

HANDBOEK BEDRIJFSECONOMIE - THEORIEBOEK

Boom Beroepsonderwijs
info@boomberoepsonderwijs.nl
www.boomberoepsonderwijs.nl

Auteur: Peter H. C. Hintzen
Inhoudelijke redactie: Ad Bakker en Sergio van Tiel

Titel: Handboek Bedrijfseconomie - Theorieboek
ISBN: 978 90 3726 780 8
Eerste druk/eerste oplage

©2024 Boom Beroepsonderwijs | Boom

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor zover het maken van reprografische verveelvoudigingen uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16h Auteurswet dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (www.reprorecht.nl). Voor het overnemen van een (of meerdere) gedeelte(n) uit deze uitgave in bijvoorbeeld een (digitale) leeromgeving of een reader in het onderwijs (op grond van artikel 16, Auteurswet 1912) kan men zich wenden tot Stichting Uitgeversorganisatie voor Onderwijslicenties (Postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, www.stichting-uvo.nl).

De uitgever heeft ernaar gestreefd de auteursrechten te regelen volgens de wettelijke bepalingen. Degenen die desondanks menen zekere rechten te kunnen doen gelden, kunnen zich alsnog tot de uitgever wenden.

Door het gebruik van deze uitgave verklaart u kennis te hebben genomen van en akkoord te gaan met de specifieke productvoorwaarden en algemene voorwaarden van Boom Beroepsonderwijs, te vinden op www.boomberoepsonderwijs.nl.

Voorwoord	5
Hoofdstuk 1 Inleiding bedrijfseconomie	7
1.1 Inleiding	7
1.2 Een bedrijf	7
1.3 Het bedrijf en zijn omgeving	9
1.4 Geld en financiering	11
1.5 Ondernemingsvormen	11
1.6 Samenvatting	14
1.7 Kernbegrippen	15
Hoofdstuk 2 Kostencategorieën	17
2.1 Inleiding kostencategorieën	17
2.2 Kosten van grond	18
2.3 Kosten van grond- en hulpstoffen	18
2.4 Kosten van personeel	19
2.5 Kosten van vaste en vlottende activa	21
2.6 Kosten van belastingen	24
2.7 Samenvatting	24
2.8 Kernbegrippen	26
Hoofdstuk 3 Afschrijvingen	29
3.1 Inleiding	29
3.2 Begrippen	29
3.3 Afschrijvingsmethoden	30
3.4 Berekening totale kosten van een duurzaam productiemiddel	33
3.5 Samenvatting	34
3.6 Kernbegrippen	36
Hoofdstuk 4 Van verkoopprijs inclusief btw naar nettowinst	37
4.1 Inleiding	37
4.2 Verkoopprijs en btw-berekeningen	37
4.3 Inkoopfactuurprijs en inkoopprijs van de omzet	39
4.4 Exploitatiekosten en nettowinst	44
4.5 Samenvatting	46
4.6 Kernbegrippen	48
Hoofdstuk 5 Directe en indirecte kosten	49
5.1 Inleiding	49
5.2 Directe en indirecte kosten	49
5.3 Delingscalculatie	49
5.4 Primitieve of enkelvoudige opslagmethode	50
5.5 Verfijnde of meervoudige opslagmethode	53
5.6 Samenvatting	56
5.7 Kernbegrippen	57

Hoofdstuk 6	Constante en variabele kosten	59
6.1	Inleiding	59
6.2	Constante kosten	59
6.3	Variabele kosten	61
6.4	Integrale kostprijs	63
6.5	Samenvatting	64
6.6	Kernbegrippen	66
Hoofdstuk 7	Fabricagekostprijs commerciële kostprijs bezettingsresultaat	67
7.1	Inleiding	67
7.2	Bezettingsresultaat	67
7.3	Commerciële kostprijs, omzet en verkoopresultaat	68
7.4	Samenvatting	72
7.5	Kernbegrippen	73
Hoofdstuk 8	Break-evenomzet break-evenafzet verschillenanalyse	75
8.1	Inleiding	75
8.2	Break-evenomzet en break-evenafzet bij industriële ondernemingen	75
8.3	Break-evenomzet en break-evenafzet bij handelsondernemingen	76
8.4	Break-evenafzet en dekkingsbijdrage	78
8.5	De break-evengrafiek bij een industriële onderneming	79
8.6	De break-evengrafiek bij een handelsonderneming	81
8.7	Prijsresultaten en efficiencyresultaten	82
8.8	Samenvatting	87
8.9	Kernbegrippen	88
Hoofdstuk 9	Kosten en uitgaven opbrengsten en ontvangsten	89
9.1	Inleiding	89
9.2	Kosten en uitgaven	89
9.3	Opbrengsten en ontvangsten	94
9.4	Samenvatting	96
9.5	Kernbegrippen	97
	Index	98

VOORWOORD

Vakkennis, vaardigheden en kunnen werken met tools is essentieel voor iedereen die aan de slag wil in de zakelijke dienstverlening. Voor de assistent Business Services, Allround Assistant Business Services en de specialisten Office en Management Support, Business Administration & Control, Marketing & Communication en Legal, Insurance & HR Services.

De leermiddelen van Knowhow | Financieel zorgen dat jij – student Business Administration & Control Specialist - beschikt over de juiste vakkennis, deze kennis kunt toepassen en leert werken met de juiste tools.

Standaard opbouw Knowhow | Financieel

Je start altijd met uitleg van vakkennis en vakvaardigheden. Met kennis- en inzichtopdrachten stel je zelf vast of je de kennis beheerst. Met praktische opdrachten leer je kennis toe te passen en werk je aan vaardigheden om de kennis te verwerken. Je maakt kennis met software en informatiebronnen die jou kunnen helpen bij het inzetten van je kennis en vaardigheden.

De combinatie van kennis, vaardigheden en tools stelt je uiteindelijk in staat om opdrachten te maken die zijn gebaseerd op taken en producten uit de praktijk. Daarnaast ontwikkel je met Knowhow | Financieel ook studievaardigheden die op het hbo van je worden gevraagd.

Kwalificatiedossier Business Services en examens

De inhoud van alle Knowhow | Financieel-leermiddelen is afgestemd op het profieldeel Business Administration & Control specialist uit het kwalificatiedossier Business Services. De theorie en opdrachten bereiden je voor op de kennisexamens en praktijkexamens Business Administration & Control van Stichting Praktijkleren.

Hoe werkt de methode?

Knowhow | Financieel bestaat uit theorieboeken, werkboeken en een digitale leeromgeving, waar je via je computer, tablet of smartphone in kunt werken. In deze onlineomgeving vind je alle theorie en opdrachten uit deze boeken, inclusief de video's, weblinks en documenten.

Je kunt daarnaast in de digitale leeromgeving met verschillende soorten opdrachten aan het werk. Test je kennis om je kennis te toetsen, doe-opdrachten waar je met kennis, vaardigheden en tools aan de slag gaat en opdrachten die zijn gebaseerd op taken uit de beroepspraktijk.

De digitale leeromgeving kun je bereiken via digitaal.boomonderwijs.nl.



Bekijk de video, activeer de weblink of download het document.

Hoe moet je de licentie activeren?

Voordat je de digitale leeromgeving kunt gebruiken, moet je je licentie activeren.

- Overleg met je docent welk type account je gebruikt.
- Ga naar www.boomberoepsonderwijs.nl/licentie.
- Bekijk de instructiefilm of lees het stappenplan.
- Volg de stappen.

HOOFDSTUK 1

INLEIDING BEDRIJFSECONOMIE

1.1 Inleiding

Bedrijven, je komt ze tegen in de krant, en je hebt ermee te maken in je dagelijks leven. Alleen sta je daar niet zo bij stil. Maar het huis waarin je woont, het bed waarin je slaapt en het ontbijt op je bord, zonder bedrijven en bedrijvigheid was dat er allemaal niet geweest. In een lang verleden zorgde iedereen voor zichzelf, maar vooral na de Industriële Revolutie in de achttiende eeuw is er veel veranderd. Tegenwoordig werken de meeste mensen maar voor een heel klein gedeelte aan een product of een dienst.

Leerdoelen

- Je kent de elementen van de economische kringloop.
- Je weet hoe de interne en externe omgeving van een bedrijf eruitziet.
- Je weet wat de functies van geld zijn en wat het doel van financieren is.
- Je kent de belangrijkste ondernemingsvormen.



1.2 Een bedrijf

Bedrijven zijn nodig om ons te voorzien van alle dingen waar we behoefte aan hebben. Er zijn grote bedrijven met duizenden personeelsleden en kleine bedrijven waarin maar een paar mensen werken of slechts één man of vrouw. Je hebt grote bedrijven nodig om grote hoeveelheden van verschillende producten te maken, waarvoor ook nog machines nodig zijn. In je eentje uit de grondstoffen metaal, rubber en plastic een auto bouwen lukt geen mens. Dat kan vaak alleen maar met een uitgebreid machinepark, enorme productiehallen en veel werknemers.



Ben je ooit op een scheepswerf geweest? Heb je ooit een bierbrouwerij van binnen gezien? Naast de lopende band gestaan waarover pakken vla, Senseo-apparaten of plastic bekertjes voorbij rollen? Ja, misschien heb je vakantiewerk gedaan in een fabriek, maar normaal gesproken kom je niet in bedrijven die goederen voortbrengen. Van zulke bedrijven heb je meteen ook het gevoel dat het productiebedrijven zijn: er komen tastbare producten vandaan, je ziet wat ze maken en er wordt écht geproduceerd.

Bedrijven die hun activiteiten uitvoeren met de bedoeling winst te maken, noemen we **ondernemingen**. Overheidsbedrijven doen dat bijvoorbeeld niet. Wij gebruiken de benamingen bedrijf en onderneming door elkaar. De productiebedrijven samen worden ook wel de **industrie** genoemd: dat deel van de economie, dat wordt gekenmerkt door de verwerking van grondstoffen tot producten. Deze (tastbare) producten zijn voor de verkoop. Tot voor kort gebeurde dat eigenlijk alleen in winkels, grote en kleine. Tegenwoordig wordt er ook steeds meer online, via internet, verkocht. Winkels zijn ook bedrijven, maar zij produceren geen goederen, maar verkopen deze slechts door. Een supermarktconcern koopt producten van productiebedrijven en verkoopt ze aan consumenten.

Daarnaast zijn er bedrijven die **diensten** verlenen: banken, restaurants, uitzendbureaus en koeriers, om er maar een paar te noemen. Ook het verlenen van diensten rekenen we economisch gezien tot productie.

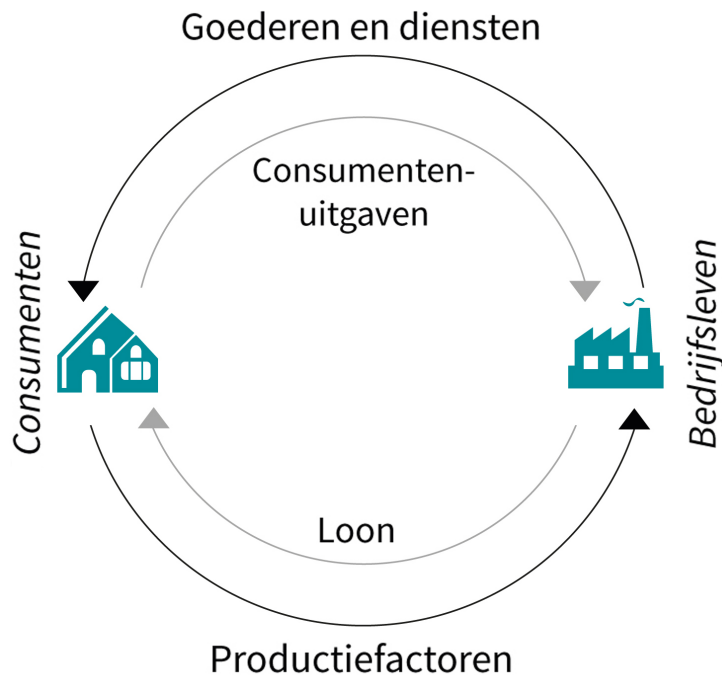
Produceren gaat niet vanzelf. Je hebt er mensen voor nodig, grondstoffen, een gebouw en machines, en energie. En dat in de juiste verhouding: geen tekort aan personeel, maar ook geen overschot. De machines moeten goed zijn onderhouden, het fabrieksgebouw groot genoeg, de voorraad grondstoffen voldoende om soepel door te kunnen gaan met het werk. Het is een taak van de ondernemer om het productieproces zo efficiënt mogelijk te laten verlopen.

Daardoor kan er winst worden gemaakt en dat is goed voor alle betrokkenen. Als een bedrijf winst maakt, kunnen tegenvallers worden opgevangen, waardoor een bedrijf minder snel in financiële problemen komt en de continuïteit beter gewaarborgd is. Daardoor houden medewerkers ook hun baan.

Bedrijven werken met een duidelijk doel voor ogen: iets leveren – een goed of een dienst – waar afnemers behoefte aan hebben. Die afnemers noemen we **consumenten**. Consumenten consumeren: of dat nu auto's of bloemkolen zijn, in beide gevallen spreken we van consumptie. Een verschil is dat de bedrijven die goederen produceren, de fabrieken dus, meestal geen rechtstreeks contact hebben met de consument. Zij maken gebruik van een of meer tussenschakels, de **handel**. Rechtstreeks of via de groothandel komen de producten bij de detailhandel, dit zijn de winkels, van warenhuis tot speciaalzaak, bijvoorbeeld een kaasspecialist. Daar koopt de consument producten om in zijn behoeften te voorzien.

De handelsonderneming stellen we telkens centraal. Anders dan de industrie verandert de handel zelf niets aan een product, maar verkoopt het door in dezelfde staat.

Uiteraard moet je betalen voor de producten die je wilt hebben, omdat daar kosten voor zijn gemaakt en ondernemingen ook winst willen maken. We geven de relatie tussen bedrijven en consumenten weer in een vereenvoudigd schema van de **economische kringloop**.



Het is een eenvoudig schema, waarin we zaken als winsten en uitkeringen buiten beschouwing hebben gelaten. Het gaat er alleen om aan te geven hoe stromen lopen binnen de economie.

Een consumentenhuishouden kan bestaan uit één persoon, maar ook uit meer personen. Arbeid kun je verrichten in dienst van een onderneming of voor eigen rekening. Heb je een werkgever, dan werk je in **loondienst**.

Het aantal werknemers kan per bedrijf erg verschillen. Een winkelier heeft vaak maar twee of slechts drie mensen in dienst, terwijl multinationals zoals Unilever wel meer dan honderdduizend werknemers kunnen hebben.

Je kunt ook je eigen baas zijn. Voor veel mensen, ook jongeren, is dat een ideaal. Heb je een eigen zaak, winkel of kantoor met personeel dat bij jou in dienst is, dan ben jij de werkgever. Je kunt ook zonder personeel werken; in dat geval ben je een **zelfstandige zonder personeel** ofwel **zzp'er**. In tijden waarin de economie tegenzit en de werkloosheid oploopt, beginnen veel mensen, na een dreigend of werkelijk ontslag, voor zichzelf. Dat is dapper, maar je moet wel weten waar je aan begint.

Een goede voorbereiding, bijvoorbeeld met hulp van de Kamer van Koophandel, is heel belangrijk. Met een stevig onderbouwd ondernemingsplan is het makkelijker om geld te lenen bij een bank of om een startsubsidie van de overheid te krijgen. Wees kritisch op wat je doet: begin bescheiden en laat je niet verleiden tot de huur van een duur pand of de aanschaf van een flitsende auto, zeker als je financiële budget beperkt is. Zulke starters staan vaak binnen een of twee jaar weer met lege handen, een illusie armer.

1.3 Het bedrijf en zijn omgeving

Wie natuurlijk veel belang hebben bij het winstgevend draaien en het voortbestaan van een bedrijf, zijn de eigen werknemers. In dit geval hebben we met de **interne omgeving** van het bedrijf te maken, want het gaat immers om de mensen die binnen de muren van het bedrijf een inkomen verdienen. Door middel van de ondernemingsraad kunnen zij invloed uitoefenen op de gang van zaken in het bedrijf.

Zoals je al kon zien in de figuur van de kringloop, staat een bedrijf niet op zichzelf. Er zijn duidelijke relaties met de huishoudens/consumenten: zonder afnemers heeft het voor een bedrijf geen zin om te produceren, en als mensen geen geld kunnen verdienen door hun arbeid in te zetten, is het voor hen onmogelijk om producten te kopen. Kortom, je hebt elkaar nodig!

We gaan nu na hoe de **externe omgeving** van een bedrijf eruitziet, dat wil zeggen met welke partijen een bedrijf op de een of andere manier contacten onderhoudt.

Behalve de huishoudens zijn verscheidene andere groepen van belang voor een bedrijf. Want naast de afnemers (de consumenten) heeft een bedrijf ook relaties met **leveranciers**, bijvoorbeeld met ondernemingen die het bedrijf grondstoffen, hulpmaterialen of machines leveren. Met de leveranciers moeten goede contacten worden opgebouwd, zodat het bedrijf er zeker van kan zijn dat op tijd geleverd wordt wat is besteld. Want door passende levering kan de productie ongestoord voortgang vinden. Ook is het belangrijk dat een bedrijf zijn leveranciers op tijd betaalt. Zo kan een goede relatie tussen beide ontstaan.

Een andere groep waar het bedrijf een goede relatie mee moet opbouwen en onderhouden, zijn de **vermogensverschaffers**. Dat zijn meestal de banken, zeker in het geval van kleine ondernemingen. Grote ondernemingen zoals besloten en de naamloze vennootschappen kennen daarnaast aandeelhouders als vermogensverschaffers.

Je zult begrijpen dat degenen die vermogen uitlenen aan een bedrijf, er zeker van willen zijn dat met dat geleende geld zorgvuldig wordt omgegaan, want ze willen het geld wel weer terugontvangen. Vermogensverschaffers krijgen een financiële vergoeding in de vorm van rente (interest) of – **aandeelhouders** – dividend. Dividend is een gedeelte van de winst dat aan aandeelhouders beschikbaar wordt gesteld. Wie geld in een bedrijf steekt, wil, om er zeker van te zijn dat die terugbetaling er ook inderdaad komt, vaak invloed – **zeggenschap** – hebben in dat bedrijf. Naast de al genoemde partijen spelen ook nog de overheid, de concurrenten en belangenorganisaties een rol.

De **overheid** geeft regels voor het functioneren van bedrijven. Op verschillende gebieden: over hoe de boekhouding moet worden gevoerd, over wat er van de winst moet worden afgedragen aan de Belastingdienst, over kwaliteitseisen van producten, over openingstijden van winkels en de werktijden in fabrieken, over milieueisen, over bouwvoorschriften. Daarnaast treft de overheid maatregelen die het bedrijven mogelijk maakt om te ondernemen. Immers, een goede infrastructuur van wegen, kanalen en spoorlijnen voor het transport van grondstoffen en eindproducten is van groot belang voor producerende bedrijven. En een goede bereikbaarheid van winkelcentra is voor de daar gevestigde zaken weer erg belangrijk.

Met **concurrenten** heeft een bedrijf meestal geen direct contact. Maar iedere goede ondernemer weet dat hij erop moet letten wat zijn concurrenten doen. Verlagen zij hun prijzen? Verbeteren zij hun productkwaliteit? Starten zij een agressieve reclamecampagne? Een bedrijf moet goed letten op wat er om hem heen gebeurt en daarop zo nodig reageren. En beter nog: zelf de eerste stap zetten en de concurrentie vóór zijn.

Tot slot zijn er nog **belangenorganisaties** die invloed hebben op het bedrijfsbeleid. Denk hierbij aan vakbonden, werkgeversorganisaties en consumentenorganisaties. Ook sociale media zoals Facebook en Instagram spelen een grote rol.

Daarbij is positieve publiciteit heel belangrijk. Want negatief nieuws kan leiden tot omzetverlies en daarmee het voortbestaan van de onderneming in gevaar brengen.

HANDBOEK BEDRIJFSECONOMIE - WERKBOEK

Boom Beroepsonderwijs
info@boomberoepsonderwijs.nl
www.boomberoepsonderwijs.nl

Auteur: Peter H. C. Hintzen
Inhoudelijke redactie: Ad Bakker en Sergio van Tiel

Titel: Handboek Bedrijfseconomie - Werkboek
ISBN: 978 90 3726 780 8
Eerste druk/eerste oplage

©2024 Boom Beroepsonderwijs | Boom

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor zover het maken van reprografische verveelvoudigingen uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16h Auteurswet dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (www.reprorecht.nl). Voor het overnemen van een (of meerdere) gedeelte(n) uit deze uitgave in bijvoorbeeld een (digitale) leeromgeving of een reader in het onderwijs (op grond van artikel 16, Auteurswet 1912) kan men zich wenden tot Stichting Uitgeversorganisatie voor Onderwijslicenties (Postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, www.stichting-uvo.nl).

De uitgever heeft ernaar gestreefd de auteursrechten te regelen volgens de wettelijke bepalingen. Degenen die desondanks menen zekere rechten te kunnen doen gelden, kunnen zich alsnog tot de uitgever wenden.

Door het gebruik van deze uitgave verklaart u kennis te hebben genomen van en akkoord te gaan met de specifieke productvoorwaarden en algemene voorwaarden van Boom Beroepsonderwijs, te vinden op www.boomberoepsonderwijs.nl.

Voorwoord	5
Hoofdstuk 1 Inleiding bedrijfseconomie	7
1.1 Inleiding	7
1.2 Een bedrijf	7
1.3 Het bedrijf en zijn omgeving	8
1.4 Geld en financiering	9
1.5 Ondernemingsvormen	10
Hoofdstuk 2 Kostencategorieën	13
2.1 Inleiding	13
2.2 Kosten van grond	13
2.3 Kosten van grond- en hulpstoffen	14
2.4 Kosten van personeel	15
2.5 Kosten van vaste en vlottende activa	17
2.6 Kosten van belastingen	21
2.7 Aan de slag	22
2.8 Beroepstaak	22
Hoofdstuk 3 Afschrijvingen	25
3.1 Inleiding	25
3.2 Begrippen	25
3.3 Afschrijvingsmethoden	27
3.4 Berekening totale kosten van een duurzaam productiemiddel	34
3.5 Aan de slag	39
3.6 Beroepstaak	40
Hoofdstuk 4 Van verkoopprijs inclusief btw naar nettowinst	43
4.1 Inleiding	43
4.2 Verkoopprijs en btw-berekeningen	43
4.3 Inkoopfactuurprijs en inkoopprijs van de omzet	47
4.4 Exploitatiekosten en nettowinst	51
4.5 Aan de slag	55
4.6 Beroepstaak	56
Hoofdstuk 5 Directe en indirecte kosten	59
5.1 Inleiding	59
5.2 Directe en indirecte kosten	59
5.3 Delingscalculatie	59
5.4 Primitieve of enkelvoudige opslagmethode	61
5.5 Verfijnde of meervoudige opslagmethode	63
5.6 Aan de slag	83
5.7 Beroepstaak	85

Hoofdstuk 6	Constante en variabele kosten	89
6.1	Inleiding	89
6.2	Constante kosten	89
6.3	Variabele kosten	90
6.4	Integrale kostprijs	95
6.5	Aan de slag	96
6.6	Beroepstaak	98
Hoofdstuk 7	Fabricagekostprijs commerciële kostprijs bezettingsresultaat	101
7.1	Inleiding	101
7.2	Bezettingsresultaat	101
7.3	Commerciële kostprijs, omzet en verkoopresultaat	107
7.4	Aan de slag	113
7.5	Beroepstaak	115
Hoofdstuk 8	Break-evenomzet break-evenafzet verschillenanalyse	117
8.1	Inleiding	117
8.2	Break-evenomzet en break-evenafzet bij industriële ondernemingen	117
8.3	Break-evenomzet en break-evenafzet bij handelsondernemingen	120
8.4	Break-evenafzet en dekkingsbijdrage	124
8.5	De break-evengrafiek bij een industriële onderneming	127
8.6	De break-evengrafiek bij een handelsonderneming	130
8.7	Prijsresultaten en efficiencyresultaten	133
8.8	Aan de slag	143
8.9	Beroepstaak	152
Hoofdstuk 9	Kosten en uitgaven opbrengsten en ontvangsten	155
9.1	Inleiding	155
9.2	Kosten en uitgaven	155
9.3	Opbrengsten en ontvangsten	158
9.4	Aan de slag	160
9.5	Beroepstaak	162

VOORWOORD

Vakkennis, vaardigheden en kunnen werken met tools is essentieel voor iedereen die aan de slag wil in de zakelijke dienstverlening. Voor de assistent Business Services, Allround Assistant Business Services en de specialisten Office en Management Support, Business Administration & Control, Marketing & Communication en Legal, Insurance & HR Services.

De leermiddelen van Knowhow | Financieel zorgen dat jij – student Business Administration & Control Specialist - beschikt over de juiste vakkennis, deze kennis kunt toepassen en leert werken met de juiste tools.

Standaard opbouw Knowhow | Financieel

Je start altijd met uitleg van vakkennis en vakvaardigheden. Met kennis- en inzichtopdrachten stel je zelf vast of je de kennis beheerst. Met praktische opdrachten leer je kennis toe te passen en werk je aan vaardigheden om de kennis te verwerken. Je maakt kennis met software en informatiebronnen die jou kunnen helpen bij het inzetten van je kennis en vaardigheden.

De combinatie van kennis, vaardigheden en tools stelt je uiteindelijk in staat om opdrachten te maken die zijn gebaseerd op taken en producten uit de praktijk. Daarnaast ontwikkel je met Knowhow | Financieel ook studievaardigheden die op het hbo van je worden gevraagd.

Kwalificatiedossier Business Services en examens

De inhoud van alle Knowhow | Financieel-leermiddelen is afgestemd op het profieldeel Business Administration & Control specialist uit het kwalificatiedossier Business Services. De theorie en opdrachten bereiden je voor op de kennisexamens en praktijkexamens Business Administration & Control van Stichting Praktijkleren.

Hoe werkt de methode?

Knowhow | Financieel bestaat uit theorieboeken, werkboeken en een digitale leeromgeving, waar je via je computer, tablet of smartphone in kunt werken. In deze onlineomgeving vind je alle theorie en opdrachten uit deze boeken, inclusief de video's, weblinks en documenten.

Je kunt daarnaast in de digitale leeromgeving met verschillende soorten opdrachten aan het werk. Test je kennis om je kennis te toetsen, doe-opdrachten waar je met kennis, vaardigheden en tools aan de slag gaat en opdrachten die zijn gebaseerd op taken uit de beroepspraktijk.

De digitale leeromgeving kun je bereiken via digitaal.boomonderwijs.nl.



Bekijk de video, activeer de weblink of download het document.

Hoe moet je de licentie activeren?

Voordat je de digitale leeromgeving kunt gebruiken, moet je je licentie activeren.

- Overleg met je docent welk type account je gebruikt.
- Ga naar www.boomberoepsonderwijs.nl/licentie.
- Bekijk de instructiefilm of lees het stappenplan.
- Volg de stappen.

HOOFDSTUK 1

INLEIDING BEDRIJFSECONOMIE

1.1 Inleiding

Opdracht 1 Inleiding bedrijfseconomie

Zijn de volgende bedrijven productiebedrijven, dienstverlenende bedrijven of handelsondernemingen?

Meubelfabriek	dienstverlenend bedrijf / productiebedrijf / handelsonderneming
Bank	dienstverlenend bedrijf / productiebedrijf / handelsonderneming
Supermarkt	dienstverlenend bedrijf / productiebedrijf / handelsonderneming
Kledingwinkel	dienstverlenend bedrijf / productiebedrijf / handelsonderneming
Ziekenhuis	dienstverlenend bedrijf / productiebedrijf / handelsonderneming

1.2 Een bedrijf

Opdracht 2 Een bedrijf

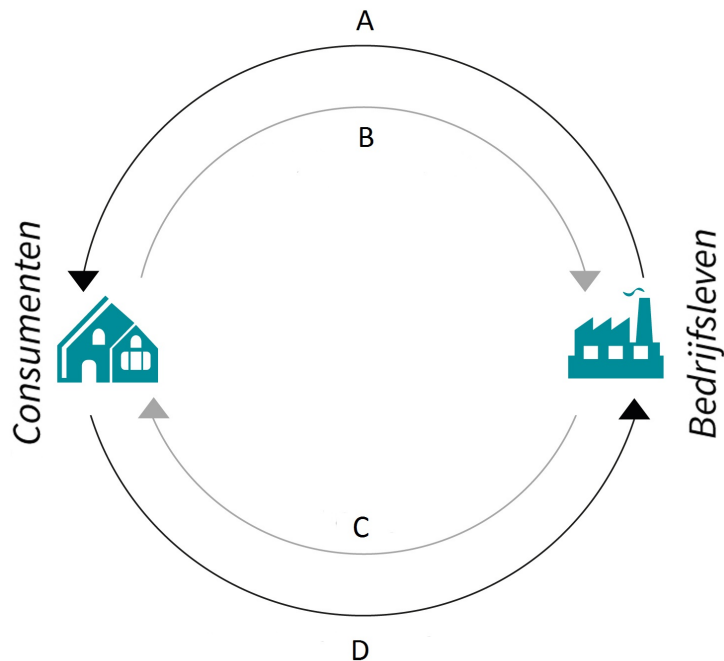
a. Verbind de onderdelen van de economische kringloop in de linkerkolom met de best passende beschrijving in de rechterkolom.

Bedrijven	Activiteit waar mensen, grondstoffen, een gebouw, machines en energie voor nodig zijn
Industrie	Schakels tussen een producent en de eindconsument
Diensten	Alle productiebedrijven samen
Produceren	Afnemers
Consumenten	Organisaties die nodig zijn om in behoeftes van mensen te voorzien
Handel	Niet-tastbare producten

b. Waarom starten veel mensen in tijden waarin de economie tegenzit als zzp'er?

- c. Waarom is een goed onderbouwd ondernemingsplan van groot belang voor een startende ondernemer?

In het vereenvoudigd schema van de economische kringloop staat met pijlen de kringloop van goederen, diensten en productiefactoren aangegeven.



- d. Geef aan wat er moet worden ingevuld bij de letters A, B, C en D.

A

B

C

D

1.3 Het bedrijf en zijn omgeving

Opdracht 3 Het bedrijf en zijn omgeving

- a. Waarom behoren de eigen werknemers tot de interne omgeving van een bedrijf?

b. Welke van onderstaande instellingen/organisaties behoren tot de externe omgeving van een bedrijf?

- ☐ personeelszaken
- ☐ leveranciers
- ☐ afdeling Administratie
- ☐ vermogensverschaffers
- ☐ dienst management & development
- ☐ concurrenten
- ☐ overheid
- ☐ belangenorganisaties

1.4 Geld en financiering

Opdracht 4 Geld en financiering

Wat zijn de vier functies van geld?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

Opdracht 5 Financieringsvormen



Financieringsvormen

Een lening bij een bank is niet de enige manier om geld te krijgen om een activiteit te kunnen bekostigen, te financieren.

Bekijk de weblink en verdiep je samen met twee medestudenten in vijf verschillende vormen van financiering.

Maak een korte presentatie van de geselecteerde financieringsvormen. De andere studenten in de klas moeten begrijpen wat de financiering inhoudt. Ga op internet op zoek naar informatie.

1.5 Ondernemingsvormen

Opdracht 6 Ondernemingsvormen

a. In welke twee groepen kunnen we ondernemingen in juridische zin onderscheiden?

1. _____
2. _____

b. Vul de ontbrekende woorden in.

Een rechtspersoon is een _____ met rechtspersoonlijkheid.

Er is dan sprake van een organisatie of een instelling met _____ en _____.

c. Noem twee voorbeelden van organisaties met rechtspersoonlijkheid.

1. _____
2. _____

d. Wat verstaan we onder een ondernemingsvorm?

Opdracht 7 Eenmanszaak, bv, nv en vof

a. Met welk vermogen is de eigenaar van een eenmanszaak aansprakelijk?

- ☐ zaakvermogen en privévermogen
- ☐ zaakvermogen
- ☐ privévermogen

b. Selecteer de juiste woorden.

De eenmanszaak is een onderneming waarbij leiding **en** / **of** eigendom in handen zijn van één persoon. Er bestaat **wel** / **geen** onderscheid tussen privé- en zaakvermogen. Een besloten vennootschap is een rechtspersoon met een in aandelen verdeeld **maatschappelijk** / **privé** kapitaal, waarvan de aandelen **wel** / **niet** op naam zijn gesteld en niet vrij overdraagbaar zijn. Een naamloze vennootschap is een rechtspersoon met een in **aandelen** / **obligaties** verdeeld maatschappelijk kapitaal.

c. Geef een definitie van een besloten vennootschap (bv).
