



Departamento di
Enseñansa Aruba

Sectoroverstijgende Keuzedeel

voor het Arubaanse Beroepsonderwijs

Ondernemerschap MBO

behorend bij één of
meerdere kwalificaties
Kwalificatieniveau 3 en 4

Code
K0165

Geldig vanaf
Augustus 2022

Keuzedelen

Aan elke kwalificatie zijn keuzedelen verbonden. Met keuzedelen kan de deelnemer zijn vakmanschap verbreden of verdiepen. Een keuzedeel vergroot de arbeidsmarktkansen van de deelnemer of vergemakkelijkt de doorstroom naar een vervolgstudie. Er zijn beroepsgerichte keuzedelen die verbonden zijn aan een of meerdere kwalificaties, en er zijn ook sectoroverstijgende keuzedelen, die beschikbaar zijn voor alle kwalificaties. Deze sectoroverstijgende keuzedelen zijn gericht op vervolgonderwijs en of verbreding.

De keuzedelen die verbonden zijn aan bepaalde kwalificaties staan aangegeven in het desbetreffende beroepskwalificatiedocument (BKD). De keuzedelen maken geen deel uit van de kwalificatie, maar zijn er wel aan gekoppeld en vormen als het ware een 'plus' op het diploma.

De BKD's en alle beschikbare keuzedelen zijn te vinden op www.ea.aw.

1. Algemene informatie

D1: Ondernemerschap	
Studielast	
480	
Wettelijke beroepsvereisten	
Nee	
Certificaten	
Ja, Ondernemerschap draagt bij aan de inzetbaarheid van werkenden en werkzoekenden. Door ABO certificaten te koppelen aan keuzedelen wordt de waarde en herkenbaarheid voor de arbeidsmarkt vergroot.	
Behorend bij kwalificaties	
Dit is een sectoroverstijgende keuzedeel voor kwalificatieniveau 3 en 4 en kan verbonden worden aan alle kwalificaties met kwalificatieniveau 3 en 4.	
Toelichting	
<p>Het keuzedeel Ondernemerschap is een sectoroverstijgende keuzedeel voor met name niveau 3 en 4. Het keuzedeel richt zich alleen op die elementen die minimaal nodig zijn om een onderneming op te starten en te runnen. Hierbij is uitgegaan van een zelfstandige zonder personeel of een freelancer.</p> <p>Dit keuzedeel is gebaseerd op de huidige Nederlandse CE Ondernemerschap, daarna Certificaat Ondernemerschap, die is ontwikkeld op basis van ondernemerschapselementen uit alle ondernemerskwalificaties van alle sectoren en in afstemming met alle kenniscentra in Nederland. Bij het omzetten van de CE ondernemerschap naar een keuzedeel is een aantal aanpassingen gedaan: door formatwijziging en/of door evaluatie van de CE Ondernemerschap.</p> <p>Relevantie van het keuzedeel Het gebruik van de CE Ondernemerschap door een grote diversiteit van opleidingen en organisaties toont de relevantie aan: de CE Ondernemerschap wordt gebruikt als vehikel om ondernemerschap te stimuleren en te verbeteren. Dit keuzedeel zorgt dat de inzet van de CE Ondernemerschap in de herziene kwalificatiestructuur een plaats krijgt en een vervolg in onderwijsuitvoering.</p> <p>Beschrijving van het keuzedeel Dit keuzedeel beschrijft de vakkennis, vaardigheden en taken van een kleine zelfstandig ondernemer, die een onderneming start en/of runt. Dit kan een onderneming op allerlei gebied en in verschillende sectoren zijn. De beschreven ondernemer heeft in principe geen personeel/is een freelancer en kan zijn onderneming voeren op lokaal, regionaal, nationaal en internationaal niveau. Hij runt de onderneming conform zijn plannen, waarbij hij voortdurend inspeelt op zijn omgeving. Als eigenaar van zijn onderneming bepaalt hij zelf de reikwijdte en de inrichting van zijn werkzaamheden. De sector/branche waarin de onderneming gevoerd wordt geeft tevens richting en inhoud aan het ondernemerschap.</p> <p>Branchevereisten Nee</p> <p>Aard van keuzedeel Verbredend Generiek</p>	

2. Uitwerking

D1-K1: Start en/of runt een zzp ¹ -onderneming
Complexiteit
<p>Bij het starten en/of runnen kan de ondernemer met verschillende complicerende factoren te maken hebben. Hierbij is hij afhankelijk van een steeds veranderende markt en dient deze ontwikkelingen goed in de gaten te houden. Ook heeft hij te maken met een grote diversiteit aan taken die te maken hebben met het ondernemerschap, zoals marketing, financiën en natuurlijk het vakgebied waarin hij onderneemt. Deze taken dient hij allemaal goed tot uitvoer te brengen. In bijna geen enkel geval kan hij terugvallen op standaardprocedures of routines.</p> <p>Hij is volledig zelfsturend, waardoor hij zelf een goede balans moet vinden in het geven aan voldoende aandacht aan de verschillende aspecten van het zelfstandig ondernemerschap. Ook wat betreft de reikwijdte en de mogelijkheden in de onderneming.</p> <p>Naast kennis en vaardigheden met betrekking tot het vak (diensten/producten) waarin hij zijn onderneming voert, vraagt het ondernemen met name kennis en cognitieve en praktische vaardigheden om een ondernemingsidee te ontwikkelen, een ondernemingsplan realistisch en haalbaar te maken en de onderneming conform dit plan op te starten en te runnen. De ondernemer moet beschikken over probleemoplossende vaardigheden om prioriteiten aan te kunnen brengen, goed te schakelen tussen creativiteit en planmatigheid, een goede analyse te kunnen maken en de juiste mensen/middelen in kunnen te schakelen. Om in te kunnen spelen op de ontwikkelingen in de markt moet hij beschikken over relativiseringsvermogen en een open mind.</p> <p>De ondernemer heeft communicatieve vaardigheden nodig om zich adequaat te kunnen presenteren en zich helder uit te kunnen drukken.</p>
Verantwoordelijkheid en zelfstandigheid
<p>De ondernemer voert zijn taken zelfstandig uit en draagt de volledige eindverantwoordelijkheid voor zijn onderneming. Hij werkt samen met klanten/opdrachtgevers en anderen (bijvoorbeeld samenwerkingspartners, opdrachtnemers, leveranciers) op basis van hiërarchische gelijkwaardigheid. Daarnaast kan hij advies en hulp zoeken bij externen (coach, bedrijfsadviseur, accountant).</p>
Vakkennis en vaardigheden
<p>De beginnend beroepsbeoefenaar:</p> <ul style="list-style-type: none">• Bezit kennis over duurzaam en maatschappelijk verantwoord ondernemerschap• Bezit kennis over relevante wet- en regelgeving m.b.t. starten van een onderneming• Bezit kennis over relevante wet- en regelgeving voor het runnen van een onderneming• Bezit kennis over visie en missie• Bezit kennis social media, e-commerce, webcare, etc. voor commerciële doeleinden in te zetten• Bezit kennis van (inkoop)contracten/verbintenissen i.h.k.v. zelfstandig ondernemerschap• Bezit kennis van (omzet)belastingwetgeving• Bezit kennis van betalings- en/of leveringsvoorwaarden• Bezit kennis van concurrentieanalyse• Bezit kennis van doelgroep analyse• Bezit kennis van gehanteerde communicatiestrategieën in het vakgebied• Bezit kennis van gehanteerde marketingstrategieën in het vakgebied• Bezit kennis van interne en externe financieringsvormen• Bezit kennis van juridische ondernemingsvormen• Bezit kennis van onderzoek en onderzoeksmethoden• Bezit kennis van politieke, juridische, demografische en maatschappelijke ontwikkelingen m.b.t. ondernemen• Bezit kennis van voor de onderneming/sector benodigde verzekeringen, vergunningen e.d.• Bezit kennis van voor de onderneming/sector relevante (commerciële) samenwerkingsvormen• Bezit kennis voor het uitvoeren van arbo-beleid (arbozorg)

¹ Zelfstandige zonder personeel

Vervolg Vakkennis en vaardigheden

- Kan berekeningen maken voor offertes/prijsaanbod
- Kan break-even-omzet/afzet bepalen
- Kan budgetverschillen berekenen
- Kan commercieel-economische gegevens t.b.v. een onderneming interpreteren
- Kan financieringsplan opstellen
- Kan gesprekstechnieken in zakelijke situaties toepassen
- Kan ideeën mondeling of schriftelijk presenteren
- Kan investeringsbegroting opstellen
- Kan kosten-/batenanalyse opstellen
- Kan marktgegevens vertalen voor eigen onderneming
- Kan onderhandelingstechnieken toepassen
- Kan reflectievaardigheden toepassen
- Kan SWOT-analyse opstellen/analyse maken
- Kan veiligheidsmarge berekenen
- Kan verkoopprijs berekenen

D1-K1-W1: Bepaalt het (toekomst)beeld van de onderneming

Omschrijving

De ondernemer oriënteert zich op de markt, klant en concurrentie en onderzoekt de kansen en mogelijkheden voor het starten van een nieuwe onderneming of het overnemen van een bestaande onderneming. Hij vormt hij zich een beeld van de behoefte in de markt en de kenmerken en wensen van de doelgroep. Hij gaat na hoe hij kan slagen met zijn onderneming, door te bepalen met welk aanbod hij kan inspelen op de markt en hoe hij zich kan onderscheiden. Ook bepaalt hij welke manier van ondernemen daarbij past. Bij een bestaande onderneming onderzoekt hij of het type onderneming en aanbod, wijze van presentatie en uitstraling nog past bij de doelgroep en of de onderneming rendeert. Hij gaat na hoe de onderneming in de (veranderde) behoefte kan voorzien en of dat aansluit bij zijn persoonlijke doelen en kwaliteiten. Hij reflecteert op zijn ondernemerscapaciteiten. Tot slot bepaalt hij de slagingskansen van de onderneming, bijvoorbeeld door het maken van een SWOT-analyse. Uiteindelijk neemt hij een besluit voor het wel of niet starten, continueren, overnemen, groeien of krimpen van de onderneming.

Resultaat

Een realistisch beeld van de slagingskansen en toekomst van de onderneming dat richting geeft aan vervolgstappen voor de onderneming.

Gedrag

De beginnend beroepsbeoefenaar:

- Ziet kansen voor zichzelf in de markt en heeft verschillende ideeën en plannen om deze kansen te vertalen in een mogelijk succesvolle onderneming.
- Onderzoekt objectief de waarde van verschillende invalshoeken en bronnen op relevantie en betrouwbaarheid om kansen en bedreigingen voor de onderneming in kaart te brengen.
- Reflecteert op realistische wijze op zichzelf in zijn rol als (aankomend) ondernemer.
- Trekt logische conclusies over de kant die hij op wil met zijn onderneming op basis van onderzoek naar (ontwikkelingen in) de markt, doelgroep, etc. en zijn eigen ondernemerschap.
- Ziet en onderkent sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen van de (huidige en) toekomstige onderneming.
- Brengt kundig de concurrentie in kaart en gaat na of het aanbod op zowel korte als lange termijn onderscheidend en rendabel genoeg is.
- Toont overtuigend wat hij wil bereiken met zijn onderneming.

De onderliggende competenties zijn: Ondernemend en commercieel handelen, Creëren en innoveren, Onderzoeken, Leren, Gedrevenheid en ambitie tonen

D1-K1-W2: Geeft de zpp-onderneming/eenmanszaak vorm

Omschrijving

De ondernemer werkt het (toekomst)beeld van de onderneming verder uit door aan te geven wat de doelgroep, het aanbod en verdienmodel van de onderneming zijn. Hij bepaalt hoe hij het aanbod aan de doelgroep aanbiedt (verkoopkanalen, inzet van marketing en promotie, prijsbepaling). Hij maakt tevens juridische en financiële keuzes over o.a. de ondernemingsvorm, vergunningen, (commerciële) samenwerking en/of (externe) deskundigheid. Hij inventariseert welke (administratieve) handelingen nodig zijn en wat hij daarvoor moet doen. Hij beschrijft al deze zaken in een (ondernemings)plan of actualiseert een bestaand (ondernemings)plan op basis van deze zaken.

Resultaat

Een plan waarin de gemaakte keuzes voor de onderneming helder en concreet zijn beschreven.

Gedrag

De beginnend beroepsbeoefenaar:

- Besteedt aandacht aan de ontwikkelingen in de markt, signaleert welke factoren de markt (kunnen) beïnvloeden en vertaalt deze op logische wijze naar een plan voor de onderneming.
- Weegt de essentiële (financiële) zaken en risico's af die voortvloeien uit de keuze voor een ondernemingsvorm, doelgroep en verdienmodel en verwerkt deze in een plan voor de onderneming.
- Weet een juiste balans te hanteren tussen planmatig werken, realistisch denken en creativiteit bij het vormgeven/innoveren van de onderneming.

De onderliggende competenties zijn: Ondernemend en commercieel handelen, Creëren en innoveren, Bedrijfsmatig handelen

D1-K1-W3: Regelt het financiële gedeelte (van het opstarten) van de onderneming

Omschrijving

De ondernemer berekent de (verwachte) kosten en opbrengsten van de (nieuwe) onderneming. Hij onderzoekt en/of beoordeelt de noodzaak voor investeringen. Desgewenst onderzoekt hij mogelijkheden om kosten te reduceren. Hij berekent hoeveel financiële middelen nodig zijn en op welke termijn(en). Hij onderzoekt financieringsmogelijkheden en inventariseert mogelijke investeerders. Hij beschrijft aan de hand van zijn berekeningen en onderzoek in een investeringsbegroting en/of financieringsplan hoe de financiering van de onderneming is georganiseerd.

Resultaat

Een financieringsplan en/of investeringsbegroting op basis van correct ingeschatte en verantwoorde (financiële) risico's voor de ondernemer en voor de onderneming, waarin inzichtelijk is hoe het financiële gedeelte van de onderneming is georganiseerd.

Gedrag

De beginnend beroepsbeoefenaar:

- Laat zien dat hij begrip heeft van de financiële zaken die invloed hebben op de onderneming en wat de financiële consequenties van keuzes zijn.
- Maakt juiste berekeningen om kosten, opbrengsten en benodigde financiële middelen te bepalen.
- Weegt (financiële) risico's af, neemt weloverwogen beslissingen ten aanzien van investeringen/investeerders en neemt daar ook verantwoordelijkheid voor.

De onderliggende competenties zijn: Beslissen en activiteiten initiëren, Bedrijfsmatig handelen, Analyseren, Onderzoeken

D1-K1-W4: Bewaakt, registreert en verantwoordt de financiële situatie

Omschrijving

De ondernemer documenteert financiële gegevens/informatie van de onderneming. Hij stelt periodiek financiële overzichten op en analyseert de financiële informatie/ geldstromen (ontvangsten/uitgaven, opbrengsten/kosten) van de onderneming. Hij stelt facturen op en verwerkt betalingen in de administratie. Hij gaat na of er nog betalingen openstaan en voldoet deze. Wanneer deze door anderen aan hem voldaan moeten worden, onderneemt hij hiervoor actie.

Hij levert financiële gegevens op tijd aan bij relevante partijen, zoals de belastingdienst, uitkeringsinstanties en boekhouder/accountant. In voorkomende situaties besteedt hij taken ten aanzien van de financiële administratie uit, zoals het opstellen van de kwartaal- en jaarrekeningen.

Op basis van de financiële gegevens trekt hij conclusies over de (financiële) resultaten van de onderneming en gebruikt deze om de onderneming aan te sturen. Hij signaleert afwijkende gegevens en onderzoekt de oorzaak hiervan. Desgewenst vraagt hij extern advies over financiële kwesties. Op basis van de balansen en jaarrekening maakt hij een inschatting van de financiële positie van de onderneming en maakt hij prognoses voor een volgende periode.

Resultaat

Inzicht in de huidige en toekomstige financiële positie van de onderneming.
De financiële administratie is op orde.

Gedrag

De beginnend beroepsbeoefenaar:

- Registreert en archiveert nauwkeurig de financiële gegevens.
- Analyseert zorgvuldig financiële kengetallen en rekent de financiële gegevens correct door.
- Toont durf en financieel bewustzijn bij keuzes op basis van de financiële overzichten.
- Toont discipline om een actueel overzicht van de financiële situatie bij te houden.

De onderliggende competenties zijn: Bedrijfsmatig handelen, Analyseren

D1-K1-W5: Presenteert en promoot de onderneming

Omschrijving

De ondernemer voert werkzaamheden uit om de onderneming te presenteren aan klanten en andere relaties.

Hij geeft daarmee concreet vorm aan het gastheerschap van het bedrijf, zoals hij dat mogelijk geformuleerd heeft in zijn ondernemings- en/of marketingplan. Dit betekent onder meer dat hij concrete handelingen uitvoert om klanten te trekken, door bijvoorbeeld specifieke producten te promoten, folders te verspreiden, advertenties te plaatsen, enquêtes, workshops of wedstrijden te organiseren, regelmatig een nieuwsbrief te verzenden, actief gebruik te maken van social media, zichzelf en zijn bedrijf te presenteren op (lokale) beurzen en evenementen en/of bij (netwerk)bijeenkomsten.

Resultaat

De onderneming is bekend bij klanten en andere relaties en heeft een duidelijk, aantrekkelijk en onderscheidend imago.

Gedrag

De beginnend beroepsbeoefenaar:

- Weet wat hij moet doen om consistent onderscheidend te zijn; presenteert de onderneming op onderscheidende wijze.
- Heeft oog voor detail, maar houdt tegelijkertijd de grote lijn in het oog; let erop dat de onderneming in alle facetten een eenduidige en onderscheidende impressie geeft richting de klant en overige relaties.
- Is nauwkeurig in de uitvoering van promotionele acties en presentaties; zorgt ervoor een onberispelijke indruk te maken op de toeschouwer.
- Weet te overtuigen in woord, houding, gedrag en handeling; weet daardoor klanten aan zich te binden.

De onderliggende competenties zijn: Relaties bouwen en netwerken, Ondernemend en commercieel handelen, Overtuigen en beïnvloeden, Presenteren, Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten, Kwaliteit leveren, Gedrevenheid en ambitie tonen.

D1-K1-W6: Koopt in voor de onderneming (producten en/of diensten)

Omschrijving

De ondernemer onderzoekt welke externe diensten, producten of samenwerkingsverbanden nodig zijn voor de onderneming (zowel inventaris als assortiment). Hij onderzoekt welke financiële middelen beschikbaar zijn en beslist welke zaken hij inkoopt danwel huurt. Hij inventariseert potentiële leveranciers, uitvoerders, partners, etc., vraagt offertes op, onderzoekt geschiktheid en betrouwbaarheid en maakt op basis van kwaliteit en prijs een keuze voor een geschikte partij. Desgewenst onderhandelt hij met derden over o.a. prijzen, kwaliteit en leveringsvoorwaarden. Hij maakt afspraken met leveranciers en/of samenwerkingspartners, let erop dat afspraken nagekomen worden (ook van zijn kant) en gaat na of afspraken juist zijn opgenomen in contracten. Hij evalueert bestaande afspraken en contracten.

Resultaat

Producten en/of diensten voor de onderneming worden afgenomen tegen gunstige voorwaarden en eventuele deelname aan samenwerkingsverbanden draagt bij aan de uitbouw van de commerciële positie van de onderneming.

Gedrag

De beginnend beroepsbeoefenaar:

- Analyseert het bestaande aanbod m.b.t. inventaris en assortiment op voor de onderneming relevante aspecten, zoals prijs, kwaliteit, leveringsvoorwaarden, duurzaamheid.
- Maakt een weloverwogen keuze voor wat hij het beste kan inkopen/huren gezien de kosten die hij maakt, de kwaliteit die hij wil leveren en de expertise die hij in huis heeft.
- Toont in zijn keuze bij hetgeen hij wil inkopen kostenbewustzijn door bij keuze te kijken naar mogelijkheden om derving te reduceren, financiële risico's in te calculeren en planmatig te werken.
- Brengt kritisch voor- en nadelen van samenwerking met diverse partijen in kaart en weegt objectief af welke leverancier het meest geschikt en betrouwbaar is.
- Is erop gericht om in onderhandelingen met leveranciers en/of samenwerkingspartners het beste resultaat voor de onderneming eruit te halen.
- Onderzoekt regelmatig of de samenwerkingsafspraken nog aan de meest gunstige voorwaarden voldoen en bijdragen aan de ondernemingsdoelstellingen.

De onderliggende competenties zijn: Bedrijfsmatig handelen, Onderzoeken, Ondernemend en commercieel handelen, Beslissen en activiteiten initiëren, Relaties bouwen en netwerken, Overtuigen en beïnvloeden, Analyseren

D1-K1-W7: Verwerft opdrachten/bindt klanten

Omschrijving

De ondernemer informeert (potentiële) klanten over het aanbod van de onderneming. Hij schat het potentieel van de klant in en bepaalt de vervolgstappen richting de klant. Hij doet een mondeling of schriftelijk aanbod aan de klant en kijkt naar mogelijkheden voor klantenbinding en promotie van de onderneming. Wanneer nodig onderhandelt hij met de klant. Hij doet eventueel een hernieuwd aanbod en komt met de klant tot overeenstemming.

Resultaat

Het aanbod van de onderneming is bij (potentiële) klanten bekend.
Overeenstemming met de klant over de prijs en/of voorwaarden, waarbij rekening is gehouden met het de klant en het ondernemingsbelang.

Gedrag

De beginnend beroepsbeoefenaar:

- Neemt weloverwogen risico's bij het verwerven van opdrachten en/of klanten, het offeren en/of in het onderhandelingsproces.
- Zet onderhandelingstechnieken en verschillende (verkoop)argumenten, zoals prijs, kwaliteit, voorwaarden en levering in om de klant te beïnvloeden.
- Signaleert kansen tijdens het contact met (potentiële) klanten om klanten aan zich te binden.

De onderliggende competenties zijn: Beslissen en activiteiten initiëren, Overtuigen en beïnvloeden, Ondernemend en commercieel handelen

