

Hulpdocument beroepsproeve: 25438.16.1.P1 Vakexpert agrohandel en logistiek

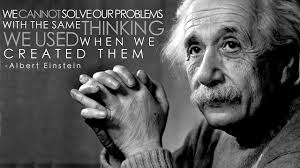
Kwalificatiedossier: 23212 Agroproductie, handel en technologie

Kwalificatie: 25438 Vakexpert agrohandel en logistiek

Niveau: 4

**Geldt voor studenten die gestart zijn in 2016 of 2017**

Onderdeel: bedrijfsanalyse



versie 1.0

maart 2018

Inhoud

Algemeen 1 -2

De markt 2

Concurrentie 2

Toeleveranciers 3

Doelgroepen en klanten 3

Kosten 4

Baten 4

Kostprijs 4

Verkoopprijs 4

Opslag en productiecontrole 4-5

Oriënteer je op de huidige

ontwikkelingen en innovaties die er zijn 6

Geef een advies welke ontwikkeling(en)

/innovatie(s) toepasbaar zijn 6

SWOT 7

Toestemmingsverklaring 8



**Algemeen**

Dit document is ontwikkeld om studenten te helpen bij het maken van de bedrijfsanalyse van de beroepsproeve: 25438.16.1.P1 Vakexpert agrohandel en logistiek.

Het onderstaande gedeelte van de proeve gaat over de bedrijfsanalyse. Het is de bedoeling dat je een bedrijfsanalyse gaat maken waarin je de onderdelen beschrijft zoals die hieronder zijn aangegeven (van markt, concurrentie, ……… tot geef een advies welke ontwikkelingen en innovaties toepasbaar zijn).

In dit hulpdocument geven we je aanwijzingen/verwijzingen/tips over hoe je je bedrijfsanalyse kunt maken.

In principe gaat je bedrijfsanalyse over je stagebedrijf. Maar voordat je begint heb je eerst contact met je docenten agrohandel en logistiek en economie. Zij moeten jouw bedrijf geschikt vinden om een bedrijfsanalyse te maken. Bij een groot bedrijf (meer dan 30 werknemers en verschillende afdelingen) zou het weleens kunnen zijn dat er een afdelingsanalyse mag worden gemaakt. Ook dit overleg je vooraf met je docent.

**Voorwaarde om te starten: Schriftelijke toestemming van je docenten:**

* **agrohandel en logistiek;**
* **economie.**

(het toestemmingsformulier vind je als bijlage bij dit hulpdocument)

Hieronder geven we een aantal voorwaarden die in de verschillende onderdelen/hoofdstukken van je bedrijfsanalyse moet zijn verwerkt.

Maak je bedrijfsanalyse geen ‘antwoordenboek’ op de vragen die hieronder worden gesteld, maar maak er een logisch en leesbaar verhaal van. Je bedrijfsanalyse heeft een voorblad, inleiding, hoofdstukken (eventueel paragrafen) en een nawoord.

Bronnen voor de onderdelen markt, concurrentie, doelgroep en SWOT

* ‘Ondernemen is doen’ hoofdstuk 2
* Zoek op internet met de term ‘economische markt’

**De markt**

* Omschrijf de markt waarin jouw bedrijf opereert/werkzaam is.
* Is de markt zichtbaar, virtueel of een combinatie van beide? Leg dat uit.
* Is dit een statische markt of eentje die constant in beweging ? Leg dat uit.
* Is het een lokale, nationale of internationale markt? Leg dat uit.
* Is het een markt van vrije handel of zijn er factoren die de handel stimuleren of beperken? Leg dat uit.
* Kan iedereen, alle ondernemingen toetreden tot de markt of zijn er, al dan niet wettelijke, beperkingen? En zo ja, welke beperkingen zijn dat?
* Hoe de markt zich de laatste tien jaar ontwikkeld? Wat zijn de verwachte ontwikkelingen voor de komende jaren?

**Concurrentie**

* Wat zijn concurrenten?
* Wie zijn de concurrenten van jouw bedrijf (namen)? En waarom zijn zij dat?
* Zijn de concurrenten lokaal, nationaal of internationaal? En hoe komt dat?
* Is er contact met concurrenten? Zo ja, wat zijn de onderwerpen waarover er contact is? Zo nee, wat is de reden om geen contact met concurrenten te hebben?
* Werk voor 2 concurrenten de volgende punten uit:
  + Is dit een concurrent om rekening mee te houden? Waarom wel/niet?
  + Wat is de kwaliteit van hun product in vergelijking met jullie product?
  + Hoe is de bereikbaarheid van deze concurrent ten opzicht van de bereikbaarheid van jouw bedrijf (let op: bereikbaarheid is meer dan fysieke bereikbaarheid).
  + Hoe is de prijs van de concurrent ten opzichte van jullie prijs?

**Toeleveranciers**

* Wat zijn toeleveranciers?
* Wie zijn de toeleveranciers van jouw bedrijf (namen)? Waarom is er voor deze toeleveranciers gekozen?
* Zijn de toeleveranciers lokaal, nationaal of internationaal en wat is daar de reden van?
* Welke voorwaarden worden aan de toeleveranciers gesteld en wat is daarvan de reden?
* Welke voorwaarden stellen de toeleveranciers aan jouw bedrijf en waarom?

**Doelgroep(en) en klanten**

* Wat is/zijn de doelgroepen van jou bedrijf?
* Waarom is er voor deze doelgroep(en) gekozen?
* Worden er bewust een doelgroep/doelgroepen uitgesloten en zo ja, waarom?
* Welke activiteiten worden er ontplooit om de doelgroep(en) te bereiken?
* ****Zijn er doelgroepen die nog niet worden benadert maar wel interessant zijn (Waarom worden ze niet benadert? Waarom zijn ze interessant?)
* Wie zijn de klanten van jouw bedrijf?
* Werk voor 2 klanten de volgende punten uit:
  + Heeft deze klant specifieke wensen? Welke wensen zijn dat en hoe wordt er aan die wensen voldaan?
  + Hoe is de betaling van facturen met deze klant geregeld?
  + Hoe is vanuit jullie bedrijf het contact met deze klant georganiseerd?
  + Wanneer deze klant een klacht heeft hoe wordt die dan afgehandeld?
  + Waarom heeft deze klant voor jullie bedrijf gekozen?

**Kosten en baten**

* Welke kosten maakt jouw bedrijf. Het zou mooi zijn wanneer je een jaarrekening zou kunnen krijgen. Anders blijft het bij een opsomming van de kosten.
* Wat zijn de baten van jouw bedrijf. Ook hiervoor geldt; het zou mooi zijn wanneer je een jaarrekening zou kunnen krijgen.
* Geef de boekhoudkundige verwerking van de kosten schematisch weer.
* Geef de boekhoudkundige verwerking van de baten schematisch weer.

**Kostprijs**

* Hoe wordt bij jouw bedrijf de kostprijs berekent?

**Verkoopprijs**

* Hoe wordt bij jouw bedrijf de verkoopprijs berekent?

**Opslag en productcontrole**

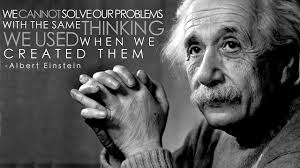
* Op welke manier worden producten in jouw bedrijf opgeslagen?

NB. Ook de opslag van een paar uur is opslag.

* Aan welke eisen moet de opslagruimte(n) voldoen?
* Welke hulpmiddelen worden in de opslagruimte(n) gebruikt? Welke eisen/voorwaarden worden er gesteld aan het gebruik van deze hulpmiddelen?
* Wie is/zijn verantwoordelijk voor de opslagruimte(n)?
* Aan welke kwaliteitseisen moeten de aan jullie geleverde producten voldoen? Zijn er per leverancier verschillende kwaliteitseisen? En zo ja, welke verschillen zijn dat?
* Wie controleert er of er aan de kwaliteitseisen door de leveranciers is voldaan, en wat is de procedure wanneer er onvoldoende kwaliteit is geleverd?
* Aan welke kwaliteitseisen moeten de door jullie geleverde producten voldoen? Zijn er per klant verschillende kwaliteitseisen? En zo ja, welke verschillen zijn dat?
* Wie controleert er of er door jullie aan de kwaliteitseisen is voldaan, en wat is de procedure wanneer de kwaliteit onvoldoende is?
* Wat is de procedure wanneer een klant een klacht heeft over de geleverde kwaliteit?

**Orienteer je op de huidige ontwikkelingen en innovaties die er zijn**

* Beschrijf een ontwikkeling/innovatie waar jouw bedrijf of een concurrent mee bezig is. Goed presterende bedrijven zijn altijd op zoek naar iets nieuws. Sterker nog, het is de enige manier om op (langere) termijn te overleven. Immers de concurrent(en) zijn daar ook altijd mee bezig. Wanneer een bedrijf stopt met innoveren zullen ze op een gegeven moment gaan achterlopen met prijs, kwaliteit of een combinatie van beiden. Uiteindelijk zullen klanten gaan kiezen voor die ander.



**Geef een advies welke ontwikkeling(en)/innovatie(s) toepasbaar zijn**

* Probeer hierbij niet al te groot te denken. Mag wel, hoeft niet. Niet zolang geleden heeft meneer Harreman samen met studenten de opdracht van de universiteit van Wageningen gekregen om een tomaat op te kweken met zoutwater. Dat is best wel een ingrijpende innovatie.

Een jaar of wat geleden liep een student stage bij een opslagbedrijf van diepvriesproducten. Verschillende producenten leverde de producten af bij het bedrijf. Klanten leverde orders aan. De orders werden binnen het bedrijf verzameld en vervolgens naar de klant gebracht. De los-en laadperrons waren, zeker voor nieuwe chauffeurs moeilijk te vinden, alsook het kantoor waar de chauffeurs de documenten moesten brengen en halen.

De student heeft dit probleem voor een groot deel opgelost door een duidelijke belijning op de straat te laten maken. Ook dit is een voorbeeld van een innovatie.

**SWOT**