

We zijn alweer bijna aanbeland aan het einde van het schooljaar. Naar goede gewoonte lossen wij onze laatste nieuwsbrief. Opnieuw een themanummer “Economie: hot or not?” want we merken dat onze studierichtingen in het domein **Economie en organisatie** in de lift zitten. In onze scholen komen in de lessen Economie mooie projecten tot stand waar we jullie in deze nieuwsbrief heel graag een blik op gunnen.

Nu het schooljaar op zijn einde loopt, kijken we ook alweer een beetje vooruit naar het volgende schooljaar waar we jullie graag opnieuw uitnodigen op ons **KUBB-tornooi op vrijdag 13 september** op de vertrouwde locatie, de VLOT! campus Sint-Teresia. De vierde editie alweer en we hopen er net zo’n gezellig evenement van te maken als vorig jaar. Allen welkom! **Inschrijven** kan nu reeds via de QR-code op de homepage van onze website [www.durme.be](http://www.durme.be).

Dilia Van Avermaet heeft na 8 jaren als ICT-medewerker in onze scholengemeenschap beslist om opnieuw les te gaan geven. Zij zal vanaf september aan de slag gaan op de VLOT! campus CREO. We wensen Dilia veel succes met deze “vernieuwde” uitdaging maar gelukkig blijft ze nog een aantal uren bij ons. Het noopt ons er wel toe op zoek te gaan naar vervanging. De **scholengemeenschap** is dus voor volgend schooljaar op **zoek naar een ICT-medewerker voor een deeltijdse opdracht**. Op de homepage van onze website [www.durme.be](http://www.durme.be) is de vacature met daarin de functiebeschrijving, het profiel, de jobgerelateerde en persoonsgebonden competenties gepubliceerd. **Wie interesse heeft of graag een nieuwe uitdaging uitgaat, aarzel niet te solliciteren.**

Veel leesplezier en een welverdiende deugddoende zomervakantie toegewenst namens het team van Scholengemeenschap Scholen aan de Durme!

*Reizen en rusten,  
zoeken, verdwalen, omwegen maken,  
erbij gaan zitten, weer opstaan,  
thuiskomen,  
het hoort allemaal bij de tocht  
die Gij ons doet gaan.  
Voor dit alles willen wij U danken, Heer God,  
met moeizame woorden soms, zoals de weg zelf,  
danken voor de wegen en voor het huis, onderweg en thuis,  
danken voor de regen en de zon,  
danken voor de moeheid en de rust.  
Want daardoor worden wij de mens  
die wij voor U mogen zijn,  
die Gij voor ons voor ogen hebt:  
gelouterd door de pijn,  
gezegend door de vreugde.*

## De vraag van vandaag: Wat hebben jullie tijdens onze economielessen geleerd dit jaar?

Een bloemlezing van de antwoorden die we verzamelden bij onze leerlingen van het domein Economie en organisatie:

*Economie leerde ons o.a. over het belang van budgetteren en sparen. We leerden hoe banken werken en wat rentetarieven zijn. Kennis van inflatie en werkloosheid helpt om de arbeidsmarkt te begrijpen. Ook de overheid speelt een rol in de economie. We leren over belastingen, subsidies en overheidsuitgaven. Dat klinkt misschien saai maar dat is het absoluut niet.*

*Zelf aan de slag gaan om goederen in te pakken en te verkopen in onze pop-up shop was bijzonder fijn...*

*Economische vakken zijn volgens ons superbelangrijk in het secundair. Ze geven ons inzicht in hoe de wereld werkt. Het helpt ons te begrijpen hoe goederen en diensten worden geproduceerd, gedistribueerd en geconsumeerd. Hierdoor kunnen we als consument weloverwogen beslissingen nemen. We leren om gegevens te interpreteren en economische trends te analyseren.*



*Economie helpt bij het begrijpen van sociale ongelijkheden. Het biedt inzicht in waarom sommige landen rijk zijn en andere arm. Door economische principes te leren, kunnen er in de toekomst hopelijk strategieën worden bedacht om armoede te bestrijden.*

*Economie is belangrijk voor het begrijpen van de geschiedenis. Veel historische gebeurtenissen kunnen beter worden gekaderd door een economische lens. Bijvoorbeeld, de Grote Depressie en de industriële revolutie. Economische factoren hebben politieke beslissingen altijd beïnvloed. Economie kan ook helpen bij het oplossen van hedendaagse problemen.*

*Tijdens onze lessen leren we over een beleid dat gericht is op economische groei en duurzaamheid, de impact van economie op het milieu. Dit maakt ons bewust van de noodzaak van duurzame ontwikkeling.*

*In economische vakken leren we ook over ondernemerschap. Het zal sommigen onder ons inspireren om een eigen bedrijf te starten. Kennis van marktwerking en concurrentie is daarbij van groot belang.*

De vraag van vandaag:  
Wat hebben jullie tijdens onze economielessen geleerd dit jaar?

*Door events te organiseren konden we al wat proeven van de praktijk.*



*Economieonderwijs bevordert financiële geletterdheid. Dit is van groot belang omdat persoonlijke financiën steeds complexer worden. Kennis van economie zal ons helpen om betere keuzes te maken omtrent leningen, hypotheek en investeringen.*

*Door economische problemen vanuit verschillende hoeken te bekijken, kunnen we nieuwe oplossingen bedenken. Economie evolueert voortdurend, wat betekent dat er altijd iets nieuws te leren is.*



*Bedrijfsbezoek Mili-hoeveijs*

*Ondernemers voor de klas en de theatervoorstelling van Kamal konden we bijzonder smaken.*

Superinteressant –  
bijzonder leerrijk – grappig.

***Zoals jullie merken is economie met stip het boeiendste vak! Het biedt leerlingen de kennis en vaardigheden die ze nodig hebben om succesvol te zijn in hun persoonlijke en professionele leven. Het helpt hen om weloverwogen beslissingen te nemen en actief bij te dragen aan de samenleving. Door economie te bestuderen, worden ze beter voorbereid op de uitdagingen en kansen van de toekomst.***



***Kortom, economie... een must!***

## Economie - There is no alternative (?)

We kunnen er als vakwerkgroep op OLVI-PIUS X niet omheen: steeds meer leerlingen op onze school kiezen voor een economische richting. Het zou onfair zijn om te beweren dat dit nog nooit eerder is gebeurd, en ook het tegendeel heeft zich al voorgedaan. De evolutie van het leerlingenaantal in heel wat richtingen vertoont nu eenmaal veel gelijkenissen met de **conjunctuurbeweging**, maar de stijgende lijn bij ons op dit moment is onmiskenbaar en deze **hoogconjunctuur** zorgt uiteraard voor blije gezichten.

Verklaringen voor deze “**hausse**” moeten we zoeken aan de **vraag- en aanbodzijde**.

### De optimale keuze van de leerling

De vragers (de leerlingen) geven aan dat ze graag meer willen weten over centen, over het klimaat, over ondernemen, over de gevolgen van epidemieën en oorlogen, over de zaak van hun ouders, over cryptomunten,... Als dat hun **preferenties** zijn, is het voor ons een fluitje van een cent. Tijdens gesprekken op de opendeurnoetne, in de klas en erbuiten merken de leerlingen snel dat niets vreemd is aan economie en dat we binnen ons rijke vak tegemoetkomen aan hun **vraag**. Dat verhoogt uiteraard hun overtuiging en zo komen ze snel tot de voor hen **optimale keuze**: “een economische richting”.

### Een gevarieerd, concreet en boeiend aanbod.

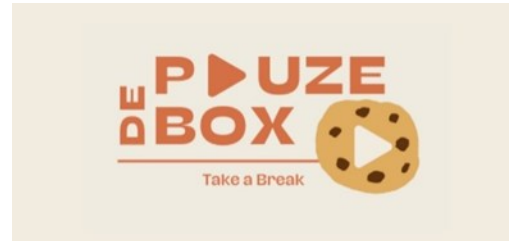


We spelen daar als **aanbieders** met volle overtuiging op in want, we geven het toe, ook **slimme marketingtrucs** zijn ons niet vreemd. Weet wel, verkooppraatjes moet je waarmaken anders haken klanten af. De voorbije jaren werden daarom op onze school tal van projecten opgebouwd die kansen bieden om economie op een concrete manier te beleven.

Binnen de arbeidsmarktfinaliteit (**Onthaal, Organisatie en Sales**) kunnen we de vruchten plukken van de jarenlang opgebouwde samenwerkingsverbanden tussen de school (vroegere richtingen kantoor/verkoop) en stageplaatsen om ook vandaag leerlingen optimaal voor te bereiden op de echte **arbeidsmarkt**. Ook talrijke schoolwinkeltjes, met meest recent “El Año Dorado”, zorgden voor een boost in de competenties van onze leerlingen.

In het schooljaar 2006-2007 werd in de richtingen economie-moderne talen en economie-wiskunde voor het eerst een **Vlajo-Minionderneming** opgericht. ‘Minionderneming’ Étoile was meteen een schot in de roos en bleek een inspiratiebron voor leerlingen in de komende jaren. De trofeeënkast puilt ondertussen uit met tal van ministerren, mini-awards, Oost-Vlaamse finales, 2 provinciale titels en zelfs 1 Vlaamse titel met bijhorende Europese finale. Maar, belangrijker dan de volle prijzenkast is de gigantische ervaring die leerlingen opdoen om zo **ondernemerschap** van binnenuit te leren kennen.

Ook dit jaar hebben drie miniondernemingen hun beste beentje voorgezet. In de richting **5 bedrijfs-wetenschappen** zorgde “De Pauzebox” voor lekkere en zelfs nostalgische tussendoortjes voor al onze leerlingen. In **6 handel** veroverden de leerlingen van “Bag-uette” met hun milieuvriendelijke broodzak de Zeelse harten. De miniondernemers van “Kurk” toverden dit schooljaar wijnkurken om tot kunstige sleutelhangers, sleutelkastjes en prikborden.



Ook met tal van kleinere projecten worden heel wat **economische doelstellingen** gerealiseerd en wordt economie tastbaar tot in de klas gebracht: ondernemer voor de klas, een virtueel kantoor, Vlajo-challenge (= spelvorm waarbij leerlingen hun eigen virtuele winkelketen kunnen uitbouwen), bedrijfsbezoeken, bezoek aan de Nationale bank en het Vlaamse Parlement,...

## Goesting als basis...

De brede eerste graad werkt vandaag eerder oriënterend dan determinerend. Leerlingen die kiezen voor “**economie en organisatie**” hebben nog geen definitieve keuze gemaakt om economie een grotere plaats in de lessentabel te geven, maar krijgen wel de kans om interesse en liefde te krijgen voor ons vakgebied. Een ondernemend project in 2A zorgde de voorbije jaren zeker voor een extra doorstroom. Want een eigen “containercup” op poten zetten of (zoals dit schooljaar) een tienerfuif met een knal lanceren zorgt voor goesting. Goesting om de wondere wereld van de economie beter te leren kennen.

Foto: Leerlingen van 2a6 verkochten smoothies en overhandigden een cheque aan de leerlingen van 2a1, die de tienerfuif organiseren. Een goede financiering is de basis voor een goede start.



## Economie - There is no alternative (?)

We zouden vanuit onze vakwerkgroep alle leerlingen willen overtuigen om te gaan voor een economische richting, maar beseffen dat de politiek-economische slogan “There is no alternative” niet opgaat voor het keuzeproces van onze leerlingen.

Toch juichen we de vraag van de overheid, om meer werken te maken van **financiële en economische geletterdheid**, toe. Het zal ertoe bijdragen dat alle leerlingen binnenkort ons vakgebied beter leren kennen en dat ze minimaal met een survivaalkit economie de grote wijde wereld kunnen intrekken. Dan zijn ze, om oud-directeur Eric Dalemans (en Elbow) te citeren echt klaar voor hun toekomst: Ready to build a rocket!

## Economie hot or not? Een studentenbedrijf in de praktijk

Bij het vak *ondernemend project* worden studenten uitgedaagd om hun eigen studentenbedrijf te starten. Daarbij ontwikkelen de leerlingen ondernemersvaardigheden die gaan van het identificeren van zakelijke kansen tot het effectief beheren van resources.

In het zesde jaar IT en netwerken hebben we met een groep van 10 leerlingen twee studentenbedrijven opgericht, elk met hun eigen bedrijfsideeën. Dankzij de hulp van VLAJO konden we deze ideeën gemakkelijk uitwerken en verzamelden we meteen een startkapitaal.

Het eerste bedrijf, Joelskledij, besloot gepersonaliseerde truien te verkopen, een concept dat aansloot bij de creatieve interesses van de studenten.

Deze truien werden op maat gemaakt, waarbij klanten zelf ontwerpen konden aanleveren of kiezen uit een reeks unieke, door de studenten gemaakte ontwerpen.

Dit bood niet alleen een praktische les in productontwikkeling en marketing, maar ook in klantgerichtheid en aanpassingsvermogen.



Een andere groep ondervond echter verschillende uitdagingen bij het kiezen van een geschikt bedrijfsidee.

Aanvankelijk wilden we een carwash opzetten, maar dat idee werd afgekeurd vanwege de logistieke en vergunningseisen. Vervolgens overwogen we een middagbar, maar ook dat plan bleek niet haalbaar door de strenge regelgeving rondom voedsel en drank.

Uiteindelijk kozen we voor opritreiniging, een dienst die we konden aanbieden met beperkte middelen en zonder de noodzaak voor complexe vergunningen. We doopten ons bedrijf PureWash en het bleek een slimme en praktische keuze te zijn, omdat er in de buurt veel vraag naar was, vooral tijdens de lentemaanden.



**PURE WASH**  
No pressure, we wash!

**Studentenbedrijf Sint-Laurentius - 6IN**

- ✓ Oprit schoonmaken
- ✓ Terrasreiniging
- ✓ Voegen & strooien
- ✓ In en rondom Lokeren

**CONTACTEER ONS**

@officialpurewash@gmail.com PureWash  
officialpurewash officialpurewash

De ervaring die we opdeden dit jaar heeft ons veel geleerd over flexibiliteit en aanpassingsvermogen in de zakenwereld. Elk afgevoerd idee bood een leerrijke kans om onze strategieën te heroverwegen en creatief te denken binnen de gegeven grenzen. Dit proces benadrukt de realiteit van ondernemerschap: niet elk idee zal levensvatbaar zijn, maar volharding en creativiteit kunnen leiden tot haalbare alternatieven. Daarnaast hebben we geleerd

hoe belangrijk het is om marktonderzoek te doen en de behoeften van potentiële klanten te begrijpen voordat we een idee verder uitwerken.

Deze praktische benadering van leren stimuleerde ons als studenten om theorieën toe te passen in realistische scenario's waarbij we niet alleen zakelijke beslissingen namen, maar ook leerden omgaan met tegenslagen en kritisch denken. De begeleiding door VLAJO en de feedback van onze leerkracht waren hierbij onmisbaar. Ze boden waardevolle inzichten en hielpen ons bij het verfijnen van onze plannen en het verbeteren van onze aanpak.

Op het einde van dit schooljaar sluiten we de ondernemingen af en kunnen we als studenten enkele waardevolle lessen trekken. Dit vak bewijst zijn waarde door niet alleen zakelijk inzicht te bieden, maar ook persoonlijke groei en veerkracht te bevorderen. Voor ons zijn de resultaten en ervaringen een bewijs van het potentieel en de impact van dit programma op onze toekomstige carrières.

Daarnaast hebben we tijdens dit project ook geleerd om efficiënt samen te werken in teamverband. Communicatie, taakverdeling en verantwoordelijkheid bleken cruciaal te zijn voor het succes van onze bedrijfjes. Dit heeft ons niet alleen beter voorbereid op toekomstige banen, maar ook op het werken in diverse en dynamische teams. Het ondernemend project is daardoor niet alleen een kans om zakelijke kennis op te doen, maar ook om essentiële sociale en professionele vaardigheden te ontwikkelen die ons hele leven van pas zullen komen.

## ECONOMIE: HOT OR NOT?

Op Campus Sint-Teresia is economie iets wat enorm leeft. Er worden immers tal van activiteiten georganiseerd die gedragen worden door de leerlingen van economie & organisatie. Hieronder vind je een aantal voorbeelden van projecten.

### Mini-ondernemingen (eerste graad)

Naar jaarlijkse gewoonte organiseren de leerlingen hun mini-onderneming. Leerlingen werken aan hun ondernemersvaardigheden door een verkoopactie uit de grond te stampen, waarbij ze het hele proces doorlopen van leren hoe ze moeten solliciteren tot bestellingen aannemen. De opbrengst wordt aan het goede doel geschonken.

Na een drukke brainstorm kwamen er een aantal creatieve ideeën naar boven, waaronder Oreopakketten en meer. Uiteindelijk werd er door T2A1 beslist om een wafelverkoop te organiseren. Eerst gingen ze rond in de klassen om promotie te maken, en een paar dagen nadien namen ze de bestellingen op. De leerlingen konden ervoor kiezen om cash te betalen, maar ook om te betalen met hun leerlingenkaart.



T2A2 verkocht artisanale paaseitjes: 'Choco Eggs' was geboren.

Als goed doel kozen ze voor BuBao De Vinderij 2. Om de 3 schooljaren gaan zij op openluchtklassen naar Maasmechelen. Dit is voor deze leerlingen een onvergetelijke ervaring. Vijf dagen lang is er tijd om samen te spelen, te genieten, te ontdekken. Veel ervaringen waar op school minder ruimte of tijd voor is.

T2A2 kon hen een mooi winst schenken van 610,20 euro. Met deze financiële ondersteuning kunnen ze extra activiteiten organiseren.

### Top Team

Op woensdag 21 februari namen de leerlingen van T4EW en T4BOR deel aan het bedrijfssimulatiespel 'Top Team' in campus Sint-Lodewijk. Op voorhand werden ze verdeeld in 6 groepjes die onze campus gingen vertegenwoordigen. Ze streden daar tegen een aantal andere ploegen bestaande uit de leerlingen van campus Sint-Lodewijk, waarbij de winnaars cinematickets kregen.

De leerlingen werden eerst verdeeld over drie markten. Na een oefenronde, waarin de leerlingen onder begeleiding van de leerkrachten economie en de spelbegeleiders kennismaakten met het spel, was het tijd voor het echte werk. De leerlingen kregen in de tweede ronde opnieuw de opdracht om hun eigen markt te domineren door het maken van bedrijfsgebonden beslissingen (Hoeveel machines gaan we inzetten? Welke productiehoeveelheid zorgt voor een zo laag mogelijke productiekost? Welk bedrag geven we uit aan reclame? ...).

Na veel overleg tussen de groepsleden moesten ze hun beslissingsblad indienen. Het werd een spannende finale, maar in tegenstelling tot vorig schooljaar konden de leerlingen van T4EW en T4BOR zich deze keer niet als winnaar kronen.



## Leerlab

Tijdens het eerste semester gingen de leerlingen van T4EW/T4BOR tijdens de lessen leerlab aan de slag om verschillende sensibiliseringsprojecten op te richten. De eerste stap was uiteraard om na te denken waar ze hun project rond zouden kunnen voeren. Na deze brainstorm kwamen er diverse ideeën naar boven drijven.

Het eerste sensibiliseringsproject was een looptocht door de schoolgebouwen en op onze pleinen. Deze “Building Run” werd georganiseerd om een meer gezonde levensstijl te promoten. Een ander groepje wou ook inzetten op deze gezonde levensstijl door een hockeytoernooi te organiseren. Er werd ook een gezelschapsspellenmiddag ingepland om de samenhang te versterken.

In het tweede semester begon het echte werk:  
het oprichten van een mini-onderneming.

Na een drukke brainstormsessie werden vier mini-ondernemingen geboren:

- BreakfaSTClub
- Complicandy
- Economaatjes
- Sparks Socks

De leerlingen van BreakfaSTClub hadden het leuke idee om een ontbijt te organiseren dat plaatsvond op school voor het eerste lesuur.



Complicandy verkocht snoepzakjes met complimenten aan vastgebonden. Deze konden anoniem afgeleverd worden indien gewenst.

De Economaatjes verkochten Totebags met een eigen motief op.

Sparks Socks verkocht sokken met leuke illustraties op.

Op donderdag 2 mei vond het bestelmoment plaats tijdens de middagpauze. Alle groepjes stonden dan met hun versierd kraampje op de speelplaats om zoveel mogelijk klanten te bereiken. De leerlingen konden vervolgens hun bestellingen doorgeven en betalen met hun leerlingenkaart of cash. In totaal hebben de vier mini-ondernemingen net iets meer dan €500,00 verdiend, die naar het goede doel vzw De Mozaart te Lokeren gaat.

Het is duidelijk dat de studierichtingen in het domein Economie en Organisatie belangrijk zijn binnen onze campus. De verschillende projecten die we organiseren dragen bij tot de kennis van onze leerlingen, maar is ook een voorbereiding op de praktijk.

Economie en organisatie is erg populair onder de leerlingen. We kijken dan ook met vertrouwen naar de toekomst.

## Economie: Hot or Not?

*Economie (Oudgrieks oikos, huis en nomos, regel; letterlijk huishoudkunde) is de wetenschap die zich bezighoudt met de keuzes die mensen maken bij de productie, distributie en consumptie van goederen en diensten.*

Op campus CREO is economie HOT, en dat kunnen we bewijzen. Elk jaar krijgen onze leerkrachten economie de leerlingen uitermate gemotiveerd om hun schouders onder verschillende projecten te zetten. Hierbij is niet enkel het resultaat, maar eveneens het proces belangrijk.

Alles wordt op voorhand uitgedacht en onderzocht, om uiteindelijk samen aan de slag te gaan.

Het is altijd fijn om met de groep terug te blikken op geslaagde projecten en vast te stellen dat leerlingen van onze eerste graad al heel wat verantwoordelijkheid kunnen dragen als ze zelf dingen mogen uitwerken.

Enkele voorbeelden van dit schooljaar:

- **Verkoopactie 2B - basisoptie economie en organisatie (maart 2024):** Met de verkoop van de leukere vegan snoepjes zamelde de klas een mooi bedrag in voor de school.
- **Organisatie door 2A van verschillende namiddagvullende activiteiten op ons CREO-festival:** gaande van een fuif met Ocean Disco, over een 'Real life Granny'-escaperoom, tot een heuse koffie- en theebar met zelfgebakken cake. We lieten ons hierbij nog sponsoren en vroegen een kleine bijdrage voor de spelletjes zodat dit een niet onaardig bedrag opleverde voor de school.

Het CREO-team



## ‘Economie: hot or not?’

Wil je weten wat de prijs van je Lokerse feesten ticket bepaalt? Droom je ervan om later een zelfstandige zaak op te starten? Wil je jouw rechten en plichten kennen als werknemer van een bedrijf? Werden jouw smartphone en je kledij op een duurzame wijze geproduceerd? Hoe voer je de boekhouding van een onderneming? Wil je de finesses leren kennen van de hedendaagse bedrijfsvoering? Wil je weten hoe businessmodellen zoals die van Spotify en Netflix tot stand gekomen zijn? Deze boeiende materie ontdek je zelf a.d.h.v. een mini-onderneming die je opstart of het bedrijfsspel ‘Topteam’ dat je speelt. Je wordt geprikkeld door boeiende ondernemers die voor de klas hun ervaringen met je delen, je snuift de bedrijfssfeer op door bedrijfsbezoeken, je ontdekt de stad ‘Gent’ aan de hand van een economische wandeling, je richt samen met klasgenoten een pop-up winkel op in het hartje van Lokeren...

Economie is een mix van humane en exacte wetenschap die zich bezighoudt met alle facetten van ons leven vanaf het moment dat we ontwaken tot het moment dat we terug in ons bedje kruipen, kortom de studie van alles wat ons dagdagelijks leven beheerst.

Volg een opleiding in het domein Economie & organisatie, dan leg je een stevige basis voor je toekomst! Economie is dus HOT!



## Ondernemer voor de klas mei 2024

Vrijdagnamiddag 3 mei is Laurens De Smedt komen spreken voor de leerlingen van 5BO2 en 5CO. De heer De Smedt vervolmaakte zijn ingenieursstudies met specialisatie in mechatronica en robotica. Hij vervulde een managementfunctie bij AB-InBev en startte in 2019 bij het familiebedrijf Elaut in Sint-Niklaas, waar hij momenteel manufacturing & supply manager is.

Dit bedrijf produceert en bedenkt amusementsspellen en arcade games, en verdeelt die wereldwijd. Het bedrijf is dan ook al generaties lang actief in de sector. “Mijn grootvader verkocht in de jaren '50 botsauto's vanuit de koffer van zijn wagen. In die tijd werden grijpmachines gemaakt met touw en fietskettingen. Hij zag meteen het potentieel en de rest is geschiedenis”, vertelt Laurens trots. Hij is verantwoordelijk voor innovatie & game development bij Elaut Group en zette zijn eerste stappen in het bedrijf. Letterlijk dan, want als kleuter liep hij er al rond. “Elaut is een bedrijf dat constant op zoek gaat naar innovatie en nieuwe technologieën. Wij luisteren naar onze klanten en belangrijker nog, de spelers!”

Een onlineversie kon dan ook niet ontbreken. Elaut Group zocht een partner die het klappen van de zweep kent. Insert Xplore Group to play!

Het antwoord kwam er in de vorm van Livecadia waarmee spelers online kunnen spelen met offline arcade games, waar ze zich ook bevinden. Met Livecadia streven ze drie dingen na: meer interactie creëren tussen onze klanten en hun spelers, nieuwe onlinespelers aantrekken en ervoor zorgen dat ze blijven terugkomen.

De heer De Smedt wist de leerlingen op een boeiende manier te vertellen wat hij reeds allemaal doorlopen heeft om tot zijn functie van vandaag te komen. Er werd tevens beklemtoond dat talenkennis zeer belangrijk is om aan klantenwerving te doen!



Enkele verslagjes van leerlingen getuigen hiervan:

Deze gastles was een hele goede ervaring! Ik vond het heel interessant, leerrijk en boeiend. Laurens De Smedt legde alles heel goed en duidelijk uit. Hij beantwoordde ook alle vragen die wij hadden. Je kon ook zien dat hij het zelf heel tof vond om alles uit te leggen, waardoor het niet saai werd om naar hem te luisteren.

Ik heb verschillende zaken onthouden tijdens deze gastles en dit zijn de volgende:

- weet wie uw klanten zijn en wat ze willen
- marktonderzoek is heel belangrijk,
- interessant businessmodel,
- verschillende talen kunnen spreken zodat u meer klanten kunt werven.

De belangrijkste tip die ik heb meegekregen is “wees nieuwsgierig”.

Ik vind het heel speciaal en indrukwekkend dat de gastspreker heel veel heeft bereikt in 5 jaar.

Rania Bougalibe, 5CO

Op vrijdag 3 mei kregen we een ondernemer voor de klas. Dit keer kwam Laurens De Smedt. Hij is projectmanager bij Elaut. Dit bedrijf maakt grijpmachines die voornamelijk te zien zijn bij kermissen of gamecentra. Ze richten zich vooral op de USA.

Meneer De Smedt zocht veel interactie met ons, wat het dus best aangenaam maakte. Hij begon met zichzelf voor te stellen en nadien deed hij een kort namenrondeje en vroeg hij wat de verwachtingen waren. Ik verwachtte niet veel, ik liet het gewoon op me afkomen. Waar ik wel nieuwsgierig naar was, was hoe hij het traject van scholier naar manager heeft gemaakt. Ik was best onder de indruk van wat hij allemaal heeft moeten doorstaan om tot aan zijn functie te komen.

Bij de komst van de jonge ondernemer zijn we te weten gekomen wie de klanten zijn, hoe de machines in elkaar zitten en hoe ze corona hebben doorstaan. Het was een uniek idee om een grijpmachine online in elkaar te puzzelen als oplossing tijdens corona. De klant kiest een knuffel die hij graag wil hebben, hij grijpt met een grijpmachine en als hij een knuffel grijpt, krijgt hij die thuisgestuurd. De klanten zijn voornamelijk gamecentra en kermissen.

Het was fascinerend om te zien hoe Laurens vol passie en liefde vertelde over zijn job. Hij heeft me geholpen met vragen waar ik nog geen antwoord op had. Meneer De Smedt is een kei in zijn vak, waar velen nog kunnen van leren!

Xavi De Caigny, 5CO



Ik vond het zeer boeiend omdat ik totaal niet wist hoe die markt in elkaar zat. Ik heb er veel bijgeleerd. Hij heeft goed uitgelegd hoe alles werkt binnen het bedrijf: van het maken van de machines tot de sales en HR.

Het was zeer leerrijk en informatief, soms wel wat ingewikkeld omdat hij moeilijke termen gebruikte en daardoor was ik soms niet mee. Meestal legde hij de moeilijke delen wel redelijk goed uit. Ik heb er wel wat uit geleerd: fouten maak je sowieso, je moet er gewoon uit leren. Je moet je klant ook overtuigen van je product, want anders kom je niet goed over. Ook moet je alles weten over je product, zo kom je professioneel over.

Ik heb nu wel een beter zicht gekregen op hoe alles werkt binnen het ondernemen.

Théophile De Pauw, 5CO