



Schoolexamen VMBO-GL

**2024-2025**

Toetscode: SE-GRN-GL-KV14-C

Toetsversie: C

**KV14 Ondernemen**

**SE Gemengde Leerweg**

Naam kandidaat \_\_\_\_\_ Klas \_\_\_\_\_

Dit schoolexamen bestaat uit **3 praktijkopdrachten**

Voor dit schoolexamen zijn maximaal **55 punten** te behalen.

Voor elke opdracht staat hoeveel punten behaald kunnen worden.

Instructie schoolexamen

- *Lees de opdracht in zijn geheel aandachtig door voordat je je plannen inlevert.*
- *Schrijf in leesbaar Nederlands.*

Controleer het jaartal van je schoolexamen. Als hier een verkeerd jaartal staat vraag je aan je docent het juiste schoolexamen.

## Opdracht 1: Ondernemersplan

30p

Je schrijft het ondernemersplan samen met je groepsleden. Dit ondernemingsplan wordt beoordeeld op de volgende punten/moet voldoen aan de volgende eisen:

- Voorblad met titel van het ondernemersplan of de bedrijfsnaam, de namen van de leerlingen, en het logo van de onderneming
- Hoofdstukken 1 t/m 9 (hieronder verder beschreven)
- Lettertype Arial, grootte 12
- Vrij van spelfouten
- Verzorgd verslag
- Op afgesproken moment ingeleverd

Het ondernemersplan wordt alleen nagekeken als het werk door jou zelf is gemaakt.

De hoofdstukken zijn:

### 1. Korte inleiding

In de inleiding beschrijf je wat de persoon die jouw verslag gaat lezen kan verwachten. Waar gaat je verslag over? Wat weet de lezer nadat jouw verslag is gelezen? Welke beslissing kan de investeerder nemen? Gebruik zakelijk taalgebruik want het is gericht aan de investeerder(s). Meestal is het slim om dit hoofdstuk als laatste te schrijven.

### 2. Inhoudsopgave

Beschrijf welke hoofdstukken in het verslag staan en op welke pagina deze te vinden zijn.

### 3. Persoonlijke gegevens

Hier vertel je wat over de ondernemers en hun rol in het bedrijf. Er wordt ten minste beschreven:

- Naam, leerling nummer en Vonk-mailadres van de ondernemers
- Persoonlijke kwaliteiten (waar ben je goed in)
- Per persoon wordt de functie in het bedrijf verteld, en wat de functie inhoud
- Zet de functies en personen in een organogram
- De ondernemers beschrijven waarom men graag ondernemer wil worden

### 4. Bedrijfsomschrijving

Beschrijf hier jullie onderneming en product zo compleet mogelijk. Hierin staat ten minste:

- Een beschrijving van het product
- In welke behoefte dit product voorziet (waarom willen mensen dit kopen?)
- Een SWOT-analyse van het product
- De doelstellingen van het bedrijf met de SMART-methode
- Wie de belangrijkste concurrent(en) is/zijn en wat de overeenkomsten en verschillen zijn met die concurrent(en)
- Beschrijf voor welke rechtsvorm is gekozen en waarom

## 5. Inkoopbeleid

Beschrijf hier hoe je product tot stand komt. Hier in staat ten minste:

- De grondstoffen die nodig zijn om het product te maken
- De leverancier van de grondstoffen
- De kosten van de grondstoffen
- Overige dingen die nodig zijn om het product te maken, zoals gereedschappen. Beschrijf ook hoe je hier aan komt en wat dat kost
- Het productieproces
- De totale productiekosten van het product
- Bepaal de verkoopprijs van het product, en reken de winst per product uit.
- Beschrijf van de grondstoffen meerdere leveranciers en vergelijk deze (denk aan kwaliteit, prijs, levertijd, duurzaamheid).
- Beschrijf waarom je gekozen hebt voor jouw leveranciers

## 6. Financieel plan

Hoeveel winst gaat de onderneming maken? Hoeveel geld heb je nodig om te kunnen starten en waar haal je dat vandaan? Dat en meer staat beschreven in het financiële plan. Het financieel plan van jouw onderneming bestaat uit de volgende onderdelen:

- Investeringsbegroting
- Financieringsplan
- Liquiditeitsbegroting
- Exploitatiebegroting
- Tot slot vertel je of het wel of niet verstandig is om in te investeren en waarom

## 7. Toekomstvisie

Beschrijf waar je wilt dat je bedrijf staat over drie jaar. Je kunt denken aan hoeveel omzet je wilt halen, hoeveel winst je wilt maken of hoe groot je assortiment is. Beschrijf wat er nodig is om dit doel te bereiken.

## 8. Maatschappelijk verantwoord ondernemen

Beschrijf hier de duurzaamheid van jouw product.

- Is het wel of niet duurzaam?
- Waarom?
- Hoe kan het duurzamer?
- Hoe kun je duurzaam blijven als jouw toekomstvisie werkelijkheid wordt?

## 9. Zelfreflectie en conclusie

Kijk terug naar hoe het is gegaan met het maken van het verslag en de samenwerking. Wees hier zo eerlijk mogelijk. Hier beschrijf je ten minste:

- Wat ging goed en wat zou je de volgende keer hetzelfde doen?
- Wat kan een volgende keer anders zodat het nog beter gaat?
- Wat heb je geleerd?
- Welke conclusie trekken jullie over dit product? Is dit een goed product of niet? Waarom is het een goed product of waarom niet? Wat kun je aanpassen zodat het een beter product wordt?

## Opdracht 2: Presentatie

20p

Het ondernemersplan wordt gepresenteerd aan de docent(en) en een ondernemer. Voordat de presentatie kan worden gehouden is het ondernemersplan ingeleverd.

Tijdens de presentatie komen alle groepsleden aan het woord. Tijdens de presentatie wordt beoordeeld op:

- De presentatie is goed voorbereid en komt verzorgd over
- De groepsleden introduceren zichzelf en het bedrijf
- Er zit een creatief, origineel of verrassend element in de presentatie
- De leerling presenteert zich als vertegenwoordiger van het bedrijf door bijvoorbeeld bedrijfskleding te dragen. De leerling maakt contact met het publiek en spreekt rustig, duidelijk en met eigen woorden
- De leerling vertelt een eigen verhaal (niet de powerpoint voorlezen)
- De verhaallijn is logisch met een duidelijk intro, kern en slot
- De leerling kan de vragen van het publiek beantwoorden
- De leerling heeft een actieve houding

De presentatie wordt inhoudelijk beoordeeld op de volgende punten:

- Beschrijving van het product of dienst en waarom dit een goed product is
- Uitgelegd wordt hoe het product gemaakt en/of ingekocht wordt
- Uitgelegd wordt hoe de kostprijs van het product tot stand komt
- Uitgelegd wordt hoeveel winst of verlies er gemaakt gaat worden
- Uitgelegd wordt welk startkapitaal nodig is en waar dit aan wordt uitgegeven
- Verteld wordt of het product duurzaam is en hoe het duurzamer kan
- De toekomstvisie wordt verteld
- Er is een prototype aanwezig/website gemaakt in geval van dienst

## Opdracht 3: Marktkraam

5p

Tijdens de lessen ga je minimaal een dagdeel op de markt staan. Je gaat er producten verkopen en klanten advies geven. Ook ben je zelf verantwoordelijk voor de indeling van de marktkraam en de verkoopprijzen.

Tijdens de markt word je beoordeeld op de volgende punten:

- Je hebt een open, aanspreekbare houding
- Je neemt initiatief
- Je laat een commerciële houding zien