

ONDERNEMERSCHAP MBO INCLUSIEF IK WORD EIGENBAAS

Boom beroepsonderwijs
info@boomberoepsonderwijs.nl
www.boomberoepsonderwijs.nl

Auteur: Ilona Scharree

Eindredactie: Joyce Dost

Redactie: Ruud Alers, Kim Beerens | Qredits, Jan Ferweda

Afbeeldingen: Jpstock / Shutterstock, Bas Mennink, Rotterzwam, makesushi1 / Shutterstock, John Wreford / Shutterstock, Andersphoto / Shutterstock, Postmodern Studio / Shutterstock, Kamer van Koophandel, Bjoern Wylezich / Shutterstock, Stoov, Seepje

Titel: Ondernemerschap mbo inclusief Ik word *EigenBaas*

ISBN: 978 94 639 7095 2, maakt deel uit van pakket 978 94 639 7094 5

Eerste druk/eerste oplage
© Boom beroepsonderwijs 2021

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor zover het maken van reprografische verveelvoudigingen uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16h Auteurswet, dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (www.reprorecht.nl). Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in compilatiewerken op grond van artikel 16 Auteurswet kan men zich wenden tot de Stichting PRO (www.stichting-pro.nl).

De uitgever heeft ernaar gestreefd de auteursrechten te regelen volgens de wettelijke bepalingen. Degenen die desondanks menen zekere rechten te kunnen doen gelden, kunnen zich alsnog tot de uitgever wenden.

Door het gebruik van deze uitgave verklaart u kennis te hebben genomen van en akkoord te gaan met de specifieke productvoorwaarden en algemene voorwaarden van Boom beroepsonderwijs, te vinden op www.boomberoepsonderwijs.nl

INHOUDSOPGAVE

1. WERKEN MET DIT KEUZEDEEL	4
2. BEN JIJ EEN ONDERNEMER?	6
3. VAN IDEE TOT WAARDEPROPOSITIE	30
4. MARKTONDERZOEK	59
5. WAT VOOR ONDERNEMER BEN JE?	87
6. SAMENWERKEN	109
7. MARKETINGPLAN	131
8. KLANTEN WERVEN	158
9. WETTEN, REGELS EN RISICO'S	177
10. FINANCIEEL PLAN	204
11. PUNTJES OP DE I	239
12. UITDAGING	245

DIGITALE LEEROMGEVING

Bij sommige opdrachten heb je hulpmiddelen nodig. Bijvoorbeeld filmpjes, formulieren of een link naar een website. Deze staan allemaal in de digitale leeromgeving. Dit icoontje  verwijst naar de digitale leeromgeving. Om hier te komen ga je naar digitaal.boomonderwijs.nl/beroepsonderwijs.

Eerste keer inloggen in de digitale omgeving

Voordat je de digitale leeromgeving kunt gebruiken moet je je licentie activeren.

- Overleg met je docent welk type account je gebruikt.
- Ga naar www.boomberoepsonderwijs.nl/licentie.
- Bekijk de instructiefilm of lees het stappenplan.
- Volg de stappen.

Daarna kun je aan de slag!

ONDERNEMERSCHAP MBO

Je droomt misschien al heel lang over een eigen bedrijf. Maar om je droom werkelijkheid te laten worden, moet er nog wel wat gebeuren.

Je gaat je idee omzetten in een product of dienst, iets wat klanten willen kopen. Je gaat klanten werven, je moet een administratie bijhouden en contact houden met klanten en je boekhouder. Je gaat omzet maken! Je persoonlijke kwaliteiten als ondernemer zijn daarom belangrijk. Hoe, waarom en wat je gaat ondernemen, komt in je ondernemingsplan te staan. Je schrijft een ondernemingsplan in de eerste plaats voor jezelf, maar je hebt het ook nodig om een lening af te sluiten.

Het leermiddelenpakket Ondernemerschap mbo bereidt je voor op alle onderdelen van je ondernemingsplan. Aan het eind van elk hoofdstuk staan verwerkingsopdrachten, in de e-learning vind je praktische opdrachten om je ondernemingsplan te schrijven. Je kunt hierna van start als zzp'er.

De e-learning Ik word *EigenBaas*

Tijdens dit keuzedeel ga je ook aan de slag met de e-learning Ik word *EigenBaas*.

EigenBaas is een initiatief van Stichting Qredits Microfinanciering Nederland. Qredits helpt ondernemers bij het succesvol starten van of investeren in hun bedrijf. Dit doen zij door het verstrekken van kredieten tot €250.000, persoonlijke coaching en het aanbieden van trainingen voor ondernemers.

In de e-learning van het *EigenBaas* Onderwijsprogramma maak je kennis met allerlei gereedschappen die je nodig hebt om een ondernemingsplan te schrijven. In elk hoofdstuk wordt verwezen naar één of meer modules in de e-learning. Deze modules bestaan uit filmpjes, uitleg, testjes, praktijkopdrachten en werkboekopdrachten.

Hiermee maak jij jouw eigen 'portfolio' in de vorm van een werkboek met alle oefenopdrachten, ondernemingsplan, financieel plan en een volledig ingevuld Business Model Canvas.

Op de themapagina van de e-learning kun je precies zien waar je bent in het programma, welke onderdelen je al hebt afgerond en navigeer je gemakkelijk van de ene naar de andere module. Tussendoor kun je alle onderdelen van de e-learning aanpassen en de verschillende documenten altijd downloaden.

Wil je thuis graag verder werken? Download dan de *EigenBaas* App. Hierin kun je altijd en overal aan de slag met jouw opdrachten.

Business Model Canvas

Er komt zoveel kijken bij een ondernemingsplan dat je soms het overzicht verliest. Daarom maken we in dit keuzedeel gebruik van een handig hulpmiddel waarmee je alle onderdelen in een schema zet. Zo houd je het overzicht. Dit hulpmiddel is het Business Model Canvas (BMC). Het Business Model Canvas staat op de themapagina van de e-learning; zo kun je er op elk moment gemakkelijk aanpassingen in aanbrengen.

Let op!

In de opdrachten waar je aan de slag gaat met de e-learning staat steeds een verwijzing naar de inlogpagina van de e-learning.

Het belang van een ondernemingsplan

Bekijk het filmpje. Waarom is een ondernemingsplan belangrijk? Waarom maak je een ondernemingsplan?

LEERDOELEN

1. Je weet hoe een ondernemingsplan eruitziet.
2. Je kunt een marktonderzoek uitvoeren voor een zzp-onderneming.
3. Je kunt een marketingplan opstellen voor een zzp-onderneming.
4. Je kunt de presentatie en promotie regelen voor een zzp-onderneming.
5. Je kunt een financieel plan opzetten voor een zzp-onderneming.
6. Je kunt de financiële situatie van een zzp-onderneming bewaken, registreren en verantwoorden.
7. Je kunt inkopen voor een zzp-onderneming.
8. Je kunt je ondernemingsplan pitchen.

Dit keuzedeel bestaat uit:

- *Theorie, begrippen en opdrachten*
Hierbij leer je over en oefen je met de praktijk. In sommige opdrachten werk je aan beroepsproducten, deze opdrachten herken je aan . Deze beroepsproducten kun je verzamelen in je portfolio en heb je nodig om de uitdaging aan het einde van dit keuzedeel goed af te ronden.
– Voor dit keuzedeel werk je in de e-learning aan je ondernemingsplan en BMC. Dit heb je nodig om de uitdaging aan het einde van het keuzedeel goed af te ronden. Bij deze opdrachten beoordeel je jezelf. Dit kan in de e-learning. Het ondernemingsplan bestaat uit:
 - je persoonlijke beschrijving
 - je marketingplan
 - je financieel plan.
- *Test je kennis*
Hiermee kun je zelf je kennis van de theorie testen.
- *Uitdaging*
Dit is het eindproduct en de afronding van het keuzedeel. Hier werk je gedurende het hele keuzedeel naartoe. En hier word je op beoordeeld.
Voor de uitdaging van dit keuzedeel pitch je jouw ondernemingsplan. Hiervoor staan ook opdrachten in de e-learning.

Ondernemen betekent creatief zijn, durven en lef hebben. Het lef hebben om jezelf te onderscheiden van anderen. Maar je hebt ook zakelijk inzicht nodig om te voorkomen dat je voor verrassingen komt te staan. Een ondernemer, ook een zzp'er, doet zijn werk niet alleen. Je hebt te maken met klanten, concurrenten, leveranciers en partners met wie je samenwerkt.

Als je wilt starten als ondernemer ga je onderzoeken of er markt voor je idee is, welke prijs je kunt vragen en hoe je je klant het beste kunt benaderen. En je zult een inschatting moeten maken van je kosten en hoeveel winst je denkt te maken.

Deze informatie zet je in een ondernemingsplan. Hierin staat hoe je bedrijf eruit gaat zien en hoe jij je bedrijf gaat organiseren.

Dit hoofdstuk gaat kort in op alle stappen van het ondernemingsplan. Deze stappen worden in de daarop volgende hoofdstukken uitgewerkt. Daarnaast komen in dit hoofdstuk de eigenschappen van jou als ondernemer aan bod.

AAN HET EIND VAN DIT HOOFDSTUK

1. weet je wat een ondernemingsplan is
2. weet je welke ondernemerseigenschappen jij bezit
3. weet je hoe je jezelf als een merk kunt neerzetten
4. weet je welke negen bouwstenen het Business Model Canvas heeft.



Ondernemen is ook samenwerken.

OPDRACHT 1 Ben jij een ondernemer?

Je gaat voor jezelf beginnen. Je wordt ondernemer. Wat moet je als ondernemer allemaal kunnen en kennen.



- a. Bekijk het filmpje. Waar gaat het over?
- b. Wat versta jij onder ondernemerschap?
- c. Welke eigenschappen moet je hebben als ondernemer?

OPDRACHT 2 Yuri Staman

Lees de casus en beantwoord de vragen.

Casus Yuri Staman - Staman Steel

"Niet omdat hij mijn zoon is hoor; maar Yuri heeft het lassen echt goed in de vingers." De bescheidenheid siert hem, wie goed luistert hoort vaderlijke trots. De 23-jarige Yuri Staman startte vorig jaar na de zomer met zijn eigen bedrijf in Wierden. Nog geen half jaar later heeft hij zijn eerste grote order al binnen en wordt er nagedacht over het aannemen van een derde personeelslid.

Sleutelaar

Naast de nog jonge Yuri is namelijk ook zijn vader dik 50 uur per week aan het werk om het bedrijf een goede start te geven. Dat 'handige' zat er al vroeg in bij Yuri. Sleutelen aan de fiets, later aan brommers, auto's en nu dus niet meer voor de hobby, maar in zijn eigen staalbedrijf.

Talent maar geen krediet

Zijn olijke glimlach verklapt dat Youri nog maar net van school af is. Waar anderen talent hadden voor voetbal en gescout worden langs de lijn, haalde hij prijzen binnen als lasser. Tot een bepaalde hoogte kun je het laswerk leren, maar die finesse, daar moet je echt gevoel voor hebben. Bij Youri kwam dat er op school al snel uit en dus specialiseerde hij zich.

Toen hij zijn diploma op zak had stond Youri te popelen om voor zichzelf te beginnen. Hij schreef samen met zijn vader zijn ondernemingsplan voor Staman Steel en diende bij de bank een aanvraag in voor een krediet. Zonder succes. Zijn leeftijd, gebrek aan ondernemerservaring en eigen vermogen gaven de bank te weinig vertrouwen om hem te helpen aan een financiering.

Doorverwezen naar Qredits

Omdat het plan wel goed in elkaar zit, wordt Youri getipt door de bank om zijn aanvraag ook bij Qredits in te dienen. Met succes, want na een gesprek met bedrijfsadviseur Liesbeth krijgt hij groen licht. Zijn plan zit goed in elkaar en Youri wil niets liever dan lassen. Het stimuleren van jong ondernemerschap is iets waar Qredits zich voor inzet."

Bron: Qredits en Staman Steel

- a. Wat is de motivatie van Youri om een eigen bedrijf te beginnen?
- b. Welke hindernissen moest Youri overwinnen voordat hij zijn eigen bedrijf kon starten?
- c. Welke eigenschap heeft Youri om een goede ondernemer te worden?
- d. Waaruit blijkt het succes van Youri?

THEORIEBRON ONDERNEMERSCHAP

Je gaat voor jezelf beginnen. Je wordt ondernemer. Maar wat houdt dat nu in? Wat verstaan we onder ondernemerschap?

Ondernemerschap betekent dat je je idee voor een onderneming ook daadwerkelijk gaat uitvoeren. Het gaat niet alleen om het verzinnen van een idee of om kansen te zien in de markt. Ondernemerschap heeft te maken met een ondernemende houding. Het gaat ook over **meerwaarde** bieden aan je klanten met je product of dienst. En daar hoort ook waarde voor jezelf creëren bij, want je hoopt met je onderneming ook geld te gaan verdienen.

Ondernemingsplan

In je **ondernemingsplan** staat waarom, hoe en wat je gaat ondernemen. Een ondernemingsplan wordt ook wel bedrijfsplan of businessplan genoemd.

Het ondernemingsplan is een persoonlijke presentatie van je bedrijfsidee en alles wat daarbij komt kijken. Je legt daarin duidelijk uit hoe je van plan bent om je bedrijf op te zetten. In een ondernemingsplan onderbouw je jouw keuzes.

Een ondernemingsplan is origineel en uniek, het is jouw plan. Je maakt het ondernemingsplan in de eerste plaats voor jezelf, om een duidelijk beeld te krijgen van wat je wilt. Als je je ondernemingsplan presenteert bij een kredietverstrekker, kijkt de persoon die het krediet verstrekt ook naar jou als persoon die het plan gaat uitvoeren.

Hoe je jezelf presenteert is net zo belangrijk als je plan zelf. Dat zegt iets over je motivatie, je enthousiasme, je verkooptechniek en overtuigingskracht en daarmee iets over de slagingskans van je bedrijf. Daarom vind je in het ondernemingsplan niet alleen het bedrijfsidee, informatie over markt en financiële informatie, maar ook veel informatie over jouw eigenschappen terug.

Markt

Als een ondernemer spreekt over de **markt**, gaat dit over het totaal van kopers (vragers) en verkopers (aanbieders) samen. Een ondernemer die goed op de hoogte is van de 'markt', is marktgericht.

In het ondernemingsplan staan:

- je persoonlijke gegevens, je waarden en je bedrijfsidee
- de marktbeschrijving met marktonderzoek en je marketingplan
- een financiële onderbouwing.



Ondernemingsplan.

OPDRACHT 3 Wat is ondernemerschap?

- Wat is ondernemerschap?
- Uit welke drie onderdelen bestaat een ondernemingsplan?
- Voor wie schrijf je een ondernemingsplan in de eerste plaats?
- Waarom vraagt de bank of een andere kredietverstrekker om een ondernemingsplan?

THEORIEBRON PASSIE

Wat ondernemers met elkaar gemeen hebben, is dat ze veel passie hebben voor hun bedrijf. Ze doen iets wat ze graag doen en waar ze goed in zijn. En dat geeft voldoening. Die voldoening, het gevoel dat je het kunt doen zoals je het zelf wilt, het gevoel van onafhankelijkheid, is vaak belangrijker dan het idee dat je er veel geld mee verdient en rijk wordt.

Je motivatie en enthousiasme zijn dus heel belangrijk. Dat heeft te maken met waar je hart ligt, wat je graag doet. Dat heet **passie** of **drijfveer**, en die is voor iedereen verschillend. Waar ligt jouw hart? Wat doe jij graag?

Gamen? Muziek downloaden? Een moestuin bijhouden? Chatten met je vrienden? Voetballen? Uitgaan? Koken? Chillen? Vakantieplannen maken? Datzelfde gevoel van iets heel graag doen, moet je ook hebben voor je onderneming.

In een onderzoek onder 129 ondernemers komt naar voren dat passie vooral te maken heeft met drijfveren, bezieling en toewijding, zaken voor elkaar krijgen en met veel aandacht de dingen doen, en veel minder met bijvoorbeeld de tijd kwijt zijn als je leuke dingen doet. Passie is een bron van energie.

Seepje

De wereld schoner en mooier maken is de missie van Jasper Gabriëls en Melvin Loggies. Met hun sociale onderneming Seepje kregen ze hun duurzame voet tussen de deur van de wasmiddelenmarkt. Ze verwerken schillen van vruchten uit Nepal tot plantaardige wasmiddelen – en inmiddels ook allesreinigers en afwasmiddelen.

Jasper (26) en Melvin (27) zagen op tv hoe een vrouw uit Nepal schillen van de vrucht Sapindus mukorossi gebruikte om natuurlijk zeep mee te maken. Ze wikkelden de schillen in een doek, deed er water bij en ... er kwam zeep vrij. Met de zeep waste ze haar haren, lichaam en kleding.

Dat zette de vrienden aan het denken: waarom gebruiken we hier allerlei synthetische middelen als het ook natuurlijk kan? Ze gingen op onderzoek uit en kwamen in contact met hun Nepalese 'schillenboer' Hari, die net als zichzelf een positieve impact wilde creëren. Ze schraapten hun studiefinanciering (4.600 euro) bij elkaar en kochten hun eerste baal schillen. Nu, vijf jaar later, concurreren ze met de grootste multinationals.



"We zien niet snel risico's. We zijn ons er wel bewust van, maar er niet huiverig voor. Het is ontzettend leuk om een product te ontwikkelen dat nog niet bestaat en als je daar positieve reacties op krijgt, van vrienden, familie en later experts, krijg je daar veel energie van. We streven duurzame impact na. Ons doel is om zo veel mogelijk mensen blij te maken met onze producten en onze omgeving waarin we leven."

Bron: [ikgastarten.nl https://www.ikgastarten.nl/startersverhalen/de-start-van-seepje](https://www.ikgastarten.nl/startersverhalen/de-start-van-seepje)

In je ondernemingsplan omschrijf je jouw motivatie of drijfveren om ondernemer te worden zo positief en realistisch mogelijk. Je geeft antwoord op de vraag waarom je ondernemer wilt worden. Waar krijg jij energie van?

Met de drie tips in het kader kom je al aardig op weg:

Tips

Formuleer positief

Omschrijf je motivatie niet zo: 'Ik kan niet goed samenwerken met anderen, dus begin ik maar voor mezelf'. Doe het eerder zo: 'Ik kom het best tot mijn recht als ik zelf kan bepalen hoe ik een klus aanpak'.

Denk in mogelijkheden

Dus niet: 'Ik kan geen werk krijgen, dus begin ik zelf maar een eigen bedrijf'.

Maar zo: 'De omstandigheden op de arbeidsmarkt hebben me net dat extra zetje gegeven om een eigen bedrijf te beginnen'.

Check je motivatie

Blijf weg van: 'Ik wil graag snel cashen en dat kan alleen met een eigen bedrijf'.

Maar denk: 'Ik ga iets doen wat ik leuk vind, goed kan én waarmee ik anderen kan helpen'.

OPDRACHT 4 Passie

Ondernemerschap heeft te maken met passie. Wat is passie?

OPDRACHT 5 Noor Wentholt

Lees het verhaal van Noor Wentholt en beantwoord de vragen.

Noor Wentholt over haar tassenmerk 'Ignoor'

Hoe het begon

Tien jaar geleden is het allemaal begonnen. Noor was 10 jaar oud toen ze voor haar verjaardag een naaimachine vroeg. "Ik schaamde me er wel voor, want ik vond het niet cool om het aan mijn vriendinnetjes te vertellen, maar vervolgens zat ik er wel elke avond achter. Ondanks dat ik uit een creatieve familie kom, mocht niemand mij helpen. Ik wilde alles zelf ontdekken."



Noor komt uit een eeuwenoude 'leren zadel en koffermakers' familie. Maar deze liefde voor leer heeft zij pas later ontdekt. Na de modevakschool dacht Noor altijd dat ze modeontwerpster wilde worden. Ze liep stages bij beroemde Engelse en Japanse ontwerpers in London en Parijs en werkte mee aan grote modeshows. Maar na een dynamische tijd, kreeg zij geen vast contract en stond ze met lege handen op straat. Eenmaal terug in Amsterdam ging ze fulltime werken in een café en nadenken over wat ze écht wilde.

"Terug naar de zandbak, ik wilde weer bezig zijn met mijn handen en ging naar de Rietveldacademie. En daar is het allemaal gebeurd. Ik kwam voor het eerst in aanraking met leer en meteen vielen alle puzzelstukjes op hun plek. Ik vond het zo waanzinnig om met leer bezig te zijn, het was een soort 'thuiskomen'. Ik ben meteen met de studie gestopt en ben mijn eigen leren tassen gaan maken."

"Het zelf maken, het zelf ontwerpen, het zelf beslissingen nemen, dat vind ik fantastisch." Noor ging aan de slag, haalde een leermachine op in Duitsland, oefende met haar oom en schreef zich in 2004 in bij de KvK met haar eigen merk 'Ignoor'. De tassen van de eerste collectie gingen als warme broodjes over de toonbank, vooral in Duitsland. "Duitsers houden van strakke vormen, mooie kwaliteit en zij willen daar ook voor betalen."

Bron: Qredits

- a. Welke ondernemerskwaliteiten heeft Noor en waarom?
- b. Wat is de passie van Noor?
- c. Waar krijgt Noor energie van?

THEORIEBRON ONDERNEMERSKWALITEITEN

Om te weten wat je sterke punten als ondernemer zijn en wat je verbeterpunten zijn, moet je eerst weten welke competenties van ondernemers gevraagd worden. Natuurlijk is elk mens uniek en ook ondernemers zijn uniek, maar succesvolle ondernemers hebben bepaalde eigenschappen. Die eigenschappen worden ook wel persoonlijke **ondernemerskwaliteiten** genoemd.

Wat betekenen de ondernemerskwaliteiten?

In de onderstaande illustratie staan ze onder de noemer ondernemend gedrag. Ze hebben allemaal te maken met kansen zien, kansen benutten en waarde creëren.



Zo gaan anticipatie en initiatief bijvoorbeeld over het kunnen bijstellen van je plannen als de omstandigheden veranderen. Denk maar aan restaurants die moesten sluiten door het coronavirus, maar die met een afhaalrestaurant en andere markt aanboorden.

Creativiteit heeft te maken met het verzinnen van nieuwe ideeën en buiten de gebaande paden denken. Besluitvaardigheid gaat over het nemen van beslissingen en niet te lang twijfelen.

Samuël Levie - Worstenmaker en columnist

Samuel Levie (36) is worstenmaker en columnist. Hij levert voornamelijk aan horecabedrijven. Toen die door de coronacrisis hun deuren moesten sluiten, was hij lamgeslagen. Hij heeft 35 mensen in dienst, maar de productie ligt stil. Als ondernemer moet je in oplossingen denken. Hij verzint een plan om pakketten met etenswaren te leveren bij de mensen thuis.

Ook Freke van Nimwegen (33), medeoprichter van Instock, een restaurantketen die de reststromen van supermarkten benut, heeft een probleem. Met haar compagnons probeert Van Nimwegen een noodplan te bedenken. Op dat moment belt Samuel haar op met zijn plan. Dat is een oplossing voor mensen die zo min mogelijk de straat op willen vanwege gezondheidsrisico's. Maar ook om supermarkten te vermijden die door de hamsterwoede bijna leeg zijn. Het idee van een doos vol basisproducten van verschillende lokale leveranciers die allemaal door het sluiten van de horeca worden getroffen, biedt een mooie oplossing voor ondernemers en consumenten. Zo snijdt het mes aan twee kanten.