**Stageverslag**

**Student: Joep Verbunt**

**ID-Nummer: 1213297**

**Datum: 18-11-2008**

**Opleiding: Commerciële Economie te Hogeschool Utrecht**

**Stagebedrijf: Ubisoft Benelux BV**

**Inhoudsopgave**

**Voorwoord pagina 3**

**1. Stagebedrijf en opdracht Pagina 4**

1.1 Geschiedenis Ubisoft 4

1.2 Productportfolio 4

1.3 Organisatiestructuur 5

1.4 Financiële positie 6

1.5 Marketingafdeling 6

1.6 Stageopdracht 7

*1.6.1 Onderzoek* 7

**2. Overzicht verrichte werkzaamheden** **Pagina 8**

2.1 Dagelijkse werkzaamheden 8

 *2.1.1 Free publicity* 8

*2.1.2 Klantenservice*  8

*2.1.3 Persberichten* 9

*2.1.4 Prijs, product en beeldmateriaal aanvraag* 9

2.2 Overige werkzaamheden en activiteiten 10

*2.2.1Vergadering*  10

**3. Evaluatie stage** **Pagina 11**

3.1 Ervaringen met de organisatie van de stage 11

3.2 Ervaringen met het werk in de stage 12

3.3 Het eigen functioneren 13

3.4 Doelstellingen en wat daarvan bereikt is 14

 *3.4.1 Toepassing van theorie in de praktijk* 14

 *3.4.2 Omgaan met (nieuwe) werkomgeving* 14

 *3.4.3 Testen van de eigen mogelijkheden in de praktijk* 14

 *3.4.4 Aftasten van de loopbaan mogelijkheden* 15

 *3.4.5 Persoonlijke leerdoelen* 15

3.5 Analyse van de aansluiting tussen school en praktijk 17

3.6 Het nut van de stage voor het stageadres 17

3.7 Leerervaringen tijdens de stage 17

3.8 De uitkomst van de assessments 18

3.9 Persoonlijke leerdoelen 18

3.10 Wat heb je in deze stage gemist en wat had je gehoopt te vinden 18

**4. Eindoordeel en adviezen Pagina 19**

  **Voorwoord**

Ik weet nog goed toen ik op mijn achtste verjaardag mijn eerste spelcomputer kreeg, de SEGA Megadrive. Vanaf toen had ik een nieuwe hobby. Tot aan het einde van mijn pubertijd ging al mijn zakgeld naar een voor mij toen nog onbekende industrie.

Het was tijdens mijn NIMA Students bestuur zes jaar later dat ik weer in contact kwam met deze industrie. Ditmaal niet als consument maar als marketeer, tijdens het door mij georganiseerde event:

“Jongeren en Gaming" waarbij Marcel Keij, marketingdirecteur van Ubisoft, een van de sprekers was die dag. De ongeveer 45 minuten durende presentatie gaf een kijkje in deze unieke industrie.

Toen ik een jaar later mocht beginnen aan mijn afstudeerstage dacht ik meteen aan Ubisoft .

Graag wil ik Marcel Keij bedanken voor de mogelijkheid om mijn afstudeeropdracht bij Ubisoft te kunnen vervullen. Mijn bedrijfsmentor Michiel Verheijdt wil ik bedanken voor het begeleiden van mijn stage en mijn scriptie. Van zijn kennis over de game-industrie heb ik veel geleerd en hij heeft gewaakt over de kwaliteit van mijn scriptie. Daarnaast wil ik al mijn collega’s bedanken die me mee hebben geholpen aan mijn scriptie en dan met voorname: Leon Winkler, Annemieke Pankras en Cem Yildez. Bovendien wil ik mijn stagebegeleider Wim van der Plas van de Hogeschool Utrecht bedanken voor de begeleiding tijdens mijn afstudeerperiode.

Het plezier waarmee ik iedere dag naar mijn stage ging en de dingen die ik geleerd heb is niet in één pagina te beschrijven. Als tastbaar resultaat van de vijf maanden stagelopen bij Ubisoft heb ik mijn scriptie die ingaat op de belangrijkste facetten van de Nederlandse game-industrie.

Ik hoop dat u dit rapport met dezelfde interesse zal lezen als ik eraan gewerkt heb.

Joep Verbunt

**1. Stagebedrijf en opdracht**

**1.1 beschrijving Ubisoft**

Ubisoft is een toonaangevende, beursgenoteerde internationale producent, uitgever en ontwikkelaar van videogames. Het bedrijf heeft een diverse line-up van producten en partnerships.

Ubisoft is opgericht in 1986 en heeft eigen kantoren in 27 landen, waaronder de Verenigde Staten, Canada, Duitsland, Nederland en China. De groep distribueert haar eigen games in meer dan 55 landen en lokaliseert in 20 verschillende talen.

Ubisoft heeft een gemotiveerd wereldwijd team van 4.350 medewerkers waarvan 3.500 werken aan de productie van nieuwe games.

Met de 19 studio’s in 15 verschillende landen bouwt Ubisoft sterke brands.

**1.2 Productportfolio**

Van de brands die door Ubisoft worden gemaakt zijn een aantal ‘Triple A titels’.

Een brand is een Triple A titel als er meer dan 1 miljoen van worden verkocht.

Hieronder een overzicht van de Triple A titels met het aantal verkopen wereldwijd:

* Rayman®: 22 miljoen stuks verkocht
* Tom Clancy’s Rainbow Six®: 20 miljoen stuks verkocht
* Tom Clancy’s Splinter Cell®: 19  miljoen stuks verkocht
* Tom Clancy’s Ghost Recon®: 16 miljoen stuks verkocht
* Driver®: 14 miljoen stuks verkocht
* Petz®: 13 miljoen stuks verkocht
* Prince of Persia®: 11 miljoen stuks verkocht
* The Settlers: 7 miljoen stuks verkocht
* Anno®: 5 miljoen stuks verkocht
* Brothers in Arms®: 5 miljoen stuks verkocht
* Imagine™: 4 miljoen stuks verkocht
* Far Cry®: 4 miljoen stuks verkocht
* Red Steel™: 1 miljoen stuks verkocht
* Assassin's Creed™: 6 miljoen stuks verkocht

Totaal zijn er 136 miljoen Triple A titels verkocht wereldwijd, 55 miljoen daarvan behoren tot de

 ‘Tom Clancy’ brand en is daarmee een van de best verkopende brand van Ubisoft.

Games for Everyone is geïntroduceerd in 2006 en er zijn nu al 17 miljoen van verkocht (Petz/Imagine).

In de toekomst zal dit waarschijnlijk de best verkopende brand worden van Ubisoft.

**1.3 Organisatiestructuur**

Ubisoft Nederland heeft vijftien werknemers en één stagiair en is gevestigd in de Meern, Utrecht.

België heeft negen werknemers en één stagiair en is gevestigd in Brussel.

Ubisoft Benelux bestaat nu uit 24 werknemers en 2 stagiairs.

Deze zijn onderverdeeld in vier afdelingen: Marketing, Sales, Finance, Logistiek.

**1.4 Financiële positie**

Ubisoft is een snel groeiende beursgenoteerde onderneming.

Hadden ze in 2006 nog een omzet van 547 miljoen over het fiscale jaar 2007/2008 is dat gestegen naar 920 miljoen Euro.

**1.5 Marketingafdeling**

Mijn stage heeft plaats gevonden op de marketingafdeling van Ubisoft Nederland.

Mijn bedrijfsmentor, Michiel Verheijdt is marketingmanager van de afdeling en productmanager van onder andere de Tom Clancy titels en de grootste Triple a titels.

**1.6 stage opdracht**

Ubisoft Benlux is net als Ubisoft wereldwijd een snel groeiend bedrijf zowel in omzet als in personeel. De afgelopen jaren heeft er op het gebied van marketing een grote verschuiving in het bestedingspatroon plaats gevonden. Ging vier jaar geleden nog het grootste gedeelte van het marketingbudget naar specialist print nu is dat samen met de mainstream print niet eens 10% van het marketingbudget.

Online advertising is nu de grootste kostenpost met gemiddeld 28,02% van het gehele marketingbudget.

Door deze snelle omslag en de drastische groei van Ubisoft is er geen tijd geweest om de online campagnes te evalueren.

Ik heb daarom als onderzoeksvraag gekregen:

 ‘Hoe kan Ubisoft haar marketing budget zo effectief en efficiënt mogelijk besteden.’

**1.6.1 Onderzoek**

Het onderzoek is tot stand gekomen door:

* Bestuderen van verschillende boeken over de game-industrie en online marketing
* Bestuderen van verschillende internetsites over de game-industrie en online marketing
* Bestuderen van verschillende scripties over dit onderwerp
* Onderzoek naar CPM prijzen van de meest bezochte Nederlandse gamesites
* Interviewen werknemers Ubisoft
* Interviewen invloedrijke personen in de Nederlandse game-industrie

**2. Overzicht verrichte werkzaamheden**

**2.1 Dagelijkse werkzaamheden**

* **Free publicity**
* **Klantenservice**
* **Persberichten**
* **Prijs, product en beeldmateriaal aanvragen**

**2.1.1 Free publicity**

Een van mijn dagelijkse werkzaamheden tijdens mijn stageperiode was het bijhouden van free publicity in de bladen en op het internet. Dagelijks komen er ongeveer 10 verschillende tijdschriften en kranten binnen bij Ubisoft. Mijn taak was om deze binnengekomen tijdschriften in te voeren zijnde ‘ontvangen’ in een online database. Vervolgens keek ik deze bladen door op zoek naar afbeeldingen van en teksten over producten van Ubisoft. Dagelijks komen er ook digitaal ‘knipsels’ binnen, via de knipseldienst. De knipseldienst selecteert alle artikelen waar de naam Ubisoft of merknamen van de producten in voor komen. Vervolgens moest ik een waarde toekennen aan de free publicity, waar overigens richtlijnen voor zijn.

Alleen een naamvermelding was bijvoorbeeld 0,01 en een foto met daarbij de productnaam en de prijs was 0,1. Die waarden zijn gebaseerd op hoeveel plek het inneemt op een pagina, als het de hele pagina beslaat dan is de waarde 1. Vervolgens vermenigvuldigde ik dat getal met de advertentiewaarde van het desbetreffende blad en voerde dit op dezelfde manier in. Op deze manier is te zien hoeveel die free publicity oplevert. Dit zelfde deed ik voor free publicity op internet. Aan het einde van elk kwartaal werd er een overzicht gemaakt van de mooiste free publicity en werden de cijfers gepresenteerd aan de rest van het kantoor. Deze map heb ik twee keer moeten maken. De tijd die ik kwijt was aan het bijhouden van de free publicity was 2 uur per dag.

**2.1.2 klantenservice**

Ik was verantwoordelijk voor de klantenservice van Ubisoft. Klanten kunnen via de telefoon contact opnemen met onze klantenservice, deze service zit in Londen. Als de klacht niet verholpen kan worden door de klantenservice worden ze doorverwezen naar mij. Veel klachten die bij mij komen gaan over productfouten.

Ik stuur ze dan gratis een nieuw spel toe. Ik kreeg ongeveer 3 e-mails per dag was daar ongeveer een halfuur mee bezig.

**2.1.3 Persberichten**

Elke maand worden er door Ubisoft nieuwe producten gelanceerd. De pers moet natuurlijk op de hoogte worden gebracht van deze nieuwe lanceringen, dus werden er persberichten geschreven. Het schrijven van persberichten behoorde ook tot mijn dagelijkse werkzaamheden. Zeker in de laatste twee maanden werden er veel nieuwe producten op de markt gebracht, dus wekelijks schreef ik persberichten. Over het schrijven van een persbericht deed ik meestal een ochtend, maar voordat deze helemaal naar wens was duurde het wel iets langer.

**2.1.4 Prijs, product en beeldmateriaal aanvragen**

Bladen hebben vaak informatie nodig over onze producten. Dit kan verschillen van het doorgeven van een prijs, het aanleveren van beeldmateriaal of het opsturen van producten voor fotografie. Al het beeldmateriaal stond in vaste mappen op de PC. Vervolgens stuurde ik deze beelden weer door naar de aanvrager. Met het aanleveren van informatie en producten ben ik wekelijks ongeveer 10 uur bezig geweest.

**2.2 Overige werkzaamheden en activiteiten**

**2.2.1 Vergadering**

Elke maandag vond in de ochtend de vergadering plaats. Tijdens deze vergadering worden de marktcijfers gepresenteerd aan het personeel. Deze cijfers komen van het GFK en werden door mij in een tabel gezet. De productmanagers leggen uit waarom sommige games goed of slecht verkopen. De sales managers geven tijdens de vergadering aan hoeveel er ingekocht is en eventuele problemen. Daarna verteld iedereen in het kort waar ze mee bezig zijn. Deze vergaderingen waren zeer leuk om bij te wonen en vooral op het begin erg leerzaam. Hierdoor leerde ik snel de Nederlandse game-industrie kennen.

**3. Evaluatie stage**

**3.1 Ervaringen met de organisatie van de stage**

De informatie die vanuit school naar mijn stagebedrijf werd gestuurd, was duidelijk en overzichtelijk, waardoor het voor mijn bedrijfsmentor ook duidelijk werd, wat de bedoeling was van mijn stageperiode.

Ik ben tijdens mijn stage goed begeleid door mijn bedrijfsmentor. Ik heb veel van hem geleerd, maar werd niet aan mijn handje meegenomen. Vanaf dag 1 ben ik in het diepe gegooid. Als er dingen niet goed gingen dan werd mij verteld hoe ik het beter kon doen en andersom, als ik dingen niet begreep dan was de stap naar het vragen aan mijn bedrijfsmentor zo gemaakt. De drempel hiervoor was gelukkig helemaal niet hoog en dat zorgde voor een prettige werksfeer.

Met mijn docentbegeleider, Wim van der Plas, heb ik niet heel erg veel contact gehad. Dat komt eigenlijk omdat er zich nauwelijks of geen problemen hebben voorgedaan. Wel heb ik af en toe gemaild om te vertellen waar ik mee bezig was, zodat hij ook een beeld kon krijgen van mijn werkzaamheden. Daarnaast is meneer van der Plas tweemaal bij het kantoor langsgekomen en hebben wij daar dingen doorgesproken. Leuk vond ik ook dat meneer van der Plas erg geïnteresseerd is in de branche waar ik werkte. Zelf heeft hij ook ervaring in deze branche waardoor we van elkaar konden leren. Ik heb hem bijvoorbeeld geholpen met het samenstellen van het programma van zijn game-minor. Hij heeft me geholpen met het waarborgen van de kwaliteit van mijn scriptie. Doordat ik dyslectisch ben stonden er een aantal spelfouten in die hij er allemaal uit heeft weten te halen.

Al met al vond ik de voorbereiding en begeleiding tijdens mijn stage vrij soepel verlopen en daar ben ik erg blij om.

**3.2 Ervaringen met het werk in de stage**

Mijn werkzaamheden tijdens mijn stage vond ik divers en leuk. Ik heb van alles gezien en meegemaakt. Het leuke van het werken op de marketingafdeling is dat we heel creatief konden zijn. Daarnaast waren al mijn collega’s leuk en is de game-industrie echt een informele industrie en voor mij daarmee een prettige industrie om in te werken.

Wel moet ik zeggen dat ik na ongeveer 4 maanden wel het idee had, dat ik alles al wel een keer had gedaan en dat er weinig nieuws aan taken meer bij kwam. Dat vond ik aan de ene kant best wel jammer. Aan de andere kant kan je de dagelijkse werkzaamheden, die je al onder de knie hebt, verder optimaliseren en dat heb ik dan ook geprobeerd te doen.

**3.3 Het eigen functioneren**

Ik denk dat ik mijn stageperiode goed doorlopen heb. In het begin is natuurlijk alles nieuw en moet je wennen aan de manier van werken. Aangezien dit bij elk bedrijf natuurlijk weer anders is. Je wordt bij Ubisoft echt in het diepe gegooid, je krijgt meteen vrij veel verantwoordelijkheid. Ik ben zelf van mening dat dit een goede aanpak is, aangezien je op deze manier alles snel onder de knie krijgt. Leren door het doen.

Natuurlijk gaan er in het begin ook dingen minder goed. Ik moest bijvoorbeeld heel erg wennen aan het feit dat het best een chaotisch bedrijf is. Als je vandaag iets hoort, is het morgen weer totaal anders. Je moet meteen kunnen schakelen, maar daarnaast je eigen planning niet uit het oog verliezen. Dit is voor mij echt een struikelblok geweest. Ik vind het heel erg moeilijk om me aan een planning te houden. Ik maak ze altijd wel, maar vervolgens komen er zoveel dingen tussen, dat ik niet meer aan mijn planning toe kom. Ik wel geleerd om hier beter mee om te gaan. Je moet goed in kunnen zien waar de prioriteiten liggen en daar ben ik langzamerhand wel beter in geworden. Dit was tevens ook één van mijn leerdoelen die ik voor aanvang van mijn stage heb geformuleerd. Dit zal ook voorlopig nog een leerpunt blijven, aangezien het nu nog steeds niet optimaal is. Op dit gebied valt er voor mij nog zeer veel te leren.

Punten waar ik goed op scoor zijn denk ik collegialiteit en sociale vaardigheden. Dit kwam ook in mijn evaluatie gesprek met mijn bedrijfmentor naar voren. Uiteindelijk wil ik graag de communicatie kant op en dan zijn dit vaardigheden die zeer belangrijk zijn voor de toekomst. Natuurlijk doe ik er alles aan om dit nog verder te optimaliseren. Verder denk ik dat ik wel een goed lerend vermogen heb. Ik weet dat ik de afgelopen maanden gegroeid ben in mijn kunnen en dat is ook door mijn bedrijfsmentor bevestigd. Ik heb zoveel meer inzicht gekregen op het gebied van marketing en communicatie.

**3.4 Doelstellingen en wat ervan bereikt is**

**3.4.1 Toepassing van theorie in de praktijk**

Ik denk niet dat er een stage is die beter aansluit op mijn studie dan die ik gedaan heb. Voor studenten die als specialisatie sport & entertainment hebben gekozen is dit de ideale stage om de geleerde theorie in de praktijk te brengen. Niet voor niets geeft de marketingdirecteur van Ubisoft gastcollege op de HU en gebruiken docenten casus van Ubisoft.

Doordat Ubisoft Benelux een klein bedrijf is krijg je zelf als stagiair al veel verantwoordelijkheid. Naast de dagelijkse werkzaamheden heb ik daardoor mee kunnen werken aan product lancerings zoals bij Brothers in Arms en het bedenken van een nieuw format UbiTV

Deze doelstelling beoordeel ik dan ook met een 5.

**3.4.2 Omgaan met (nieuwe) werkomgeving**

Zoals ik bij 3.3 ook al aangegeven heb, heeft elk bedrijf zijn eigen manier van werken. Bij Ubisoft gaat alles heel snel, het is een heel dynamisch bedrijf. Je moet altijd alles dubbel controleren, omdat de informatie die je hebt gebruikt, binnen een dag achterhaald kan zijn. Hieronder moet je constant schakelen. Dat is iets wat ik ook echt tijdens deze stage geleerd heb. Niet te lang stil blijven staan bij dingen, maar gewoon met de stroom mee gaan. Zeker als je nieuw bent, komt er heel veel op je af.

Je moet proberen alles in je op te nemen en vragen staat vrij, zeker in het begin. Dit heeft mij dan ook door de eerste paar weken heen geholpen. Ook deze doelstelling beoordeel ik met een 4.

**3.4.3 Testen van de eigen mogelijkheden in de praktijk**

Tijdens je stage probeer je zoveel mogelijk van jezelf te laten zien. Het is leuk om te zien, waar je nou eigenlijk goed in bent en waar je nog aan moet werken. Dit is best een spannend proces. Voor aanvang van de stage heb ik wel eens gedacht ‘ben ik wel goed genoeg om bij zo’n grote multinational te werken’. Maar door het gewoon te doen, blijkt dat je eigenlijk al heel veel weet en dat dingen uit colleges, waarvan je dacht ‘wat heb ik hier nou aan’ nog heel nuttig en waardevol kunnen zijn. Een voorbeeld is het vak accountmanagement. Dat gaat over schapindelingen en hoe je daarbinnen producten het beste kan positioneren. Ik dacht daar nooit meer wat mee te doen, maar de kennis die ik tijdens dat vak had opgedaan, was zeer bruikbaar toen ik samen met de productmanager van Games for Everyone aan het kijken was hoe haar producten gepositioneerd waren binnen het schap. Dat is dan wel heel erg leuk om te merken en daarnaast geeft het je ook nog eens zelfvertrouwen.

Je komt erachter dat je meer weet dan je denkt. Hier geef ik het cijfer 3 voor, aangezien ik dat zelfvertrouwen soms wel eens uit het oog dreigde te verliezen.

**3.4.4 Aftasten van de loopbaanmogelijkheden**

Ik was er vroeger van overtuigd dat ik later in de game-industrie wilde werken.

Deze ambitie had ik niet meer toen ik via NIMA Students in contact kwam met Ubisoft maar ik bleef het een interessante industrie vinden.

Tijdens mijn stage ben ik wel gaan inzien dat het een erg hard groeiende markt vooral als je het vergelijkt met andere entertainment branches als de film- en muziek industrie.

De amicale sfeer en de jonge collega’s trok me ook heel erg. Ook dat je creatief kan zijn en dat je veel verantwoordelijkheden krijgt.

Het nadeel vind ik dat je niet genoeg kan groeien. Dit is ook de reden dat ik niet bij Ubisoft zou wel willen werken. Ook wil ik graag een andere industrie leren kennen.

Al zou het altijd kunnen dat ik teurg kom naar deze industrie.

Ik heb wel een goed beeld kunnen krijgen van hoe ik mijn loopbaan in de toekomst zie, mede dankzij deze stage, dus ik beoordeel deze doelstelling met een 4.

**3.4.5 Persoonlijke leerdoelen**

Mijn persoonlijke leerdoelen tijdens deze stage waren de volgende:

* Prioriteiten leren stellen
* Planmatig werken
* Communicatieve vaardigheden optimaliseren
* ‘Nee’ durven zeggen
* Vaardigheden opgedaan tijdens mijn studie verder ontwikkelen

Wat ik ook al eerder in dit verslag heb aangegeven, is dat ik zeker geleerd heb prioriteiten te stellen. Zowel tijdens mijn stage als voor het vervolg van mijn loopbaan is dit een belangrijk aspect. Het is iets, naast het planmatig werken, waar ik aan moet blijven werken. Als het niet in je systeem zit, is dit een heel moeilijk leerdoel. Ik moet erop blijven hameren dat ik lijstjes moet maken en me daar ook aan moet houden, ook als er af en toe dingen tussendoor komen. Timemanagement zoals mijn bedrijfsmentor dit zo mooi noemde.

Mijn communicatieve vaardigheden zijn op zich goed. Dit is ook vaak de feedback die ik krijg tijdens stages en bijbaantjes. Omdat ik dit zo’n belangrijke vaardigheid vind, ben ik van plan dit te blijven optimaliseren. Tijdens deze stage heb ik veel contact gehad met bedrijven, zowel telefonisch als via email. Dit contact moet wel correct gebeuren. Tijdens mijn eerste stage heb ik hier al veel aan kunnen werken, maar ook nu merk ik, dat ik ook op dit punt vooruit ben gegaan.

Het ‘nee’ durven zeggen vind ik nog steeds best lastig. Ik ben geneigd om soms teveel hooi op mijn vork te nemen. Ik wil mensen graag van dienst zijn, dus als ze mij vragen wat te doen, dan ga ik daar 9 van de 10 keer op in. Dit kan leiden tot te veel werk, waardoor ik niet alles op tijd af krijg. Daar heb ik niet alleen mezelf mee, maar ook het werk gaat eronder leiden. Je kan beter minder taken goed doen, dan veel taken half. Ik ben op dit punt al wel vooruit gegaan, maar ook hier moet ik aan blijven werken.

De vaardigheden die ik heb opgedaan tijdens mijn studie heb ik toegepast in de praktijk en zijn naar mijn mening wel vooruitgegaan. Al met al beoordeel ik deze doelstellingen met een 3, omdat ik wel gegroeid ben, maar nog niet alles geoptimaliseerd heb.

**3.5 Analyse van de aansluiting tussen school en praktijk**

Zoals ik al bij 3.4.1 heb aangegeven heb ik veel gehad aan de vakken marktonderzoek en methoden van onderzoek. Dit zijn dan ook vakken waarvan ik denk, dat deze zeker gehandhaafd moeten blijven binnen het cursusaanbod. Hier zou ook misschien wat meer accent op moeten liggen. Daarnaast heb ik aan het einde van vorig jaar een paar dagen Sales training gehad. Door middel van rollenspellen leer je met verschillende typen mensen omgaan. Deze training heeft mij zeer zeker geholpen. Binnen een bedrijf kom je veel verschillende type mensen tegen. Elke persoon moet op een andere manier benaderd worden, om ervoor te zorgen dat je de informatie krijgt die je nodig hebt. Bij Ubisoft was dit ook het geval. Met bijna iedereen kon ik goed overweg, maar sommige personen moeten met handschoentjes worden aangepakt. Door gebruik te maken van de feedback, die ik heb gekregen tijdens die trainingsdagen, weet ik hier veel beter mee om te gaan. Ook wat betreft dit vak, zou ik binnen de studie Commerciële Economie, hier meer de nadruk op leggen, aangezien het pas in jaar 3 wordt aangeboden en je eigenlijk tijdens de gehele studie hier profijt van kan ondervinden.

**3.6 Het nut van de stage voor het stageadres**

De stagiair zorgt dat de druk bij de productmanager af wordt gehaald. Daarnaast zorgt er extra kijk jongere kijk frisse wind.

**3.7 Leerervaringen tijdens de stage**

Ik denk dat ik mijn leerervaring vrij duidelijk heb beschreven in dit verslag. Ik weet nu beter wat ik wel en niet wil in mijn toekomstige baan. De manier waarop ik ben opgenomen binnen het team is me alles meegevallen. Je weet van te voren natuurlijk niet zo goed wat je kunt verwachten. Maar zo aardig als ik ontvangen ben bij Ubisoft had ik in ieder geval niet verwacht.

**3.8 De uitkomst van de assessments**

Assessments geven een goed inzicht in je sterke en zwakke punten. Ik vind dan ook dat dit onderdeel zeker moet blijven bestaan tijdens de stage. Ik heb veel aan de assessments gehad. Er werd mij duidelijk dat ik me meer moest richten op timemanagement en dat ik af en toe wat doortastender moet zijn. Hierbinnen heb ik zeker een groei doorgemaakt en dat werd na de tweede keer invullen van het assessment duidelijk. Er is op sommige punten dus wel een duidelijk verschil in de meeting en dat komt omdat ik zoveel mogelijk heb geprobeerd mijn zwakke punten te verbeteren en mijn sterke punten te optimaliseren.

**3.9 Persoonlijke leerdoelen**

Gekeken naar de assessments blijf ik me zeker richten op de punten die zijn aangegeven ter verbetering. Het is fijn dat ik nu weet waar mijn zwakke punten liggen en hoe ik mijn sterke punten het beste in kan zetten tijdens mijn werkzaamheden. Ik blijf me hier dus op focussen en ga ze zeker niet zomaar naast me neer leggen. Het is namelijk zeer waardevol voor de toekomst om ervoor te zorgen dat ik blijf groeien en niet stil blijf staan.

**3.10 Wat heb je in deze stage gemist en had je gehoopt te vinden**

Ik denk dat ik eerder in dit verslag al heb aangegeven wat ik heb gemist tijdens deze stage. Ik had namelijk gehoopt dat het een grote uitdaging zou zijn, dan dat het voor mij is geweest. Na enkele maanden had ik ‘alles’ al een keer gedaan en kwam er weinig nieuws. Dit vond ik jammer en het ging me na een tijdje zelfs een beetje tegenstaan. Ik wil in de toekomst graag werkzaam blijven binnen deze branche aangezien het een branche is waarbinnen veel gebeurd. Er komen steeds meer nieuwere en betere games op de markt, waardoor het een uitdaging blijft om je concurrenten voor te blijven. Qua organisatie vind ik Ubisoft een zeer prettig bedrijf om voor te werken. Iedereen is erg professioneel, maar daarnaast is de werksfeer ook heel informeel. De deuren staan altijd open en je kunt overal zo naar binnen lopen. Er wordt niet op stagiaires neer gekeken en het kan zelfs zo maar gebeuren dat je met de directeur aan het lunchen bent. Deze manier van werken en bedrijfsvoering heb ik als zeer aangenaam ervaren.

**4. Eindoordeel en adviezen**

Een stage bij Ubisoft kan ik iedereen aanraden. Je leert er veel van en je krijgt van alle afdelingen wat mee. Mijn bedrijfsmentor en naaste collega’s hebben ervoor gezorgd dat ik met een goed gevoel op deze stageperiode terug kan kijken. Ik weet beter wat ik wel en niet wil. Ik weet waar ik in de toekomst aan moet werken, om mezelf beter op de arbeidsmarkt te positioneren. Ik ben tevreden over de begeleiding vanuit school en de begeleiding die ik heb gekregen van het bedrijf.

Als ik een tip mag geven aan de Hogeschool, dan zou ik wat vaker een terugkomdag organiseren. Op deze manier kan de Hogeschool beter controleren of alles echt wel goed gaat met een student en voor de student is het fijn en leuk om ervaringen uit te wisselen met medestudenten. Eén keer binnen twee blokken vind ik persoonlijk erg weinig. Ook heb ik een tip voor studenten die nog moeten beginnen met hun stage. Zorg ervoor dat je altijd alle informatie hebt die je nodig hebt, zodat je niet achter de feiten aan loopt. Maak je van tevoren vooral niet druk, of je het allemaal wel ‘kunt’, want dat weet je pas door het te doen. Als het een goed bedrijf is, zullen ze je daar ook in begeleiden. Je zult niet zo snel aan je lot worden overgelaten en als dit wel het geval is, dan heb je altijd nog je docentbegeleider waar je op terug kunt vallen.

Al met al kijk ik met plezier terug op mijn stageperiode. Het halfjaar is omgevlogen. Ik kan bijna niet geloven dat het nu alweer voorbij is. Mijn dank is dan ook groot voor iedereen die een steentje heeft bijgedragen aan de voor mij zo nuttig en waardevol verlopen stageperiode.