**Schoolexamen VMBO-KB**

**2025-2026**

Toetscode: SE-GRN-KB-KV14-A

Toetsversie: A

**KV14 Ondernemen SE Kader**

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.

Het ondernemersplan en de presentatie mogen in groepen van twee personen gemaakt. De beoordeling van zowel het ondernemersplan als de presentatie is individueel.

|  |
| --- |
| 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**

35p

Je schrijft het ondernemersplan samen met je groepsleden. Dit ondernemingsplan wordt beoordeeld als het aan de volgende eisen voldoet:

* Voorblad met de bedrijfsnaam, de namen van de leerlingen, en het logo van de onderneming of een illustratie van het product
* Inhoudsopgave, automatisch gemaakt in Word
* Paginanummers, automatisch gemaakt in Word
* Spellingscontrole is gebruikt
* Een nieuw hoofdstuk begint bovenaan een nieuwe pagina
* Het is door de leerling zelf geschreven en bedacht

De hoofdstukken waarop wordt beoordeeld zijn:

1. **Inleiding**

In de inleiding probeer je iemand over te halen om jouw ondernemersplan helemaal te gaan lezen. Je maakt de lezer enthousiast en nieuwsgierig naar de rest van het ondernemersplan. Gebruik zakelijk taalgebruik want het is gericht aan een investeerder, een bank of iemand die jouw bedrijf wil kopen.

1. **De ondernemers**

Hier vertel je wat over jullie rol als ondernemer in het bedrijf. Er wordt ten minste beschreven:

* + Naam, geboortedatum, woonplaats en Vonk-mailadres.
	+ Persoonlijke kwaliteiten die je gebruikt in de onderneming (Denk aan de ondernemerstest). Je kunt ook ervaringen noemen die je al hebt.
	+ Waar ben je minder goed in en hoe ga je daar creatief mee om?
	+ Per persoon wordt de functie in het bedrijf verteld, en wat de functie inhoud
	+ De ondernemers beschrijven waarom ze graag ondernemer wil worden en wat ze ermee willen bereiken.
	+ Beschrijf wat jij belangrijk vindt waar het bedrijf aan moet voldoen (denk aan werkdruk/ duurzaamheid/ salaris/ geluk/ vernieuwend/ anderen helpen).
1. **Bedrijfsomschrijving**

Beschrijf hier jullie onderneming en product zo compleet mogelijk. Ga er vanuit dat de lezer jou en je bedrijf niet kent. Hierin staat ten minste:

* + Een beschrijving van het product dat het bedrijf levert. Compleet, zodat iemand die je niet kent ook weet wat het product is en wat je ermee kunt.
	+ Wat maakt jouw product geweldig en waarom willen mensen dit kopen?
	+ Een SWOT-analyse van het product
	+ Wie de belangrijkste concurrent(en) is/zijn en wat de overeenkomsten en verschillen zijn met die concurrent(en)
	+ Beschrijf welke rechtsvorm jouw bedrijf heeft en waarom
1. **Marketing**

Hier laat je zien hoe je met jouw marketingmix je doelgroep zo goed mogelijk weet te bereiken.

* Beschrijf nauwkeurig wie jullie doelgroep is.
* In de marketingmix worden de 5 P’s beschreven. Beschrijf iedere P afzonderlijk en vertel per P wat er is gedaan om deze bij de doelgroep te laten passen.
* Maak een enquête over je product en voer deze uit. Zet de resultaten ervan in het ondernemersplan. De enquête wordt door minimaal 10 mensen ingevuld. Trek een conclusie aan de hand van de resultaten.
1. **Inkoopbeleid**

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

* + De materialen en middelen die nodig zijn om het product te maken
	+ Beschrijf per materiaal en middel meerdere leveranciers en vergelijk deze
	+ Beschrijf welke leveranciers je kiest en waarom
	+ De kosten van de materialen en middelen
	+ De productiekosten om één product te maken, inclusief arbeidsuren.
	+ Bereken de winst van één product
	+ Bepaal de levertermijn (hoe lang duurt het om een product te maken, vanaf het moment dat er wordt besteld)
1. **Financieel plan**

Hoeveel winst gaat de onderneming maken? Hoeveel geld heb je nodig om te kunnen starten en waar haal je dat vandaan? Het financieel plan van jouw onderneming bestaat uit de volgende onderdelen:

* + Investeringsbegroting
	+ Financieringsbegroting
	+ Wat voor type investeerder zoek je en waarom?
	+ Exploitatiebegroting eerste jaar
1. **Toekomstvisie**

Maak de lezer van het ondernemersplan enthousiast over het bedrijf in de toekomst. Beschrijf hoe groot je denkt dat je bedrijf over drie jaar kan zijn. Je kunt denken aan hoeveel winst je gaat maken of hoe groot je assortiment is. Beschrijf ook wat er nodig is om dit doel te bereiken.

1. **Maatschappelijk verantwoord ondernemen**

Vertel hier hoe duurzaam jouw product is.

* + Is het wel of niet duurzaam en waarom?
	+ Welke verbeteringen zijn er mogelijk en waarom heb je die nu nog niet doorgevoerd in het bedrijf?
	+ Hoe blijft de onderneming duurzaam als de toekomstvisie waarheid wordt?
1. **Zelfreflectie en conclusie**

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

* + Wat heb je gehad aan de tips van anderen zoals klanten, klasgenoten of ondernemers?
	+ Welke persoonlijke kwaliteiten heb je beter ontwikkeld en hoe merk je dat?
	+ Wat zou je nog verder willen leren om een betere ondernemer te worden?
	+ Wat zou je een volgende keer anders doen?

**Opdracht 2: Presentatie**

15p

Voordat de presentatie kan worden gehouden is het ondernemersplan ingeleverd.

Het ondernemersplan wordt gepresenteerd aan de docent(en) en een ondernemer. Je bepaalt zelf wat je vertelt in de presentatie. Kies hier de onderdelen uit het ondernemersplan waar een investeerder of koper van je bedrijf, enthousiast van kan worden. Je kunt ook de resultaten op de markt gebruiken of feedback die je hebt ontvangen van ondernemers en klanten. Het belangrijkste is dat je de investeerder overtuigt van jouw geweldige idee of de koper van jouw bedrijf een zo hoog mogelijke prijs wilt laten betalen.

Zorg ervoor dat je professioneel overkomt als ondernemer. Dit kun je doen door:

* Je netjes voor te stellen
* Nette kleding te dragen die past bij het bedrijf.
* Duidelijk uit te leggen wat jouw product is
* Lees geen PowerPoint voor, maar vertel jouw verhaal.
* Het product bij je te hebben, of een prototype.
* Geef netjes antwoord op de vragen uit het publiek.

**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