Project – Werken voor jezelf

Ondernemers werken niet voor een baas. Ze werken voor zichzelf. Zie jij het zitten om ondernemer te worden? Er zitten voor- en nadelen aan ondernemen. Het moet je ook liggen. Als ondernemer heb je bepaalde kwaliteiten nodig.

In dit project ontdek je of ondernemen iets voor jou is. Je leert verder wat er allemaal nodig is om een eigen bedrijf te beginnen.

**Typ je antwoord in**

In de video vertellen de studenten over wat je moet kunnen om een goede ondernemer te worden.
Welke kwaliteiten en eigenschappen moet een goede ondernemer hebben volgens jou?

Zou jij een eigen bedrijf willen hebben? Waarom wel/niet?

**Ondernemen- Lees de tekst en beantwoord de vraag.**

*Ondernemen Een ondernemer is iemand die een eigen bedrijf heeft. Dat kan een eenmanszaak zijn waar hij alleen werkt. Het kan ook een bedrijf met werknemers zijn. Een ondernemer verkoopt een product of dienst. Hij wil daar geld mee verdienen. De ondernemer kan zo'n product zelf maken of verhandelen. Een ondernemer is verantwoordelijk voor zijn eigen bedrijf. Hij onderhoudt contacten met klanten en andere bedrijven en stuurt zijn werknemers aan.*

*Een vaardigheid is iets wat je kunt doen. Als je een ondernemer wilt zijn, moet je bepaalde vaardigheden hebben, ondernemersvaardigheden. Tien belangrijke ondernemersvaardigheden zijn:*

*- besluiten nemen*

*- creatief zijn*

*- doorzettingsvermogen hebben*

*- kansen herkennen*

*- klantgericht zijn*

*- kunnen netwerken*

*- kunnen onderhandelen*

*- kunnen organiseren*

*- kunnen plannen*

*- vakmanschap hebben.*

**Kies het juiste antwoord**

Wat is een goed voorbeeld van een ondernemer?

* Een jongen brengt pizza's rond voor een pizzeria.
* Een manager leidt een afdeling bij een supermarktketen.
* Een schilder verhuurt zichzelf aan opdrachtgevers.
* Een verpleegkundige werkt in een ziekenhuis.

**Kies het juiste antwoord**

Wat is een kenmerk van een ondernemer?

* Een ondernemer maakt altijd producten.
* Een ondernemer verkoopt altijd iets.
* Een ondernemer werkt altijd alleen.
* Een ondernemer werkt op vaste tijden.

**Kies de juiste antwoorden**

Welke drie vaardigheden moet je als ondernemer zeker hebben?

|  |  |
| --- | --- |
| **collegiaal zijn** |  |
| **goed met je handen zijn** |  |
| **kunnen autorijden** |  |
| **kunnen netwerken** |  |
| **kunnen onderhandelen** |  |
| **kunnen organiseren** |  |

**Vul de juiste vaardigheid in**

Een ondernemer moet bepaalde vaardigheden hebben.
Welke vaardigheid past bij het voorbeeld? Kies uit de volgende woorden:

* **creativiteit**
* **initiatief tonen**
* **klantgerichtheid**
* **plannen**
* **vakmanschap**

|  |  |
| --- | --- |
| *Voorbeeld* | *Hoort bij vaardigheid* |
| *Jacqueline heeft een lijstje met mogelijke opdrachtgevers die ze nu en dan belt om te vragen of ze wat voor hen kan doen***.**  |  |
| *Karin verdeelt haar werk over de week. Op maandag doet ze bijvoorbeeld altijd haar administratie.* |  |
| Omdat hij bij de groothandel goedkoop een lading boerenkool kon krijgen, heeft Leo een nieuw gerecht bedacht. Het is een groot succes. |  |
| De stoelen die Ron maakt, zijn niet kapot te krijgen. |  |
| Vaste klanten krijgen altijd wat extra’s van Ahmad. |  |

**Ik ondernemer?**

Lees de tekst en beantwoord de vraag.

**Een eigen bedrijf – iets voor jou?**

Als je in loondienst werkt, is bijna alles voor je geregeld. Bijvoorbeeld je pensioen, je bonussen en de ziektekostenverzekering. Als je een eigen bedrijf begint, moet je alles zelf regelen. Je moet je dus goed afvragen of je dat kunt en wilt. Heb jij genoeg discipline om hard te werken zonder dat iemand meekijkt? Kun je alle energie uit jezelf halen of heb je een team of mensen om je heen nodig? Een eigen bedrijf starten heeft voor- en nadelen.

**Voordelen van een eigen bedrijf**

Je hebt vrijheid. Jij neemt de beslissingen, je kunt je eigen tijd indelen en je kunt werken wanneer je maar wilt.
Je bouwt iets op voor jezelf. Als je succes hebt, zie je dat op je eigen bankrekening!
Jij bent zelf de baas. Er is niemand die over je schouders meekijkt of je op de vingers tikt.

**Nadelen van een eigen bedrijf**

Je moet vaak hard werken. Je moet alles zelf doen, of in ieder geval moet je alles zelf kunnen aansturen. Je moet opdrachten binnenhalen, rekeningen schrijven, de administratie doen, je pensioen regelen en de belastingaangifte doen.

Je krijgt niet automatisch elke maand salaris op je bankrekening. Je vakantie wordt niet doorbetaald. Je moet zelf je pensioen regelen en een arbeidsongeschiktheidsverzekering afsluiten.

**Kies het juiste antwoord**

Wat is het grootste verschil tussen ondernemer zijn en werknemer zijn?

* Als ondernemer heb je meer vaardigheden nodig.
* Als ondernemer heb je minder contact met mensen.
* Als werknemer ben je minder zelfstandig, maar er is meer voor je geregeld.
* Als werknemer werk je harder dan wanneer je ondernemer bent*.*

**Kies de juiste antwoorden Wat zijn twee voordelen van ondernemer zijn?**

Alles wordt voor je geregeld.

* Je bouwt iets op voor jezelf.
* Je hebt grote vrijheid.
* Je moet luisteren naar je baas.
* Je verdient altijd veel geld.

**Ik ondernemer?**

*'Het was vakantie. Al mijn vrienden waren op vakantie of zaten lekker op een terras en ik moest maar doorploeteren. Ik kon het me in die tijd niet veroorloven om mijn werk te onderbreken om op vakantie te gaan.'*

*- Amir, 23 jaar*

**Kies het juiste antwoord**

Welk nadeel van ondernemen wordt hierboven beschreven?

* Als je niet door blijft werken, valt je bedrijf uit elkaar.
* Als je niet werkt, krijg je niet betaald.
* Als ondernemer verdien je een stuk minder.
* Niemand kan je vervangen, je moet alles zelf doen.

**Kies de juiste antwoorden**

Als ondernemer ben je op jezelf aangewezen. Welke twee ondernemersvaardigheden zijn daarom extra belangrijk?

* creativiteit
* netwerken
* organiseren
* plannen

**Werken als freelancer**

Lees de tekst en beantwoord de vraag.

**"Als freelancer weet ik niet wat ik morgen ga doen"**

Hij moest wel ondernemer worden. Tot 2012 werkte Robin Utrecht nog in vaste dienst bij het Algemeen Nederlands Persbureau. Maar daar kon hij niet blijven werken. "Alle fotojournalisten werden ontslagen, ik dus ook. Maar ik wilde ook voor mezelf beginnen. Ik zou nu niet meer terug willen." Bij ANP wist hij zeker wanneer hij moest werken en wanneer hij vrij was. Dat is nu anders. "Ik weet niet wat ik morgen ga doen, dat is wel eens lastig. Maar in een vaste baan ben je gebonden aan die ene werkgever. Nu heb ik de vrijheid om mooie foto's te maken voor onder meer Trouw, NRC en National Geographic."

**Op eigen initiatief**
Robin werkt veel op eigen initiatief, in Nederland en daarbuiten. "Ik ben gedreven, ga zelf op pad, heb veel energie. Ik maak een serie foto's bij een evenement en probeer ze daarna te verkopen. De ene keer lukt dat, de andere keer niet. Als het een paar keer niks oplevert, dan twijfel ik soms aan mijn aanpak. Maar daarna verkoop ik dezelfde foto meerdere keren en weet ik weer dat het werkt."

*Naar: verhalen.ondernemersplein.nl*

**Kies het juiste antwoord**

Wat is een freelancer?

* een soort zelfstandig ondernemer
* een werknemer van een uitzendbureau
* iemand die een arbeidscontract heeft

Welk voordeel van ondernemerschap beschrijft Robin?

* creativiteit
* vrijheid
* winst
* zekerheid

Als freelancer heb je een onzeker bestaan. Waarom is Robin daar een goed voorbeeld van?

* Hij heeft niet altijd werk.
* Hij twijfelt soms aan zijn werkwijze.
* Hij verkoopt niet altijd genoeg foto's.
* Hij weet niet wanneer hij op vakantie kan.

Robin werkt veel op eigen initiatief. Wat betekent dit?

* Dat hij gedreven en energiek aan het werk gaat.
* Dat hij morgen niet weet wat hij gaat doen.
* Dat hij voor meerdere opdrachtgevers werkt.
* Dat hij zelf bedenkt welke foto's hij wil maken.

**Ik heb een idee!**

Lees de tekst en beantwoord de vraag.

Een onderneming begint vaak met een idee. Hans-Peter kocht bijvoorbeeld edelstenen in China en maakte er sieraden van. Sasha maakte een plek waar mensen met een verstandelijke beperking gezellig kunnen samenkomen.

**Hoe haalbaar is jouw idee?**
Je hebt een idee voor een product, dienst of bedrijf. Dit idee ontstaat doordat je iets mist, doordat je een passie hebt of omdat je denkt dat je een 'gat in de markt' hebt gevonden. Als je wilt ondernemen, is het belangrijk om te kijken of je idee haalbaar is. Het idee moet mogelijk zijn én het moet geld op kunnen leveren.

**Creatieve doorzetter gezocht**

Creatief zijn is belangrijk voor ondernemers. Wie creatief is, kan gemakkelijk nieuwe of andere oplossingen bedenken. Creatieve mensen durven anders te denken dan anderen. Dit is wat je succesvol kan maken.

Naast creativiteit moet je doorzettingsvermogen hebben: je geeft niet op als iets één, twee of drie keer mis gaat. Als je gelooft in je product of dienst, ga je ervoor. Blijf wel realistisch: als je nooit iets verkoopt, heb je misschien toch niet het gat in de markt gevonden.

**Hoe initiatiefrijk ben jij?**

Het nemen van initiatief is voor ondernemers heel erg belangrijk. Je toont initiatief als je in actie komt zonder dat iemand dat tegen je moet zeggen. Je bent dan actief bezig. Als je alleen reageert op wat er al gebeurd is of wat een ander zegt, ben je passief. Je neemt dus geen initiatieven. Als je initiatiefrijk bent, zie je kansen en problemen op tijd en neem je actie als dat nodig is.

**Test jezelf**

Als je voor jezelf wilt beginnen, moet je weten hoe initiatiefrijk je bent. Ben jij iemand die graag initiatief neemt of wacht je liever af? Beantwoord de volgende vragen met *ja* of *nee*.

- Neem jij graag zelf beslissingen?
- Houd jij van veranderingen?
- Zie jij kansen?
- Neem jij graag de leiding?
- Kun jij goed omgaan met onzekerheid?
- Zie jij problemen aankomen en doe je daar dan iets aan?

Zei je op alle vragen *ja*? Dan ben je initiatiefrijk. Heb je meerdere vragen met *nee* beantwoord? Dan ben je minder initiatiefrijk. Dit betekent niet dat je het niet kunt worden. Initiatief nemen is een vaardigheid. Alle vaardigheden kun je trainen.

**Kies het beste antwoord**

Wat is de belangrijkste eigenschap van een goed idee voor een onderneming?

* het idee is haalbaar
* het is een gat in de markt
* het moet veel geld opleveren
* je bent er enthousiast over

Hoe kun je erachter komen of je met jouw idee geld kunt verdienen?

* Door je idee goed uit te werken.
* Door mensen enthousiast te maken voor je product.
* Door te kijken of je idee haalbaar is.
* Door te onderzoeken of er vraag is naar jouw idee

Je moet creatief zijn als ondernemer. Dit betekent dat je ...

* anders moet zijn dan andere mensen.
* artistiek bent aangelegd.
* nieuwe oplossingen kunt bedenken.
* winst maakt door anderen af te zetten.

**Kies het juiste antwoord**

In welk voorbeeld is de ondernemer het meest creatief?

* Pascal probeert al jaren zijn schilderijen van clowns te verkopen.
* Roestam heeft een idee voor kluisjes met opladers voor smartphones.
* Valerie was eerst schoonmaakster, maar nu noemt ze zichzelf 'interieurverzorgster'.
* Wendel ontwerpt T-shirts en heeft sinds kort een webshop.

**Kies het beste antwoord**

Als iemand al jaren met een onderneming bezig is die geen geld oplevert, is die persoon:

* creatief
* een doorzetter
* niet realistisch
* succesvol

**Kies het beste antwoord**

Wanneer toon je initiatief?

* Als je een gat in de markt vindt.
* Als je ondernemer bent.
* Als je reageert op wat er al gebeurd is.
* Als je uit jezelf iets doet.

**Kies de drie beste eigenschappen**

Welke eigenschappen heb je als je initiatiefrijk bent?

* Je houdt van veranderingen.
* Je kunt goed opdrachten uitvoeren.
* Je neemt graag zelf beslissingen.
* Je leeft in het moment.
* Je wilt altijd alles onder controle hebben.
* Je ziet kansen.

**Kies het juiste antwoord**

Als je een bedrijf wilt beginnen, moet je je inschrijven in het **handelsregister**. Hierin staan alle rechtspersonen en ondernemingen met hun gegevens.

Welke instantie schrijft je bedrijf in het handelsregister? Googel het antwoord.

De inschrijving gaat via de ...

* bank
* belastingdienst
* gemeente
* Kamer van Koophandel

**Klaar voor de start …**

Lees de tekst en beantwoord de vraag.

Je hebt een prachtig idee en bent overtuigd van je kwaliteiten als ondernemer. Hoe nu verder? Waar moet je op letten als je een eigen bedrijf wil opstarten? Hoe pak je het aan?

**Op onderzoek uitgaan**
Je kunt niet zomaar beginnen met een bedrijf. De kans op slagen is dan erg klein. Doe eerst een marktonderzoek. Dit betekent dat je kijkt wie je klanten zijn, welke behoeften zij hebben en ook: wie je concurrenten zijn. Een marktonderzoek kun je zelf doen. Bijvoorbeeld door:
- in het handelsregister te kijken. In het handelsregister vind je informatie over bedrijven bij jou in de buurt.
- de branchewijzer te raadpleger. Hierin vind je onder andere hoeveel ondernemers er zijn gestart en gestopt in jouw branche.
- je ideeën te vertellen aan mogelijke klanten of afnemers. Wat vinden zij van jouw plan?

Je kunt het marktonderzoek ook door een speciaal bureau laten doen, voor een startend ondernemer is dat wel duur.

**Winst maken!**
Je wilt natuurlijk winst maken met je bedrijf. Daarom moet je weten:
- welk product of welke dienst je gaat leveren
- voor welke prijs je die gaat leveren
- waar je je product gaat verkopen
- hoe je aan klanten komt
- welk personeel je nodig hebt
- hoe je je producten gaat aanprijzen.

Dit noem je ook wel de marketingmix: de **vijf P's**: **p**roduct, **p**rijs, **p**laats, **p**romotie, **p**ersoneel. Het is belangrijk dat je eenheid uitstraalt. Dus: dat de vijf P's kloppen. Als je zegt dat je een luxe winkel bent en je biedt alles voor bodemprijzen aan, dan ben je niet geloofwaardig.

Nog meer regelen Je moet veel regelen voordat je een onderneming kunt starten. Denk aan:
- Het bedenken van een **bedrijfsnaam**.
- De **regels, wetten en vergunningen** die je nodig hebt om een onderneming te starten. Soms heb je diploma’s nodig. Als je vragen hebt, kun je die stellen bij de Kamer van Koophandel. De Kamer van Koophandel is een informatiepunt voor het bedrijfsleven. Als startende ondernemer krijg je advies over de stappen die je moet ondernemen om een eigen bedrijf te starten. Er zijn vestigingen in het hele land.
- **De rechtsvorm van je bedrijf**. Bijvoorbeeld een eenmanszaak of besloten vennootschap (bv). Bij het kiezen van je rechtsvorm moet je goed nadenken over de volgende vragen: Werk ik met iemand samen? Welke rechtsvorm is voor mij het voordeligst? Wie is er aansprakelijk, bijvoorbeeld in het geval van schulden? Op de website van de Kamer van Koophandel lees je hier meer over.
- Het schrijven van een **ondernemingsplan**. Hierin schrijf je al je plannen, ideeën en gegevens heel precies op. Leg dit plan voor aan deskundigen, bijvoorbeeld een bank (als je financiering nodig hebt), of de Kamer van Koophandel.
- Ook de ***Dienst Uitvoering Onderwijs*** stelt bepaalde eisen. Als je nog student bent, mocht je bijvoorbeeld in 2015 als mbo-student maximaal € 13.856,11 bijverdienen. Let wel goed op dat je studie niet in de knel komt.
- Als je precies weet wat je wilt gaat doen en als je denkt dat dit een redelijke kans van slagen heeft, schrijf je je in bij de **Kamer van Koophandel**. Zo kom je in het handelsregister terecht. Dat is verplicht voor iedere ondernemer.

**Je kunt niet direct van een onderneming leven**
Voor een onderneming heb je geld nodig. Een nieuw bedrijf heeft tijd nodig om te groeien. Je moet wel je boodschappen doen en je huur en rekeningen betalen. Misschien kun je van tevoren sparen, starten vanuit een uitkering of kun je parttime in loondienst blijven werken.

**Kies het juiste antwoord**

Wanneer doe je marktonderzoek?

* Marktonderzoek doe je voordat je met een onderneming begint.
* Markonderzoek doe je als je je hebt ingeschreven bij de Kamer van Koophandel.
* Marktonderzoek doe je om een idee voor een onderneming te krijgen.

**Kies de beste antwoorden**

Wat zijn de **drie** belangrijkste redenen om marktonderzoek te doen?

* ideeën opdoen
* netwerk creëren
* weten wat de behoeften van je klanten zijn
* weten welke marktonderzoeksbureaus de beste zijn
* weten wie je concurrenten zijn
* weten wie je klanten zijn

**Kies het juiste antwoord**

Welke ondernemer doet op een juiste manier marktonderzoek?

* Dennis kijkt in het handelsregister om ideeën op te doen voor een nieuwe onderneming.
* Diana praat met haar vriendinnen over haar plan voor een nieuwe kledinglijn voor mannen.
* Metin wil een internetonderneming starten, hij kijkt in de branchewijzer hoeveel mensen met hetzelfde idee zijn begonnen.
* Willem denkt dat zijn nieuwe scootmobiel wel zal slagen, want er zijn tegenwoordig veel meer oude mensen op straat.

**Kies het juiste antwoord**

Wanneer is het handig om een ondernemingsplan te schrijven?

* Als je een lening wilt aangaan voor je onderneming.
* Als je je wilt inschrijven bij de Kamer van Koophandel.
* Als je marktonderzoek wil gaan doen voor je onderneming.
* Als je voor je product de vijf P's op een rijtje wilt hebben

**Kies de juiste antwoorden**

Welke P's horen bij de vijf P's van de marketingmix?

* proces
* personeel
* prijs
* proactief
* promotie

**Mijn sterke en zwakke punten**

Hieronder staan tien ondernemerskwaliteiten. Geef aan of de ondernemerskwaliteit een sterke of een zwakke kant van jou is. Beschrijf per kant kort waarom jij vindt dat het een sterke of zwakke kant is. Beschrijf ten slotte waarom jouw sterke kanten je uniek maken.

|  |
| --- |
| **1** Ik kan snel besluiten nemen. |
| *Sterk / Zwak*, want ... |

|  |
| --- |
| **2** Ik ben creatief. |
| *Sterk / Zwak*, want ... |

|  |
| --- |
| **3** Ik heb doorzettingsvermogen. |
| *Sterk / Zwak*, want ... |

|  |
| --- |
| **4** Ik kan kansen herkennen. |
| *Sterk / Zwak*, want ... |

|  |
| --- |
| **5** Ik ben klantgericht. |
| *Sterk / Zwak*, want ... |

|  |
| --- |
| **6** Ik kan goed netwerken. |
| *Sterk / Zwak*, want ... |

|  |
| --- |
| **7** Ik kan goed onderhandelen. |
| *Sterk / Zwak*, want ... |

|  |
| --- |
| **8** Ik kan goed organiseren. |
| *Sterk / Zwak*, want ... |

|  |
| --- |
| **9** Ik kan goed plannen. |
| *Sterk / Zwak*, want ... |

|  |
| --- |
| **10** Ik ben een echte vakman. |
| *Sterk / Zwak*, want ... |

Beschrijf hieronder waarom je sterke kanten jou uniek maken.

|  |
| --- |
|  |