

# CE Ondernemerschap in beweging



**[www.ce-ondernemerschap.nl](http://www.ce-ondernemerschap.nl)**

# Even voorstellen...

Veel meer kledingwinkels failliet - Verkoop damesmode daalt sterk



Het aantal failliete kledingzaken is in de eerste vier maanden van dit jaar met 13 procent toegenomen. Vooral kleinere winkels sluiten sneller. Volgens de Faillissementsdossier.nl vandaag bekend.

In totaal gingen er in de maanden maart, april, mei en juni van dit jaar 4517 bedrijven failliet, in de overeenkomstige periode van 2012 waren dat er 3994.

De kledingwinkels zijn voor 20 procent failliet. Volgens CBS staat de opzichtspreker van de groothandel voor

De economie volgens Inretail. Volgens Inretail zijn er minder professionele soorten hobbyisten, het allemaal toegenomen. Paul te Grotenhuis

Inretail, het vroeger faillissementen. Al in 2010 was er in 2020 een derde van de winkels overbewinkeld, aldus de eigenlijke 50 miljoen inwoners

Retail2020 lijkt te worden bevestigd. Vier maanden van dit jaar steeg het aantal winkels dat failliet ging met 13 procent.

In totaal ging in Nederland in de eerste vier maanden van dit jaar een recordaantal van 4517 bedrijven failliet. Dat is een toename van 13 procent ten opzichte van de overeenkomstige periode in 2012.

Bron: FaillissementsDossier.nl | Datum: 15 mei 2013 | [Reageer](#)



Recent (1)

Volgen (0)

Veel meer kledingwinkels failliet

lantcollege Am

ilant mbo

Global Green

klik voor meer

Top 10 meest gelezen nie

# Vraag uit de markt

- Behoeftte aan meer ondernemers: motor van de economie
- Behoeftte aan ‘ondernemende’ werknemers: innovatie binnen de organisatie
- Behoeftte aan een ‘basis’ om binnen je vakmanschap een eigen onderneming te beginnen
- Behoeftte aan ondernemers die het ondernemerschaps‘vak’ beter verstaan

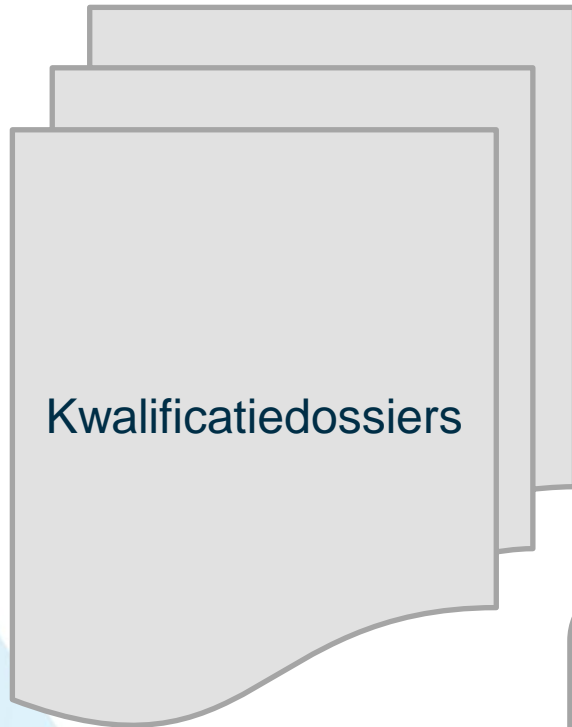




# Bij wie past de CE Ondernemerschap?



# Het ontstaan van de CE Ondernemerschap



Kwalificatiedossiers

Wat staat er aan ondernemerschap in de dossiers?

Kunnen we alleen ondernemerschap aanbieden aan een 'ondernemerschapsloze' opleiding?



CE  
Ondernemer  
-schap



# Ondernemerschap in de dossiers

- Ondernemendheid staat in veel dossiers. Niet expliciet benoemd, maar ook werknemers (i.o.) dienen initiatief te nemen, verantwoordelijkheid te dragen en/of mee te denken met de onderneming
- 'Echte' ondernemersdossiers: ondernemer detailhandel, bakker, juwelier, etc.



# Doelgroep CE Ondernemerschap

- Kennismaking met ondernemerschap voor alle sectoren binnen het MBO
- Naast opleiding tot een beroep (in loondienst) ook de kans om zelfstandig ondernemer te worden
- Al een baan? CE Ondernemerschap behalen bij MBO instellingen



# Het ei van ondernemen

## Ik ben ondernemend!



## Ik ben ondernemer!

Dit is een initiatief van Kenniscentrum Handel in samenwerking met het Actieprogramma Ondernemen en Ondernemen en Coö.



Actieprogramma  
**ONDERNEMEN EN ONDERNEMEN**

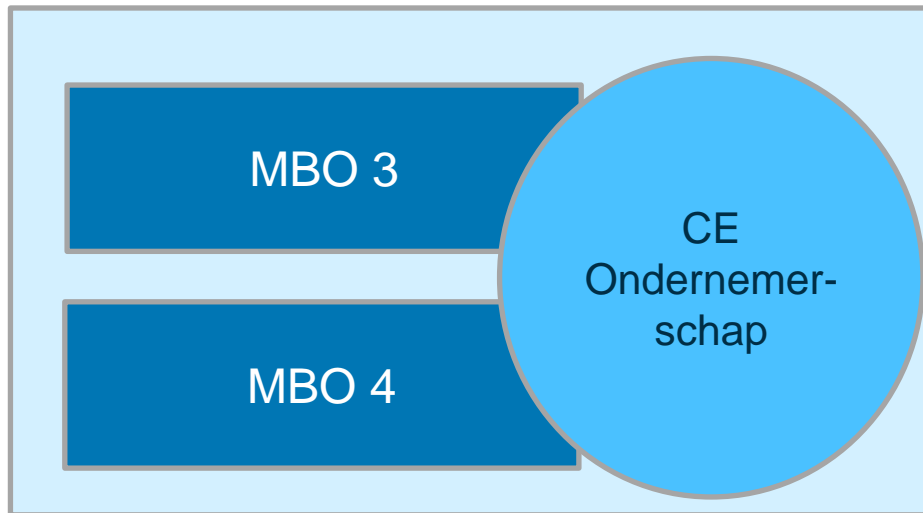


Wat is ondernemerschap en ondernemerschap? Het is een manier om te werken en te leven. Het is een manier om te leven en te werken. Het is een manier om te leven en te werken. Het is een manier om te leven en te werken.





# CE Ondernemerschap in mbo-structuur: wat & hoe



Initiatieven van uitgeverijen, ROC's, AOC's, etc.

Examenproducten voor diplomering opleiding

Examenproducten voor CE Ondernemerschap

Diploma behaald!

CE behaald!



# Inhoud van de CE Ondernemerschap

- ✓ Bepaalt het (toekomst)beeld van de onderneming
- ✓ Geeft de onderneming vorm
- ✓ Regelt het financiële gedeelte (van het opstarten) van de onderneming
- ✓ Bewaakt de financiële positie van de onderneming
- ✓ Positioneert en/of innoveert de onderneming
- ✓ Koopt in voor de onderneming (producten en/of diensten)
- ✓ Verwerft opdrachten/klanten, stelt offertes op en/of onderhandelt



# De CE Ondernemerschap in detail

CEO werkproces 2: Geeft de onderneming vorm			
<b>Omschrijving</b>	De ondernemer schetst het (toekomst)beeld van de onderneming door aan te geven wat het aanbod en de doelgroep van de onderneming zijn. Op basis van dit beeld maakt hij keuzes hoe hij het aanbod aan de doelgroep aanbiedt (via een vast vestigingspunt en/of andere verkoopkanalen, inzet van marketing en promotie en tegen welke prijs). Hij maakt tevens juridische en financiële keuzes over o.a. de ondernemingsvorm, vergunningen (commerciële) samenwerking en/of (externe)deskundigheid. Hij inventariseert welke noodzakelijke (administratieve) handelingen nodig zijn en wat hij daarvoor moet doen. Hij beschrijft al deze zaken in een (ondernemings)plan of actualiseert een bestaand (ondernemings)plan op basis van deze zaken.		
<b>Gewenst resultaat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Er zijn duidelijke en beargumenteerde keuzes gemaakt voor de ondernemingsvorm</li> <li>• Met het plan (gemaakte keuzes) kan gericht gewerkt worden aan de onderneming</li> </ul>		
<b>Competentie</b>	<b>Component(en)</b>	<b>Prestatie-indicator</b>	<b>Vakkennis en vaardigheden</b>
Beslissen en activiteiten initiëren	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Afgewogen risico's nemen</li> </ul>	De ondernemer: <ul style="list-style-type: none"> <li>• ziet de noodzaak om risico's in te schatten, weegt deze af en neemt weloverwogen risico's om kansen te grijpen (starten, innoveren, etc.), zodat de onderneming vorm kan krijgen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bedrijfsformule samenstellen</li> <li>• Commercieel-economische berekeningen uitvoeren</li> <li>• Concurrentie analyseren/bepalen</li> <li>• Consumentenprijs bepalen</li> <li>• Doelgroep analyseren/bepalen</li> <li>• Doelstellingen SMART formuleren</li> <li>• Informatie inwinnen over verzekeringen, vergunningen, etc.</li> <li>• Marketinginstrumenten beoordelen/kiezen</li> <li>• Ondernemingsvorm beoordelen/kiezen</li> <li>• Samenwerkingsvormen kiezen/beoordelen</li> <li>• Verkoopformule samenstellen</li> <li>• Verslagen/rapportages maken, plannen/voorstellen</li> </ul>
Ondernemend en commercieel handelen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• De markt en de spelers daarin kennen</li> <li>• Kansen en mogelijkheden benutten</li> </ul>	De ondernemer: <ul style="list-style-type: none"> <li>• besteedt aandacht aan de ontwikkelingen in de markt en de wensen van de doelgroep, signaleert welke factoren de markt (kunnen) beïnvloeden, grijpt zakelijke kansen aan om op de wensen van de doelgroep aan te sluiten en vertaalt deze naar een plan voor de onderneming, zodat keuzes ten aanzien van de onderneming en doelgroep beargumenteerd zijn.</li> </ul>	
Bedrijfsmatig handelen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Financieel bewustzijn tonen</li> </ul>	De ondernemer: <ul style="list-style-type: none"> <li>• kent de financiële zaken en risico's die voortvloeien uit de keuze voor een ondernemingsvorm, zodat een duidelijke en beargumenteerde keuze voor een ondernemingsvorm gemaakt wordt.</li> </ul>	



# Kwalificatiestructuur in ontwikkeling

- Herziening van de kwalificatiestructuur: minder dossiers, clusteren van kwalificaties en meer transparantie.
- Opbouw van een dossier verandert: basis, profiel en keuzedelen.
- CE Ondernemerschap wordt keuzedeel.
- Nieuwe loot: éénjarige kopopleiding/specialistenopleiding Ondernemerschap (niveau 3 + specialistenopleiding = niveau 4)



# Verhouding keuzedeel, kopopleiding en dossier

Keuzedeel:	Kopopleiding:	Kwalificatiedossier: bv.
Ondernemerschap	Ondernemerschap	Ondernemer retail
Onderneemt als zzp'er/freelancer	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Start een onderneming</li><li>2. Geeft uitvoering aan financieel ondernemingsbeleid</li><li>3. Geeft uitvoering aan commercieel ondernemingsbeleid</li><li>4. Geeft uitvoering aan personeelsbeleid</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Start een retailonderneming</li><li>2. Runt de retailonderneming</li></ol>
		Profiel1      Profiel 2





# Keuzedeel CE Ondernemerschap

- Gericht op zzp'er of freelancer, sectoronafhankelijk, ondernemen vanuit eigen vakmanschap
- Geschikt voor niveau 3 en 4
- Leidt tot Certificaat Ondernemerschap
- Gebaseerd op referentiedocument Ondernemen
- Draagvlak bij andere sectoren



# Verhouding keuze, kop en dossier

Keuzedeel: Leidinggeven en personeel	Kopopleiding: Leidinggeven en management	Kwalificatiedossier: bv. Manager retail
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Geeft direct leiding aan medewerkers</li><li>2. Voert operationele managementtaken uit (alleen niveau 4)</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Geeft direct leiding aan medewerkers</li><li>2. Voert personeelsbeleid uit</li><li>3. Voert managementtaken uit</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Voert beleid van de organisatie uit</li><li>2. Beheert goederenstroom en voorraad</li><li>3. Coördineert verkoopactiviteiten/-afhandeling en voert deze uit</li></ol>