingen. en tool rond SWOT analyse
<p>16. Eventuele voorstellen voor bijsturing van het ondernemend project formuleren.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • De Plankgas-jury doet constructieve aanbevelingen om je projectplan bij te sturen en te upgraden of vraag advies aan je provinciaal adviseur.

COMPETENTIEONTWIKKELEND ONDERWIJS

Goesting,

- Sociale competenties: kunnen communiceren en kunnen samenwerken.
- Zelfsturende competenties een opgezet initiatief tot een goed einde kunnen brengen.
- Creatieve competenties: iets nieuws kunnen voortbrengen.
- Intellectuele en leercompetenties: informatie kunnen analyseren en verwerken.
- Beroepsspecifieke competenties verbonden aan de specifieke studierichting.

Competenties opbouwen bestaat uit een geïntegreerd samenspel van kennis, vaardigheden en attitudes. De basisgedachte van competentiegericht leren is dat kennis of vaardigheden niet in isolatie worden aangeboden aan leerlingen. Iemand die over de nodige kennis beschikt, is nog niet in staat om de kennis in een specifieke situatie toe te passen. Om te werken aan competenties moeten kennis en vaardigheden niet alleen met elkaar in verbinding staan, maar ook in praktijk gebracht worden, waardoor die kennis en vaardigheden betekenisvol kunnen worden. De Pop-Up zorgt voor deze betekenisvolle samenhang.

2.3. Het didactisch concept van de Pop-Up

De Pop-Up is een echt bedrijf waarin leerlingen leren zelfstandig te ondernemen. Binnen het specifieke studiegebied waarin leerlingen opgeleid worden, beslissen zij welke onderneming ze willen oprichten.

De doelstelling van de Pop-Up is dat leerlingen ondergedompeld worden in het zelfstandig ondernemen en ervaren welke voorwaarden essentieel zijn om te slagen: ondernemingszin, ambitie, doorzettingsvermogen, enthousiasme, creativiteit, zelfstandig werken ...

De Pop-Up is een pedagogisch project waarbij het stimuleren van ondernemingszin en ondernemerschap bij leerlingen centraal staat. De doelstellingen van de leerplannen kunnen op een realistische, praktijkgerichte manier verwezenlijkt worden.

De Pop-Up vormt een denk- én doe-kader voor zelfstandig ondernemen. Het is gestoeld op het model van een klein bedrijf waarin elke jongere (leerling-)ondernemer is. Hij of zij ervaart, net als een echte ondernemer, alle facetten van het zelfstandig ondernemerschap.

De leerlingen staan in voor de volledige opstart (opmaak ondernemingsplan, financieel plan, marketingplan ...) en het beheer van hun onderneming. Zij worden hierin begeleid door minstens twee leerkrachten. De looptijd kan een semester, trimester, pop-up ... zijn maar bedraagt maximum één schooljaar. We adviseren ten eerste om binnen de Pop-Up vakoverschrijdend te werken. (Leerkracht PAV, praktijk, talen enz.)

De Pop-Up stoelt op een projectmatige aanpak. In een project werkt men samen in groep, en vallen de grenzen tussen de vakken gedeeltelijk of geheel weg. Leerlingen in een project nemen en krijgen ook eigen verantwoordelijkheid. De nadruk ligt op attitudes en sociale vaardigheden. In een Pop-Up leren leerlingen al doende. Uit ervaring weten we dat deze werkvorm veel meer uitnodigt om te leren en "fundamenteel leren" tot stand brengt. Het geleerde beklijft langer en er is een grotere transfer.

De Pop-Up is een totaalconcept. Het is een leermodel waarin leerlingen enerzijds alle stadia van het zelfstandig ondernemen doorlopen (van start tot einde) en anderzijds kennismaken met alle facetten van zelfstandig ondernemen (omgaan met klanten, boekhouding, marketing ...).

De Pop-Up is een praktijkgericht model. Leerlingen toetsen de opgedane kennis af in een reële werkomgeving. In een Pop-Up kunnen jongeren zich een reëel beeld vormen van wat een ondernemer is en doet. Dit draagt bij tot kwaliteitsvol onderwijs waarin jongeren kansen krijgen om al doende te leren en essentiële competenties te ontwikkelen.

De Pop-Up is een toetssteen. De leerlingen toetsen de schoolse inzichten aan het reilen en zeilen van een echte zelfstandige onderneming. Potentiële jonge ondernemers zien in en ervaren dat een aantal voorwaarden onontbeerlijk zijn om te slagen in het beroepsleven: ondernemingszin, ambitie, doorzettingsvermogen, creativiteit, vakbekwaamheid, zelfstandig werken, permanente vorming..

De Pop-Up is daarom ook een middel om zichzelf te ontdekken. De Pop-Up leidt tot grondige zelfkennis en persoonlijkheidsvorming.

DE EIGENHEID VAN EEN POP-UP

Elke leerling wordt aangesproken om alle aspecten van het ondernemerschap te verkennen en te ontwikkelen: elke ondernemer start klein en is op dat ogenblik zowel boekhouder, verkoper, personeelschef als commercieel medewerker. Dankzij deze manier van werken kunnen de leerlingen hun talenten (creativiteit, talent voor communicatie, technisch inzicht, boekhoudkundig talent ...) ontdekken en ontwikkelen.

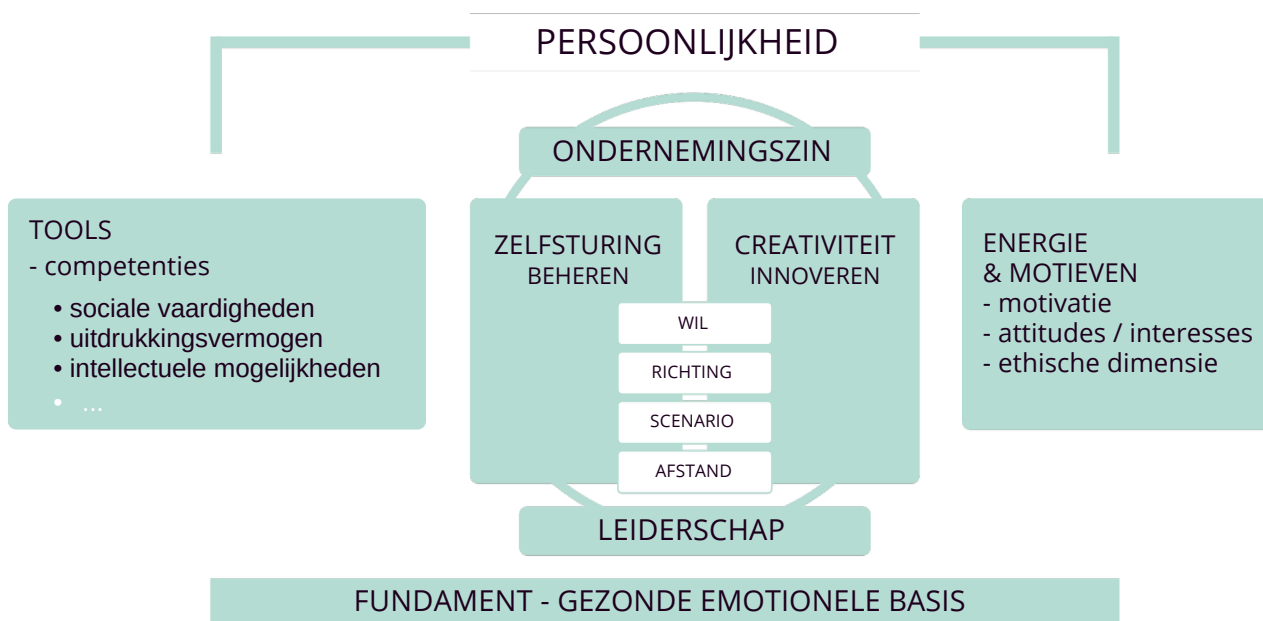
2.4. Ondernemingszin als centrale doelstelling

In de Pop-Up staat het ontwikkelen van ondernemingszin centraal. We baseren ons op het concept van ondernemingszin dat door het Centrum Voor Ervaringsgericht Onderwijs KU Leuven (www.cego.be) ontwikkeld werd.

“Ondernemingszin is de kunst om in de situatie waarin je je bevindt, ideeën te ontwikkelen over mogelijke doelen en initiatieven te bedenken om deze te realiseren. Door optimale inzet van beschikbare middelen ben je in staat acties op te zetten die tot de realisatie van waargenomen kansen leiden. Ondernemen is grenzen verleggen, iets nieuws scheppen, iets duurzaam voortbrengen dat bijdraagt tot de kwaliteit van het leven.”

Ondernemingszin bestaat uit een mix van zelfsturing en creativiteit.

Zelfsturing is het aanknopingspunt, daar begint het. Iemand die “zelfsturend” is, weet wat hij / zij wil en kan zijn / haar plannen in realiteit omzetten. Voegen we aan zelfsturing creativiteit toe, dan spreken we van ondernemingszin. Het gaat over kansen zien, creatief en vernieuwend zijn in het lanceren van voorstellen en in het bedenken van oplossingen voor problemen. Naarmate ondernemingszin afstraalt op de omgeving en op anderen spreken we van leiderschap.



2.5. De leerkracht als coach

In dit deel willen we inzoomen op het begeleidingsproces van de Pop-Up. We gaan in op de rol van de leerkracht en op de groepsdynamica die zich onvermijdelijk voltrekt gedurende de loop van de Pop-Up.

In een derde deel geven we aan welke componenten er in de leeromgeving mee een rol spelen om de ondernemingszin bij leerlingen zoveel mogelijk te stimuleren.

Tot slot gaan we in op hoe een Pop-Up geëvalueerd kan worden en welke belangrijke klemtonen hierbij het best gelegd worden.

De rol van de leerkracht

De plaats van de leerkracht is verschillend van die in een klassieke leersituatie. De Pop-Up is een project van de leerlingen. Zij nemen zelf zoveel mogelijk het reilen en zeilen in handen en nemen de nodige beslissingen.

De leerkracht is een coach. Een coach helpt de leerlingen om meer zelfstandig en actief competenties te verwerven en staat hen met raad en daad bij om het leerproces te stimuleren. Een centrale vraag voor de coach is dan ook: wat is de leerling aan het leren?

De coach stimuleert de leerlingen om alle fasen en taken van de Pop-Up te doorlopen en voor elk van de verschillende onderdelen de nodige tijd te nemen. In eerste instantie is de Pop-Up een pedagogisch project en geen professioneel project. De coach waakt erover dat elke leerling voldoende leerkansen krijgt binnen de Pop-Up.

Als coach heb je oog voor de motivatie van je leerlingen. Het is cruciaal om deze zo hoog mogelijk te houden. Dit kan je doen door afwisseling te brengen, doelen voorop te stellen, samen te genieten van successen, continue ondersteuning te bieden ...

Eveneens is het als coach van essentieel belang om de nodige aandacht te besteden aan het groepsproces in de Pop-Up. Er zijn altijd twee niveaus te onderscheiden, een taakniveau en een sociaal-emotioneel niveau (relatieniveau).

Bij het taakniveau gaat het om wat de groep doet, om de inhoud: het betreft het beheren van de Pop-Up als bedrijf. Hierbinnen vervullen de leerlingen eerder formele functies (boekhouder, verkoper ...).

Het sociaal-emotionele niveau gaat over de welbepaalde manier waarop de groep iets doet, over hoe de mensen met elkaar omgaan. Het betreft de interne interactie van de groep. Groepsdynamica speelt een rol.

Een Pop-Up kan staan of vallen met de sfeer in een groep. Als coach is het aangewezen om het groepsgebeuren mee in het oog te houden en momenten in te lassen waarbij bepaalde aspecten van het groepsgebeuren bespreekbaar worden. In het volgende onderdeel gaan we hier op in.

Het mag duidelijk zijn dat een coach gedurende het hele traject diverse rollen op zich neemt: dan eens adviseur, expert, feedbackgever, probleemoplosser ... Al naargelang de situatie wordt een bepaalde rol opgenomen en een andere verlaten. Werk met een team aan leerkrachten, zo versterk je de Pop-Up!

Groepsdynamica

We weten dat er iets bestaat zoals groepsdynamica. Ook in een groep is het geheel meer dan de som van de delen.

Wanneer de leerlingen in groep aan de slag gaan om een Pop-Up uit de grond te stampen, lijkt het vaak evident dat ze er ook in slagen om samen te werken. Toch wordt het groepsgebeuren nog vaak over het hoofd gezien. Elke groep die moet samenwerken, wordt geconfronteerd met verschillende meningen, interpretaties, leiderschapsstijlen ...

Om zich hiervan bewust te worden en om aan problemen van samenwerken tegemoet te komen is het belangrijk om aandacht te schenken aan de groepsdynamica.

2.6. De meerwaarde van de Pop-Up voor de hele school

Een Pop-Up inrichten heeft positieve effecten op alle niveaus van de school:

Voor de leerlingen

- Het is een praktijkgericht pedagogisch model: de leerlingen leren buiten de typische schoolse context. Hierdoor komen ze vaak op een andere manier naar school, ze hebben een hoger welbevinden en zijn meer gemotiveerd.
- De Pop-Up stimuleert een ondernemende houding en proactief gedrag: zelfkennis en zelfvertrouwen, kennis, vaardigheden, competenties en attitudes gaan er sterk op vooruit. Leerlingen leren zaken die ze nooit in een les zouden geleerd hebben.
- De realistische situatie zorgt voor een hoge betrokkenheid: leerlingen ondervinden alles zelf, leren "al doende" en het gaat om fundamenteel leren. Het geleerde beklijft langer en er is een grotere transfer.
- Inzicht verwerven in de STEM beroepsprofielen waardoor bewuster omgegaan wordt met de vervolg studiekeuze.

Voor de leerkrachten

- De Pop-Up brengt meer afwisseling door theorie aan praktijk te koppelen.
- Het is veel boeiender dan het gewone lesgeven.
- De rol van coach is erg verrijkend: de leerkrachten leren elk jaar opnieuw bij.
- Vakoverschrijdend werken en in teamverband is ook verrijkend voor de leerkrachten.
- Via de Digital Boost Day worden best practices gedeeld met een brede waaier aan mogelijkheden naar implementatie van de Pop-Up in het curriculum.

Voor de school

- De Pop-Up zorgt voor publiciteit op een positieve en pedagogische manier. Het bezorgt de school een uitstraling naar een bredere gemeenschap.
- De Pop-Up brengt een zekere dynamiek teweeg: leerlingen, leerkrachten en ook de school winnen aan zelfvertrouwen. De school wordt ook ondernemender.
- De Pop-Up sluit aan bij onderwijsontwikkelingen zoals contextrijk leren en competentiegericht leren. Deze nieuwe visies op leren geven aan dat jongeren meer en beter leren als zij actief bezig zijn met hun eigen leerproces.

3.1. Juridische structuur van de Pop-Up

Het juridische kader van de UNIZO Pop-Up

1. De Pop-Up: een feitelijke vereniging

Voortaan wordt de UNIZO - Pop-Up opgevat als een feitelijke vereniging met een duurzaam karakter. Deze feitelijke vereniging is een samenwerkingsverband tussen O&O en de school en wordt beschouwd als een samenwerkingsovereenkomst op structurele basis. De Pop-Up functioneert binnen deze feitelijke vereniging met een concrete activiteit die jaarlijks zal wisselen in functie van de uitgebatede Pop-Up.

Om discussie met ondernemers uit het reguliere bedrijfsleven te vermijden, geldt overigens als richtlijn de effectieve uitbating van het gekozen assortiment van de Pop-Up in elk geval te beperken tot de duur van één schooljaar. Het spreekt voor zich dat de Pop-Up's niet mogen worden beschouwd als oneerlijke concurrentie voor de reguliere ondernemers. Het pedagogische leerproces staat voorop en er wordt niet gestreefd naar het maximaliseren van winst.

Niettegenstaande het wisselende karakter van de Pop-Up heeft het samenwerkingsverband van de UNIZO Onderwijs & Ondernemen een duurzaam karakter, dat het verloop van één schooljaar overstijgt.

- De verantwoordelijkheid voor de risico's gekoppeld aan de uitbating van de Pop-Up's wordt gedragen door O&O enerzijds en de school anderzijds, partners in de feitelijke vereniging. Opdat elke partner zijn risico kan inschatten, worden daarover duidelijke afspraken gemaakt in de samenwerkingsovereenkomst.
- Binnen dit samenwerkingsverband krijgen de begeleidende leraren een toegewezen taak of verantwoordelijkheid. Zo zullen zij handelen als gemandateerden of gevolmachtigden van de feitelijke vereniging, binnen vooropgestelde financiële beperkingen en afgebakende bevoegdheidsgrenzen (in overleg met de scholen te bepalen). De leerlingen zullen wanneer ze minderjarig zijn geen gemandateerden of gevolmachtigden kunnen zijn van de Pop-Up. Niets belet echter dat zij nauw bij de werking betrokken kunnen zijn en uitvoeringshandelingen kunnen stellen, weliswaar onder toezicht van de leraar.

2. Een statuut met een permanent en duurzaam karakter

De feitelijke vereniging heeft een permanent en duurzaam karakter. De samenwerking tussen de begeleidende leerkracht en de scholen zal de werking van één schooljaar overschrijden. Op middellange termijn biedt deze structurele vorm van samenwerking meer opportuniteiten voor beide partners, dan de bestaande jaarlijks te vernieuwen ad hoc-contracten.

3. De Pop-Up: een wijzigende activiteit

Zoals voorheen zal elke Pop-Up jaarlijks een nieuwe activiteit opstarten. Deze verplichting houdt verband met het educatieve karakter van het project. Het is de bedoeling dat de leerlingen telkens actief kunnen participeren aan de opstart en de uitbating van een welomlijnde bedrijfsactiviteit.

4. De Pop-Up wordt beheerd door leraren in samenwerking met hun leerlingen

In de praktijk spelen de leraren en de leerlingen een actieve rol in het beheer van de Pop-Up's.

De rol van de leerkracht zal voortaan geformaliseerd worden in de samenwerkingsovereenkomst tussen de school en de begeleidende leerkracht die tevens de werking van de feitelijke vereniging bepaalt. De leraren zullen als gemandateerden van de feitelijke vereniging worden beschouwd. De leerkrachten zullen onder meer verantwoordelijk zijn voor alle handelingen van dagelijks beleid, zoals de aankoop en / of huur van materiaal, de contracten met leveranciers enz. Hun bevoegdheden zullen uitdrukkelijk worden uiteengezet in de samenwerkingsovereenkomst tussen de school en de begeleidende leerkracht. De concrete afspraken hieromtrent worden vastgelegd in onderling overleg tussen de school en de begeleidende leerkracht.

De leerlingen die nog niet meerderjarig zijn, kunnen geen mandaat opnemen. Zij kunnen alleen uitvoeringshandelingen stellen onder toezicht van de betrokken lera(a)r(en) en de school.

5. Met beperking van aansprakelijkheid

Zoals voorheen zal O&O ook verder instaan voor de dekking van de aansprakelijkheid van de school, de leraren en de leerlingen voor schade veroorzaakt aan derden zoals de klanten, leveranciers, voorbijgangers ...

De aansprakelijkheidsverzekering wordt door O&O verder gezet. Het gaat om een polis burgerlijke aansprakelijkheid exploitatie, burgerlijke aansprakelijkheid na levering en rechtsbijstand. Grosso modo dekken deze aansprakelijkheidsverzekeringen de schade bij derden in geval van lichamelijke letsels, schade veroorzaakt aan goederen en de immateriële schade die daaruit voortvloeit zoals winst- en genotsderving, alsook andere schade voortvloeiend uit de exploitatie waarvoor de Pop-Up aansprakelijk wordt gesteld. Een aantal schadegevallen zullen ook gedekt zijn door de polissen van de participerende scholen. De verkeerdelijke of niet-uitvoering van contracten met klanten en leveranciers van de Pop-Up is daarentegen niet gedekt met deze polissen.

Deze polis dekt al een heleboel. Twee zaken zijn echter niet inbegrepen:

- Contractuele schade: er is enkel voorzien in een dekking voor schade die het gevolg is van een defect product dat werd geleverd of gebrekkige dienst (bijvoorbeeld waterschade door een kraan die slecht werd aangesloten of brandschade door een toestel dat vuur vat). Andere vormen van contractuele schade zijn niet gedekt (bijvoorbeeld vordering wegens inbreuk op intellectuele rechten, vordering wegens vertraging in de uitvoering of een vordering op grond van de wettelijke garantie)
- Toevertrouwde goederen: deze zijn verzekerd, maar niet wanneer ze gestolen worden of verloren geraken.

Naast het afsluiten van deze verzekering vindt O&O het noodzakelijk om ook voldoende waarborgen in te bouwen voor de schadegevallen die niet gedekt zouden worden door de verzekering. Er moet immers rekening mee worden gehouden dat ondernemen steeds een risico inhoudt, ook voor de eigen goederen. Denk bijvoorbeeld aan de gevallen van schade aan de eigen goederen door vandalisme, brand, ontploffing ...

Nu elke Pop-Up wordt opgevat als een feitelijke vereniging vallen dergelijke risico's ten laste van de leden van de feitelijke vereniging, te weten de school en de begeleidende leerkracht, overeenkomstig de gemaakte afspraken. De leraren en leerlingen dragen principieel geen ondernemingsrisico, behoudens ingeval van kwaad opzet of bedrog.

De juridische vorm voor registratie in onze systemen is een Feitelijke Vereniging (FV); deze bezit geen eigen rechtspersoonlijkheid. Ze bestaat op zich dus niet. Dit heeft tot gevolg dat alle leden rechten en plichten hebben en zich persoonlijk verbinden voor en namens de vereniging.

Specifieke voorwaarden:

- Een bewijs van bestaan: we moeten met andere woorden iets hebben dat het bestaan van de onderneming bewijst. Typevoorbeeld is een ingevulde kopie van het leerlingencontract zoals gangbaar bij scholen die met UNIZO samenwerken.
- Twee van de vertegenwoordigers van de vereniging zijn meerderjarig. Een derde mag eventueel een minderjarige zijn. Volmachten (kan zijn een "Informatievolmacht" om rekeninguittreksels op te vragen of "Bijzondere volmacht" om verrichtingen aan het loket uit te voeren, alleen of gezamenlijk, beperkt tot bepaalde bedragen ...) kunnen gegeven worden aan minderjarigen (deelnemers van het project).

Elke vertegenwoordiger moet evenwel in onze systemen zijn gekend. Indien nog geen bankklant dienen wij aldus in te voeren op basis van een geldig identificatiedocument (een specimen handtekening van elke vertegenwoordiger op zogenaamde titularisfiche is bovendien wettelijk verplicht).

Voorvoemde procedure (aan de hand van een concreet én gedetailleerd stappenplan) werd gepubliceerd op onze intranetpagina's en kan door onze provinciaal medewerkers worden geconsulteerd.

Los van voorgaande, kunnen scholen die deelnemen aan het project Pop-Up ook altijd contact opnemen met onze UNIZO SPOC. Dit is de O&O adviseur uit je regio die jouw aanspreekpunt is voor alles wat onze UNIZO O&O samenwerking aangaat.

Zij zijn om die reden ook bijzonder goed geplaatst om geïnteresseerde scholen verder te helpen, bijkomende informatie te verschaffen en desgewenst een afspraak in te boeken bij een kantoor of afstandskanaal naar keuze.

3.2. Handelsonderneming of niet?

In principe stellen Pop-Up's daden van koophandel want zij kopen en verkopen. Bijgevolg gaat de wetgever uit van een vermoeden van winstoogmerk, maar dit vermoeden is weerlegbaar.

Pop-Up's moeten het tegenbewijs kunnen leveren dat bij het uitoefenen van de activiteiten, elk winstoogmerk en speculatie ontbreekt, dat er geen commercieel karakter is en of beroepsmatig karakter aanwezig is. De Pop-Up's zullen hun argumentatie hiervoor in het pedagogische karakter van het project vinden.

Concreet betekent dit ook dat er geen uitkering van winst mag gebeuren aan de leerlingen. Het bijeengebrachte kapitaal moet worden teruggestort aan de rechthebbende personen. De winst kan wel onder de vorm van een incentive of een gift in natura aan de leerlingen worden uitgekeerd, als erkenning voor hun inzet. Bijvoorbeeld een schooluitstap naar een pretpark of een meerdaagse citytrip, een cadeaubon ...

De winst, of een deel ervan, kan ook geïnvesteerd worden in de Pop-Up. Daarmee kan materiaal aangekocht worden dat verschillende jaren in de Pop-Up blijft.

3.3. Inschrijven in de kruispuntbank ondernemingen?

Pop-Up's moeten zich niet inschrijven in de Kruispuntbank Ondernemingen.

3.4. De btw

Principe van vrijstelling btw

Artikel 44, §2, 4° btw-wetboek stelt:

“van de belastingen zijn vrijgesteld: het verstrekken van school of universitair onderwijs, beroepsopleiding en –herscholing, en het verrichten van de nauw daarmee samenhangende diensten en leveringen van goederen, zoals het verschaffen van logies, spijzen en dranken en van voor het vrijgestelde onderwijs gebruikte handboeken, door instellingen die door de bevoegde overheid zijn erkend of die aan dergelijke instellingen zijn toegevoegd of ervan afhangen; het geven door leerkrachten van lessen met betrekking tot school- of universitair onderwijs, beroepsopleiding of –herscholing”.

btw-commentaar nr. 44 / 637

“De leveringen van goederen welke een vrijgestelde onderwijsinstelling verricht in de uitoefening zelf van haar vrijgestelde werkzaamheid zijn evenmin belastbaar met btw. (...)”

In dezelfde optiek genieten de zogenaamde Pop-Up's, die in de schoot van sommige scholen van het secundair onderwijs werden opgericht met als doel de leerlingen vertrouwd te maken met de concrete aspecten van het bedrijfsleven (marketing, productie, aankoop, verkoop, financiële transacties, planning, kostprijsberekening, boekhouding ...), de vrijstelling bedoeld in artikel 44, §2, 4°, van het Wetboek indien zij handelen onder de volgende omstandigheden:

- Deze Pop-Up's zijn simulaties van een éénmanszaak of een vennootschap, die worden opgericht door de leerlingen.
- Bedoelde Pop-Up's ondergaan ieder schooljaar een wijziging wat betreft zowel de samenstelling als de aard van de activiteit die overigens relatief beperkt is en derhalve geen aanleiding geeft tot enige vorm van concurrentievervalsing.
- De doelstelling van een Pop-Up bestaat erin de leerlingen onder begeleiding en toezicht van de bevoegde leerkrachten, als praktische toepassing van de theoretisch opgedane kennis, een praktijkgerichte opleiding te verschaffen.

(Beslissing ET 60.276 van 20 december 1989, btw-Revue nr. 89, blz. 89 nr. 920)

Omdat Pop-Up's vrijgesteld zijn van btw moeten ze hiermee rekening houden bij het opstellen van "facturen" voor klanten. De naam "factuur" kan achterwege gelaten worden en men spreekt best over een "onkostennota". De btw wordt niet expliciet vermeld op de onkostennota, maar wordt in de kostprijs begrepen. Elke onkostennota moet onderaan vermelden: "De Pop-Up is een initiatief van UNIZO".

3.5. De juridische afbakening van de Pop-Up

Uit al het voorgaande blijkt dat de wetgever de Pop-Up zeer duidelijk afbakt. Dit impliceert het volgende:

- De leerlingen van een Pop-Up maken elk jaar een nieuw ondernemingsplan op en maken een nieuwe productkeuze.
- De leerlingen bepalen het ondernemingsdoel.
- Er mag geen sprake zijn van een continu project. Een Pop-Up start in het begin van het schooljaar en sluit af op het einde van het schooljaar.
- Een Pop-Up dient niet om courante praktijkateliers in scholen winstgevend te maken, tenzij de leerlingen hiertoe een Pop-Up met een specifiek ondernemingsdoel oprichten.

3.6. De UNIZO-licentie Pop-Up

Welke voordelen biedt de UNIZO-licentie?

- Recht op gebruik van de naam, het concept en het logo van de Pop-Up.
- Algemene begeleiding van het project, met aandacht voor de correcte juridisch- financiële omkadering. Aanbieden van info en documentatie over het runnen van een Pop-Up en het starten van een eigen zaak.

Heeft de school meerdere Pop-Up's?

- Geen probleem, maar vraag voor elke Pop-Up een gratis licentie aan.

Wij werken met een engagementsverklaring via het UNIZO lidmaatschap. Dit is ons basis lidmaatschap en kost 206 euro per kalenderjaar en per school.

In dit basislidmaatschap zit:

- Lidmaatschap van UNIZO waar alle tools, info, pockets, standaard documenten ... ter beschikking zijn.
- Ontvangst van ons professioneel ZO magazine
- Eénmalig gebruik maken van ons incasso bureau
- 24 / 24 en 7 / 7 gebruik maken van de Starterslijn (0800 20750) via je UNIZO-lidnummer
- Licentie(s) voor Pop-Up(en)
- Alle modules online ter beschikking, met de nodige lesvoorbereiding, hand-out ...
- Online Startersgids
- Gratis onbeperkt gebruik van de ENTRE-Spiegel als (self)-assessment tool om de ondernemende competenties van je leerlingen in kaart te brengen mits volgen van een eenmalige training als coach voor 75 euro / leerkracht
- Deelname aan de Digital Boost Day
- O&O vertegenwoordigt ook je belangen via ...
 - ... verschillende organisaties en raden van bestuur (RTC, Resoc, IOK, AHOVOKS, VLOR, forum OHO, SYNTRA Vlaanderen, beleidsmakers ...)
 - ... ontbijtsessies samen met ondernemers, leerkrachten, overheid en externe experts ...
 - ... netwerkmomenten



Aandachtspunten

Verzekeringscontract UNIZO

UNIZO sluit jaarlijks een verzekeringcontract af voor alle Pop-Up's met volgende verzekeringen:

Burgerrechtelijke aansprakelijkheid exploitatie

- » 1.250.000 euro voor alle verzekerde schade samen met inbegrip van:
 - schade door vuur, brand, ontploffing en rook: 250.000 euro
 - schade door milieuverontreiniging: 250.000 euro
 - immateriële schade uit schade aan goederen: 125.000 euro - zuiver immateriële schade: 25.000 euro
 - schade aan toevertrouwde goederen: 12.500 euro
- » Franchise: 200 euro
- » Er wordt geen franchise toegepast voor schade die voortvloeit uit lichamelijke letsels.

Burgerrechtelijke aansprakelijkheid na levering

- » 1.250.000 euro voor alle verzekerde schade samen met inbegrip van:
 - schade door vuur, brand, ontploffing en rook: 250.000 euro
 - schade door milieuverontreiniging: 250.000 euro
 - immateriële schade die voortvloeit uit schade aan goederen: 125.000 euro
- De totale waarborg per verzekeringsjaar bedraagt echter ten hoogste 1.250.000 euro ongeacht het aantal schadegevallen die zich in de loop van het jaar hebben voorgedaan.

- » Franchise voor schade aan goederen: 200 euro.
- » Er wordt geen franchise toegepast voor schade die voortvloeit uit lichamelijke letsels.

Rechtsbijstand

- » Verzekerde kosten: 50.000 euro
- Vergoeding bij insolventie: 12.500 euro plus 12.500 euro extra voor schade die voortvloeit uit lichamelijke letsels
- Voorschotregeling: 12.500 euro plus 12.500 euro extra voor schade die voortvloeit uit lichamelijke letsels
- Strafrechtelijke borgstelling: 50.000 euro voorschot.
- » Er is een drempelbedrag van toepassing van 250 euro.
Download [hier](#) de gegevens van onze verzekeringspolis.

Het is voor UNIZO niet mogelijk om een centrale brandpolis voor alle Pop-Up's af te sluiten.
Dit moet per school in de schoolpolis opgenomen worden.

Het is nuttig na te gaan of de ruimte waar u de Pop-Up voert, opgenomen is in de brandpolis van uw school.

Specifieke kenmerken van een handelspand

Artikel 4 van de licentieovereenkomst impliceert dat, in de gevallen waarin het schoolbestuur of de vzw niet de eigenaar is van het handelspand, er een handelshuurovereenkomst zal moeten afgesloten worden.

De twee criteria hierbij zijn: De toegankelijkheid voor het publiek en het stellen van daden van koophandel

3.7. Handelswetgeving

De Pop-Up dient de handelswetgeving te respecteren. We lichten hier de belangrijkste wetten toe:

De wet betreffende de marktpraktijken en de consumentenbescherming

Vooraf betreffende:

- Prijsaanduiding / prijsverminderingen
- Verkoop met verlies: niet onder de factuurprijs of met een heel kleine marge verkopen
- Gezamenlijk aanbod (bijvoorbeeld: 2 + 1 gratis ...)
- Reclame / Sper- en soldenperiode
- Uitverkoop: negen specifieke clausules, waarvan één toepasselijk voor de Pop-Up, nl. uitverkoop wegens stopzetting van de handelspraktijk
- Oneerlijke handelspraktijken bijvoorbeeld: vermijden dat de Pop-Up hetzelfde assortiment van de in de buurt gevestigde handelaars aanbiedt.
- ...

Het wetboek van marktpraktijken is alleen van toepassing als de feitelijke vereniging winst uitkeert aan haar leden. Als de Pop-Up dus winst maakt, en die winst wordt uitgekeerd aan de leden, of aan één lid (bijvoorbeeld de school), dan valt de Pop-Up onder dit wetboek. Wordt de winst niet uitgekeerd, maar bij vereffening geschonken aan een goed doel, of aan een andere feitelijke vereniging, dan geldt dit wetboek niet.

Meer informatie vind je op de website van het Ministerie van Economische Zaken.
Surf naar www.economie.fgov.be, klik achtereenvolgens op Consumentbescherming en Handelspraktijk.

Laat jouw leerlingen zelf onderzoeken waarom de wetgeving omtrent de sperperiode is ontstaan. Het verbod op de aankondiging van prijsverminderingen tijdens de sperperiode voorkomt dat grote spelers hun collecties al verkopen tegen dumprijzen vóór de solden. Zo zouden ze immers de kleinere modewinkels treffen die de soldenomzet nodig hebben om nieuwe collecties aan te kopen.

Winkelopeningstijden en wekelijkse rustdag

Ook hier zijn de regels van toepassing op de Pop-Up's:

Winkelopeningstijden

Behoudens uitzonderingen (zoals horeca) zijn kleinhandelszaken en verstrekkers van diensten aan verbruikers wettelijk verplicht hun zaak te sluiten van 21 uur tot 5 uur op vrijdag en op de werkdagen die een wettelijke feestdag voorafgaan en van 20 uur tot 5 uur op de andere dagen.

Tijdens deze sluitingsuren is de toegang tot de winkelruimte en de verkoop aan de verbruiker verboden. De klanten die nog aanwezig zijn op het sluitingsuur mogen nog bediend worden maar dienen ten laatste 15 minuten na sluitingsuur de winkelruimte te verlaten.

Verplichte wekelijkse rustdag

Onder rustdag wordt verstaan: een ononderbroken tijdspanne van 24 uur, die aanvangt om 5 uur 's morgens of om 13 uur en eindigt op hetzelfde uur van de daaropvolgende dag. Valt de wekelijkse rustdag onmiddellijk vóór een wettelijke feestdag, dan mag de handelaar hem verplaatsen naar de dag na die wettelijke feestdag. Iedere handelaar kiest zelf zijn rustdag.

Wie bewust kiest voor de volledige zondag, dient geen aangifte te doen en geen bord aan te brengen. Indien geen uitdrukkelijke keuze wordt gemaakt en meegedeeld, valt de rustdag automatisch op zondag. Wie kiest voor een rustdag die niet volledig samenvalt met zondag moet op een duidelijke en van buitenaf zichtbare wijze de wekelijkse rustdag en het gekozen aanvangsuur vermelden. De handelaar kan ten vroegste na zes maanden, te rekenen vanaf de vorige keuze, van wekelijkse rustdag veranderen. Meer informatie vind je op de website van het Ministerie van Economische Zaken. Surf naar www.economie.fgov.be, klik achtereenvolgens op Ondernemingen en Zelfstandigen, Marktreglementering en Openingsuren en wekelijkse rustdag.

Garantieplichtingen bij verkoop aan een consument

Bij verkoop van roerende goederen aan consumenten is voortaan een wettelijke garantieplicht van twee jaar te voorzien (voor tweedehandsgoederen bedraagt de garantieperiode één jaar).

Aangezien een Pop-Up slechts negen maanden bestaat, is het mogelijk dat consumenten zich na de beëindiging van het project tot het schoolbestuur wenden. Deze instantie zal dan de consument genoegdoening moeten bieden, bijvoorbeeld door herstelling of terugbetaling van het goed. Tot nog toe komt dit slechts heel zelden voor. UNIZO raadt aan om de consument gewoon terug te betalen.

De Pop-Up wordt in elk geval beschouwd als "verkoper" in de zin van de wettelijke garantie. De Pop-Up die goederen verkoopt, zal daar dus twee jaar garantie op moeten geven. Als de Pop-Up na 1 jaar ontbonden wordt, moet er een vereffenaar worden aangesteld die de feitelijke vereniging vereffent. Die vereffenaar moet dan een provisie aanleggen voor eventuele claims. Gebeurt dat niet, dan kan men in principe de leden van de feitelijke vereniging daarvoor aanspreken (in praktijk zal dat de school zijn). Dus de school moet bekijken of ze hiervoor verzekerd is, dan wel of die verzekering via UNIZO Ondernemersvereniging moet verlopen.

Meer informatie vind je op:

www.economie.fgov.be, klik achtereenvolgens op Consumentenbescherming en Garantie.

Veiligheid op de werkvloer: Opstellen van een evacuatieplan

Een belangrijk onderdeel van de veiligheid in een openbare ruimte of een werkruimte is een goed evacuatieplan. Wellicht heeft de school al een uitgewerkt evacuatieplan. Zorg ervoor dat dit ook aanwezig is in de ruimte die gebruikt wordt voor de Pop-Up en dat de uitgangen met de juiste pictogrammen staan aangegeven.

De uitoefening van bepaalde activiteiten zijn gekoppeld aan vergunningen (bijvoorbeeld handel in tabak of een reisbureau). Pop-Up's dienen hier uiterst bedachtzaam mee om te gaan.

Vergunningen / inschrijvingen

Voor een nadere kennismaking met de handelswetgeving verwijzen we naar de brochure i.v.m. handelspraktijken en de volgende websites:

www.unizo.be

www.startersservice.be

www.economie.fgov.be

4.1. Evenementen

Welke ondersteuning biedt de UNIZO Onderwijs & Ondernemen jou gedurende het schooljaar:

- Evenementen
- Wedstrijden
- Vraaggestuurd project
- Praktische ondersteuning

Op de website www.onderwijs.unizo.be vind je alle update informatie en kan je je inschrijven voor de verschillende activiteiten en evenementen.

4.2. Ondersteuning door regionale / lokale UNIZO-werking

Wij moedigen Pop-Up's aan om een ondernemer aan te stellen als peter of meter. Laat de leerlingen zelf op zoek gaan naar een geschikte peter of meter voor hun Pop-Up: een nonkel- of tante-ondernemer, de eigenaar van de ICT- winkel om de hoek ... Deze peter of meter kan de leerlingen tips geven bij klantenwerving, het business plan nalezen, een blik werpen op de boekhouding enz. Spreek op voorhand goed het takenpakket af, zodat de verwachtingen overeenstemmen met de beschikbare tijd van de ondernemer. Je kan ook beroep doen op de LOV's (Lokale Ondernemingsverenigingen) van UNIZO. Deze vereniging zit vol ondernemers vanuit jouw buurt en is zeker bereid om zich op te geven als peter of meter. Ondervind je problemen bij de zoektocht? Contacteer jouw provinciale adviseur van de UNIZO Onderwijs & Ondernemen.

4.3. Logo van de Pop-Up

UNIZO Onderwijs & Ondernemen ontwikkelde een logo voor de Pop-Up. Dit logo zorgt voor een betere en grotere zichtbaarheid. Pop-Up's krijgen het logo digitaal en in verschillende formaten aangeleverd zodat zij dit op briefwisseling, facturatie, e.d. kunnen opnemen.

5.1. De Pop-Up: een samenwerkingsproject

De school bepaalt zelf over welke tijdspanne het project georganiseerd wordt gaande van 1 dag (Bijvoorbeeld een pop-up of een evenement) tot max. 1 schooljaar.

Indien je Pop-Up een tijdspanne heeft van één jaar, dan vinden de voorbereidingen plaats in de maanden september en oktober. De voorbereidingen kunnen ook plaatsvinden tijdens een "projectweek". Gedurende één week worden de reguliere lessen vervangen door de voorbereidingen van de Pop-Up met de hele klas. Zeker in een zevende specialisatiejaar is het aan te raden de Pop-Up over één jaar te laten lopen.

De Pop-Up is dan een mooie toepassing van de geziene leerstof van de voorbije zes jaar.

Het starten met een eigen zaak is geen evidente keuze is. Dit moet weloverwogen en goed voorbereid gebeuren. Gedurende de voorbereiding kan men altijd informatie inwinnen bij de UNIZO O&O Adviseur. Ook voor de Pop-Up is dit het geval. Het zijn de leerlingen zelf die in grote mate de richting van hun Pop-Up bepalen.

Teambuilding

Een zelfstandig ondernemer speelt een heel specifieke rol in het economische leven. Vakkennis en ervaring alleen zijn voor klanten vaak onvoldoende. Kwaliteit, service en persoonlijk contact zijn factoren die meestal het verschil maken en bepalen waarom een klant kiest voor een bepaalde zaak of bedrijf.

Vandaar dat niet alleen beroepsbekwaamheid en bedrijfseconomische vaardigheden van belang zijn, ook de persoonlijke en de commerciële vaardigheden zijn van wezenlijk belang voor het slagen van een onderneming.

Een meerdaagse groepsvorming (teambuilding) voor de leerlingen in het begin van het nieuwe schooljaar en bij voorkeur buiten de schoolmuren, blijkt een beproefde methode om alle neuzen in dezelfde richting te krijgen en doet meestal een enthousiaste Pop-Upsploeg ontstaan. Door groepsvorming leren de leerlingen zichzelf en elkaar beter kennen en leren zij omgaan met elkaars sterktes en zwaktes. Dit zal hun succes als (tijdelijke) zelfstandige ondernemer mee bepalen.

Het is eigen aan de Pop-Up dat de leerlingen werken in groep. Hierdoor verwerven zij extra competenties. Zo leert men samenwerken, kan men leren van de manier waarop andere leerlingen iets aanpakken, kan men leren door de feedback die groepsleden geven ... Belangrijk is om niet enkel bij de start aandacht te schenken aan de groepsgeest maar voortdurend in het oog te houden wie wat doet, bemiddelaar zijn bij strubbelingen ...

TIP

Je kan starten met een projectweek (of met één dag) waarin de eerste voorbereidingen gebeuren. Afhankelijk van de tijd die je ter beschikking hebt, kan je beginnen met de brainstorm, de groepsvorming, het marktonderzoek, de ontwikkeling van naam en logo ... Een goede start zorgt voor een krachtig begin van de Pop-Up.

Daarnaast is het ook belangrijk om aan de leerlingen:

- Gespreks- en vergadertechnieken uit te leggen en in te oefenen: luisterbereidheid, respect voor de mening van anderen, assertiviteit, omgaan met conflicten, omgaan met kritiek, democratische besluitvorming ...
- Informatie te verstrekken rond "Wat is zelfstandig ondernemerschap?"

Op schoolniveau is het raadzaam om in deze periode:

- De UNIZO lidmaatschapsbijdrage te storten.
- Een bezoek te plannen aan het regionale UNIZO-kantoor om de contacten met de lokale economie aan te moedigen.

Test ondernemingszin

Eén van de belangrijkste doelen van de Pop-Up is het stimuleren van ondernemingszin. Om dit te meten, kan je jouw leerlingen de test ondernemingszin laten doen. Deze test werd ontwikkeld door de Hogeschool Gent en UNIZO. Je vindt de test op www.onderwijs.unizo.be. De leerlingen ontvangen na de test een rapport met goede en te verbeteren punten, evenals handige tips. Ze kunnen dit rapport als hulpmiddel gedurende het hele jaar gebruiken. Het is aan te raden om op het einde van het schooljaar de test opnieuw te doen.

De ENTRE-Spiegel 2.0 brengt je ondernemersvaardigheden in kaart. De ENTRE-Spiegel 2.0 peilt naar de elf belangrijkste competenties die je als ondernemer nodig hebt. Kijk op www.entrespiegel.be voor meer info.

Brainstorming

Elk jaar kiezen jouw leerlingen een nieuw assortiment producten die in de Pop-Up wordt aangeboden. Producten kunnen goederen of diensten zijn.

Hierna vind je ook een document met handige tips om te brainstormen. Op het einde van de brainstorm is het de bedoeling dat de klas een aantal producten overhoudt. Met een marktonderzoek onderzoek je samen met de leerlingen welk assortiment het meest haalbaar is.

Raadpleeg zeker onze website www.onderwijs.unizo.be voor deze handige tools en tips.

Respecteer tijdens de brainstorming vijf basisregels:

1. Laat geen beoordeling van de ideeën toe
2. Moedig wilde en extravagante ideeën aan
3. Kwantiteit telt, niet kwaliteit
4. Bouw verder op ideeën van anderen
5. Elke persoon en elk idee heeft gelijke waarde

5.2. Voorbereidend marktonderzoek

Op het einde van de brainstormsessie worden een aantal producten en diensten weerhouden. Het projectidee kan je verder verfijnen door het in een Business Model Canvas of Value Proposition Canvas te gieten. Vervolgens kan je aan de hand van een marktonderzoek in de omgeving van de school en bij potentiële klanten nagaan welk product het meest haalbaar is. Je kan de klas verdelen in verschillende groepen. Elke groep doet een marktonderzoek voor één product. Daarna stellen ze de resultaten van het marktonderzoek voor aan de klas met een presentatie.



Het is belangrijk dat de leerlingen tijdens het marktonderzoek rekening houden met volgende punten:

- Welke goederen of diensten wil men verkopen / leveren?
- Naar welke doelgroep wil men zich richten (wie zijn de klanten)?
- Zijn er concurrenten?

- Hoe is de markt verdeeld?
- Hoe wordt de prijs van de goederen / diensten bepaald?
- Hoeveel willen de klanten betalen voor het aangeboden product?

Om antwoord te krijgen op de vraag “zijn er concurrenten?”, moet een concurrentieonderzoek gevoerd te worden:

- Kunnen we artikelen exclusief voor onze regio aanbieden?
- Kunnen we gelijkaardige producten tegen dezelfde of lagere prijs aanbieden?

TIP

Doe een wandeling met de leerlingen in de buurt van de Pop-Up. Zo leren zij de lokale ondernemers en hun producten kennen en kunnen ze hun eigen productkeuze daarop afstemmen. Informeer ondernemers uit de buurt van de school tijdig en duidelijk over de pedagogische opzet van de Pop-Up. Zo vermijd je misverstanden en weerstanden! Je mag hiervoor ook contact opnemen met het regionale UNIZO-secretariaat en met de lokale UNIZO Ondernemersvereniging.

5.3. Samenstelling van het assortiment

Na het marktonderzoek in de omgeving van de school en bij de potentiële klanten en na een grondig onderzoek van de leerlingen naar de haalbaarheid van de voorgestelde producten in het licht van de concurrentie, wordt een consensus binnen de Pop-Up nagestreefd over de assortimentskeuze.

Het is hierbij belangrijk dat er een duidelijk onderscheid gemaakt wordt tussen het hoofd- en het randassortiment. Gezien de korte looptijd van een Pop-Up is het aangewezen te kiezen voor zogenaamde fast moving articles (niet te duur, gemakkelijk verhandelbaar).

Eenmaal beslist is welk assortiment de Pop-Up aanbiedt, gaan de leerlingen op zoek naar leveranciers. Betrek hierin zo veel mogelijk de leerlingen. Geef ze de opdracht om op internet, via de online Gouden Gids en in hun omgeving te kijken naar potentiële leveranciers. Laat ze bellen en brieven schrijven naar leveranciers. Nodig de leveranciers op school uit om een goede band met ze op te bouwen en maak goede contractuele afspraken. Zorg echter dat je nooit te afhankelijk wordt van een bepaalde leverancier. Als er dan toch iets verkeerd zou lopen, kan je dat verlies beter opvangen.

5.3.1. Wil je voedsel verkopen?

Start je een Pop-Up die voedsel produceert, verwerkt, verpakt of verkoopt? Dan moet je steeds in gedachten houden dat je aan de hygiënereglementering gebonden bent, hoe beperkt de activiteiten ook zijn.

De eigenlijke HACCP-reglementering, is veel te omvangrijk voor scholen of pedagogische werkvormen als de Pop-Up. Het voedsel dat bereid of verpakt wordt in Pop-Up's, houdt slechts een beperkt risico in tot besmetting en dus tot gevaar voor de voedselveiligheid. Voor scholen is een versoepeling van de wetgeving doorgevoerd in het Koninklijk besluit van 27 / 04 / 2007.

Er werd een light-versie uitgewerkt van de normale HACCP.

Hierin wordt een belangrijk onderscheid gemaakt tussen 2 soorten van omgang met voeding:

Waaraan moet je als Pop-Up voldoen? Dat is uiteraard afhankelijk van de aard van de activiteit die je uitvoert.

Op de website van het FAVV kan je via een eenvoudige test samen met jouw studenten nagaan aan welke reglementering je moet voldoen. Surf naar www.favv-afscsca.fgov.be voor meer info.

Hier vind je een quickstart fiche voor de sector B2C: www.favv-afscsca.be



5.3.2. Opstellen van een goed hygiëne praktijkenplan (GHP)

Bij het opstellen van een GHP moeten onderstaande sleutelementen neergeschreven worden in procedures. Dit lijkt een hele boterham, maar is een goede voorbereiding voor de leerlingen. Als zij later zelf een zaak willen opstarten waarbij ze voedsel aanbieden, zullen zij deze oefening opnieuw moeten doen. Bovendien kan je de taken verdelen, zo kan elke leerling een deel van het GHP op zich nemen.

Het FAVV houdt bovendien rekening met de omvang van de verkoop aan consumenten en het pedagogisch karakter van de Pop-Up. Een Pop-Up kan onmogelijk dezelfde inspanningen leveren als een opstartende zaak met een groter startkapitaal. Elke Leerondernemer moet echter steeds voor ogen houden dat hij of zij met gezond hygiënisch verstand moet handelen bij omgang met voeding.

Houd rekening met de regelgeving opgelegd door lokale en nationale overheden. Deze kunnen wijzigen, neem daarom zeker tijdig een kijkje op unizo.be

Veiligheidsprocedureplan

Je gaat op zoek naar de kritische punten in de omgang met de voeding, zoals verplaatsingen van voedsel dat gekoeld dient te zijn. Stel dat je belegde broodjes vervoert van de ene plaats naar de andere, dan is dit een kritisch punt in de voedselketen. Een oplossing kan zijn om de broodjes te verplaatsen in koelboxen, in plaats van gewone Curver boxen, om het risico tot opwarming te verkleinen. Zo omschrijf je voor elke stap wat de risico's zijn en welke inspanningen je doet om ze aan te pakken.

Registratie van non-conformiteiten

Een non-conformiteit is elke afwijking die je ontdekt in de voedselketen, bijvoorbeeld de thermometer die de temperatuur van de koelkast meet, is stuk. Je schrijft op een daarvoor voorzien formulier welke afwijking zich heeft voorgedaan en hoe je dat opgelost hebt of zo snel mogelijk zal oplossen.

Beschrijving van de infrastructuur en uitrusting die je gebruikt

Koelkasten, messen, snijplanken enz.

Zonering van de ruimte

Dit wil zeggen dat je duidelijk neerschrijft welke ruimtes gebruikt worden voor de verwerking van voeding, welke voor het onthaal van de klanten, voor de afvalverwerking, voor het stockeren van reinigingsproducten, enz. Deze ruimtes moeten gescheiden zijn van elkaar. Je kan dit in een plan uittekenen of neerschrijven. Handig is ook als je in de Pop-Up deze zones duidelijk aanduidt, bijvoorbeeld door bladen op te hangen waarop vermeld staat wat in die kast of op die tafel of in die hoek mag staan, zoals reinigingsproducten, afval, speelbak om handen te wassen ...

Stel dat er niet voldoende plaats is om een aparte ruimte te voorzien om de producten te verpakken, te vergaderen en af te wassen. Je hebt maar één ruimte met één tafel ter beschikking. Dan kan je hetzelfde resultaat bekomen door een duidelijke scheiding in tijd te voorzien. Zo kan je afspreken tussen 9.00 en 10.00 u. om in te pakken, tussen 10.00 en 10.30 u. om te vergaderen en tussen 12.00 en 12.30 u. om af te wassen. Tussen deze tijdsblokken reinig je grondig het gebruikte oppervlak. Als deze afspraken neergeschreven zijn en goed nageleefd worden, bekom je hetzelfde resultaat als een scheiding in ruimte.

Procedures voor reinigen en ontsmetten

Het hanteren van een reinigingsschema voorkomt dat werkruimten en apparatuur pas worden gereinigd als er sprake is van zichtbaar vuil. Ook niet zichtbaar vuil kan een bron van besmetting vormen. Het reinigingsschema vermeldt wat, wanneer en hoe de werkruimten en materialen gereinigd moeten worden. Een haalbaar schema is het doel. Noteer alle apparatuur en werkoppervlakken die dagelijks bevuild worden onder de rubriek "dagelijkse reiniging". Het periodiek onderhoud (wekelijks, maandelijks, jaarlijks) zorgt ervoor dat de inrichting proper blijft, zoals de ijskast of het plafond. Diegene die de taak uitgevoerd heeft, dient de reinigingsbeurt te registreren.

Reinigen doe je met een reukloze zeep, desinfecteren doe je met een ontsmettingsproduct. Ontsmettingsproducten zijn slechts toegelaten als ze een erkenningsnummer hebben (3 of 4 cijfers gevolgd door een B) van het ministerie van Volksgezondheid. Alle apparatuur en oppervlakken die met voedingsmiddelen in contact komen, moeten indien nodig ontsmet worden.

! Sommige sterke ontvetters of ontkalkers zijn chemische producten die irriterend zijn voor de huid. Daarom dienen persoonlijke beschermingsmiddelen gedragen te worden (handschoenen, veiligheidsbril, mondmasker ...) indien nodig. Lees steeds grondig de gebruiksinstructies van alle producten en pas ze strikt toe!

Omschrijving materiaal + opname in het reinigingsschema

Gebruik enkel reinigings- en verwerkingsmateriaal (borstels, trekkers, snijplanken ...) volledig uit kunststof. Hout, zoals bij snijplanken, is erg onhygiënisch en moeilijk te reinigen.

Controle op de producten + meldingsplicht

Om een veilig product af te leveren aan jouw klanten, moet er gestart worden met een veilig product. Bekijk daarom bij levering of de producten beantwoorden aan de gestelde "algemene hygiëne-eisen". Als bedrijf dat voedingsmiddelen hanteert, ben je verplicht het FAVV te verwittigen wanneer je van oordeel bent dat een product schadelijk zou kunnen zijn voor de gezondheid. Dit is wat we noemen de "meldingsplicht". Wist je trouwens dat ook elke eindgebruiker deze meldingsplicht heeft?

Werkkledij

Iedereen die met voeding werkt, moet kledij dragen die aangepast is aan de aard van de werkzaamheden. Vermijd daarom lossen truien met lange mouwen, maar probeer zoveel mogelijk aanpassende kledij te dragen, met daarover een gemakkelijk afwasbare schort, afwasbaar schoeisel en geen loshangend haar. Vermijd ook juwelen, zoals ringen, waarachter vuil zich kan ophopen. Draag wegwerphandschoenen wanneer je in contact komt met bloot voedsel. Het spreekt voor zich dat je met diezelfde handschoenen niet de vuilzak gaat buiten zetten en dat de schort regelmatig gewassen wordt. Ook al draag je handschoenen, dan nog dienen de handen grondig gewassen te worden alvorens met voeding in contact te komen.

Opleiding

In principe moet iedereen die in contact komt met de verwerking van voeding een opleiding krijgen over hygiënereglementering. Plan daarom in het lessenrooster een moment waarop je de hygiëne-afspraken doorneemt of de leerlingen zelf het GHP (Goed Hygiëne Praktijkenplan) laat schrijven, zodat zij zich bewust zijn van de besmettingsrisico's.

Temperatuurbeheersing

Wanneer de Pop-Up producten verkoopt of verwerkt die koud bewaard moeten worden of opgewarmd, moet aan strikte bewaarregels voldaan worden.

Traceerbaarheid

Wanneer een klant een voedselvergiftiging opdoet, moet worden nagegaan in welke stap van de voedselketen deze besmetting is opgelopen, zodat het betreffende lot uit de handel kan worden gehaald. Deze richtlijn is uitgewerkt na de dioxinecrisis en heeft er voor gezorgd dat er veel gerichter kan gezocht worden naar de bacteriebron en specifieke loten uit de handel gehaald kunnen worden. Stel daarom een duidelijke lijst op van welke producten door welke leveranciers worden geleverd. Als je de voeding verwerkt, dient de verpakking te vermelden uit welke dozen (of andere eenheden) in de voorraad ze afkomstig is. Je hebt er daarom alle belang bij om zoveel mogelijk producten bij eenzelfde leverancier af te nemen.

GOEDE HYGIËNE PRAKTIJKENPLAN OF HACCP-LIGHT?

Het opstellen van een GHP-plan is minder uitgebreid dan het uitschrijven van de procedures van HACCP-light.

BEZOEK GEKREGEN VAN HET FAVV?

Neem dan onmiddellijk contact op met UNIZO Onderwijs & Ondernemen.

Wij begeleiden jou in de interpretatie en de vertaling naar oplossingen van het FAVV-Inspectieverslag.

Tijdens vorige schooljaren kreeg één van onze Pop-Up's een bezoek van het FAVV. Ze kregen verschillende aanbevelingen die ze in orde moesten brengen. De Pop-Up heeft contact opgenomen met de UNIZO Onderwijs & Ondernemen om samen te bekijken welke maatregelen dienden genomen te worden, binnen de mogelijkheden van de Pop-Up. De nadruk ligt op de haalbaarheid van de oplossingen. Sommige opmerkingen van het FAVV lijken vergaand en moeilijk haalbaar, maar met eenvoudige alternatieven kunnen dezelfde resultaten behaald worden.

VERGUNNINGEN AANVRAGEN BIJ FAVV

Wanneer je voeding verwerkt en verkoopt, moet je een vergunning aanvragen bij het FAVV. Dit geldt ook voor de Pop-Up, tenzij je aan de uitzondering voldoet (zie kader). Het voedselagentschap hanteert 2 soorten vergunningen bij de verkoop van voedsel: de registratie en de toelating.

Algemeen gelden volgende regels:

Registratie

- Voor de permanente verkoop van voorverpakte levensmiddelen met een houdbaarheid van meer dan 3 maanden bij kamertemperatuur
- Jaarlijkse heffing te betalen na afloop van het gepresteerde jaar
- Hoe aanvragen? Via aanvraagformulier op www.favv.be
 - Beroepssector
 - Erkenningen, toelatingen en registratie
 - Model aanvraagformulier voor een registratie, een toelating en / of een erkenning.

Toelating

- Voor de verkoop van alle andere soorten voeding.
- Jaarlijkse heffing op basis van het voltijds equivalent medewerkers die zich bezig houden met voedsel op de school.
- Ook regelgeving omtrent goede hygiënepraktijken en traceerbaarheid is hier strenger, zoals het jaarlijks vernieuwen van een medisch attest voor diegene die rechtstreeks in aanraking komen met onverpakt voedsel, temperatuur constant behouden bij bederfbaar voedsel (ook bij vervoer), opleiding omtrent voedselveiligheid ...
- Afficheren van de verkregen toelating

Als de school al over een vergunning van het FAVV beschikt, kan de activiteit van de Pop-Up opgenomen worden in het bestaande contract. Je hoeft dus geen extra registratie of toelating aan te vragen, maar je moet deze activiteit wel laten bijschrijven in het contract.



Je hoeft geen vergunning aan te vragen wanneer het gaat om een uitzonderlijke activiteit. Dit betekent dat je per jaar 5 acties mag organiseren waarbij je voedsel verkoopt, met een maximum van 10 dagen.



Ook in dit geval moet je steeds in orde zijn met de goede hygiënepraktijken! Ook hier geldt het principe van de traceerbaarheid en de meldingsplicht.

Enkele voorbeelden:

- De Pop-Up verkoopt voorverpakte Italiaanse delicatessen: registratie, als de verpakte levensmiddelen langer dan 3 maanden houdbaar zijn bij kamertemperatuur.
- De Pop-Up organiseert een kookworkshop met Vietnamese producten: geen vergunning nodig, als de kookworkshop een sporadische activiteit is, die maximum 10 keer herhaald wordt. Je moet wel steeds de goede hygiënepraktijken volgen!
- De leerlingen bereiden het voedsel thuis en verkopen het via hun Pop-Up aan andere leerlingen en / of derden: is niet mogelijk, want in strijd met de goede hygiënepraktijken en traceerbaarheid!
- De Pop-Up koopt fruit en groenten aan en maakt hiermee fruitsla en smoothies: Toelating, omdat het voedsel verwerkt wordt. Als de school nog niet beschikt over een toelating dient ze er één aan te vragen.

Elke Pop-Up is anders! Neem daarom gerust contact op om na te gaan hoe je de Pop-Up eenvoudig in regel kan stellen met het FAVV.

www.liantis.be

5.3.3. Hoe leggen de leerlingen contact met leveranciers?

- Via het internet. Bijvoorbeeld: www.bobex.be
- Via online telefoongidsen: Handig om vooraf de vuistregels van zakelijk telefoneren nog eens toe te lichten
- Via vroegere Pop-Up's: laat je leerlingen eens te rade gaan bij leerlingen die vorig jaar met de Pop-Up hebben gewerkt
- Sectorinformatie
- Bij de voorbereiding is het belangrijk dat je de sector waarin je actief gaat zijn, leert kennen. Het zal je veel voordeel opleveren bij en na de opstart van de Pop-Up. Ook voor het opstellen van het ondernemingsplan levert deze informatie een toegevoegde waarde.
- Website: www.unizo.be / [sectorwerking](#)
- Bezoek aan beurzen en toonzalen.

"Traditionele" vakbeurzen werken hun websites steeds professioneler uit, met niet alleen een overzicht van de standhouders, de beursroute en randanimaties, maar ook met een "online ontmoetingsplatform", waar je bijvoorbeeld rechtstreeks afspraken kan vastleggen met de standhouders die jou interesseren.

5.3.4. Beursbezoek

Een aantal beursorganisatoren raden scholen en Pop-Up's af om de beurs te bezoeken. Zo informeerde DECOoh! (daarvoor: Europacado) ons dat de aanwezige exposanten zich tijdens de beurs voornamelijk richten op potentiële klanten die grote bestellingen plaatsen (bijvoorbeeld een order van een volledig pallet stoelen, in plaats van vijf stoelen, is voor hen interessanter).

Trade Markt Brussels vraagt dat maximaal drie leerlingen onder begeleiding van een leerkracht per Pop-Up het expositiecentrum bezoeken en bij voorkeur niet op maandag.

Indien je beslist om toch een vakbeurs te bezoeken, adviseren wij om eerst toegang te vragen aan de organisator van de beurs. Vermeld hoe je het bezoek voorbereidt, wat de doelstellingen zijn, hoe het beursbezoek zelf verloopt ...

Sommige vakbeurzen vinden reeds eind augustus plaats. Daarom moet men op het einde van het schooljaar vóór de opstart van de Pop-Up goede afspraken maken om de vakbeurs samen te bezoeken.

Neem zeker een kijkje op de website van de Federatie van Beurzen in België en Luxemburg waar je een overzicht vindt van alle beurzen die georganiseerd worden www.febelux.com / [event](#) Vermoedelijk is het interessant om de opbouw van een vakbeurs te bezoeken en de vakbeurs zelf met je Pop-Up om zo te bekijken wat er allemaal komt kijken bij de organisatie van een beurs.

TIP

Organiseer met je Pop-Up's een beurs waarop je de buurt en de ouders uitnodigt. Je vindt tal van tips en tricks rond de beursorganisatie op www.expoid.eu Je kan tevens terecht bij je O&O Adviseur voor meer informatie hier rond. Heb je interesse in buitenlandse beursdeelname of bezoeken, contacteer dan Flanders Investment and Trade www.flandersinvestmentandtrade.com

Zoals reeds vermeld bij het hoofdstuk over de btw, moet de Pop-Up elk schooljaar, of om de twee schooljaren, een nieuw ondernemingsplan opmaken. Een ondernemingsplan geeft aan wat je wil doen en hoe je dit zal realiseren.

6.1. Het ondernemingsplan bestaat uit volgende onderdelen

1. Gegevens en omschrijving van de Pop-Up

Het is belangrijk om van bij de start duidelijk de doelstelling(en) van de Pop-Up vast te leggen.

Aan de hand van het ondernemingsplan moeten de doelstelling(en) bereikt worden. Een ondernemingsplan is echter geen vast gegeven. Het is een dynamisch plan waar je voortdurend aan moet sleutelen.

Hiervoor werd een handige tool ontwikkeld die je gratis kan gebruiken, de [Starterstoel](#) van UNIZO.

2. Marketingplan

De gegevens van het marktonderzoek geven een kijk op wat er bestaat in en rondom de Pop-Up. In het marketingplan bepaalt men de middelen waarover de Pop-Up beschikt om op de wensen van haar doelgroep in te spelen.

In het marketingplan staan zes criteria centraal, de zogeheten 6 P's:

- Product
- Prijs
- Plaats
- Promotie
- Presentatie
- Personeel

Je moet een duidelijke keuze maken in het product of de dienst. De productkeuze is de hoeksteen van het marketingplan. Het product of de dienst die de Pop-Up wil aanbieden, sluit aan bij de behoeften en de wensen van de (potentiële) klanten. De andere criteria van de marketingmix worden beïnvloed door de productkeuze.

De prijs van het product bepaalt mee het beeld dat de klanten ervan hebben. Bij het bepalen van de prijs (= prijszetting) moet rekening worden gehouden met een aantal factoren zoals de kosten, de afnemers en de concurrentie.

De vestigingsplaats van de Pop-Up heeft zijn impact op de potentiële klanten. Al naargelang het product of de dienst kan de vestigingsplaats een belangrijk concurrentieel voordeel bieden.

Tot slot moet de nodige aandacht gaan naar de promotiemix. Deze bestaat uit reclame, persoonlijke verkoop, public relations en promotionele activiteiten. Deze elementen krijgen een verschillende invulling naargelang de productkeuze en de doelgroep die men wenst te bereiken.

In deze fase komt de creativiteit van de leerlingen heel sterk aan bod. Zij moeten immers beslissingen nemen over:

- Een naam voor het bedrijf
- Een logo-ontwerp
- Bepalen van de huisstijl
- Winkelinrichting, indien de Pop-Up een winkel is.

Eenmaal alle keuzes gemaakt zijn, kan men aan de slag met het vervaardigen van uithangborden, het verzorgen van de publiciteit enz.

Leerlingen hebben een antwoord geformuleerd op de volgende vragen:

- Welke verkoopprijzen ga je hanteren? Hoe heb je deze vastgesteld?
- Wat is de kostprijs van je product of dienst?
- Welke prijsstrategie ga je gebruiken?
- Zijn er andere elementen die een rol spelen bij het bepalen van je prijs? (bijvoorbeeld psychologische factoren of tijdelijke marktomstandigheden)
- Voorzie je kortingen voor je klanten? Welk soort korting zal je hanteren en voor wie?
- Op welke termijn moeten je klanten betalen? Welke betalingsvoorwaarden en termijnen zal je hanteren?

TIP

De leerlingen starten best nu al met de voorbereiding van de officiële opening van de Pop-Up: het opstellen van een lijst van genodigden, het ontwerpen / verzorgen van uitnodigingen, de organisatie van een persconferentie (samenstellen van een persmap, pers uitnodigen), zoeken naar een originele manier om de Pop-Up voor te stellen met een hapje en / of een drankje.

3. Het financieel plan

Het financieel plan vormt eigenlijk het sluitstuk van het ondernemingsplan. De leerlingen moeten op volgende vragen een antwoord formuleren:

- Hoeveel geld heeft de Pop-Up nodig om haar ideeën te verwezenlijken?
- Welke inkomsten staan daar tegenover?
- Welke omzet kan er gerealiseerd worden?

Omzet voorspellen

Het is belangrijk dat leerlingen een idee krijgen van de omzet die gerealiseerd wordt met de Pop-Up. Later kan men in het financieel plan berekenen of deze volstaat om een winstgevende zaak te starten. Je kan dan eventueel nog bijsturen.

Je kan de omzet berekenen op verschillende manieren. Zorg wel dat de ingeschatte omzet realistisch is, een goede leidraad is hier de informatie die je vindt over de omzet in je sector (onderdeel "sectorinformatie"). Anders raden wij aan om informatie te verzamelen op internet, bij beroepsorganisaties, te praten met je concurrenten, leveranciers ... Vergelijk de berekende omzet ook met deze van vergelijkbare bedrijven. Ook op deze manier krijg je een indicatie of de plannen realistisch zijn.

Leerlingen geven een antwoord op de volgende vragen:

- Welke omzet denk je te realiseren met je onderneming?
- Hoe heb je deze omzet berekend?
- Is deze omzet realistisch?

Het financieel plan bestaat uit een aantal deelplannen:

- Investeringsplan: Dit plan geeft een overzicht van alle investeringen die men binnen de Pop-Up moet doen om effectief van start te kunnen gaan (bijvoorbeeld huur handelspand, inrichting en aankoop kassa).
- Financieel plan: Dit geeft weer hoe men de investeringen financiert (financieringsbronnen).
- Break-evenanalyse: Deze analyse bepaalt het break-evenpunt (inkomsten zijn gelijk aan uitgaven, er is noch winst noch verlies). Wanneer deze omzet wordt overschreden, maakt de Pop-Up winst.

Het totaalbedrag van het investeringsplan en het financieringsplan gelijk zijn.

Met het startkompas van VLAIO worden je ondernemerscompetenties getest alsook je motivatie om zelfstandige te worden. Het is een handig instrument om het marktonderzoek vorm te geven en een financieel plan van de Pop-Up uit te werken. Op deze manier worden een aantal theoretische aspecten geconcretiseerd.

De leerlingen formuleren een antwoord op volgende vragen:

- Wat betekent kredietverlening door handelaars: verkoop op afbetaling en verkoop op termijn?
- Wat betekent kredietverlening door financiële instellingen: kaskrediet?

Achtergrondinformatie

- Bij een verkoop of afbetaling wordt de prijs betaald in tenminste drie termijnen, door middel van periodieke stortingen. Het voorschot is hierbij inbegrepen.
- Bij de aankoop van goederen of grondstoffen kan je vaak gunstige betalingsvoorwaarden bedingen. Ook uitstel van betaling is in feite een vorm van krediet. Op basis van de aankopen en de krediettermijn kan je, net als voor je klantenkrediet, het gemiddelde leverancierskrediet berekenen.
- De "aankopen" waarop leverancierskrediet wordt berekend, zijn de "aankopen" uit je omzet- en variabele- kostenprognose en de voorraadevolutie uit het investeringsplan. Starters kunnen niet altijd van deze financieringsvorm genieten, omdat de meeste leveranciers hun nieuwe klanten eerst beter willen leren kennen. Hou er ook rekening mee dat veel leveranciers aanzienlijke kortingen toestaan bij contante betaling.
- Een kaskrediet is, zeer eenvoudig gezegd, een toestemming om op de bankrekening tot een zeker bedrag onder nul te gaan. Deze kredietvorm heeft verschillende voordelen: het is de soepelste kredietvorm aangezien de opname met geen enkele formaliteit gepaard gaat. Je kan het krediet op elk ogenblik gedeeltelijk of voor het hele bedrag aanspreken door opvraging aan kas, uitgifte van cheques, opdracht tot overschrijvingen ...

Bovendien hoef je er alleen gebruik van te maken voor de duur van je effectieve kredietbehoefte. Het krediet wordt automatisch aangezuiverd door de ontvangsten die op jouw rekening worden geboekt. Omdat enkel intrest betaald wordt op het effectief opgenomen bedrag is het kaskrediet ideaal om kastekorten tengevolge van piekuitgaven op te vangen (kortstondige, fluctuerende kredietbehoeften). Bij constante en langdurige opname is het een dure kredietvorm. Het is dan ook niet geschikt voor de financiering van investeringen in vastliggende activa. Kaskrediet kan dus gebruikt worden ter financiering van realiseerbare voorraden, ter financiering van betalingsuitstel verleend aan cliënten, ter overbrugging van latere terugbetalingen zoals btw-teruggaven ...

WAAR HAALT MEN HET STARTKAPITAAL VOOR EEN POP-UP?

De Pop-Up wordt gefinancierd met Leerleningen.

Deze leningen zijn gestoeld op het principe van een win-winlening.

Leerleningen zijn achtergestelde leningen waarbij vrienden en familieleden geld uitlenen aan de Pop-Up. Een achtergestelde lening wil zeggen dat deze lening pas terugbetaald wordt nadat alle andere schulden betaald zijn. Als de Pop-Up het geld niet kan terugbetalen, bijvoorbeeld bij verlies, krijgen de kredietverschaffers hun geld niet terug. Dit betekent dat zij een risico nemen.

Bij het afsluiten van de Pop-Up op het einde van het schooljaar wordt het ingebrachte kapitaal (eventueel met intrest) aan de geldschieters terugbetaald.

Leerlingen kunnen Leerleningen aangaan bij familie en vrienden, of zelf geld uitlenen aan de Pop-Up. Het geld dat de leerlingen zelf uitlenen aan de Pop-Up kan geboekt worden als eigen vermogen.

De leerlingen kunnen zelf kiezen of de Pop-Up intrest geeft op de Leerlening en hoeveel intrest ze uitkeren. Bepaal klassikaal welk intrestpercentage wordt toegepast bij alle kredietverstrekkers. Een Leerlening loopt maximaal acht maanden. De intrest wordt berekend op de looptijd van de Leerlening.

Hoe wordt de intrest berekend?

Bij een lening van 10 euro, een intrestpercentage van 6 % en een looptijd van acht maanden bedraagt de intrest:
 $10 \times 6 / 100 \times 8 / 12 = 0,40$ euro.

De intresten worden op het einde van het schooljaar geboekt in de boekhouding als een financiële kost.

LEERLEENBRIEF

Je kan een voorbeeld van een Leerleenbrief downloaden op www.onderwijs.unizo.be Voor elke kapitaal aanbieder stelt men een nieuwe Leerleenbrief op in tweevoud, één voor de Pop-Up en één voor de kredietverstrekker. Laat de leerlingen alle gegevens correct invullen. Je kan hen eventueel ook laten aanduiden of een terugbetaling van het kapitaal achteraf gewenst is. Vergeet ook niet de leerleenbrieven een volgnummer te geven. Een goed overzicht van de kapitaal inbreng is belangrijk.

Wie volmacht krijgt moet tekenen, elke handtekening moet gebeuren door een meerderjarige mét bevoegdheid om de vereniging te binden.

Je kan zelf het intrestpercentage dat wordt uitgekeerd, bepalen. Dat kan dus evengoed 0 % zijn. Zorg er wel voor dat iedereen onder hetzelfde intrestpercentage uitleent. Bewaar alle Leerleenbrieven zorgvuldig.

Omwille van het risico dat de kredietverstrekkers nemen, raden wij aan dat elke kapitaal aanbieder max. 25 euro uitleent aan de Pop-Up. Eén leerling kan natuurlijk bij verschillende mensen geld lenen, maar per Leerleenbrief adviseren wij een maximumgrens op te leggen van 25 euro.

IN CONSIGNATIE

“In consignatie” betekent bijvoorbeeld dat een winkelier een partij goederen meekrijgt van zijn leverancier. Hij hoeft deze goederen pas te betalen als ze verkocht zijn. Alles wat op een afgesproken moment niet verkocht is kan hij gewoon terugbrengen.

Dus “in consignatie” betekent het ter verwerking of verkoop beschikbaar stellen van goederen aan afnemers. De goederen blijven eigendom van de leverancier en hoeven alleen te worden afgerekend indien ze daadwerkelijk zijn verkocht of verbruikt.

Je laat best een goed document opmaken hiervoor.

TIP

Meer info over mogelijke financieringsvormen vind je op de website van UNIZO.
www.unizo.be

Indien de Pop-Up over één jaar loopt, start deze op rond de herfstvakantie.
Je zal een engagementsverklaring moeten tekenen om de Pop-Up te kunnen starten.

8.1. Duidelijke afspraken maken

De leerlingen zullen moeten leren samenwerken. In de Pop-Up leren ze verantwoordelijkheid opnemen, organiseren en zoveel meer. Het is belangrijk om van bij het begin duidelijke afspraken te maken:

- De zichtrekening: laat de leerlingen telkens per twee naar de bank gaan.
- Het kasbeheer: per verkoopsmoment is er één leerling (of één groep) verantwoordelijk voor de kassa. Hij of zij houdt de sleutel bij en laat niemand anders aan het geld komen.
- De werkverdeling: de leerkracht maakt in het begin van het jaar in samenspraak met de leerlingen de werkverdeling op. Iedereen zal alle taken moeten doorlopen, zowel de leuke als de minder leuke. De leerkracht heeft de eindbeslissing over de werkverdeling en kan die aanpassen indien nodig.
- Maak in het begin duidelijk welke attitudes, vaardigheden en competenties geëvalueerd worden. Die kunnen elke periode en per leerling aangepast worden. Zo weet de leerling waaraan hij deze periode moet werken. Kies niet te veel vaardigheden, maar neem de belangrijkste.
- Stel een arbeidsreglement op. Daarin vermeld je de werkverdeling en alle gemaakte afspraken.
- Zorg voor een kritische maar rechtvaardige omgang van de leerlingen met elkaar.

8.2. Openen van een zichtrekening

Elk jaar wordt een zichtrekening bij een bank naar keuze of bij onze partner KBC geopend voor de Pop-Up. Het openen van de zichtrekening kan gepaard gaan met een bezoek aan de bank, waarbij de leerlingen de werking van de bank leren kennen. Net zoals bij het bezoek aan de lokale ondernemer kan je de leerlingen bij de voorbereidingen betrekken. Neem zeker je Pop-Up licentie mee bij het bezoek aan de bank.

Maak duidelijke afspraken met de leerlingen over de zichtrekening van de Pop-Up. Het geldt dat de leerlingen verzamelden met de Leerlingen wordt gestort op de zichtrekening van de Pop-Up. De rekening mag nooit negatief staan. Er wordt een bankkaart afgeleverd. Zo kunnen de leerlingen zelf rekeninguitreksels en geld afhalen. Die verrichtingen zullen dus tijdens de kantooruren aan het loket moeten gebeuren door minimum twee leerlingen of door de leerkracht.

De Pop-Up kan een aansluiting voor internetbankieren aanvragen. In de klas kunnen de leerlingen toegang krijgen tot het internetbankieren. Enkel de leerkracht-coach ontvangt het paswoord en logt in. Je zorgt ervoor dat op geregelde tijdstippen telkens andere leerlingen overschrijvingen maken.

Je kan best ook een kaart voorzien voor de begeleidende leerkracht, zodat die de verrichtingen kan opvolgen / uitvoeren. De school om te beslissen of zij de leerlingen toelaten om zelf ook verrichtingen te doen met die kaart.

8.3. Opstellen oprichtingsakte en -statuten

Als jouw leerlingen kennismaken met verschillende vennootschapsvormen, ga dan op zoek welke vennootschapsvormen toepasbaar zijn op je Pop-Up. Informatie over vennootschapsvormen kan je via www.unizo.be terugvinden. Het gaat hier om een simulatie. De notaris hoeft de statuten niet te laten publiceren in het Belgisch Staatsblad.

Tips bij het opstellen van de statuten en de oprichtingsakte:

De oprichtingsakte dient de verplichte vermeldingen te bevatten inzake:

- Rechtsvorm en naam
- Zetel, duur en doel
- Identiteit van de oprichters en vennoten
- Startkapitaal
- Bestuur en algemene vergadering

Daarnaast kan je opnemen in de statuten:

- De aanwijzing van de vennoten, de duur van de vennootschap
- Het bedrag van het geplaatst kapitaal en het gestorte gedeelte ervan
- De bankinstelling waarbij het te storten geld gedeponneerd is

Inzake inbrengen in natura:

- De specificatie van de inbreng en de naam van de inbrenger
- De naam van de revisor en de conclusies van zijn verslag
- De eventuele andere voorwaarden waarop de inbreng gedaan is
- De aanwijzing van de personen die gemachtigd zijn de vennootschap te besturen en te verbinden
- Het begin en het einde van het boekjaar
- Eventueel de dag en het uur van de jaarvergadering waarop over de jaarrekening moet worden beslist
- De oorzaak en de omvang van de bijzondere voordelen die worden toegekend aan elke oprichter
- Het totaalbedrag, althans bij benadering, van de kosten, uitgaven, vergoedingen of lasten voor rekening van de vennootschap
- Het intrestpercentage van toepassing op de leenlening

SEPA

SEPA, het systeem van Europese rekeningnummers staat voor Single Euro Payments Area en uniformiseert betalingen met overschrijvingen, domiciliëringen en betaalkaarten. Dit wil zeggen dat iedereen in heel Europa op dezelfde manier en aan dezelfde voorwaarden kan betalen als in eigen land. SEPA bestaat sinds 2008. Met ingang van 1 januari 2011 werden alle Belgische rekeningnummers omgezet naar Europese rekeningnummers. Wil je het Europese rekeningnummer kennen op basis van het Belgische rekeningnummer? Met de handige UNIZO-omzettingstool is het in een paar kliks gebeurd. Kijk op www.unizo.be voor de IBAN-BIC tool.

WAARVOOR STAAT IBAN?

IBAN staat voor International Bank Account Number. Het is de standaard voor het bankrekeningnummer van de begunstigde in grensoverschrijdende betalingen. Het IBAN-rekeningnummer bestaat uit maximaal 34 karakters en heeft een vaste lengte per land. In België bestaat een IBAN-nummer uit 16 karakters.

WAARVOOR STAAT BIC?

BIC staat voor Bank Identifier Code, ook S.W.I.F.T.-adres genoemd. Deze code identificeert de bank van de begunstigde. De BIC bestaat uit 8 of 11 karakters.

8.4. Registratie van de Pop-Up

Bij UNIZO

Je kan de licentie aanvragen via de website www.onderwijs.unizo.be en vervolgens bij De Pop-Up op "Ik vraag je licentie aan". Je Pop-Up registreren gebeurt door de licentie te ondertekenen en terug te sturen naar:

UNIZO Onderwijs & Ondernemen
Willebroekkaai 37 1000 Brussel
02 212 25 67
ondernemendeschool@unizo.be

Bij het ondernemingsloket

Startende ondernemers moeten hun onderneming inschrijven bij de Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO). Dit gebeurt in een ondernemingsloket. De Pop-Up wordt niet ingeschreven in de Kruispuntbank van Ondernemingen, toch is het aan te raden om een bezoekje te brengen aan een ondernemingsloket. Zo zien de leerlingen hoe een ondernemingsloket werkt en aan welke voorwaarden iemand moet voldoen om te kunnen starten met een eigen zaak.



Klik na de achtste stap (= OVERIGE, dossier 85% afgewerkt) niet op "Opslaan en volgende". Als je dit wel doet, wordt een echt dossier aangemaakt!

8.5. De officiële opening

Nodig alle belanghebbende partners tijdig uit op de officiële opening van de Pop-Up: directie van de school, alle leerkrachten, ouders, leerlingen, lokale ondernemers, lokale pers, UNIZO, sponsors, leveranciers, LOV's, jouw O&O adviseur, mensen uit van de Stad of je Gemeente, provincies ...

Tijdens de officiële opening wordt het doel van de Pop-Up toegelicht, de productkeuze, de werkwijze enz. Het uitnodigen van de lokale pers zorgt voor de nodige naambekendheid bij de mensen in de buurt van de school. Een leidraad helpt jouw leerlingen bij het opstellen van een persbericht en het organiseren van een persmoment.

De plechtige opening wordt meestal prettig afgesloten met een receptie.



Breng UNIZO Onderwijs & Ondernemen, UNIZO Provincie en de lokale UNIZO Ondernemersvereniging tijdig op de hoogte van de opening van de Pop-Up.

Na de opstart beheren de leerlingen de Pop-Up. Dit vereist een goede taakverdeling. De leerlingen spreken samen met de leerkracht een verdeling van verantwoordelijkheden (taakverdeling) af. Het concept Pop-Up legt er sterk de nadruk op dat de studenten alle functies binnen het bedrijf doorlopen: van verko(o)p(st)er tot boekhoud(st)er, van zaakvoer(d)st)er tot aanvul(l)st)er. In de Pop-Up is immers elke leerling ondernemer!

9.1. De taken van de polyvalente ondernemer

Voor je een taakverdeling met de leerlingen opstelt, is het aan te raden alle taken in de Pop-Up voor het hele jaar op te lijsten. Op basis van deze lijst kan je als leerkracht het beste beslissen hoe de opdrachten worden verdeeld. De taken verschillen van Pop-Up tot Pop-Up.

De volgende functies komen meestal voor:

- Boekhouding / btw-aangifte
- Aankoop- en voorraadadministratie
- Commercieel beleid
- Interne en externe communicatie
- Personeelsbeleid

Je bent zelf vrij om te beslissen hoe je de taakverdeling aanpakt met jouw klas. Wij geven hier enkele voorbeelden hoe het kan.

Taken klassikaal maken

Je kan iedereen op hetzelfde ogenblik dezelfde taken laten uitvoeren. Hierin bestaan verschillende varianten:

- **Individueel:** Je hebt een klas van vijftien leerlingen. Bij de boekhouding kopieer je elke factuur vijftien keer en laat je elke leerling alleen de facturen boeken. Je hebt dus per leerling een boekhouding van de Pop-Up.
- **Groepjes:** Je verdeelt de klas in kleine groepjes van twee tot drie leerlingen. Elk groepje krijgt een kopie van de facturen. De leerlingen boeken in groep de facturen in. Je hebt dus per groepje een boekhouding van de Pop-Up.
- **Klassikaal:** Je kopieert voor elke leerling alle facturen. De facturen worden klassikaal aan het bord gemaakt, maar elke leerling boekt ze in zijn boekhouding.

Rotatiesysteem

Bij een rotatiesysteem hebben de leerlingen met een beurtrolsysteem een andere taak. Ook hier bestaan verschillende varianten:

- **Klassiek rotatiesysteem:** Je verdeelt de klas in groepjes, waarbij elk groepje een andere taak op zich neemt. Eén groepje doet de boekhouding, één de verkoop, één de aankoop ... Na een tijdje wisselen de groepjes van samenstelling, met de bedoeling dat tegen het einde van het jaar iedereen elke taak heeft gedaan.

- Alternierend rotatiesysteem: Ook hier wordt de klas in groepjes verdeeld, waarbij elk groepje een andere taak op zich neemt. Na een tijdje wordt de samenstelling van de groepjes gewijzigd, maar in elk groepje blijven één of twee leerlingen. Zij worden de “anciens” genoemd en gaan de “nieuwe” in de groep de taken van deze groep aanleren. Door te werken met “anciens” gaat belangrijke informatie niet verloren bij een groepswissel.

TIP

Stel een werkreglement op met de taakverdeling.
Zo weet iedereen wat er afgesproken is en waaraan hij / zij zich moet houden.

Afspraken maken

Indien de Pop-Up een winkel is, raden wij aan telkens twee leerlingen per week, per maand ... verantwoordelijk te stellen voor de winkel. Ervaring leert dat leerlingen het beste met twee verantwoordelijk zijn: niet alleen is het voor de leerlingen een stuk aangenamer, er is tevens een vorm van “sociale controle”. Omdat ze een volledige week, maand ... verantwoordelijk zijn, hebben ze ook een beter zicht op de werking van de Pop-Up gedurende die periode en voelen zij zich meer betrokken.

Je maakt met de leerlingen duidelijke afspraken om het beheer en de uitbating van de Pop-Up vlot te laten verlopen:

- Bepalen van openingstijden / sluitingsdag (zie ook handelswetgeving)
- Aankoop- en voorraadbeheer
- Verkoop en service aan klanten
- Kassabeheer
- Presentatie van artikels
- Ontvangst (-controle) en opslag van producten
- Bijhouden van de boekhouding
- Betaling van de rekeningen
- Etaleren en decoreren
- Opzetten van promotieactiviteiten
- ...

Hou ook rekening met:

- De veiligheidsvoorschriften
- Hygiëne, orde en netheid.

TIP

Voorzie als begeleider een vast overlegmoment met de klas (wekelijks of tweewekelijks) om de gang van zaken en mogelijke problemen te bespreken. Tactvol leiderschap is van doorslaggevend belang, zowel in het belang van een efficiënte vergadertechniek als van een democratische besluitvorming en systematische opvolging. Je kan na verloop van tijd de leerlingen het overleg zelf laten leiden.

Zorg voor een evenwichtige taakverdeling en een goede werkorganisatie en bewaak het tijdschema!

Actua

Bij speciale evenementen, zoals bijvoorbeeld een braderij of opendeurdag, is voor een ondernemer de verleiding vaak groot om even hulp in te roepen van familie of vrienden, die dat wellicht graag uitzonderlijk en gratis willen doen. Maar let op: de sociale inspectie kan dit aanzien als “zwartwerk”, tenzij de helpende handen het statuut van zelfstandig helper hebben, of de inspectie ervan kunnen overtuigen dat het om “toevallige hulp” gaat. Een modelcontract tussen de ondernemer en de helper is daarbij raadzaam, maar ook dat geeft geen garantie op een mild oordeel van de inspectie. Een tip is alvast om als ondernemer enkel beroep te doen op hulp van onmiddellijke familie en niet door “vrienden”.

9.2. Boekhouding

Het vereenvoudigd boekhouden

Elke Pop-Up dient uiteraard een boekhouding te voeren. Ook hier is de praktijkervaring van onschatbare waarde! Het is een instrument dat een gezond bedrijfsbeheer mogelijk maakt. De keuze van het boekhoudprogramma wordt vrij bepaald door de school.

Pop-Up's in het studiegebied Handel voeren een dubbele boekhouding.
Pop-Up's uit andere richtingen mogen een vereenvoudigde boekhouding voeren.

Hiervoor dienen volgende boeken te worden bijgehouden:

- het financiële dagboek: hierin worden dagelijks alle verrichtingen genoteerd (het kasboek betreft alle ontvangsten en uitgaven in contanten, het bankboek betreft alle bankverrichtingen).
- het aankoopdagboek: in dit boek worden alle inkomende facturen en creditnota's bijgehouden.
- het verkoopdagboek: in dit boek worden alle verkoopfacturen en uitgaande creditnota's ingeschreven.
het inventarisboek: dit bevat een gedetailleerde lijst van het vermogen van de onderneming (zowel bezittingen als schulden).

Laat de leerlingen opzoeken wat hun verplichtingen zijn inzake boekhouding.

Naargelang de aard en de omvang van het bedrijf voert men één van volgende soorten boekhoudingen:

- voor eenmanszakenvennootschappen onder firma en gewone commanditaire vennootschappen, met een omzet van kleiner dan 500.000 euro volstaat een vereenvoudigde boekhouding.
- voor vennootschappen (BV, CV, NV) en voor alle andere ondernemingen met een omzet vanaf 500.000 euro is een volledige (dubbele) boekhouding verplicht.

Voer je een vereenvoudigde boekhouding, dan moet je dagelijks je financiële dagboeken (kas-en bankboek) invullen en op regelmatige basis een aankoop- en verkoopboek bijhouden. Het inventarisatieboek en de jaarrekening stel je één keer per jaar op. Bij een volledige boekhouding komt daarbij nog een rekeningstelsel en een uitgebreide jaarrekening met balans, resultatenrekening en toelichting.

Voor Pop-Up's volstaat een eenvoudige boekhouding.

Je laat het beste een tussentijdse of een eindevaluatie op de boekhouding doen door een extern persoon (boekhouder). Hij / zij kan feedback geven aan de leerlingen en de eventuele fouten eruit halen. Je kan hiervoor contact nemen met jouw regionale O&O adviseur.

btw-aangifte

Niettegenstaande de Pop-Up niet btw-plichtig is, wordt toch sterk aangeraden om een btw-aangifte te simuleren, conform de werkelijke resultaten van de Pop-Up.

Je kan best in het begin van het schooljaar bepalen wat je met het effectief te betalen btw-bedrag doet:

- Toevoegen aan de winst van de Pop-Up. Met het totaal bedrag kan een gift of incentive gekocht worden.
- Je kan elk kwartaal het te betalen btw-bedrag uit de kas van de Pop-Up halen.
Dit geld kan dan dienen als reserve voor als er ooit een Pop-Up een negatief resultaat zou hebben of om door de school gemaakte kosten voor de Pop-Up te dekken.
- Je kan met het te betalen btw-bedrag een klassikale activiteit betalen.

TIP

Het is belangrijk dat je aan de leerlingen uitlegt wat btw is zodat ze, als ze later voor een zelfstandige beroepskeuze kiezen, hiervan op de hoogte zijn.

Vergeet niet dat de btw op aankopen wel degelijk moet worden betaald. Dat de Pop-Up juridisch niet btw-plichtig is, wil niet zeggen dat ze op aankopen geen btw moet betalen. Het is bijgevolg zinloos en bovendien illegaal om bij leveranciers een factuur zonder btw te vragen. Er dient btw te worden berekend en betaald op al de aangekochte goederen, en die btw kan niet teruggevorderd worden van de staat.

Via een elektronische belastingaangifte, maken leerlingen eveneens kennis met een aantal boekhoudkundige en fiscale aspecten.

TIP

Leerlingen kunnen meer informatie terug vinden over de vennootschapsbelasting via de website van de federale Overheidsdienst Economie, K.M.O., Middenstand en Energie. www.economie.fgov.be

TIP

Voor je boekhoudprogramma en kassasysteem kan je samenwerken met WINFAKT. Voor meer info contacteer je jouw regionale O&O Adviseur.

9.3. Voorraadadministratie

Het is belangrijk om van elk product de voorraad bij te houden. Dit doe je met een voorraadadministratie. Als jouw Pop-Up werkt met een standaard boekhoudpakket, dan is de kans groot dat je hiermee ook de voorraadadministratie kan bijhouden. Anders kan je dit heel gemakkelijk doen in Excel. Maak regelmatig een inventaris op van de voorraad om te controleren of de voorraadadministratie overeenkomt met de werkelijkheid.

9.4. Commercieel Beleid

Als je “commercieel beleid” hoort, dan denk je waarschijnlijk aan verkopen. Dit is echter een veel breder begrip: het zoeken naar leveranciers en klanten, het onderhandelen over de aankoop prijs en de leveringsvoorwaarden, het berekenen van de verkoopprijs, een folder of website maken, het opzetten van promotionele acties ...

Je kan verschillende promotionele activiteiten organiseren in de loop van het schooljaar: bij de opening, Halloween, Sinterklaas, Kerstmis, Nieuwjaar, Valentijn, Carnaval, Pasen, Moederdag, Vaderdag en bij de uitverkoop. Deze acties houden de leerlingen het hele jaar gemotiveerd. Ze kunnen bijvoorbeeld vergelijken welke actie het meest rendabel was en welke doelstellingen werden behaald. Het is belangrijk dat leerlingen hun beleid afstemmen op de wensen en behoeften van hun klanten. Een Mystery Shopper kan leerlingen inzicht doen verwerven in hun commercieel beleid. Zie hoofdstuk 4, evenementen voor deze activiteit.

Meer en meer producten worden online aangeboden en gekocht. Het klassieke verkoopsgesprek blijft hier achterwege. Je moet bovendien ook de veiligheid van jouw webwinkel kunnen garanderen.

Wanneer heb je een leurkaart nodig?

Voor zowel deur-aan-deur verkoop als verkoop op markten is een leurkaart vereist. Een leurkaart moet aangevraagd worden via het ondernemingsloket. Voor deur-aan-deur verkoop is ook een attest van goed gedrag en zeden nodig. Om op een openbare markt te staan, is ook nog de goedkeuring van de gemeente vereist. Voor ondersteuning hierbij, neem contact op met je O&O adviseur uit je regio of bij Liantis.

9.5. Personeelsbeleid

In de Pop-Up simuleren we een kmo. Onder kmo verstaan we elke kleine en middelgrote onderneming met minder dan vijftig werknemers. Je kan dus zelf kiezen of je met personeel werkt en of je in de boekhouding personeelskosten of een fictief ondernemersloon boekt.

Je kan in de Pop-Up fictief een persoon aanwerven. Je laat de leerlingen een vacature opstellen voor een betrekking in de Pop-Up. Daarbij moeten ze een onderscheid maken tussen de functieomschrijving (wat die persoon moet kunnen) en het functieprofiel (hoe die persoon moet zijn).

TIP

De leerlingen kunnen daarna solliciteren voor de vacature die ze zelf hebben opgesteld. Ze stellen hun curriculum vitae en een sollicitatiebrief op. Je nodigt een ondernemer uit om de sollicitatiegesprekken af te nemen. Daarna ontvangt elke leerling een rapport over het gesprek met de goede en de te verbeteren punten.

Steunmaatregelen voor personeel

Als werkgever kan je RSZ-verminderingen bekomen.

Voor meer info zie: www.liantis.be

Interessante sites voor extra informatie:

- RVA (Rijksdienst voor Arbeidsvoorziening): www.rva.be
- RSZ (Rijksdienst Sociale Zekerheid): www.rsz.fgov.be

Bedrijfsvoorheffing

De werkgever moet op het belastbaar loon van zijn werknemer bedrijfsvoorheffing afhouden. Deze bedrijfsvoorheffing wordt berekend op basis van het belastbaar loon en de gezinslasten. De werkgever moet bij de Administratie der Directe Belastingen inlichtingen inwinnen bij welk bureau de ingehouden bedrijfsvoorheffing moet gestort worden. Meer info over bedrijfsvoorheffing vind je via www.liantis.be

9.6. Aandachtspunten voor de begeleider

Bij een tussentijdse boekhoudcontrole kan een goed zakencijfer vastgesteld worden. Dit kan echter remmend werken op verdere initiatieven. Leerlingen durven geen risico's meer nemen zodra het investeringskapitaal met behoorlijke winst terugverdiend blijkt. Nieuwe impulsen van de begeleiders zijn dan noodzakelijk om hen verder te doen investeren en strategische verkoopacties te ondernemen! Wij denken hierbij aan een mystery shopper (zie het hoofdstuk "De ondersteuning van de Pop-Up"), het uitwerken van nieuwe promotieactiviteiten, een nieuwe advertentie ...

Taken van de begeleider(s):

- Controle op de totale werking
- Controle op de boekhouding
- Evalueren
- Motiveren

TIP

Zorg dat je als begeleider goed conflicten kan uitpraten. Bemiddel en hak af en toe knopen door. Aanvaard dat fouten horen bij het leerproces. Moedig de leerlingen aan om vol te houden (ook na tegenslag), breng rust en geef leiding. Zo kan je dingen die mislopen aangrijpen om er een positieve wending aan te geven. Een bepaald product verkoopt bijvoorbeeld totaal niet. Laat de leerlingen dan uitzoeken wat ze hieraan kunnen doen (extra promotiecampagne opzetten ...). Heb je extra ondersteuning nodig, contacteer je O&O adviseur uit je regio.

Een Pop-Up mag geen continu project zijn, maar heeft een tijdelijk karakter. Een Pop-Up start op in het begin en sluit af op het einde van het schooljaar. Zij kan ook over twee schooljaren lopen, waarbij dan de voorbereidingen in het eerste schooljaar plaatsvinden en de Pop-Up opent en afsluit in het tweede.

10.1. Aandachtspunten

Bij het beëindigen van de Pop-Up dient men aandacht te schenken aan:

- De wettelijke reglementering inzake uitverkoop (afhankelijk van de aard van het bedrijf).
- Het betalen van alle openstaande facturen en vereffening van de kosten.
- Verrekening van btw en de (eventuele) sociale bijdragen (simulatie).
- De terugbetalingen (met intrest) van de leerleningen.
- Het berekenen van het resultaat en het opmaken van een eindbalans.
- De winstverdeling (zie hoofdstuk 3 “Omkadering Pop-Up”).

10.2. Topics: wettelijke reglementering i.v.m. uitverkoop

- Uitverkoop mag enkel in welbepaalde gevallen en omstandigheden. Een uitverkoop is toegelaten als de verkoper zijn activiteiten stopt. Er moet altijd een aanvraag gebeuren. De uitverkoop moet plaatsvinden in dezelfde lokalen waar dezelfde producten gewoonlijk te koop worden gesteld. Alleen de producten die deel uitmaken van de stock op het moment van de bekendmaking, mogen uitverkocht worden.
- De kennisgeving aan de Federale Overheidsdienst Economie, K.M.O., Middenstand en Energie moet met een aantekende brief ingediend worden, ten minste tien werkdagen voor het begin van de uitverkoop.
- De reden van de uitverkoop moet aangetoond worden met een bewijsstuk. Het formulier kan gedownload worden via economie.fgov.be/uitverkoop
- Deze kennisgeving moet de datum vermelden van het begin van de uitverkoop en moet de reden van de uitverkoop vermelden en aantonen.

Wat gebeurt er bij een faillissement van een onderneming?

Een faillissement is een bij wet geregelde procedure voor een persoon of onderneming die niet (meer) in staat is aan zijn financiële verplichtingen te voldoen. Voor informatie en begeleiding kunnen ondernemers beroep doen op Dyzo. Kijk op www.dyzo.be

Failliet?

Wij hopen dat het jouw Pop-Up niet overkomt! Laat je leerlingen wel volgende denkoefening maken:

- Wanneer word je failliet verklaard?
- Wie kan het faillissement aanvragen?
- Wat gebeurt er met schuldeisers?

11.1. Competentiegericht evalueren in de Pop-Up

De Pop-Up biedt potentiële jonge ondernemers de kans tot grondige zelfkennis en persoonlijkheidsvorming. Jonge mensen worden gedurende enkele maanden geconfronteerd met de werkelijkheid van het ondernemerschap en ervaren aan den lijve dat een aantal attitudes en vaardigheden onontbeerlijk zijn om te slagen in het beroepsleven.

De Pop-Up is een pedagogische werkvorm die competentiegericht leren stimuleert: kennis wordt in praktijk toegepast en hierdoor wordt deskundigheid bijgebracht. In het competentiegericht leren staat de leerling centraal.

Welke vorm van evaluatie je ook hanteert, UNIZO raadt aan om in het kader van een Pop-Up zeker aandacht te schenken aan volgende competenties:

- Inzet en doorzettingsvermogen
- Zelfstandig initiatieven (durven) nemen
- Creativiteit
- Probleemoplossend denken
- Risico's inschatten en risico's durven nemen
- Communicatie (vriendelijkheid, verbale overtuigingskracht, tactvol zijn ...)
- Resultaatgericht en planmatig werken
- Orde, nauwkeurigheid
- Verantwoordelijkheid
- Betrokkenheid (samenwerken)

Er zijn diverse technieken om zicht te krijgen op de competenties.

Zelfevaluatie (self-assessment)

ENTRE-Spiegel

Met de ENTRE-Spiegel brengt het ondernemend talent zijn ondernemende competenties in kaart. Op basis van deze assessment tool kan je als coach samen doorheen het profiel gaan en bekijken wat de sterk ontwikkelde ondernemende competenties zijn, en welke de minder sterke. Via het koppelen van een Persoonlijk Ontwikkelings Plan (POP) en Persoonlijk Actie Plan (PAP) kan je de leerling bewust en gericht laten reflecteren hoe deze kan groeien hierin. De PAP maakt het meteen meetbaar en SMART (Specifiek – Meetbaar – Actueel – Realistisch – Tijdsgebonden).

Bij het projectwerken kan je ook de ENTRE-Spiegel laten bespreken door de teamleden om zo met gerichte voorbeelden de medeleerlingen aan te tonen dat ze die of die competentie wel bezitten verwijzend naar concrete voorbeelden uit het projectmatig werken. Ook kan je de ENTRE-Spiegel inzetten als tool waarbij de leerlingen mekaar evalueren op basis van de ENTRE-Spiegel competenties.

G roepsevaluaties

Er zijn verschillende manieren waarop we met groepsevaluaties kunnen omgaan:

- ofwel beoordelen leerlingen elkaar, het gaat meer over het proces.
- ofwel beoordelen leerlingen de samenwerking en het engagement van andere leerlingen.

Het is evident dat het tweede luik delicates, maar vaak ook bijzonder interessant is om op termijn erg efficiënt en taakgericht samen te werken. In de Pop-Up staat het coöperatieve werken centraal waardoor deze vorm van peer assessment bijzonder sterk aanbevolen wordt. Soms leiden uitspraken tot tijdelijke conflicten. Want door het hanteren van deze manier van werken worden samenwerkingsverbanden duidelijker en explicieter. We creëren echter geen nieuwe conflicten, we maken ze alleen maar transparanter. Vanaf dat moment kan je als coach er ook beter en gepaster mee omgaan. Het is bijgevolg bijzonder belangrijk te zien wat er juist aan de hand is en die leerlingen die dreigen uit de boot te vallen op te vangen om hen te begeleiden in het efficiënter werken in groep.

Samen evalueren (co-assessment)

Leerlingen en leerkracht nemen samen de verantwoordelijkheid over het beoordelingsproces. Op basis van evaluatiecriteria gaan leerlingen en leerkracht samen na in hoeverre de doelen zijn bereikt.

Presentaties, evaluatiegesprekken, ervaringsverslag ...

Binnen het nieuwe evalueren hebben presentaties, gesprekken met leerlingen, ervaringsverslagen, belevingsverslagen, opdrachten die de leerlingen uitvoeren ... een even belangrijke inbreng in het beoordelingsproces als een traditionele toets. Leerlingen kunnen een gezamenlijk of individueel (E-)logboek bijhouden om hun leerproces in op te tekenen.

11.2. Monitoring Ondernemingszin

Hoe de leerlingen geëvalueerd worden en de voorafgaande informatie daarover bepalen voor een groot deel op welke manier ze het leerproces zullen aanvangen. Evaluatie is een uitgelezen kans om het leren van de leerlingen te ondersteunen. Evalueren dient dan ook meer te zijn dan het beoordelen van de leerling, enkel uitgedrukt door het geven van een cijfer. Het is een belangrijk gegeven in het hele proces van de Pop-Up: niet alleen op het einde, maar op voortdurende basis.

Het is aangewezen om de evaluatie, samen met de leerlingen, stapsgewijs aan te pakken:

1. Beschrijven wat de leerlingen individueel en samen uitvoeren.

Gezien het onvoorspelbare karakter en de vele keuzes die de leerlingen kunnen maken, wordt niet alleen voortgegaan op het ondernemingsplan, maar wordt ook bijgehouden wat men aan het doen is of gedaan heeft in de Pop-Up.

2. Beoordelen is een tweede stap, het naar waarde schatten van de kwaliteit.

De verschillende betrokkenen (leerlingen, begeleidende leerkrachten ...) drukken uit of ze tevreden zijn met wat er gedaan is in de Pop-Up. Ook kunnen ze verantwoorden waarom bepaalde acties genomen zijn.

3. In deze laatste fase ga je op basis van de voorgaande stappen ofwel bijsturen (procesevaluatie) of een quoterings toekennen (eindevaluatie).

Het bijsturen is belangrijk om feedback te geven over de richting die men uitgaat, en niet zozeer over alle beslissingen in detail. De coach maar evenzeer de leerlingen kunnen bijsturen. De coach kan hen hiertoe extra aanmoedigen. Het bijsturen is nuttig indien er zich onverwachte uitdagingen en / of moeilijkheden voordoen. De oorspronkelijke opdrachten worden bijgesteld. Het bijsturen kan op elk moment gebeuren. Quoterings daarentegen gebeurt op vooraf vastgelegde tijdstippen tijdens of alleen op het einde van het project.



De eigenheid van evaluatie in de Pop-Up

De Pop-Up is voor leerlingen een oefenperiode waar fouten gemaakt mogen worden. Dit wil niet zeggen dat er van de leerlingen niets verwacht kan worden. De Pop-Up speelt zich immers af binnen een opleiding die eisen stelt aan de leerling.

Evalueren kan op vele momenten tijdens een Pop-Up gebeuren. Er kan worden gekozen hoe frequent dit gebeurt. Gezien de leerlingen in een oefenperiode zijn, is het zinvol om meermaals te evalueren. De evaluatie is met andere woorden een continu proces. Belangrijk hierbij is dat er over gewaakt wordt dat de normale werking van de Pop-Up niet gestoord wordt door het herhaaldelijk evalueren.

Het nagaan, evalueren, in welke mate de leerlingen competenties verwerven, is een diverse aangelegenheid: het is als coach cruciaal om zich breed te informeren langs alle mogelijke kanalen. Dit doe je om een zo goed mogelijk zicht te krijgen op wat elke leerling kan.

Het evalueren gebeurt zo op verschillende manieren. Observatie krijgt duidelijk een heel cruciale plaats in het geheel want via een brede observatie (van verschillende betrokkenen) krijgen we een vollediger beeld van het verhaal. De traditionele toetsen zijn bijgevolg slechts een onderdeelje van het evalueren.

Mogelijke momenten om te evalueren:

- Na elk overleg
- Wanneer moeilijkheden gesignaleerd worden
- Na het uitvoeren van een concrete taak
- Op een drie à viertal vooraf vastgelegde momenten in de loop van het schooljaar.

Het evalueren is anders dan bij goed afgelijnde taken (bijvoorbeeld bij het oplossen van wiskundeoefeningen waarvoor er een eenduidige correctiesleutel opgesteld kan worden). De situatie bij de Pop-Up is meer divers en minder eenduidig. Wij pleiten voor een breed evalueren: indien mogelijk zowel een proces- als productevaluatie aan de hand van verschillende methodes op verschillende momenten.

Hoe gaan we evalueren?

De aanpak van de Pop-Up is anders dan een doorsnee les en vraagt bijgevolg ook om een andere manier van evalueren. Evalueren mag zich niet enkel beperken tot een meting op het einde van het traject, wat neerkomt op een productevaluatie.

In de Pop-Up is evalueren eveneens duidelijke ondersteuning bieden tijdens het proces. Alle stappen en handelingen van de leerlingen worden op die manier opgevolgd en zaken die niet naar wens verlopen worden opgepikt. Een procesevaluatie betekent rekening houden met het proces dat de leerlingen doorlopen: welke vooruitgang boeken zij en welke pedagogisch-didactische conclusies komen hieruit voort.

PRODUCTGERICHTE EVALUATIE	PROCESGERICHTE EVALUATIE
<p>DOEL: het (niet) kunnen van leerlingen vaststellen</p> <p>EFFECT: remediëren van tekorten</p>	<p>DOEL: ontwikkelingskansen van leerlingen vaststellen</p> <p>EFFECT: optimaliseren van de leeromgeving</p>

Voor sommigen verloopt het proces trager, met meer moeilijkheden en / of meer “ups” en “downs” dan voor anderen. Het leerproces van de ene leerling of groep kan rijker en intensiever zijn geweest (onder andere het leren uit fouten, het ophalen van een zekere kennisachterstand, het overwinnen van samenwerkingsproblemen ...) dan een leerling of groep die in staat was “rechttoe, rechtaan” op haar doel af te gaan.

Ook kunnen er hinderpalen opduiken (bijvoorbeeld toegezegde hulpmiddelen waren niet of onvoldoende beschikbaar) met een ongunstige invloed op de hele werking van de Pop-Up. Al deze zaken worden mee in de weegschaal gelegd bij een procesevaluatie.

Het is van cruciaal belang dat de evolutie tussentijds besproken wordt aan de hand van vragen zoals: waar en wanneer heeft leerling X vooruitgang geboekt? Wat kan er verbeteren bij leerling Y? Is er sprake van individuele ontwikkeling en worden ontwikkelingskansen gemaximaliseerd? Het is voor de leerlingen eveneens van cruciaal belang om een zicht te krijgen op hun eigen leerproces (op het vlak van vaardigheden, attitudes ...). Een procesevaluatie biedt de leerlingen een dieper inzicht in zichzelf.

De procesevaluaties dienen aldus gebruikt te worden als aanknopingspunten voor een betere afstemming van de werking van de Pop-Up en het verder ontwikkelen van de competenties van de leerlingen. Hierdoor zullen de leerlingen meer gemotiveerd blijven.

Wat gaan we evalueren?

In de Pop-Up staat ondernemingszin centraal. Het concept van ondernemingszin, ontwikkeld door het Centrum Voor Ervaringsgericht Onderwijs (CEGO) van de KU Leuven, wordt als basis voor de evaluatie gebruikt.

Ondernemingszin bestaat uit een krachtige mix van zelfsturing en creativiteit. In die mix onderscheiden we vier componenten:

1. De wilsfactor

Kinderen / jongeren / volwassenen met ondernemingszin kan men herkennen aan hun gedrevenheid om “iets” te veranderen aan de omgeving, om in actie te schieten. Ze kunnen het niet laten om iets te doen. Ondernemende mensen worden gemotiveerd door het besef dat ze impact kunnen hebben op hun omgeving. Dit geeft hen een enorme “power”. Ze lijken een vat vol energie. Deze energie toont zich ook in hun doorzettingsvermogen. Eens ze van start gaan, geven ze niet meteen op. Ondernemers kunnen frustratie verdragen en op hun tanden bijten als dit hen dichter bij het doel brengt.

2. Richtingsgevoel

Ondernemende mensen worden door “iets” bewogen. Dat “iets” kan een thema, een interessepunt zijn maar ook een sociale bewogenheid of een persoonlijke drijfveer zoals succes, sociale aanvaarding of zelfbehoud. Vanuit deze bewogenheid en de wetenschap dat ze impact kunnen hebben, weten ze wat ze willen. Ze kunnen richting geven aan hun leven. Bovendien zijn ze innoverend. Ze durven met een wild idee op de proppen komen. Als iemand een voorstel doet, dan geven ze er een persoonlijke kijk op en voegen ze er iets aan toe waar niemand aan gedacht heeft. Ze kiezen zeer gericht en persoonlijk.

3. Het aan boord weten leggen, scenario's bedenken

Sterke ondernemingszin laat zich herkennen aan het vermogen om plannen te realiseren. Dat doen ondernemers niet met een vooraf tot in het detail uitgekiend werkschema. Ze stellen werkdoelen en weten hoe ze aan de slag kunnen gaan. Gaandeweg ontvouwt het werkproces zich. Dat stukje onzekerheid durven ze best aan. Ondertussen blijven ze heel alert op de omgeving en op het proces zodat ze indien nodig kunnen bijsturen. Soms zien ze plots elementen die bruikbaar kunnen zijn en die weten ze dan te integreren. Ondernemers houden een breed vizier. Zo kunnen ze bijvoorbeeld met meerdere taken tegelijkertijd rekening houden. Al doende anticiperen ze op wat er kan gebeuren en sturen ze bij.

4. Afstand kunnen nemen

Afstand kunnen nemen betekent dat je even blijft stilstaan, jezelf lostrekt uit waar je mee bezig bent om te kijken of je nog goed zit. Afstand nemen kan aanleiding zijn tot een bewuste bijsturing van het gedrag. Het zorgt ervoor dat je jezelf niet vast rijdt en dat je bijleert. Afstand nemen kan een aanvulling of correctie betekenen op de wilfactor. Blijf je bijvoorbeeld te hardnekkig bezig of merk je tijdig dat een bepaalde situatie niet veranderbaar is? Ook in het kiezen van een richting kan het vermogen tot afstand nemen je helpen bij de vraag "ben ik nog wel bezig met wat belangrijk is?". Tijdens het bedenken en uitvoeren van scenario's betekent afstand nemen de vraag stellen of deze werkwijze efficiënt is en of ze het gewenste resultaat garandeert. Afstand nemen heeft te maken met reflecteren en leren uit ervaring.

Naarmate ondernemingszin afstraalt op de omgeving en op anderen spreken we van leiderschap.

Naast deze kern spelen in het profiel van de ondernemende persoon nog andere aspecten een rol. We onderscheiden daarbij:

- Een gezonde emotionele basis en zelfvertrouwen
- Een sterke motivatie
- Basisinzichten in economische begrippen
- Sociale vaardigheden
- Communicatievermogen (beeldend en verbaal)
- Persoonlijkheidskenmerken zoals vitaliteit, uitstraling en zelfkennis
- Een ethische dimensie die richting geeft aan keuzes en bepaalt of ondernemen duurzaam is en de kwaliteit van het leven (individueel en in de samenleving) ten goede komt.

MONITORING ONDERNEMINGSZIN

Om de evaluatie vorm te geven, kies je voor een vorm van samen-evalueren (co-assessment).

Aan de hand hiervan kan elke Leerondernemer samen met de coach (leerkracht) een ondernemersprofiel opmaken: ben ik een sterke ondernemer, waar zitten mijn zwakkere punten?



De leerling maakt eerst een inschatting van zichzelf, van zijn competenties. Vervolgens geeft de coach hier feedback op.

Deze manier van werken vormt een rijke bron aan (zelf)reflectie: hoe schat de leerling zichzelf in en welke actiepunten worden genomen om het ondernemingsprofiel van elke leerling te versterken? Het doel bestaat erin de leerlingen te stimuleren, een duwtje in de rug te geven zodat zij kunnen groeien en hun ondernemingszin versterken. Door de participatieve rol van de leerlingen - leerlingen worden eerst aan het woord gelaten - zijn ze actief bezig met hun eigen leerproces. Helemaal geschikt om aan procesevaluatie te doen.

Concreet

STAP 1

Krijg je toegang tot de monitoringtool. Telkens bij het begin van een nieuw schooljaar breng je de contactgegevens van de school en de leerlinggegevens in.

STAP 2

Aan de hand van vijf reeksen kernvragen beoordeelt de leerling zichzelf op de uitspraken over ondernemingszin.

STAP 3

Daarna beoordeelt de begeleider / coach de leerling op dezelfde uitspraken.

STAP 4

Wanneer leerling en begeleider beiden de vragen hebben ingevuld, volgt een gesprek. Hierin komt de leerling te weten of hij / zij zichzelf goed heeft ingeschat, dan wel over- of onderschat. In het gesprek wordt samen nagegaan in welke mate de scores (sterk) afwijken. Er wordt besproken welke werkpunten de leerling "moet" opnemen. In het actieplan (onderaan de vragenlijst) noteert elke leerling twee werkpunten waaraan hij / zij in de volgende periode zal werken.

STAP 5

Het resultaat voor de leerling is de ingevulde vragenlijst met de verwerking van de antwoorden van de leerling en deze van de leerkracht. Op het einde van het rapport staan de resultaten grafisch uitgewerkt in de "telefoon" (d.w.z. de grafische voorstelling van ondernemingszin). Dit weerspiegelt op gevatte wijze een portret van de leerling inzake ondernemingszin. Uiteraard kan dit ondernemersprofiel wijzigen doorheen de Pop-Up en na een volgende afname van de screening. Het kan opgenomen worden als procesrapportage in de klassieke schoolrapportering. De leerkracht bekommt een "samengestelde telefoon" op basis van de resultaten van alle leerlingen uit een klas. Op deze wijze kan er een klassikale evolutie vastgesteld worden.

Praktisch

Het monitoringsysteem vind je op ondernemingszin.ugent.be

TIP

Plan deze screenings goed in.

Maak er de nodige tijd voor vrij. Een drietal per jaar, eventueel gelijktijdig met de algemene schoolrapportering, is zinvol. Er zijn drie periodes ingegeven: oktober-december, januari-maart en april-juni.

11.3. De checklist Leeromgeving

Dit instrument is bedoeld voor de begeleider(s) van de Pop-Up. Het peilt naar belangrijke condities voor het ondernemen en biedt de coach(es) de mogelijkheid om de randvoorwaarden te optimaliseren voor een hoge kans op succesvol ondernemen. Het vormt het tweede luik van de monitoringtool.

Aan de hand van deze checklist kan de begeleider nagaan of hij / zij een leeromgeving stimuleert waarin de ondernemingszin van de studenten wordt gestimuleerd.

Deze checklist is dus vooral inspirerend bedoeld. Het invullen ervan kan leerkrachten / begeleiders op ideeën brengen. De monitoring ondernemingszin draagt bij tot een bewustwording inzake ondernemen, door jongeren te laten:

- Genieten van successen.
- Terugblikken op genomen initiatieven.
- Stil staan bij effecten van ondernemen.
- Afstand nemen door zich af te vragen waaraan men meewerkt.

11.4. De Pop-Up integreren in de GIP

De Geïntegreerde Proef (GIP) is verplicht in het tweede jaar van de derde graad TSO, KSO en BSO en in het derde jaar van de derde graad TSO, KSO en BSO indien het om een specialisatiejaar gaat. De GIP slaat op de vakken en specialiteiten van het fundamenteel gedeelte van de optie en kan verschillende vormen aannemen. De Pop-Up kan dus onder andere binnen het studiegebied Handel een onderdeel zijn van de GIP.

De GIP toetst of de leerlingen slagen voor het geheel van de vorming. De GIP toetst op een systematische en realiteitsgebonden wijze of de leerling de vormingscomponenten van een studierichting heeft verworven. De Pop-Up loopt een volledig schooljaar en is zeer realiteitsgebonden en dus perfect te integreren in de GIP.

De volgende GIP-opdrachten kunnen gemakkelijk binnen de Pop-Up plaatsvinden:

- Met de Pop-Up leren de leerlingen hoe ze een bedrijf kunnen opstarten. Als GIP-opdracht kunnen de leerlingen nu op papier hun eigen fictief bedrijf oprichten. De leerling kiest een product en bedenkt een naam voor zijn fictieve onderneming. Daarna stelt hij een ondernemingsplan op en zoekt hij uit welke ondernemingsvorm het best past bij zijn onderneming. Hij somt op welke formaliteiten hij in orde moet maken en over welke documenten hij moet beschikken. Bij de oprichting van zijn fictief bedrijf en het opstellen van het ondernemingsplan, neemt hij de Pop-Up als voorbeeld.
- We raden aan dat de leerlingen binnen de Pop-Up zo veel mogelijk opdrachten in groep doen. De groepsopdrachten kunnen dan een GIP-opdracht zijn. Zo kan het voorbereidende marktonderzoek, maar ook het marktonderzoek, eind het schooljaar waarbij de Pop-Up wordt geëvalueerd, een GIP-opdracht zijn.
- Elke leerling stelt een dossier op waarin de Pop-Up uitvoerig wordt voorgesteld. Tijdens de voorstelling van de GIP voor de jury kan elke leerling een PowerPoint presentatie brengen in het Frans en het Engels waarin de Pop-Up wordt gepresenteerd. In de voorstelling en het dossier komen de oprichting, het opstellen van het ondernemingsplan en de taakverdeling aan bod. Indien gewenst kan elke taak uitgeschreven worden.
- Elke leerling kan een folder of een brochure over de Pop-Up in het Frans of het Engels opstellen. Eventueel kunnen leerlingen in groep een website over de Pop-Up opstellen.
- Als de leerlingen bij een functiewissel aan elkaar de nieuwe functies moeten aanleren, bijvoorbeeld bij het alternerend rotatiesysteem, kan je dit gemakkelijk koppelen aan de GIP. De anciens schrijven op papier hoe ze de nieuwe gaan voorbereiden op de taken in deze groep.
- Je kan elke promotionele actie door een ander groepje laten doen en hun ondernemingsplan voor deze actie op papier laten zetten. Je kan elk groepje een budget geven. Met dit budget maken ze een volledig promotionele actie met een marketing- en financieel plan. Dit ondernemingsplan is dan een GIP-opdracht. Elk groepje kan een promotionele actie voeren voor een andere periode (Kerstmis, Pasen ...) of een ander product uit het assortiment.
- Binnen het personeelsbeleid van de Pop-Up kunnen de leerlingen solliciteren voor een functie in de Pop-Up. De sollicitatiebrief en het Curriculum Vitae kunnen in het Frans en het Engels worden opgesteld.
- In nijverheidstechnische richtingen is het vaak de bedoeling dat de leerlingen voor hun GIP iets maken. De GIP kan bestaan uit één of meerdere projecten en moet een toepassing zijn van de geziene leerstof. Aan de hand van de gemaakte stukken moeten de leerlingen kunnen bewijzen dat ze mogen slagen voor het geheel van de richting. De gemaakte stukken kunnen dan verkocht worden in de Pop-Up.

- Indien de leerlingen leren de jaarrekeningen op te stellen en te analyseren, kunnen ze dit ook voor de Pop-Up doen.

11.5. Behalen van de doelstellingen bedrijfsbeheer

Het wegvallen van het attest bedrijfsbeheer maakt het mogelijk om meer eigen invulling te geven aan de lessen en deze een pak dynamischer aan te pakken met vernieuwende methodieken en toepassingen. Dit ondernemerschapsonderwijs moet immers wervend zijn, moet jongeren aanspreken en stimuleren. Het gaat om learning by doing, niet alleen om pure theoretische kennis. Met de pedagogische werkvorm Pop-Up worden alle leerstofonderdelen van de nieuwe leerplannen ondernemend project / didactisch cahier gerealiseerd.

BRONNEN

- Heylen, L. (2004). Competentieverricht evalueren. EE-cahier, p.71-79. Leuven: CEGO Publishers.
- Laevers, F. & Bertrands, E. (2004). Ondernemingszin (h)erkennen. Leuven: Centrum voor ErvaringsGericht Onderwijs.
- Baert, H., Beunens, L. & Dekeyser, L. (2002). Projectonderwijs: sturen en begeleiden van leren en werken. Leuven: Acco.
- Laevers, F. & Cuveliers, N. (red.). (2001). Een huis vol gevoelens en axen. Handleiding. Leuven: Cego Publishers. / Garant: Antwerpen. / Van den Berghe, W. & Bossaerts, B. (2004). Accent op talent. Een agenda voor vernieuwing.
- Verstegen, R. & Lodewijks, H.P.B. (1997). Interactiewijzer. Analyse en aanpak van interactieproblemen in professionele opvoedingsituaties. Assen: Van Gorcum.

Contactgegevens Onderwijs & Ondernemen

UNIZO Onderwijs & Ondernemen

Willebroekkaai 37 - 1000 Brussel
02 212 25 67

Heb je een vraag, neem contact op via www.onderwijs.unizo.be

Nuttige informatie en websites

Dankzij het UNIZO Lidmaatschap van je onderwijsinstelling, word jij als leerkracht automatisch opgenomen in de O&O Community waarbij je via deelname aan de Digital Boost Day best practices deelt, netwerk events bijwoont, bedrijfsbezoeken, deelneemt aan bootcamp ...

UNIZO beschikt over allerlei publicaties en brochures waarin diverse aspecten van het zelfstandig ondernemen aan bod komen. Wij raden het UNIZO-lidmaatschap aan voor het bekomen van gevoelige kortingen op de voorgestelde publicaties. Bovendien verkrijgt je toegang tot de afgeschermdede gedeeltes van de UNIZO website waar je extra materiaal ter beschikking krijgt. Meer informatie over het schoollidmaatschap en de eraan verbonden voordelen vind je op www.onderwijs.unizo.be.

Op www.unizo.be vind je verschillende interessante publicaties. Dit is een greep uit ons aanbod:

Z.O.Magazine

Tweewekelijks tijdschrift van UNIZO. Indien jouw school lid is van UNIZO via het lidmaatschap, ontvangt jouw school een abonnement op het Z.O.Magazine.

Startersgids

Maak van een goed idee een eigen zaak. In deze handige brochure krijg je een ruim overzicht van de stappen die je moet zetten als je een eigen zaak opstart. Op volgende vragen krijg je een antwoord: Voldoe je aan alle startvoorwaarden? Wat zijn je sociale rechten en plichten? Welke voordelen bieden aanvullende verzekeringen? Welke rechtsvorm kies je voor je onderneming? Hoe financieer je je plannen? Komt je zaak in aanmerking voor bepaalde steunmaatregelen? Wat zijn je verplichtingen inzake boekhouding, BTW en fiscaliteit? Hier vind je tevens tal van informatie voor starters
[www.unizo.be / starters](http://www.unizo.be/starters)

Startersatlas

Deze atlas geeft een beeld van de evolutie van het aantal starters van de jongste tien jaar evenals een overzicht van het aantal startende ondernemingen per gewest, per provincie, volgens juridische vorm en per sector.
[www.unizo.be / onderzoek-en-statistiek](http://www.unizo.be/onderzoek-en-statistiek)

UNIZO beschikt over een aantal websites waar je informatie kan inwinnen over het starten van een eigen zaak en over vormingsactiviteiten:

www.onderwijs.unizo.be

De onderwijswebsite van UNIZO.

www.unizo.be

Voorstelling UNIZO, info over lidmaatschap, nieuwsberichten, publicaties, activiteiten- kalender ...

unizo.be / starters

Alle startersformaliteiten staan hierop vermeld, test zelf jouw kennis over het starten van een eigen zaak en download gratis software voor het opstellen van een ondernemingsplan. Je kan je ook gratis inschrijven op de nieuwsbrief van UNIZO-Startersservice: startersnieuws, ondernemersnieuws in het algemeen en gratis tips.

www.liantis.be

Voor alle informatie over het sociaal statuut van de zelfstandig ondernemer en de sociale bijdragen. Informatie over loopbaancoaching en faillissement van ondernemingen.

www.unizo.be

internationaal: website van UNIZO-Internationaal met allerlei praktische informatie, documenten, handige tools en een activiteitenkalender voor internationaal actieve kmo's.

www.unizo.be

sectorwerking: Inmiddels sloten al meer dan 120 sectororganisaties zich aan bij UNIZO. Op deze website kan je de sectororganisatie van toepassing op uw Pop-Up opzoeken.

TIP

Als begeleider van de Pop-Up ben je automatisch lid van UNIZO en kan je gratis deelnemen aan informatiesessies over starten met een eigen zaak. Raadpleeg de activiteitenkalender op www.unizo.be / starters, onder "activiteiten" voor de data en de locaties van de infosessies.

Verantwoordelijke Uitgever

UNIZO Ondernemersvereniging
Willebroekkaai 37 B-1000
Brussel Ondernemingsnr: 0414
831 386

www.ondernemendeschool.be

Redactie

Team O&O

Grafische Vormgeving

Team O&O

© Copyright

Alle rechten voorbehouden, UNIZO Onderwijs & Ondernemen.

Niets van deze uitgave mag worden gepubliceerd, gereproduceerd en / -of verspreid
zonder de uitdrukkelijke toestemming van de uitgever.

Editie 3.0 / 2020 - 2021

Deze online publicatie kan besteld worden via UNIZO Onderwijs & Ondernemen.

UNIZO Ondernemerslijn
02 21 22 678
ondernemerslijn@unizo.be

UNIZO Ondernemersvereniging
Willebroekkaai 37 B-1000 Brussel
Ondernemingsnr: 0414 831 386
ondernemendeschool.be

ONDERWIJS
& ONDERNEMEN



AGENTSCHAP
INNOVEREN &
ONDERNEMEN

unizo

samen voor **#sterkondernemen**