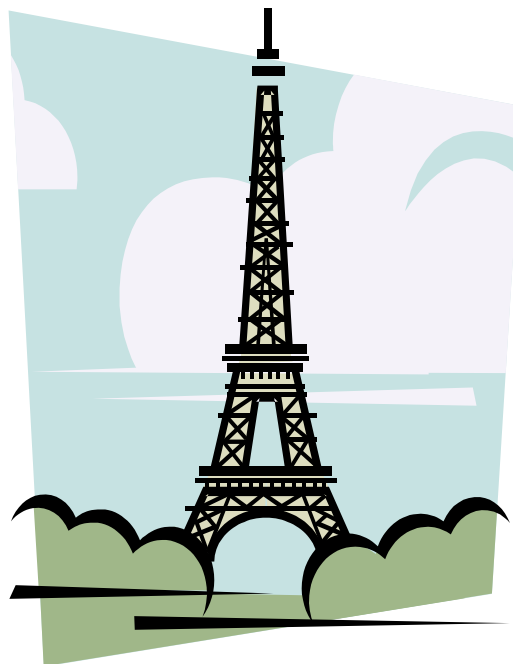


Bijlage 2.

Modulewerkboek

Minor ondernemerschap

“The Sky is the limit”



Juni 2011

Voorwoord

Deze module is ontwikkeld voor alle vierde jaars studenten van de CAH die de minor ondernemerschap gekozen hebben.

Dit modulewerkboek geeft een beeld van de inhoud van deze MINOR.

Dank aan alle betrokkenen.

De schrijvers wensen je veel succes en plezier bij het uitvoeren van deze module. We staan open voor suggesties om het aangeboden “ondernemende” onderwijs te verbeteren.

De ontwerpers:
Erik Hassink
Rolph ten Hulzen

CAH Dronten, juni 2011

Inhoudsopgave

1. De beroepstaken van de “ondernemer”	1
1.1 Inleiding	1
1.2 Opzet minor ondernemerschap (certificaat ondernemerschap).....	3
2. Competenties.....	5
3. Proeve van Bekwaamheid	6
3.1 Beschrijving Proeve van bekwaamheid (voor starters traject resp. student company)	6
3.2.1 Productbeoordeling (voor eigen onderneming na goedkeuring coach).....	7
3.2.2 Procesbeoordeling (voor eigen onderneming na goedkeuring coach).....	8
3.2.3 Beslismodel	8
3.2.4 Organisatie	8
4. Integrale leerlijn – leertaken	9
4.1 Algemeen	9
4.2 Beschrijving leertaken	10
4.2.1 Leertaak 1: het oriënteren op de haalbaarheid/ resp. (op) starten van de eigen onderneming resp. eigen <i>Student Company</i>	10
4.2.1.1 Activiteiten van de student.....	10
4.2.1.2 Studielast: 56.....	10
4.2.2 Leertaak 2: het opstarten van de eigen onderneming resp. runnen van de <i>student company</i>	10
4.2.2.1 Activiteiten van de student.....	10
4.2.2.2 Studielast: 84.....	11
4.2.3 Leertaak 3: marktmogelijkheden verkend hebben/ inschatting of en hoe het succesvol in de markt zetten/ van de eigen onderneming resp. het liquideren van de eigen <i>student company</i>	11
4.2.3.1 Activiteiten van de student.....	11
4.2.3.2 Studielast: 56.....	11
4.2.4 Leertaak 4: het maken van een marketingplan MKB	11
4.2.4.1 Activiteiten van de student.....	11
4.2.4.2 Studielast: 56.....	11
5.1 Cursus/vak: Financieel management (FIM):	12
5.2 Cursus/vak: Strategie, Marketing en Ondernemerschap (SMO):	14
5.3 Marketing in het MKB	16
Bijlage 1: Reflectieverslag.....	18
Bijlage 2 “Het starterstraject”	25

1. Inleiding

Deze MINOR is tot stand gekomen vanuit een veelheid aan ondernemende activiteiten op de CAH. Binnen deze MINOR richten we ons op studenten die niet alleen ondernemend zijn maar daar ook concreet invulling aan willen geven.

Ze kunnen dit op 2 manieren doen:

- Starters traject.
- Student Company

Deze MINOR is mede gebaseerd op en sluit aan bij de initiatieven vanuit de Stichting Certificaat Ondernemerschap en de Stichting Jong Ondernemen. Beide Stichtingen worden breed gesteund vanuit het werkveld en het doel van deze stichtingen is om het ondernemerschap in Nederland te vergroten.

Studenten die deelnemen aan deze minor ontvangen Certificaat 1 en Certificaat 2 van het “certificaat ondernemerschap”. Voorwaarde hiervoor is dat er voldaan wordt aan de eisen/voorwaarden die gesteld zijn door beide stichtingen (Handboek certificaat ondernemerschap). De maatschappelijke meerwaarde van de certificaten, zal naar verwachting, in de toekomst een steeds grotere vorm gaan aannemen.

Deze MINOR heeft als doelstelling de ondernemende houding van de studenten verder te ondersteunen en uit te bouwen.

2. De beroepstaken van de “ondernemer”

1.1 Inleiding

De CAH Dronten profileert zich steeds meer als de “ondernemende Hogeschool”. Naast de major Agrarisch Ondernemerschap is het nu ook mogelijk om binnen de andere major/studierichtingen een stuk ondernemerschap mee te krijgen voor later. Deze minor is daar uitermate geschikt voor.

Hieronder volgen enkele feiten/weetjes waarom “ondernemerschap” voor de BV Nederland zo belangrijk zijn:

- Nieuwe ondernemingen worden gezien als de stuwende kracht achter de economie.
- Belang van nieuwe ondernemingen voor de werkgelegenheidsontwikkeling is sterk toegenomen (zeker nu er een economische crisis heerst).
- Binnen 0 – 4 jaar is 50 % van de startende ondernemers opgeheven.
- Jonge ondernemers vragen het meeste advies op de volgende kennisgebieden:
 - belastingzaken
 - voeren van administratie
 - opleiding/cursussen
 - financiering
 - branchekennis en marketing.
- er zijn vele soorten ondernemers (er is geen “succesvolle” ondernemer).

- 1 op de 10 werknemers in loondienst start vroeger of later een eigen bedrijf.
- “Een ondernemer ben je” maar vergeet de opleiding niet: quote: *Jim Heersing van Da Vici*.
- starters mislukken vaak door:
 - onvoorbereid te zijn
 - niet te reflecteren
 - niet de hulp van expertise in te roepen

Regionale aspecten:

- Flevoland is steeds meer een dynamische omgeving met veel innovatieve activiteiten. Het aantal startende ondernemers is al jaren erg hoog in deze provincie. Ook de werkgelegenheid ontwikkelt zich gunstig, terwijl deze in de rest van Nederland soms achterblijft; de provincie wil hier ook op inzetten (structuurfondsen etc.) (www.kvk.nl)
- Syntens (innovatie netwerk voor ondernemers) heeft sinds kort Food als speerpunt benoemd in haar beleid (www.syntens.nl), en ziet de CAH als interessante partner.
- Project “ZomerOndernemer” (2010) is gelanceerd in de provincie Flevoland als pilot (www.zomerondernemer.nl)

In dit modulewerkboek kun je alle informatie over de minor lezen. De opzet van de minor wordt weergegeven in paragraaf 1.2 waarin je tevens kunt zien waaruit het certificaat ondernemerschap bestaat.

In hoofdstuk 2 worden de competenties beschreven. In hoofdstuk 3 vind je de informatie betreffende de PvB. In hoofdstuk 4 worden de 4 leertaken beschreven en in hoofdstuk 5 komen de cursussen aanbod. Tenslotte vind je in de bijlagen 1 de reflectieformulieren en in bijlage 2 de planning/opzet van het “starterstraject” zoals dat in 2011/2012 wordt aangeboden. .

1.2 Opzet minor ondernemerschap (certificaat ondernemerschap)

De insteek van de minor ondernemerschap heeft als doel de student het certificaat 1 en 2 te laten halen van het “certificaat ondernemerschap”.

Onderdelen van deze certificaten zijn kort hieronder weergegeven.

Certificaat 1:

1. Vak: 'Student Company/Ondernemingsplan' succesvol af te ronden
- **Groeps**programma volgen van de Stichting Jong Ondernemen. Jong Ondernemen maakt het mogelijk dat studenten tijdens hun studie in een beschermde omgeving een onderneming starten en runnen. Studentenbedrijven staan niet ingeschreven in het handelsregister van de Kamer van Koophandel, maar in het register van Jong Ondernemen. Voor meer info: www.jongondernemen.nl
- Zelfstandig en **individueel of een groep van twee studenten** een bedrijf starten. Daarvoor maak je een eerst een (haalbaarheidsplan) en daarna een ondernemingsplan dat per onderdeel getoetst wordt door de docenten.
2. Vak: Marketing in het MKB.
Studenten leren een gestructureerd strategisch en operationeel marketingplan op te stellen. Inzicht in de markt is hierbij een belangrijk aspect. Producten moeten tenslotte goed aansluiten bij de wensen van afnemer. Zij leren tevens om een goede omzetprognose voor een bedrijf te maken en daarbij rekening te houden met ontwikkelingen in de branche, bij afnemers (klanten) en de concurrentie.
3. Vak: Ondernemersvaardigheden:
Het stimuleren en ontwikkelen van ondernemende vaardigheden, houding en proactief gedrag. Deze vaardigheden worden buiten de minorweken apart aangeboden in een aantal dagdelen of (de trainingen kunnen gevolgd worden in het curriculum van Bedrijfskunde en Agribusiness en Agrarisch Ondernemerschap (zie planning in roosters): onderhandelen, netwerken, acquisitie, verkoop(advies) gesprekken en HRM (personeelsmanagement).

Certificaat 2:

4. Vak: Financieel management MKB (landelijk examen).
Als niet-financieel deskundige inzicht krijgen in de jaarrekening en begroting van een kleinbedrijf om zo als ondernemer betere beslissingen te nemen en om een goede gesprekspartner te zijn van de accountant, de bank, de belasting en de direct betrokkenen bij het bedrijf (partner, aandeelhouders, personeel etc.)
5. Vak: Strategie, marketingmanagement en ondernemerschap (landelijk examen).
Als ondernemer inzicht verkrijgen in de positie van de eigen MKB- onderneming en in staat zijn een marketingstrategie uit te zetten bij interne veranderingen of veranderingen in de markt

De beoordeling van de minor komt als volgt tot stand:

Minor ondernemerschap	Examinering in week	Beoordeling		ECTS
- PvB, portfolio van "beroepsproducten" o.a. ondernemingsplan, website, folders, etc - Product van <i>student company</i> of haalbaarheidsonderzoek of ondernemingsplan/marketingplan eigen onderneming. - Marketing in het MKB. een marketingplan schrijven voor een MKB bedrijf (2-tallen). - trainingen "ondernemen" AONS1		Aanwezigheidscriterium	Minimaal voldoende beoordeling door vakdocent.	9
Examen FIM* AONS2	10 januari 2012, 14 februari 2012 en 16 mei 2012	> 5,5		3
Examen SMO* AONS3	11 januari 2012, 15 februari 2012 en 17 mei 2012	> 5,5		3

* *landelijk examen*

De Proeve van Bekwaamheid bestaat uit een portfolio waarin de student de beroepsproducten verzameld en in een mondeling assessment dit toelicht. Het project *student company* moet voldoende beoordeeld zijn (optioneel: eigen ondernemingsplan/marketingplan en/of haalbaarheidsonderzoek moeten door een externe jury beoordeeld worden).

Je bent geslaagd en verdient 15 studiepunten voor deze minor (en certificaat ondernemerschap 1 en 2) als:

- De PvB met minimaal een voldoende is beoordeeld;
- De landelijke examens gehaald zijn;
- (optioneel: haalbaarheidsonderzoek en eigen ondernemingsplan voldoende beoordeling).

De lessen worden zoveel mogelijk aangeboden in de M-weken (3 x 2 dagen). Het traject van de *Student Company* is ongeveer 1 dag in de week. Daarin vindt ook de coaching plaats voor de beroepsproducten. Studenten die kiezen voor een haalbaarheidsonderzoek of gaan voor eigen te starten onderneming krijgen een individueel starterstraject (+coach) aangeboden.

3. Competenties

Om de beroepstaken van “ondernemer” naar behoren uit te voeren heb je de volgende CAH competenties nodig:

1. Leidinggeven (niveau 3): eindverantwoordelijke, eigen risico en eigen initiatief, onbekende of deskundige doelgroepen in binnenland of buitenland.
2. Samenwerken (niveau 3): innovatief ondernemer, eigen risico en eigen initiatief.
3. Ondernemen (niveau 3): voor eigen risico en op eigen initiatief, transfer over sectoren heen, voortdurend veranderende omstandigheden.
4. Innoveren (niveau 3): Gebruikt creativiteit om nieuwe producten, diensten of toepassingen te ontwikkelen die in de praktijk bruikbaar zijn.

Daarnaast dient de “ondernemer” een ondernemende houding aan te nemen en moet er een drive aanwezig zijn om te scoren.

Nr.	Competentie	Niveau	Beheersindicator
1	Leidinggeven	3	<ol style="list-style-type: none"> a. Taakgericht: op een taak- en doelgerichte wijze sturing geven aan medewerkers b. Mensgericht/groepsgericht: op stimulerende en motiverende wijze sturing en begeleiding geven aan medewerkers, team of projectgroep c. Organisatiegericht: geeft richting aan de organisatie door visie actief uit te dragen.
2	Samenwerken	3	<ol style="list-style-type: none"> a. Moedigt anderen aan om samen te werken b. Komt met ideeën om het gezamenlijke resultaat te verbeteren c. Stimuleert anderen om periodiek informatie/kennis te delen d. Bevordert de goede verstandhouding en geeft opbouwende kritiek en feedback
8	Ondernemen	3	<ol style="list-style-type: none"> a. Vertaalt ontwikkelingen in de omgeving naar andere dan gebruikelijke plannen, ook buiten eigen vakgebied b. Stuur vernieuwende activiteiten aan en enthousiasmeert hierbij anderen c. Start activiteiten en stimuleert anderen tot verbetering en vernieuwing
5	Innoveren	3	<ol style="list-style-type: none"> a. Maakt zich los van bestaande denk kader eigen vakgebied b. Creëert een stimulerende leeromgeving c. Stimuleert anderen tot innovatief gedrag

3. Proeve van Bekwaamheid

Je bent ondernemer. Dat kan op 2 manieren: of via een *zelf te starten onderneming*, of via een *Student Company* (een derde optie = *individueel een gedegen haalbaarheidsplan schrijven*).

1. Een zelf te starten onderneming. Voor deze studenten wordt een “starterstraject” aangeboden. Je volgt met een geselecteerde groep HAO studenten een 13 tal bijeenkomsten. Daarnaast krijg je begeleiding door een persoonlijke coach. Je werkt in het “starterstraject” met een groep, maar het verder uitwerken van jouw onderneming doe je veelal alleen.

Het “starterstraject” wordt in de bijlage 2 verder toegelicht.

2. Als lid van een groep van ca. 8 studenten, ieder met een eigen taak in een eigen *Student Company*. In het begin van deze module solliciteer je naar een managementfunctie die je gedurende de module vervult. De opstart, het runnen en tenslotte de liquidatie van de eigen onderneming staan centraal.

Om aan kapitaal te komen worden er aandelen verkocht aan derden en leggen jullie verantwoording af aan deze aandeelhouders bij de aandeelhoudersvergadering. Gedurende dit “ondernemersjaar” worden er verschillende “plannen” geproduceerd, Pr materiaal ontwikkeld, verslagen opgesteld, een website gebouwd en vooral producten/diensten verkocht.

In de **portfolio** (individueel) verzamel je **AL** het geproduceerde “werk” van de minor ondernemerschap. Dit zijn deels individuele prestaties en deels (bij 2.) gezamenlijk materiaal van de *Student Company*.

Het ondernemingsplan dien je zowel in het “starterstraject” als bij de *Student Company* mondeling te verdedigen tegenover een aantal juryleden. De presentatie van jullie ondernemingsplan (SC) aan de aandeelhouders vindt plaats tijdens de 1^e aandeelhoudersvergadering.

3.1 Beschrijving Proeve van bekwaamheid (voor starters traject resp. student company)

Individueel :

Het overleggen van “beroepsproducten” die met het runnen van de onderneming zijn geproduceerd/opgesteld. Dit zgn. portfolio wordt aan een aantal deskundigen (mentor, accountant en CAH vakdocent) aan het einde van de looptijd van de *Student Company* voorgelegd.

De volgende “beroepsproducten” kunnen aan bod komen:

- Sollicitatiebrief, ondernemingsplan, halfjaarverslag, jaarverslag, website, folders, flyers, PowerPoint, stand inrichting etc. (bij eigen onderneming mogelijk minder producten)

In een individueel assessment overleg je dit **portfolio** en geef je een professionele toelichting en laat je zien dat je ondernemend bent.

3.1.1 Toelating PvB: Toegang tot deze PvB ALLEEN na afronding van halfjaarverslag, jaarverslag en verkoop van product/dienst (dus na de liquidatie van de onderneming in januari (juni) 2011 / 2012).

3.1.2 Voor studenten met een eigen onderneming wordt toelating door de begeleider/coach vastgesteld.

Gezamenlijk *Student Company*:

Het ondernemingsplan wordt mondeling toegelicht en verdedigd voor een aantal juryleden die kritische vragen stellen tijdens de 1^e aandeelhoudersvergadering).

3.1.2 Toelating PvB: Toegang tot deze PvB ALLEEN na een **goedgekeurd** ondernemingsplan te hebben geschreven (najaar 2011).

3.1 Beoordeling PvB (voor starters traject resp. student company)

3.2.1 Productbeoordeling (voor eigen onderneming na goedkeuring coach).

Productbeoordeling		
Resultaat/ productindicatoren	Kwaliteitseis / criterium / maatstaf	Beoordeling
Ondernemingsplan	Zie handboek "jong ondernemen" Toevoegen: richtlijnen Ondernemingsplan / bedrijfsplan !	O ---- V ---- G
Halfjaarverslag Volgens richtlijnen JO		O ---- V ---- G
	<ul style="list-style-type: none"> - Voorpagina met info..... - Per afdeling over voortgang van het plan. - Door accountant goedgekeurde Ven W rekening per 31/1/..... - Plannen voor de toekomst. - max 5 – 10 pagina's inhoudelijk tekst. - lay-out. 	
Jaarverslag Volgens richtlijnen van JO		O ---- V ---- G
	<ul style="list-style-type: none"> - Voorpagina met info.... - Gevoerde beleid per afdeling over afgelopen jaar. - Afwijkingen tov. ondernemingsplan aangeven. - Leermomenten per deelnemer. - Door accountant goedgekeurde V en W rekening EN liquidatieformulier. - lay-out - maximaal 10 pagina's inhoudelijke tekst. 	
Website		O ---- V ---- G
	<ul style="list-style-type: none"> - Informatief - Links - Lay out - Vormgeving - Bezoekersteller - Minimaal 5 knoppen en pagina's - Pagina's vullen met tabellen - Interactie: via mail, gastenboek of formulier - Webwinkel (optioneel) 	
Communicatiemateriaal		O ---- V ---- G
o.a.	<ul style="list-style-type: none"> - Flyers - Visitekaartjes - Power point presentaties - Stand inrichting marktdag(en) 	

	- Posters - Overig inbreng <i>Student Company's</i>	
Reflectieverslag op competenties	Zie bijlage 1	O ---- V ---- G

3.2.2 Procesbeoordeling (voor eigen onderneming na goedkeuring coach)

Handelingsindicatoren	Kwaliteitseis / criterium / maatstaf	Beoordeling
Projectmanagement	- Volgens Project(plan) <i>Student Company</i> gewerkt of eigen projectplan (eigen onderneming)	O ---- V ---- G

3.2.3 Beslismodel

Beslismodel	De student is geslaagd indien de producten aan de gestelde eisen voldoen en de procesbeoordeling voldoende is.
--------------------	--

3.2.4 Organisatie

Duur van de PvB	<p>Individueel: De PvB begint al bij aanvang van de Eigen Onderneming resp. de <i>Student Company</i>, de ondernemer in spe start met zijn sollicitatiebrief en levert verder de beroepsproducten op die nodig zijn voor dit jaar "<i>ondernemen</i>". Er wordt in feite continue materiaal verzameld voor zijn/haar portfolio. Uiteindelijk leidt dit tot een verdediging van zijn/haar portfolio voor een aantal externen en de vakdocent. Dit duurt een half uur per student</p> <p>Eigen Onderneming resp. "Student Company": De onderneming verdedigt de plannen voor een aantal assessoren. Duur 30 minuten per onderneming.</p>
-----------------	---

4. Integrale leerlijn – leertaken

4.1 Algemeen

Door het uitvoeren van leertaken wordt er gewerkt aan de competenties. In deze leerlijn vindt integratie van kennis, vaardigheden en attitude plaats.

Aan het begin van deze minor vindt er een start bijeenkomstplaats waarbij de volgende onderdelen aan bod komen:

1. De docent legt de rolverdeling binnen deze beroepstaak uit: de rol van de mentor, vakdocent, accountant, trainers en modulecoördinator.
2. De docent legt het proces van leertaak 1 tot en met 4 uit en benadrukt daarbij de belangrijkste kritische succes- en faalfactoren en de daarbij behorende data.
3. De te verwerven competenties van deze beroepstaak worden besproken.
4. In het proces van het “ondernemen” gaat de leertaak automatisch over in de volgende leertaak.
5. De studenten houden de notulen bij van de voortgangvergaderingen van *eigen onderneming* resp. van de *Student Company*.
6. De docent geeft aan wanneer en waar de uiteindelijke Proeve van Bekwaamheid (PvB) wordt afgenomen.
7. De docent geeft aan wanneer het definitieve reflectieverslag moet worden ingeleverd.
8. De docent legt uit wanneer het individuele slotgesprek zal plaatsvinden en wat de context van dit gesprek is.
9. Tijdens het proces van het ondernemen krijgt de student reflectie op zijn handelen van de mentor en de docent.

	Plaats van handeling	Tijdstip	Sbu
Leertaak 1: het oriënteren haalbaarheid van de <i>eigen onderneming</i> resp. het (op)starten van <i>student company</i>			
Oriëntatie Haalbaarheid (plan) (E.O) Solliciteren (S.C.), vergaderen, ondernemingsplan opstellen (S.C), aandeelhoudersvergadering	School	Blok 1	56
Leertaak 2: het opstarten van de <i>eigen onderneming</i> resp. het runnen van de <i>student company</i>			
Ondernemingsplan opstellen (E.O) Inkoop/verkoop van product/dienst, Promotiemateriaal ontwikkelen, beurzen/markten bezoeken + trainingen “ondernemerschap” volgen	School/elders	Blok 1, 2, 3	84
Leertaak 3: marktmogelijkheden verkend hebben/ potentie t.a.v. het succesvol in de markt zetten/ opstarten van de <i>eigen onderneming</i> resp. het liquideren van de <i>eigen student company</i>			
Jaarverslag schrijven (S.C), liquidatievergadering (S.C), assessments schrijven	School/elders	Blok 3	56
Leertaak 4: het maken van een marketingplan MKB			
Opdrachtgever zoeken, marktanalyse en marketingplan schrijven, presentatie	School/elders	Blok 1, 2, 3	56
Landelijk examen Financieel	School	Blok 1, 2, 3	84

Management (cursus)			
Landelijk examen Strategie, Marketing en Ondernemerschap (cursus)	School	Blok 1, 2, 3	84

4.2 Beschrijving leertaken

In hoofdlijnen worden hieronder de leertaken aangegeven.

4.2.1 Leertaak 1: het oriënteren op de haalbaarheid/ resp. (op) starten van de eigen onderneming resp. eigen *Student Company*

4.2.1.1 Activiteiten van de student

Doel eigen bedrijf: De student gaat zich voorbereiden op de wijze waarop hij/zij de eigen onderneming wil gaan neerzetten. Wat is haalbaar/ voer een gedegen haalbaarheids onderzoek uit. Bedenk hoe kansrijk jouw product/dienst is.

De student denkt na over en geeft een uitwerking van de eigen rol binnen de eigen onderneming. Denk goed na over de financiën: hoe krijg je het startkapitaal bij elkaar.

Doel Student Company: De student gaat zich voorbereiden op een functie die hij/zij graag wil vervullen binnen de *Student company*. Gezamenlijk een product/dienst bedenken en daarvoor de plannen opstellen.

De student gaat solliciteren naar een managementfunctie binnen de *Student Company*. Nadat het management is gevormd vindt er de keuze plaats van een product/dienst. Tijdens en na vergadermomenten wordt er verder gewerkt aan de plannen van de onderneming. Een ondernemingsplan wordt gemaakt en na goedkeuring van dit plan worden er aandelen verkocht en kan er tenslotte gestart worden met de onderneming.

4.2.1.2 Studielast: 56

4.2.2 Leertaak 2: het opstarten van de eigen onderneming resp. runnen van de *student company*

4.2.2.1 Activiteiten van de student

Doel: De student gaat daadwerkelijk aan de slag met de eigen onderneming resp. de *Student Company*. Inkoop, productie en verkoop van het product op markten, beurzen, school en in zijn/haar eigen netwerk.

De student zal de resultaten van het haalbaarheids onderzoek definitief omzetten in een ondernemingsplan.

Voor de Student company wordt daarbij ook de 1^e aandeelhoudersvergadering uitgeschreven en een halfjaarverslag over de voortgang van de onderneming gemaakt.

De student is bezig met inkoop/productie en verkoop van producten/diensten.

Wekelijkse managementvergaderingen en het voorbereiden en houden van de 1^e aandeelhoudersvergadering.

Bijwonen van de trainingen die worden aangeboden op het gebied van "ondernemerschap"

4.2.2.2 Studielast: 84

4.2.3 Leertaak 3: marktmogelijkheden verkend hebben/ inschatting of en hoe het succesvol in de markt zetten/ van de eigen onderneming resp. het liquideren van de eigen *student company*

4.2.3.1 Activiteiten van de student

Doel: De studenten weten wat de mogelijkheden zijn, heeft zijn onderneming (eventueel) succesvol in de markt gezet en laat zien welke perspectieven het biedt of zou kunnen bieden. De student zorgt dat er aan alle verplichtingen wordt voldaan (zie eisen ondernemingsplan). Dit houdt in dat er een (jaar)verslag geschreven wordt en er verantwoording wordt afgelegd over het gevoerde beleid. Er wordt aangegeven wat de stand van zaken is en hoe perspectiefvol het bedrijf naar de toekomst is of kan zijn. De student schrijft een reflectieverslag over de ervaringen die opgedaan zijn met “ondernemen” als voorbereiding op de individuele PvB.

Doel: De studenten liquideren de *Student Company*. De student zorgt dat er aan alle verplichtingen wordt voldaan (zie eisen jong ondernemen). Dit houdt in dat er een jaarverslag geschreven wordt en er een afsluitende aandeelhoudersvergadering uitgeschreven wordt, waarin verantwoording wordt afgelegd over het gevoerde beleid. Het aandelenkapitaal wordt uitgekeerd en de bankrekening opgeheven. De student schrijft een reflectieverslag over de ervaringen die opgedaan zijn met “ondernemen” als voorbereiding op de individuele PvB.

4.2.3.2 Studielast: 56

4.2.4 Leertaak 4: het maken van een marketingplan MKB

4.2.4.1 Activiteiten van de student

Studenten (in 2-tallen) maken een gestructureerd strategisch en operationeel marketingplan. Inzicht in de markt is hierbij een belangrijk aspect. Producten moeten immers goed aansluiten bij de wensen van de afnemer. De studenten maken tevens een goede omzetprognose voor het bedrijf en houden daarbij rekening met ontwikkelingen in de branche, bij afnemers (klanten) en de concurrentie.

4.2.4.2 Studielast: 56

5. Kennis leerlijn – cursussen (de inhoud komt uit het handboek van de stichting certificaat ondernemerschap)

5.1 Cursus/vak: Financieel management (FIM):

Inhoud	<p><i>Inleidende begrippen</i></p> <p>De plaats van financiering binnen de bedrijfseconomie Ondernemingsdoelstellingen Participanten (stakeholders)</p> <p>Keuze van de ondernemingsvorm</p> <ul style="list-style-type: none"> - aansprakelijkheid - natuurlijke persoon en rechtspersoon - fiscaliteit - vermogensaanrekkling - continuïteit - sociale zekerheid en pensioenopbouw <p>Ondernemingen zonder rechtspersoonlijkheid</p> <ul style="list-style-type: none"> - eenmanszaak - vennootschap onder firma - maatschap - commanditaire vennootschap - begrippen <ul style="list-style-type: none"> o privé o gewaardeerd ondernemersloon (GOL) o inkomstenbelasting o huwelijks voorwaarden en gemeenschap van goederen o zzp-er <p>Rechtspersonen</p> <ul style="list-style-type: none"> - besloten vennootschap - begrippen <ul style="list-style-type: none"> o vennootschapsbelasting o pensioenregelingen o persoonlijke holding o publicatieplicht en accountant o management bv o inbrengverklaring - Omzettingmotieven eenmanszaak of vof in bv en omgekeerd <p><i>Kosten</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - vaste en variabele kosten - directe, indirecte en algemene kosten (overhead) - break-even-analyse (accounting, cash, eenmanszaak) - kosten versus uitgaven - gewaardeerd ondernemersloon en privé-opname - afschrijvingsstelsels - kostenberekening: opslagmethode - kostprijsbegrip <p><i>Financieel management</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - korte en middellange termijnplanning - investeringsbegroting - liquiditeitsbegroting - interne financiering - kredietaanvraag - bezettingsgraad - analyse brutomarge - economisch resultaat en fiscaal resultaat - debiteuren-, crediteuren- en voorraadbeheer - leasing: operational en financial - factoring
--------	---

	<ul style="list-style-type: none"> - kopen, huren en leasen <p><i>De jaarrekening</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - de bedrijfseconomische en de fiscale jaarrekening - de jaarrekening <ul style="list-style-type: none"> o de balans o de winst-en-verliesrekening o de toelichting op balans en winst-en-verliesrekening - kengetallen berekenen en analyseren <ul style="list-style-type: none"> o liquiditeit o solvabiliteit o rentabiliteit o activiteitskengetallen - het analyseren van het kasstroomoverzicht - winst versus kasstroom - terugbetalingcapaciteit <p><i>De balans</i></p> <p>vaste activa</p> <ul style="list-style-type: none"> - materiële vaste activa - immateriële vaste activa - financiële vaste activa <p>vlottende activa</p> <ul style="list-style-type: none"> - voorraden - handelsdebiteuren - overige debiteuren - overlopende activa - liquide middelen <p>het eigen vermogen</p> <ul style="list-style-type: none"> - het eigen vermogen van de eenmanszaak - aandelenkapitaal: maatschappelijk en geplaatst - soorten aandelen - reserves <ul style="list-style-type: none"> o open, stille en geheime o winstinhouding en agio <p>lang vreemd vermogen</p> <ul style="list-style-type: none"> - onderhandse lening - hypothecaire lening - achtergestelde lening <p>vreemd vermogen op korte termijn</p> <ul style="list-style-type: none"> - handelscrediteuren - overige crediteuren - rekening-courantkrediet - overlopende posten <p><i>Winst-en-verliesrekening</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - brutowinstmarge - EBITDA - EBIT (bedrijfsresultaat) - fiscaal / bedrijfseconomisch resultaat <p><i>Waarde</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - due diligence - boekwaarde - opbrengstwaarde: direct en indirect (bedrijfswaarde) - vervangingswaarde - actuele waarde - intrinsieke waarde - rentabiliteitswaarde - marktwaarde - liquidatiewaarde <p><i>Kredietwaardigheidsbeoordeling van banken</i></p>
--	---

	<ul style="list-style-type: none"> - terugbetalingcapaciteit - zakelijke zekerheden - bancaire aansprakelijk vermogen (mezzanine-vermogen) - dekkingspercentages activa <p><i>Overname</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - redenen van overname - interne (autonome) versus externe groei - goodwill - financiële reorganisatie <ul style="list-style-type: none"> o doorstart o turn around o sanering - management buy out en management buy in - waarderingsmethoden bij overname <p><i>Fiscaliteit en de rol van de overheid</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - subsidies - startersfaciliteiten - zelfstandigenaftrek - meewerkaftrek - omzetbelasting - inkomstenbelasting - vennootschapsbelasting - FOR: fiscale oudedagsreserve - Regeling Borgstellingskrediet MKB - AA-krediet - BZ: besluit zelfstandigen <p><i>Investeringsselectie</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - vervangings- of uitbreidingsinvestering - cashflow en kasstroom - methoden <ul style="list-style-type: none"> o terugverdienperiode o gemiddelde boekhoudkundige rentabiliteit o netto contante waarde <p><i>Het aantrekken van vermogen</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - vaststellen van de vermogensbehoefte - het voorzien in een vermogensbehoefte - vragers naar vermogen - aanbieders van vermogen - bijzondere partijen <ul style="list-style-type: none"> o informal investors o de participatiemaatschappij - venture capital (durfkapitaal)
--	---

Onderwijsvorm*	Hoorcollege Werkcollege
Beoordelingsvorm	Aanwezigheid* Opdrachten* Landelijk schriftelijk examen met open vragen op basis van een case uit het MKB Het examen wordt afgenomen door de Associatie voor Praktijkexamens
Literatuur suggesties	Financieel management voor ondernemers in het MKB, A.W.W. Heezen, A.C.L. Kroot, Noordhoff Uitgevers

5.2 Cursus/vak: Strategie, Marketing en Ondernemerschap (SMO):

Inhoud	Ondernemerschap <ul style="list-style-type: none"> - ontwikkeling en betekenis van het MKB - ondernemerschap in het MKB: koopman, vakman, manager, leider en strateeg - typering van het MKB: kwalitatief en kwantitatief - sterke en zwakke punten van MKB-ondernemingen
--------	--

- levenscyclus van bedrijven in het MKB
- groei van ondernemingen
- visie, missie, strategie en doelstellingen, operationele aspecten van de onderneming
- adviesorganisaties voor het MKB: KvK, IMK, Syntens etc
- de ondernemer
 - o keuzemotieven voor ondernemerschap
 - o ondernemerscompetenties
 - o succes- en faalfactoren
 - o startproblemen
- management in het kleinbedrijf
 - o strategievorming
 - o veranderingsfactoren
 - o informatieverrijking
 - o risicomanagement
 - o turnaroundmanagement
 - o verander- en kennismanagement
- ondernemingsvormen:
 - o eenmanszaak
 - o vennootschap onder firma
 - o maatschap
 - o bv
 - personal holding
 - werkmaatschappijstructuur
- samenwerkingsvormen
- joint ventures
- fusies

Strategie en marketingmanagement

- strategisch management in het MKB
- dienstenmarketing
- marktafbakening, marktdefinitie
- het ondernemingsplan
 - kwaliteit van de ondernemer
 - juridische structuur en wettelijke eisen
 - product en markt
 - financiële aspecten
- vestigingsbeleid (eisen, wetgeving, milieu).
- product-marktcombinaties (PMC's) en Unique Selling Points (USP's)
- randvoorwaarden voor het functioneren van ondernemingen in het MKB
 - omgevingsfactoren, DESTIEP-methode
 - consumentenmarkt versus industriële markt/dienstenmarkt
 - het strategieontwikkelingsmodel voor kleine bedrijven: kritieke succesfactoren, kritische bedrijfsprocesfactoren, SWOT-analyse, strategische opties etc.
- marketingbeleid
 - marktsegmentatie
 - marketingmix
 - assortiments-, prijs- en promotiebeleid
- inkoop en distributiestrategieën
- marketingmodellen voor strategie (BCG, Ansoff, Porter, 7-S-model, etc.)
- balanced scorecard als kwaliteitssysteem
- marktonderzoek (kwalitatief en kwantitatief)
- invloed marktonderzoeksgegevens bij strategievorming en marketingbeleid
- exportmanagement, internationalisering
- E-business, ICT-beleid

Overige onderwerpen

- franchising
- financieringsaspecten van de onderneming
 - o bankkrediet, bankgarantie, zekerheden
 - o waardering van activa
 - o financieringsbronnen zoals informele investoren
 - o leasing
 - o factoring

	<ul style="list-style-type: none"> - bedrijfsopvolging, -overname en –overdracht - de onderneming, privé-onttrekkingen en privé/situatie - personeelsbeleid in het kleinbedrijf (hrm, employability) - kwaliteitszorg - benchmarking - maatschappelijk verantwoord ondernemen en duurzaam ondernemen - het innovatief vermogen van het bedrijf - bedrijven in de problemen <ul style="list-style-type: none"> o signalen van discontinuïteit o surseance en faillissement o doorstart na faillissement - due-diligence-onderzoek - wet- en regelgeving in het MKB
--	---

Onderwijsvorm*	Hoorcollege Werkcollege
Beoordelingsvorm*	Aanwezigheid* Opdrachten* Schriftelijk tentamen Het tentamen wordt afgenomen door de Associatie voor Praktijkexamens
Literatuur*	<ul style="list-style-type: none"> - Strategisch Management in het Midden- en Kleinbedrijf - Dekker, H.J.; Huls, H.M.P.; Scherjon, D.P., Stenfert Kroese Groningen - Dienstenmarketingmanagement, De Vries jr, Van Helsdingen, Noordhoff, ISBN 90-207-3305-2 - Basisboek Marketing, diverse auteurs, Noordhoff, ISBN 90-01-09243-8 - Brugboek Marketing, Eelko Huizingh, Noordhoff, ISBN 90-395-2037-2

5.3 Marketing in het MKB

Rubriek	Omschrijving
Titel onderwijseenheid	A 1 Marketing in het MKB
Titel in het Engels	Marketing for small businesses
Minimale studielast	84 uur 3 EC's
Belangrijkste competentie	<i>Studenten leren een gestructureerd strategisch en operationeel marketingplan op te stellen. Inzicht in de markt is hierbij een belangrijk aspect. Producten moeten immers goed aansluiten bij de wensen van de afnemer. Zij leren tevens om een goede omzetprognose voor een bedrijf te maken en daarbij rekening te houden met ontwikkelingen in de branche, bij afnemers (klanten) en de concurrentie</i>
Competentie omschrijvingen	<ul style="list-style-type: none"> - kunnen toepassen van de basistheorie marketing bij het maken van een marketingplan voor een bestaand bedrijf - kunnen definiëren van de markt - kunnen beschrijven van de PMC's (product-markt-combinaties) - een (beknpte) interne analyse van een bedrijf kunnen maken - een (uitgebreide) externe analyse (branche, afnemers en concurrentie) kunnen maken en via marktonderzoek hier informatie over verzamelen en verwerken - kunnen uitwerken van een SWOT-analyse, strategische opties, nieuwe PMC's (product-markt-combinaties), en een bewuste onderbouwde keuze hieruit maken - een strategie kunnen uitwerken met behulp van de modellen uit de marketingstrategie - kunnen aangeven hoe, met behulp van de marketingmix instrumenten, de markt te bewerken - een onderbouwde omzetprognose voor de komende jaren kunnen geven
Inhoud	Marketingplan (opbouw, doel en stappen)

	<p>Marketingstrategie</p> <ul style="list-style-type: none"> - missie - doelstellingen - strategie <p>Marktdefinitie</p> <ul style="list-style-type: none"> - geografisch - afnemers - diensten <p>Vraaganalyse</p> <ul style="list-style-type: none"> - marktonderzoek (field en desk research) - segmentatie en positionering - afnemersanalyse <p>Aanbodanalyse</p> <ul style="list-style-type: none"> - bedrijfstakanalyse - concurrentenanalyse - distributie- en leveranciersanalyse <p>Marketingstrategie</p> <ul style="list-style-type: none"> - interne analyse - strategische analysemethoden (SWOT-, portfolio-, BCG-matrix, Ansoff etc.) - keuze strategische opties (marktmogelijkheden) - ondernemersdoelstellingen en –strategieën - marketingdoelstellingen en –strategieën - visie op Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) <p>Marketingmix</p> <ul style="list-style-type: none"> - productstrategie - distributiestrategie - prijsstrategie - communicatiestrategie <p>Omzet prognose</p> <ul style="list-style-type: none"> - marktaandeel - omzet per jaar - omzet per PMC's - kengetallen
Onderwijsvorm*	Hoorcollege en werkcollege
Beoordelingsvorm*	<p>Aanwezigheid Oprachten Presentatie Strategisch en operationeel marketingplan</p> <p>Verschillende onderdelen dienen voldoende te zijn: plan van aanpak, marktdefinitie, externe analyse, interne analyse, strategie, marketingmix, omzetprognose, conclusies en aanbevelingen, presentatie en verdediging gehele onderzoek en verzorging/lay-out eindrapport</p>
Literatuur*	<ul style="list-style-type: none"> - Strategische marketingplanning, Theorie, technieken, toepassingen. Auteur: dr. KJ Alsem, vierde druk, ISBN 90-207-3306 0, Uitgeverij Noordhoff - Marketingstrategie. Auteurs: Frambach en Nijssen. ISDN 90-207-3075-4, Uitgeverij Stenfert Kroese. - Starten met marktonderzoek, snel en praktisch aan het werk. Auteur: MA Broekhoff. ISBN 90-01-16358-0, Uitgeverij Noordhoff. - Diverse internetsites
Vrijstelling	Zie www.certificaatondernemerschap.nl en procedure vrijstellingen
Werkwijze*	In groepjes van 2–3 studenten wordt een marketingplan geschreven voor een bestaand MKB bedrijf. De studenten selecteren zelf het bedrijf, bij voorkeur een organisatie welke behoefte heeft aan zo'n plan. De keuze voor het bedrijf dient voor aanvang van de cursus gemaakt te worden en overlegd te worden met de docent. Medewerking van de directie is vereist! Studenten werken geheel zelfstandig aan dit plan, waar het accent gelegd zal worden op het in kaart brengen van de externe omgevingsfactoren, inclusief concurrentie teneinde een onderbouwde marketingstrategie

	te kunnen presenteren. De onderwerpen genoemd onder “inhoud” vormen een leidraad voor de samenstelling van het strategisch en operationeel marketingplan. De reactie van de directie moet worden verwerkt in dit plan. De presentatie voor de klas zelf vormt onderdeel van de totale beoordeling.
--	--

Bijlage 1: Reflectieverslag

Doel: Nagaan in hoeverre je je competenties hebt ontwikkeld binnen de module.

Opzet: Beoordeel de mate waarin je de competenties bezit aan het begin en einde van de module. De beschrijving en niveuaanduiding van de competenties vind je in het modulewerkboek (hfst 2, competenties)

Instructie:

Bij de start module: inschatten niveau en doelen stellen

1. Beoordeel jezelf bij de start van de module . Denk aan gedrag dat verwacht wordt bij de competentie en dat je laat zien tijdens je werk . Ook persoonlijke aspecten spelen hierbij een rol. Vul het format voor de nulmeting in.
2. Formuleer aan het begin ook hoe je aan de competentie gaat werken. Welke acties ga je ondernemen om het vereiste niveau van de competenties te bereiken. Gebruik de tabel voor het plan van aanpak.

Herhaal deze nulmeting en plan van aanpak voor elke competentie uit de module!

Aan het einde van de module: reflectie op competenties m.b.v. STARR methodiek

1. Beoordeel jezelf weer en vergelijk deze met de beginsituatie. Vul het format voor de eindmeting in.
2. Formuleer **hoe** je je doelen hebt bereikt. Ga uit van een situatie en bedenk welke taak je in deze situatie had. Welke actie heb je ondernomen en wat was het resultaat. Gebruik hiervoor het format voor de STARR methodiek.
3. Formuleer **waaruit blijkt** dat je je doelen hebt bereikt (bewijsstukken)
4. Formuleer of je het een **volgende keer** op dezelfde wijze zult doen.
5. Formuleer eventueel ook **leerpunten** voor een vervolg

Herhaal deze eindmeting en STARR methode voor elke competentie uit de module!

Reflectieverslag

Naam:

Klas:

Datum:

Module:

Nulmeting					
<i>Naam competentie: <u>Leiding geven</u>; eindverantwoordelijke, eigen risico en eigen initiatief, onbekende of deskundige doelgroepen in binnenland of buitenland.</i>					
Kenmerken (gedragsindicatoren)	Eigen beoordeling				
a. Taakgericht: op een taak- en doelgerichte wijze sturing geven aan mede studenten	1	2	3	4	5
b. Mensgericht/groepsgericht: op stimulerende en motiverende wijze sturing en begeleiding geven aan mede studenten in student company	1	2	3	4	5
c. Organisatiegericht: geeft richting aan de student company/eigen bedrijf door visie actief uit te dragen.	1	2	3	4	5

1 = zeer onvoldoende; 2 = onvoldoende; 3 = voldoende; 4 = goed; 5 = zeer goed

Plan van aanpak	
<i>Naam competentie: <u>Leiding geven</u></i>	
Score nulmeting:	Doelen:
1.	1.
2.	2.
3.	3.
Hulpbronnen + activiteiten:	Belemmeringen + oplossing:

Eindmeting <i>Naam competentie: <u>Leiding geven</u>; eindverantwoordelijke, eigen risico en eigen initiatief, onbekende of deskundige doelgroepen in binnenland of buitenland.</i>							
Kenmerken (gedragsindicatoren)			Eigen beoordeling				
a. Taakgericht: op een taak- en doelgerichte wijze sturing geven aan mede studenten			1	2	3	4	5
b. Mensgericht/groepsgericht: op stimulerende en motiverende wijze sturing en begeleiding geven aan mede studenten in student company			1	2	3	4	5
c. Organisatiegericht: geeft richting aan de student company/eigen bedrijf door visie actief uit te dragen.			1	2	3	4	5

1 = zeer onvoldoende; 2 = onvoldoende; 3 = voldoende; 4 = goed; 5 = zeer goed

Nulmeting <i>Naam competentie: <u>Samenwerken</u>; innovatief ondernemer, eigen risico en eigen initiatief.</i>							
Kenmerken (gedragsindicatoren)			Eigen beoordeling				
a. Moedigt anderen aan om samen te werken			1	2	3	4	5
b. Komt met ideeën om het gezamenlijke resultaat te verbeteren			1	2	3	4	5
c. Stimuleert anderen om periodiek informatie/kennis te delen			1	2	3	4	5
d. Bevordert de goede verstandhouding en geeft opbouwende kritiek en feedback			1	2	3	4	5

1 = zeer onvoldoende; 2 = onvoldoende; 3 = voldoende; 4 = goed; 5 = zeer goed

Plan van aanpak <i>Naam competentie: <u>Samenwerken</u></i>	
Score nulmeting: 1. 2. 3.	Doelen: 1. 2. 3.
Hulpbronnen + activiteiten:	Belemmeringen + oplossing:

--	--

Eindmeting

Naam competentie: Samenwerken; innovatief ondernemer, eigen risico en eigen initiatief.

Kenmerken (gedragsindicatoren)	Eigen beoordeling				
a. Moedigt anderen aan om samen te werken	1	2	3	4	5
b. Komt met ideeën om het gezamenlijke resultaat te verbeteren	1	2	3	4	5
c. Stimuleert anderen om periodiek informatie/kennis te delen	1	2	3	4	5
d. Bevordert de goede verstandhouding en geeft opbouwende kritiek en feedback	1	2	3	4	5

1 = zeer onvoldoende; 2 = onvoldoende; 3 = voldoende; 4 = goed; 5 = zeer goed

Nulmeting

Naam competentie: Ondernemen; voor eigen risico en op eigen initiatief, transfer over sectoren heen, voortdurend veranderende omstandigheden.

Kenmerken (gedragsindicatoren)	Eigen beoordeling				
a. vertaalt ontwikkelingen in de omgeving naar andere dan gebruikelijke plannen, ook buiten eigen vakgebied	1	2	3	4	5
b. stuurt vernieuwende activiteiten aan en enthousiasmeert hierbij anderen	1	2	3	4	5
c. start activiteiten en stimuleert anderen tot verbetering en vernieuwing	1	2	3	4	5

1 = zeer onvoldoende; 2 = onvoldoende; 3 = voldoende; 4 = goed; 5 = zeer goed

Plan van aanpak Naam competentie: <u>Ondernemen</u>	
Score nulmeting: 1. 2. 3.	Doelen: 1. 2. 3.
Hulpbronnen + activiteiten:	Belemmeringen + oplossing:

Eindmeting Naam competentie: <u>Ondernemen</u> : voor eigen risico en op eigen initiatief, transfer over sectoren heen, voortdurend veranderende omstandigheden.							
Kenmerken (gedragsindicatoren)			Eigen beoordeling				
a. vertaalt ontwikkelingen in de omgeving naar andere dan gebruikelijke plannen, ook buiten eigen vakgebied			1	2	3	4	5
b. stuurt vernieuwende activiteiten aan en enthousiasmeert hierbij anderen			1	2	3	4	5
c. start activiteiten en stimuleert anderen tot verbetering en vernieuwing			1	2	3	4	5

1 = zeer onvoldoende; 2 = onvoldoende; 3 = voldoende; 4 = goed; 5 = zeer goed

Nulmeting Naam competentie: <u>Innoveren</u> : Gebruikt creativiteit om nieuwe producten, diensten of toepassingen te ontwikkelen die in de praktijk bruikbaar zijn.							
Kenmerken (gedragsindicatoren)			Eigen beoordeling				
a. maakt zich los van bestaande denk kader eigen vakgebied			1	2	3	4	5
b. creëert een stimulerende leeromgeving			1	2	3	4	5
c. stimuleert anderen tot innovatief gedrag			1	2	3	4	5

1 = zeer onvoldoende; 2 = onvoldoende; 3 = voldoende; 4 = goed; 5 = zeer goed

Plan van aanpak <i>Naam competentie: <u>Innoveren</u></i>	
Score nulmeting: 1. 2. 3.	Doelen: 1. 2. 3.
Hulpbronnen + activiteiten:	Belemmeringen + oplossing:

Eindmeting <i>Naam competentie: <u>Innoveren</u>: Gebruikt creativiteit om nieuwe producten, diensten of toepassingen te ontwikkelen die in de praktijk bruikbaar zijn.</i>							
Kenmerken (gedragsindicatoren)			Eigen beoordeling				
a. maakt zich los van bestaande denk kader eigen vakgebied			1	2	3	4	5
b. creëert een stimulerende leeromgeving			1	2	3	4	5
c. stimuleert anderen tot innovatief gedrag			1	2	3	4	5

1 = zeer onvoldoende; 2 = onvoldoende; 3 = voldoende; 4 = goed; 5 = zeer goed

STARR <i>Naam competentie:</i>	
Situatie	<i>Voorbeeld: je stond, met eventuele groepsgenoot, in een lokaal en je presenteerde je communicatievoorstel.</i>
Taak	<i>Wat had je jezelf voorgenomen te doen? Wat was je doel? Welke rol had je jezelf toebedeeld?</i>
Actie	<i>Wat gebeurde er? Wat deed jij? Hoe reageerden anderen daarop?</i>
Resultaat	<i>Wat was het resultaat van je actie? Hoe liep het af? Welke feedback kreeg je?</i>
Reflectie	<i>Hoe kijk je erop terug? Hoe tevreden ben je? Wat heb je geleerd? Wat doe je de volgende keer anders/beter - of juist niet: wat doe je de volgende keer precies hetzelfde?</i>
Bewijsstukken	<i>Voorbeeld: beoordeling assessment</i>

Beoordeling <i>Het reflectieverslag wordt beoordeeld door de modulecoach en moet RAAK zijn:</i> Relevant: heeft betrekking op deze module Authentiek; gaat over de student zelf Actueel: gaat over recente situaties Kwaliteit: er is aandacht aan besteed	
Het reflectieverslag is RAAK?	Ja / Nee

Bijlage 2 “Het starterstraject”

Een goede voorbereiding is het halve werk. Dit is zeker van toepassing op de start van een eigen onderneming. Startende ondernemers gaan in hun enthousiasme vaak voorbij aan de belangrijkste valkuilen die een starter tegenkomt. Het is van belang jezelf een aantal vragen te stellen. Ben ik geschikt als ondernemer? Wat ga ik aanbieden en aan wie? En doe ik dat beter dan anderen? Heb ik personeel nodig? Heb ik voldoende geld? Ook om tegenvallers te kunnen overbruggen? Een goede voorbereiding is ook informatie en advies vragen aan de juiste personen. Na een degelijke start heeft je onderneming meer kans op een gezonde en duurzame ontwikkeling.

Met het “starterstraject” helpt de CAH Dronten en Bakker (training en advies) je bij de voorbereiding en leer je de stappen te nemen die je moet zetten.

Het “starterstraject” is een mix tussen het opdoen van kennis, waarin je de basiselementen van het zelfstandig ondernemerschap eigen kunt maken, en het ontmoeten van kennissen, waarmee je ervaringen kunt delen en waarmee je eventueel samenwerkingsverbanden mee kunt aangaan. In de bijeenkomsten zal niet alleen fiscale en juridische kennis bijgespijkerd worden, maar zal ook ingegaan worden op het presenteren van jezelf en je bedrijf, waarbij u handige tips krijgt aangereikt om nog succesvoller te verkopen. De befaamde **elevator pitch** loopt als een rode draad door het gehele starterstraject.

Het beroepsproduct (=rode draad): je schrijft een ondernemingsplan voor het idee dat jij wilt verwezenlijken. Dit plan ga je mondeling verdedigen aan een externe assessor (afkomstig uit de accountancy-/bankwezen).

Het “Starterstraject” bestaat uit de volgende elementen:

- **Collectieve bijeenkomsten**, waarin basiselementen naar voren komen zoals juridische aspecten van een onderneming, ondernemersvaardigheden, verzekeringen, financiën, administratie, belastingen en de befaamde elevator pitch.
- **Individuele ondersteuning**, waarbij een docent van de CAH of externe adviseur jouw op weg helpt bij de eerste stappen van het ondernemerschap (schrijven van het plan) of simpelweg een klankbord kan zijn.

(Bij 100% aanwezigheid zal een certificaat uitgereikt worden).

De bijeenkomsten vinden plaats op maandagavonden van 18.00 – 21.00

Schooljaar 2011-2012

Locatie CAH Dronten

Dit is nog een conceptplanning

<u>DATUM</u>	<u>ONDERWERP</u>	<u>SPREKER</u>
12 september	Kennismakingsbijeenkomst en ondernemersvaardigheden	Harry Bakker
19 september	Doelen stellen	Robbert van Rooij
26 september	Juridische zaken voor starters	Harry Bakker + KvK
3 oktober	Ondernemingsplan schrijven	Harry Bakker
10 oktober	Bedrijfsadministratie opzetten	Roelof Tuin
31 oktober	Belastingen voor starters	Harry Bakker
7 november	Financieren voor starters	Ben Bontjer
14 november	Starten met exporteren en verzekeren	Hans vd Veen /Harry Bakker
21 november	Duurzaam ondernemen	Mike Horsten
28 november	Elevatorpitch	Harry Bakker
Aan deze <u>CAH-pitchavond</u> doen ook de Student Companies mee		
12 december	Communicatie	Frans Loos
9 januari	Boer en fiscus	Jan Klein
xx januari	Slotnetwerkavond	Harry Bakker