

Factsheet Project Business Games a la Carte

Het project Business Games à la Carte heeft een *business game modules library* ontwikkeld, speciaal voor het HBO. Docenten kunnen daarmee op eenvoudige wijze business games 'assembleren' die precies passen bij het onderwijs zoals bedoeld door de docent en de opleiding. Daarnaast bevat de library digitale content, waardoor praktijk en theorie geïntegreerd worden aangeboden. Het biedt een unieke, generieke oplossing voor opleidings specifieke problemen.

Waarom is Business Games a la Carte opgestart?

Het economische onderwijs heeft een traditie met het toepassen van business games. Vaak zijn dit games die ontwikkeld zijn voor het bedrijfsleven. Resultaat is dat met games wordt gewerkt die slecht aansluiten bij het onderwijsprogramma. Wat nodig was zijn games die passen bij het onderwijs en op professionele wijze zijn ontwikkeld en op de markt gezet.

Welke opschaling is er bereikt?

De filosofie 'docenten overtuig je alleen met andere docenten' heeft goed gewerkt; in het najaar van 2009 zullen reeds 1.600 studenten met de nieuwe game werken. In het contract dat de uitgever ThiemeMeulenhoff en Simenco gesloten hebben, worden streefcijfers genoemd voor geleverde games: 2.000 studenten in studiejaar 09/10, 5.000 in 10/11 en 10.000 in 11/12. Vóór dit project werden de toch succesvolle businessgames van Simenco jaarlijks door minder dan 1.000 studenten gespeeld. Ook de prijs is drastisch lager en daarmee is de toegankelijkheid sterk verbeterd.

Welke vormen van systeemfalen zijn opgelost?

Om effectieve games voor het onderwijs te ontwikkelen zijn meerdere partijen nodig. Het was noodzakelijk dat het onderwijs mee aan de ontwerptafel zat en ook dat de diversiteit aan behoeften als uitgangspunt werd genomen. In dit project stonden de aanbieders van onderwijs (de docenten en opleidingen) daarom centraal. Zij bepaalden de invulling van het onderwijs en zullen, mits op maat gebracht, business games willen omarmen. Belangrijk in dit project was daarbij de keuze voor een modulaire game omgeving. Het projectresultaat van Business Game à la Carte biedt zo een generieke oplossing voor specifieke onderwijsbehoeften.

Wat zijn de resultaten voor de verschillende belanghebbenden?

De uiteindelijke winst van dit project is dat studenten op de langere termijn met sterkere ondernemersvaardigheden afstuderen. Dit komt het ondernemerschap binnen Nederland ten goede en versterkt daarmee onze concurrentiepositie in de wereld. De winst voor het onderwijs is een business game die maatwerk mogelijk maakt, binnen allerlei opleidingen en op elk gewenst niveau, en een aanzienlijke daling van de kosten per student voor het spelen van een game. Instellingen die aan het project hebben meegewerkt krijgen kortingen tot 50%. De private partijen zijn nauwe contacten aangegaan met een aantal hogescholen en hebben daardoor hun kennis van de onderwijsmarkt kunnen ontwikkelen. Ook blijven zij betrokken bij het uitgeven en doorontwikkelen, wat cash geld oplevert.

Hoe nu verder?

De gamelibrary is ondergebracht in de infrastructuur van ThiemeMeulenhoff. Zij zullen voor levering en ondersteuning zorgen en zij hebben de game als strategisch product benoemd. ThiemeHBuitgevers en Simenco BV zullen samen zorg dragen voor continuïteit en doorontwikkeling.



www.businessgamesalacarte.nl

Betrokken partijen

Business games à la Carte is een samenwerkingsverband van Hogeschool [INHOLLAND](#), gamebouwer [Simenco](#) en educatieve uitgever Thieme Meulenhoff (de naam waaronder HBuitgevers verder is gegaan). Verder werken mee [Fontys](#) Hogescholen en [Noordelijke Hogeschool Leeuwarden](#).

Looptijd

Het project is gestart in mei 2007 en afgerond in september 2009.

Kosten

Aan het project is voor € 1.167.575 financieel bijgedragen door M&ICT. De overige kosten (€ 1,2 miljoen) zijn door de deelnemende organisaties van het project opgebracht.