Projectbundel

Ons Bedrijf

[](http://www.google.nl/url?sa=i&rct=j&q=&esrc=s&source=images&cd=&cad=rja&uact=8&ved=&url=http://kruijver.nl/ondernemingsplan-maken/&psig=AOvVaw0BQ6nSUIbpQ7GgxDHjz3p8&ust=1523451155953876)

Onderdeel van:

IBS Groen Ondernemen

BT43 – LG43



Auteur: Marcia van de Wiel / Elon van Erp

Datum: 10 september 2018

Versie: 1.0

## Voorwoord

Dit is projectbundel “**Ons bedrijf”** voor het laatste leerjaar van je niveau 4 opleiding. Het is onderdeel van het IBS Groen Ondernemen.

Op niveau 4 van je Mbo-opleiding moet je veel méér kunnen dan kennis hebben van je vakgebied en de werkzaamheden. De kans is groot dat je in de toekomst in functies terecht komt waarbij er van je verwacht wordt om bijvoorbeeld samen te werken, problemen te analyseren, leiding te geven, effectief te communiceren, goed verslag te leggen en te rapporteren, beslissingen te nemen, verantwoorde risico’s te nemen, te plannen en een kosten/baten analyse te maken.

Kortom: Je dient te kunnen functioneren als:

een **ondernemer** óf een **ondernemende werknemer**.

## Inhoudsopgave

[Doel van het project 2](#_Toc511137451)

[Indeling van het project in taken 2](#_Toc511137452)

[Taak 1: Dit gaan we ondernemen! 2](#_Toc511137453)

[**Resultaat** 2](#_Toc511137454)

[***Oriëntatie*** 2](#_Toc511137455)

[***Uitvoering*** 2](#_Toc511137456)

[***Afsluiting taak 1*** 2](#_Toc511137457)

[Taak 2: Dit is onze markt en zo gaan we die bewerken! 2](#_Toc511137458)

[**Resultaat** 2](#_Toc511137459)

[***Oriëntatie*** 2](#_Toc511137460)

[***Uitvoering*** 2](#_Toc511137461)

[***Afsluiting taak 2*** 2](#_Toc511137462)

[Taak 3: Zo ziet ons bedrijf eruit! 2](#_Toc511137463)

[**Resultaat** 2](#_Toc511137464)

[***Oriëntatie*** 2](#_Toc511137465)

[***Uitvoering*** 2](#_Toc511137466)

[***Afsluiting taak 3*** 2](#_Toc511137467)

[Taak 4: Zo gaan we het betalen! 2](#_Toc511137468)

[**Resultaat** 2](#_Toc511137469)

[***Oriëntatie*** 2](#_Toc511137470)

[***Uitvoering*** 2](#_Toc511137471)

[***Afsluiting taak 4*** 2](#_Toc511137472)

[Taak 5: Dit is ons bedrijf (én dit is ons ondernemingsplan!) 2](#_Toc511137473)

[**Resultaat** 2](#_Toc511137474)

[***Oriëntatie*** 2](#_Toc511137475)

[***Uitvoering*** 2](#_Toc511137476)

[***Afsluiting taak 5*** 2](#_Toc511137477)

## Doel van het project

*Als Vakexpert moet je in staat zijn om een bedrijf te leiden en eventueel op te zetten. Doel van dit project is om te leren hoe je dat moet doen. Hiervoor ga je, met jouw projectgroep, een ondernemingsplan maken. Alle zaken waar je in de werkelijkheid mee te maken kunt krijgen komen op deze manier aan bod.*

**Richt een toekomstgericht, innovatief, duurzaam en maatschappelijk verantwoord bedrijf op in jouw vakrichting.**

*Toelichting*

Voor dit bedrijf werk je de verschillende onderdelen op een gedegen manier uit. Uiteindelijk kom je tot een ondernemingsplan waarin verschillende aspecten uitstekend zijn onderbouwd.

Je gaat de werkelijkheid van het oprichten van een eigen bedrijf zo dicht mogelijk benaderen. Dus:

* instanties benaderen
* adviezen vragen
* offertes opvragen
* regelgeving uitzoeken en
* alle andere activiteiten die nodig zijn voor het oprichten van een eigen bedrijf.

In de beoordeling van je plannen en presentaties zijn de volgende kenmerken extra belangrijk:

* Originaliteit en Creativiteit

Je laat originele en creatieve oplossingen van problemen zien.

* Innovatie

Je plannen zijn vernieuwend en voegen iets toe aan bestaande bedrijfsvoeringen.

* Duurzaamheid

In je bedrijfsopzet en bedrijfsvoering laat je zien dat je rekening houdt met de “3 p’s” (people – planet – profit).

* Maatschappelijke verantwoording

Je laat zien dat je rekening houdt met de belangen van producent – consument – overheid (en dierwelzijn, indien van toepassing).

## Indeling van het project in taken

Het project is verdeeld in 5 ‘taken’. Aan deze 5 taken werk je stap voor stap. Ze vormen uiteindelijk de input van je **portfolio**.

Hieronder volgt een algemene omschrijving van de taken.

In de beschrijvingen worden ze daarna per taak verder uitgewerkt.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Taak | Inhoud |
| 1 | Dit gaan we ondernemen! | Je groep heeft op schrift informatie verzameld over de eerste onderzoeken naar het vestigen van jullie bedrijf.  Je geeft met je groep hierop een mondelinge toelichting en beantwoordt vragen. |
| 2 | Dit is onze markt en zo gaan we die bewerken! | Je houdt een groepspresentatie over jullie keuzes. Je maakt duidelijk hoe jullie bedrijf toekomstgericht, innovatief en duurzaam gaat worden. |
| 3 | Zo ziet ons bedrijf eruit! | Jullie presenteren de opzet van je bedrijf. Eis is dat je bedrijf ook ‘gevisualiseerd’ wordt; je laat je bedrijf dus ZIEN. |
| 4 | Zo gaan we het betalen! | Met je projectgroep geef je uitleg over de  financiën aan medeleerlingen en projectbegeleiders. |
| 5 | Dit is ons bedrijf (en zo ziet ons ondernemingsplan eruit)! | Met je projectgroep presenteer je jullie ondernemingsplan aan externe deskundigen (bijv. Rabobank). |

## Taak 1: Dit gaan we ondernemen!

### **Resultaat**

In deze taak presenteren jullie de bedrijfskeuze en de doelen die jullie voor ogen hebben.

### ***Oriëntatie***

*Voor het oprichten van een bedrijf moet je nadenken over wie je bent en wat je kunt. Daarnaast dien je te bedenken wat je gaat verkopen en aan wie. Als je dat weet moet je nagaan hoe je dat gaat aanpakken. Uiteindelijk moet je weten wat het kost en ook belangrijk: wat het oplevert.*

*Dit is natuurlijk lastig omdat je een aantal dingen niet van tevoren kunt weten. Toch dien je als beginnend ondernemer zo veel mogelijk informatie te verzamelen en vast te leggen.*

*Houd bij je bedrijfskeuze rekening met ‘de* ***paradox van de gemakkelijke keuze’****. (een paradox is een schijnbare tegenstelling). Als je iets gemakkelijks kiest; maak je het jezelf juist extra moeilijk!*

### ***Uitvoering***

1. **Wie zijn jullie**: Een persoonlijk hoofdstuk over wie je bent en wat je kunt, opleidingen enzovoort. Vertel wie je bent en wat je kunt. Voeg jullie CV’s toe in de bijlage
2. **Bedrijfsidee** met uitgebreide motivatie en verantwoording van de keuze. Welke producten wil je maken of welke diensten wil je verlenen? Welke wensen en behoeften vervult jullie product of dienst. Waarom gaat jullie idee een succes worden?
3. **Brancheverkenning/Marktanalyse**: Branchekeuze en gegevens verzamelen over de branche waarin je wilt gaan ondernemen. Denk aan: aantal bedrijven in de markt, productie, verkoop, omzet, et cetera.
4. **Mission statement** : Een heldere omschrijving van je bedrijfsdoelstelling.
5. **Doel op termijn**: korte en lange termijn. SMART geformuleerd.
6. **Naam van jullie onderneming**:Zorg voor een pakkende naam voor jullie onderneming. In het handelsregister van de Kamer van Koophandel (kvk.nl) kun je zien of de gekozen bedrijfsnaam al bestaat. Jullie naam moet origineel zijn voor de branche en in de regio waar jullie onderneming actief is. Let ook op ‘klankverwantschap (zie ook: Handelsnaamwet)
7. **Vestigingseisen**: bepaal aan welke eisen jullie vestiging moet voldoen. Bekijk ook eens aan welke wet en regelgeving jullie moeten voldoen. Denk aan bestemmingsplannen, vestigingsbeleid, milieuwetten, vergunningen etc. Uitwerking volgt in taak 3.

### ***Afsluiting taak 1***

De afsluiting van taak 1 bestaat uit je verslag op Vibe en een presentatie. In een heldere presentatie geef je uitleg over jullie invulling van taak 1. Alle groepsleden moeten op de hoogte zijn van de inhoud van het portfolio en hierover vragen kunnen beantwoorden en standpunten kunnen verdedigen.

## Taak 2: Dit is onze markt en zo gaan we die bewerken!

### **Resultaat**

In deze taak :

* Laat je de markt zien
* Leg je uit met welke strategie je die markt gaat bewerken
* Toon je aan dat jullie bedrijf toekomstgericht, innovatief, duurzaam en maatschappelijk verantwoord is

### ***Oriëntatie***

*Een ondernemer dient de klant centraal te stellen. Daarvoor moet je weten wie je klanten zijn, dus je moet een* ***marktonderzoek*** *uitvoeren. Als je wilt dat de klant voor jouw onderneming kiest moet je ook aangeven waarin het bedrijf zich onderscheidt van anderen in de branche. In deze fase is het ook tijd om eens heel kritisch naar jullie ideeën te kijken en deze te benaderen vanuit verschillende invalshoeken.*

### ***Uitvoering***

1. **Wat is de markt:**

* De verkoopmarkt: wie is je doelgroep – wie zijn je klanten? Geef een uitgebreide omschrijving van de wensen en behoeften van de klant door middel van een marktonderzoek.
* Inkoop: Je inkoopmarkt geldt voor alles wat je niet zelf hebt! Wie zijn je leveranciers en waarom kies je juist voor deze partij?
* Concurrentie: Ieder bedrijf heeft concurrenten! Waarom zou de klant voor jullie kiezen? Maak een concurrentieanalyse en beschrijf je USP’s (unique selling point).

1. **Marketing:**

De marketingmix: product, prijs, plaats, promotie, personeel en presentatie.

Vul dit **heel concreet** in. Bijvoorbeeld:

* Bepaal je assortiment producten en/of diensten. Maak een “menukaart” van wat je gaat verkopen.
* Maak een overzicht van wat je nodig hebt om te kunnen starten. Zijn er zaken die je in de toekomst wil aanschaffen?
* Bepaal de prijsstrategie (maak een kostprijsberekening)

(de exacte prijzen komen in taak 4 aan de orde).

* Waar vestigen jullie je. Waarom daar?
* Ontwerp een huisstijl met logo.
* Maak een promotieplan hoe je je bedrijf gaat introduceren met folders, flyers, persberichten enzovoort.
* Hoe ga je het personeel inzetten en aan welke eisen moeten zij voldoen?
* Wat voor imago moet het bedrijf hebben?

1. Leg uit waarom jullie bedrijf **toekomstgericht, innovatief, duurzaam en maatschappelijk verantwoord is.**

### ***Afsluiting taak 2***

De afsluiting van taak 2 bestaat uit je verslag op Vibe en een presentatie over taak 2. Alle

groepsleden moeten op de hoogte zijn van de inhoud van het portfolio en hierover vragen kunnen beantwoorden en standpunten kunnen verdedigen.

## Taak 3: Zo ziet ons bedrijf eruit!

### **Resultaat**

In deze taak:

* kies je de ondernemingsvorm
* geef je een beeld hoe het bedrijf eruit gaat zien
* leg je uit hoe je de bedrijfsvoering gaat organiseren

### ***Oriëntatie***

*Nadat je de eerste stappen naar een eigen bedrijf hebt gezet ga je dit daadwerkelijk vormgeven. Je zult na moeten denken hoe je de plannen kunt realiseren. Dit betekent dat je een gebouw gaat ontwerpen en inrichten of bedenken hoe je het aan wilt passen aan de gestelde eisen. Deze eisen worden je opgelegd door je eigen plannen, maar ook van buiten door bouwvoorschriften en regels op het gebied van ARBO en milieu en misschien wel dierenwelzijn. Je krijgt dus te maken met wet- en regelgeving (zie taak 1). Ook ga je in beeld brengen hoe je het bedrijf gaat organiseren.*

### ***Uitvoering***

1. Kies je ondernemingsvorm. Leg duidelijk uit waarom jullie kiezen voor deze vorm.
2. Huisvesting: Maak tekeningen en plattegronden. Geef een goed beeld van het bedrijf.

Houd met alle factoren rekening: bijv. dierenwelzijn, opslag, looplijnen, klimaatbeheersing, ARBO en andere wettelijke eisen.

1. Inrichting: Maak duidelijk hoe jullie het bedrijf inrichten. Gebruik tekeningen, plattegronden en afbeeldingen.
2. Organiseer je bedrijf. Denk onder andere aan:
   * personeel: leiding, sollicitatieprocedure, opleiding, functionering…
   * ga na wat een eigenaar of medewerker per uur verdient
   * administratie; hoe je ga je dit doen; welke software ga je bijvoorbeeld gebruiken enz. Ga je de administratie uitbesteden of zelf doen?
   * leverings- en betalingsvoorwaarden
   * verzekeringen; welke risico’s loop je? Welke verzekeringen sluit je hiervoor af? Wat kosten deze verzekeringen per maand/jaar?
   * denk na over voorraadbeheer …
   * vergeet de Arbo niet: RI&E.
   * denk aan de kwaliteitszorg: normen, procedures
3. **SWOT**: Maak een SWOT-analyse van jullie bedrijf. Wat zijn jullie sterke en zwakke punten, waar liggen de kansen en waar de bedreigingen?

Motiveer je keuzes!

### ***Afsluiting taak 3***

De afsluiting van taak 3 bestaat uit je verslag op Vibe en presentatie van jullie werk tot nu toe.

In de presentatie laten jullie zien hoe de bedrijfsvoering georganiseerd is en waarom jullie bepaalde

keuzes hebben gemaakt.

## Taak 4: Zo gaan we het betalen!

### **Resultaat**

In deze taak laat je zien hoe jullie financiën zijn opgebouwd en in hoeverre jullie plan financieel haalbaar is.

### ***Oriëntatie***

*Het financiële of bedrijfseconomische plan bestaat uit 4 onderdelen te weten:*

* *Je investeringsbegroting – hoeveel geld hebben we nodig (activa + liquide middelen)?*
* *Je financieringsbegroting – waar halen we het benodigde geld vandaan?*
* *Je exploitatiebegroting – hoe zien onze opbrengsten en kosten eruit?*
* *Je liquiditeitsprognose – hoeveel geld hebben we iedere maand voor de bedrijfsvoering?*

*Deze volgorde is logisch bepaald. Immers, uit je investeringsplan blijkt wat je aan middelen nodig hebt om het bedrijf op te starten. Vervolgens ga je bekijken hoe je deze bedrijfsmiddelen gaat financieren door middel van eigen vermogen en vreemd vermogen. In de exploitatiebegroting komt tot uitdrukking welke omzet je moet realiseren om de kosten te kunnen betalen en een redelijk inkomen te verwerven. De geldstroom breng je in beeld in de vorm van de liquiditeitsprognose.*

*Het financiële plan is de vertaling van je commerciële plan (taak 1 t/m 3). Dat wil zeggen dat de resultaten van je bedrijfsidee, marktverkenning en de uitvoering van de bedachte marketingstrategie in dit plan in cijfers wordt vertaald.*

*Let op!*

*De vier onderdelen van het financiële plan hangen nauw met elkaar samen. Verandert er bijvoorbeeld iets in de investeringsbegroting dan heeft dit ook gevolgen voor de drie andere onderdelen.*

### ***Uitvoering***

Maak de volgende onderdelen; geef bij ieder onderdeel een heldere **toelichting** :

1. De investeringsbegroting
2. De financieringsbegroting
3. De exploitatiebegroting
4. De liquiditeitsprognose

Maak als slot een samenvatting en beschrijf je conclusies!

### ***Afsluiting taak 4***

De afsluiting van taak 4 bestaat uit je verslag op Vibe en een groepspresentatie met

verantwoording. Ook kun je gevraagd worden om een individuele toelichting van je financiële plannen aan de projectbegeleiding te geven.

## Taak 5: Dit is ons bedrijf (én dit is ons ondernemingsplan!)

### **Resultaat**

Een goed onderbouwd en aantrekkelijk vormgegeven ondernemingsplan waarin je jullie bedrijfsopzet aan externe deskundigen presenteert.

### ***Oriëntatie***

*De voorgaande taken heb je verwerkt/samengevat in een ondernemingsplan. Een goed ondernemingsplan geeft een uitstekend inzicht in de haalbaarheid van de plannen en doelstellingen. Het ondernemingsplan is van belang om van gedachten te wisselen met toekomstige partners, compagnons, geldverstrekkers en adviseurs.*

### ***Uitvoering***

1. Verwerk je resultaten tot nu toe in en helder ondernemingsplan, daar moet ook een managementsamenvatting in zitten.
2. Geef uitleg over je ondernemingsplan aan de deskundigen van bijv. de Rabobank

### ***Afsluiting taak 5***

Met deze taak sluit je het project af. De afsluiting bestaat dus uit het plaatsen van je ondernemingsplan op Vibe en het presenteren aan externe deskundigen.