

economie is spelenderwijs leren ondernemen met de plaza challenge

kicken

Het bedrijf achter de Plaza Challenge, Gamebasics BV uit Zoetermeer, is groot geworden met voetbal-managementspellen.

In 2005 werd Gamebasics benaderd door Dialogues, de dentank van de ABN AMRO, om een spel te ontwikkelen dat bij jongeren enthousiasme voor zelfstandig ondernemen zou stimuleren. Zo ontstond de Plaza Challenge. Het was een groot succes. Na afloop van de samenwerkingsperiode met Dialogue is Gamebasics doorggegaan met de open versie van de Plaza Challenge op internet.

“Toen bleek dat het spel ook op scholen gespeeld werd, zijn wij een speciale docenten-module voor het onderwijs gaan ontwikkelen”, vertelt Fank Tjihuis van Gamebasics. “We hebben daarvoor intensief samengewerkt met een groepje vmbo-docenten.”

In de onderwijsversie van het spel speelt een klas samen in hun eigen winkelcentrum [Plaza], zodat ze ook echt met elkaar concurreren. Docenten kunnen een klasse-Plaza naar behoefte instellen. Ze kunnen de vestigingsplaats en het aantal ondernemers kiezen en onderdelen uit en aan zetten. Door bijvoorbeeld ‘reclame maken’ en ‘personeel aannemen’ in het begin uit te schakelen, kan een klas simpel beginnen. Het spel kan dan langzaam uitgebouwd worden. Verder kan een docent - als hij of zij dat wil - precies volgen wat een leerling gedaan heeft.

Inmiddels hebben zo’n 60 scholen belangstelling getoond. In ongeveer 50 klassen wordt de Plaza Challenge actief gespeeld, niet alleen op het vmbo, maar ook op het mbo, havo en vwo, zelfs in groep 7 en 8 van de basisschool.

In de docentenmodule kan een docent zelf bepalen wanneer hij of zij ‘een ronde draait’. Met een ervaren klas kan dat wel twee of drie keer per lesuur zijn. Leerlingen zien dan meteen de resultaten van hun beslissingen terug in de puntentelling en kunnen eventueel advies vragen bij hun medeleerlingen of de docent. Op veel scholen worden ook tussen de lessen door rondes gedraaid. Leerlingen kunnen ook thuis inloggen op de Plaza Challenge en verder gaan met hun winkels.

De kern van het spel bevat veel kennis over marktprincipes. Hier wordt bepaald hoeveel klanten er komen, wat er wordt verkocht en hoeveel punten de ondernemers hebben verdiend. Deze theoretische kennis is voor de leerlingen niet te zien. Door te spelen ervaren zij wel wat er gebeurt en komen ze vaak met vragen. Eind maart komt een handboek uit voor docenten waarin de theoretische onderbouwing van het spel en de puntentelling is vastgelegd.

Frank Tjihuis benadrukt: “De Plaza Challenge is steeds in ontwikkeling. Suggesties van spelers en docenten zijn zeer welkom! Vanaf april krijgt de ondernemer na elke speelronde een advies van het programma: Wat kun je de volgende ronde anders doen om je score te verbeteren?”

The Daily Plaza
De dagelijkse nieuwsbron voor de slimme ondernemer

Met al het laatste nieuws uit de PLAZA GRANDE - Editie 21

Annelies vraagt bank om meer

's Hertogenbosch – Het zijn onrustige tijden voor Annelies. Deze hardwerkende ondernemer moet opnieuw het vertrouwen winnen bij de bank voor het verstrekken van een lening. Annelies startte moeizaam in PLAZA GRANDE en de ondernemingswaarde is in week 19 onder de 2500 euro gekomen waardoor een extra lening noodzakelijk is geworden.

“Ik geef het toe, ik heb misschien wat foutjes gemaakt. Maar met deze extra investering ga ik snel mijn keten opbouwen, uitbreiden en dan betaal ik in ‘no-time’ mijn lening terug.”

The Weather Master

The Weather Master voelt...overdag bewolkt met af en toe windstoten. The Weather Master adviseert solide kleding, zoals als mijn pak bijvoorbeeld.

Gérard in dienst bij Mardy1268

's Hertogenbosch – New ISe is eigenaar geworden van een meubelzaak. De ondernemer heeft met deze nieuwe winkel weer een goede stap voorwaarts gezet. De splinternieuwe winkel is de 2de winkel voor New ISe. Tevreden achteroverleunen gaat New ISe dan ook zeker niet doen. *“Er is nog een hoop werk te doen. En zoals ik vanmorgen tegen mijn personeel al zei: om de ALLER beste te worden! P en iedereen te verslaan!!!!”*

Top 5 tussenstand

baas p	1278
Eveline	1065
_Linda	948
nikke	939
...D-BasSam...	823

Varia

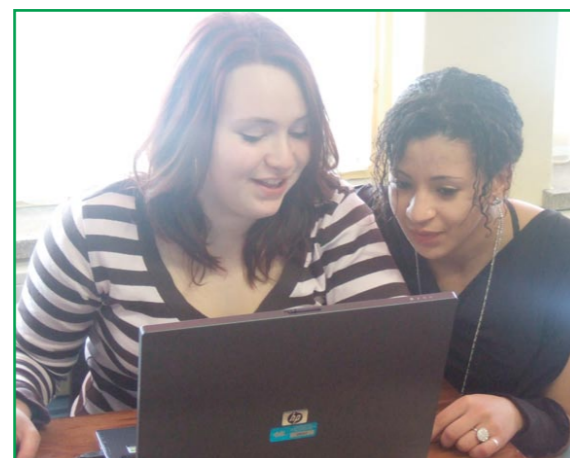
Probeer als winkeleigenaar bij de start van een plaza vooral rekening te houden met de kosten. Neem nog niet direct duur personeel aan en laat de duurste winkels nog even aan je voorbij gaan. Een handige tip voor het opvangen van de hoge kosten is door de winkel verkoopprijzen hoog te houden.

Plaza Sudoku

8	2	3			
	5		1	2	
	4	1	9	5	
4	9		3	5	
		6			
1	7			3	4
8	2	1	7		
9	6		3		
		1	9		

Beubel Bizz
vmbo044

“Yes! Ik ben van de laatste plaats af!” juicht Martijn triomfantelijk vanachter zijn laptop. Even verderop klinkt het: “Hé, Evelien, jij hebt 114 punten deze ronde! Hoe doe je dat toch?” **Is dit een game-clubje? Nee, dit is de economieles van vmbo-klas 4A van de Sancta Maria Mavo in Den Bosch.**



Economiedocente Els van Woensel werkt al jarenlang in het vmbo. “Ik ben dol op mijn vak, maar laten we eerlijk zijn: bij economie hoort ook best veel droge stof. En vmbo-leerlingen houden daar niet zo van. Die leren beter door dingen te doen. Het blijft altijd zoeken naar aansprekende vormen van lesgeven. Dit schooljaar heb ik het ondernemingsspel Plaza Challenge ontdekt. Het werkt prima, ze vinden het zó leuk dat ze er bijna niet mee op willen houden en ze leren er echt heel veel van.”

In de Plaza Challenge wordt iedere leerling ondernemer in een winkelcentrum, een Plaza. Ondernemers kunnen een startkapitaal lenen bij de bank. Met dit geld kunnen ze één of meer winkels openen. Ze moeten deze winkel[s] bevoorraden en dan proberen zoveel mogelijk klanten te trekken en goede omzet te draaien.

- Ze nemen daarbij allerlei beslissingen, zoals:
- Kies je voor een dure winkel op een populaire plek of begin je bescheidener met een lagere huur, maar misschien ook met minder klanten?
 - Investeer je eerst in reclame of in de aankleding van je winkel?
 - Koop je bij de groothandel, bij een leverancier, of op de veiling? Als je bij de groothandel koopt, heb je de spullen meteen in je magazijn. Andere leveranciers geven soms flinke kortingen maar dan moet je rekening houden met een langere levertijd en met het risico dat je magazijn leegraakt. Op de veiling loopt de prijs van grote partijen spullen langzaam omlaag. Als je een goede timing hebt, kun je enorme kortingen krijgen.
 - Zorg je vooral goed voor je eigen onderneming of investeer je ook in – dure – gezamenlijke projecten als parkeerplaatsen of speeltuinen? Als ondernemers samen genoeg geld bijeenbrengen, trekken deze projecten meer klanten en leveren zo voordeel op voor alle ondernemers in de Plaza.

Als alle ondernemers klaar zijn met hun winkels verzorgen, start de docent de simulatie [dat wordt ‘een ronde draaien’ genoemd]. Het programma rekent alles door en twee minuten later kan elke leerling/ondernemer aan z’n score en aan de hoeveelheid geld in kas zien wat de gevolgen van de genomen beslissingen zijn.

Er wordt een uur lang heel rustig en supergeconcentreerd gewerkt. Natuurlijk zijn allereerst het puntental, de scorelijst en de Plazakrant erg belangrijk. Maar al spoedig klinken andere geluiden: “Hoe komt het nou dat jouw winkel zo goed loopt deze ronde, wat heb je ermee gedaan?” “Nou, ik heb goed personeel aangenomen, dat kost me een hoop salaris, maar de verkopen stijgen flink. En ik heb geïnvesteerd in de uitstraling van mijn winkel: ik heb nu muziek, dat trekt meer klanten.” Er wordt druk overlegd en naar elkaars mening gevraagd. “Wat zal ik doen, de prijzen omhoog gooien, dan verdien ik meer per verkocht meubel, of zal ik gokken op grotere verkoopaantallen als ik de prijs juist lager maak?” De leerlingen denken met elkaar mee en stimuleren elkaar.

“Al discussiërend en probeerend komen allerlei principes van marktwerking op speelse wijze aan de orde”

Al discussiërend en probeerend komen allerlei principes van marktwerking op speelse wijze aan de orde. Tijdens dit ene lesuur draait juf Van Woensel drie keer een ronde, dus de leerlingen kunnen meteen zien welke gevolgen bepaalde beslissingen hebben. “Deze trial-and-error manier van leren past prima binnen het vmbo. Gewoon lekker doen en uitproberen. Maar op gegeven moment worden ze toch ook nieuwsgierig: ‘Hoe zit dat? Waarom gaat dit zo?’ Dan willen ze wel méér weten. En dan kan ik ze stukjes theorie uitleggen.”

“Hé, nou weet ik waarom Evelien zoveel punten haalt”, klinkt het plotseling door het lokaal, “zij is de enige in deze Plaza met een meubelzaak, terwijl er wel 8 multimedia-winkels zijn.” De conclusie is snel getrokken: in de volgende ronde opent ook Ise een meubelzaak en dat komt prompt in de Plazakrant.

Els van Woensel merkt op dat de Plaza Challenge vooral in deze vierde klas erg effectief werkt. “Ik doe met deze klas ook mee met een project voor mini-ondernemingen. Je merkt dat die twee werkvormen elkaar erg stimuleren. In het spel merken ze waar je als ondernemer allemaal rekening mee moet houden. Maar op sommige dingen hebben ze geen invloed, die gebeuren gewoon. Klanten komen in het spel bijvoorbeeld vanzelf, daar heb je geen contact mee. Bij de mini-onderneming moeten ze alles zelf realiseren. De combinatie werkt erg goed.”

Tot de laatste minuut van de les blijft klas 4A geconcentreerd aan het werk. Gewone games lokken soms grof taalgebruik, gescheld en ander onrespectvol gedrag uit. Daar is nu geen spoor van te bekennen! Hoewel, op het eind valt het woord Klootvooltje. Het blijkt de naam van een succesvolle bloemenzaak.

www.plazachallenge.nl
www.smmdb.nl

