



ORIËNTATIE OP ONDERNEMERSCHAP

COLOFON

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

Auteur: Joyce Dost
Redactie: Hanneke Jansen, Walter Dirks en Jan Ferwerda

Titel: Oriëntatie op ondernemerschap
ISBN: 978 90 372 6867 6

Eerste druk/ eerste oplage

Bronvermelding:
Concept infographics: Carien Franken | bureau visuele vertalingen
Overige beelden: De Wit Wasserij, Inretail, Kamer van Koophandel, MKB Nederland, VNHI, Shutterstock.com, Aerovista Luchtfotografie, Antlii, Frans Blok, PixelBiss

© 2025 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. Auteursrecht ten aanzien van tekst- en datamining en machinelearning is nadrukkelijk voorbehouden.

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.

INHOUD

	Werken met dit keuzedeel	4
Hoofdstuk 1	De wereld van ondernemerschap	7
	Wat is ondernemen?	8
	Starten met een onderneming	11
	Het ondernemersklimaat in Nederland	13
	Het internationale ondernemingsklimaat	19
	Begrippen	26
Hoofdstuk 2	Ben jij een ondernemer?	27
	Passie	28
	Ondernemerskwaliteiten	30
	Persoonlijk ontwikkelplan	34
	Begrippen	40
Hoofdstuk 3	Trends en kansen	41
	Ontwikkelingen en trends	42
	Innovatie	48
	Duurzaam ondernemen	52
	Begrippen	56
Hoofdstuk 4	Hoe bedenk je een goed idee?	59
	Jouw idee	60
	Brainstormtechnieken	63
	Een goed idee selecteren	66
	Je idee testen en omdenken	70
	Je idee beschermen	73
	Begrippen	79
Hoofdstuk 5	Ondernemersconcept	81
	Een ondernemersconcept opstellen	82
	Missie, visie, strategie	85
	Business Model Canvas	88
	Verdienmodellen	91
	Financiële risico's	94
	Begrippen	97
Hoofdstuk 6	Marktverkenning en SWOT-analyse	99
	De markt verkennen	100
	Interne en externe analyse	103
	SWOT-analyse	109
	Begrippen	113
Hoofdstuk 7	Reflecteren en een keuze maken	115
	Pitchen en presenteren	116
	Personal branding	119
	Presentatietechnieken	120
	Begrippen	126
Hoofdstuk 8	Uitdaging	127
	Index	130

WERKEN MET DIT KEUZEDEEL

Digitale leeromgeving



Bij sommige opdrachten heb je hulpmiddelen nodig. Bijvoorbeeld filmpjes, formulieren of een link naar een website. Deze staan allemaal in de digitale leeromgeving. Het icoontje in de vorm van een wereldbol verwijst naar de digitale leeromgeving. Om hier te komen ga je naar Boomdigitaal.nl.

Eerste keer inloggen in de digitale omgeving

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.

Daarna kun je aan de slag!

Oriëntatie op ondernemerschap

Je wilt voor jezelf beginnen, ondernemer worden. Maar wat houdt dat nu in? Heb jij daar al een beeld bij?

Een ondernemer in de handel koopt producten in en verkoopt die weer. Daarom is het belangrijk dat je het leuk vindt om in te kopen en te verkopen, oftewel te handelen. Maar er zijn nog veel meer vaardigheden die belangrijk zijn voor een ondernemer. Een ondernemer is eigenlijk een duizendpoot die veel verschillende taken uitvoert.

In dit keuzedeel maak je kennis met ondernemen en belangrijke eigenschappen en vaardigheden voor ondernemers. Verder wordt uitgelegd hoe je tot een goed idee voor een product of een onderneming kunt komen en hoe je een ondernemingsconcept uitwerkt. Om tot een ondernemingsconcept te komen is het belangrijk om op de hoogte te zijn van trends en kansen in de markt en moet je een marktverkenning kunnen doen. Daarom worden de basisvaardigheden van marktonderzoek behandeld. Ten slotte heb je voldoende kennis en onderzoek gedaan om een weloverwogen keuze te maken of ondernemen iets voor jou is.



Bekijk het filmpje over een jonge ondernemer van 19 jaar die binnen 10 jaar multimiljonair is geworden. Je vraagt je natuurlijk direct af: hoe dan? Hij legt het uit in het filmpje.



Leerdoelen

1. Je kunt beschrijven waarom mensen ondernemer worden.
2. Je weet hoe je een onderneming start.
3. Je weet wat voor soorten bedrijven er zijn.
4. Je weet wat voor ondernemingsvormen er zijn.
5. Je kent het belang van passie voor ondernemerschap.
6. Je weet welke ondernemerskwaliteiten belangrijk zijn.
7. Je weet hoe je een persoonlijk opleidingsplan maakt.
8. Je weet hoe je trends en ontwikkelingen kunt volgen.
9. Je weet wat duurzaam ondernemen inhoudt.
10. Je weet hoe je een idee kunt ontwikkelen.
11. Je kent verschillende technieken voor creatief denken.
12. Je weet op welke manier je een ondernemingsconcept kunt opstellen.
13. Je kunt een missie, visie en strategie voor een onderneming beschrijven.
14. Je kunt verschillende verdienmodellen benoemen.
15. Je weet hoe het business model canvas eruit ziet en hoe je het kunt gebruiken.
16. Je weet hoe je de markt kunt verkennen.
17. Je kunt een interne en een externe analyse beschrijven.
18. Je kunt een SWOT-analyse opstellen.
19. Je kunt reflecteren op de eigen kwaliteiten als ondernemer.
20. Je kunt een keuze maken of ondernemerschap iets voor jou is.
21. Je weet wat pitchen en presenteren is.
22. Je kunt een elevator pitch schrijven.
23. Je weet wat personal branding is en kunt dat toepassen.
24. Je weet hoe je een presentatie kunt opbouwen en welke hulpmiddelen je kunt gebruiken.

Dit keuzedeel bestaat uit:

- *Theorie, begrippen en opdrachten*
Hierbij leer je over en oefen je met de praktijk. In sommige opdrachten werk je aan beroepsproducten, deze opdrachten herken je aan [BP]. Deze beroepsproducten kun je verzamelen in je portfolio en heb je nodig om de uitdaging aan het einde van het keuzedeel goed af te ronden.
De beroepsproducten in dit keuzedeel zijn:
 - *Onderzoek Ondernemerschap*
 - *Maak een profiel van jezelf*
 - *Trends en kansen*
 - *Een idee onderzoeken*
 - *Het idee, je ondernemersconcept*
 - *SWOT-analyse en het Business Model Canvas*
 - *Is ondernemerschap iets voor mij?*
- *Test je kennis*
Hiermee kun je zelf je kennis van de theorie testen.
- *Uitdaging*
Dit is het eindproduct en de afronding van het keuzedeel. Hier werk je gedurende het hele keuzedeel naartoe. En hier word je op beoordeeld.
Je maakt een presentatie over ondernemerschap, voert die presentatie uit en beantwoordt vragen over je presentatie door middel van een panelgesprek.
- *Theorietoets*
Je docent besluit of je ter afsluiting een theorietoets maakt.



HOOFDSTUK 1

DE WERELD VAN ONDERNEMERSCHAP

Bij ondernemerschap denken veel mensen aan de ondernemer met een eigen bedrijf. Een ondernemer die zelf bepaalt wat er met het bedrijf gebeurt. Misschien denken ze wel aan een ondernemer die veel geld verdient. Anderen denken vooral aan het gat in de markt.

Maar ondernemerschap gaat niet alleen om het verzinnen van een idee of om kansen te zien in de markt. Ondernemerschap heeft te maken met een ondernemende houding. Het gaat ook over meerwaarde bieden aan je klanten met je product of dienst. En daar hoort ook 'waarde voor onderneming creëren' bij, want je hoopt met je onderneming ook geld te verdienen.

Daarnaast is ondernemerschap belangrijk voor onze economie. Het zorgt voor economische groei en innovatie. Ondernemers zorgen voor werkgelegenheid, concurrentie en levendigheid.

Dit hoofdstuk gaat over de wereld van ondernemerschap. Het gaat over wat ondernemen is en over het Nederlandse en internationale handelslandschap.

Aan het eind van dit hoofdstuk

- kun je beschrijven waarom mensen ondernemer worden
- weet je wat voor soorten bedrijven er zijn
- weet je hoe het ondernemersklimaat in Nederland in elkaar zit en wat de mogelijkheden zijn van ondernemerschap
- kun je beschrijven waarom Nederland een belangrijke rol speelt in de internationale handel.



Opdracht 1 Oriëntatie De wereld van ondernemerschap

Bekijk het filmpje.

- Op welke manier is deze ondernemer gestart?
- Hoe ziet het bedrijf er nu uit?
- Wat was het meest succesvolle moment van deze ondernemer?
- Welke ervaringen van deze ondernemer kun jij gebruiken bij de start van je onderneming?

Wat is ondernemen?

Als je in het Nederlandse woordenboek de betekenis van het woord 'ondernemen' opzoekt, dan staat er: 'beginnen te doen; = uitvoeren: actie ondernemen'. Beginnen met doen, in actie komen is een belangrijke eigenschap van ondernemers. Maar daarmee ben je nog geen ondernemer. Het is een start.

Kwaliteiten van ondernemers

Wat ondernemers met elkaar gemeen hebben, is dat ze veel passie hebben voor hun onderneming. Ze doen iets wat ze graag doen en ze doen iets waar ze goed in zijn. Dat geeft voldoening. Die voldoening, het gevoel dat je het kunt doen zoals je het zelf wilt, het gevoel van onafhankelijkheid, is vaak belangrijker dan het idee dat je er veel geld mee verdient en rijk wordt. Verder worden activiteiten als kansen zien en benutten, innoveren (vernieuwen) en risico durven nemen vaak in een adem genoemd met ondernemen.

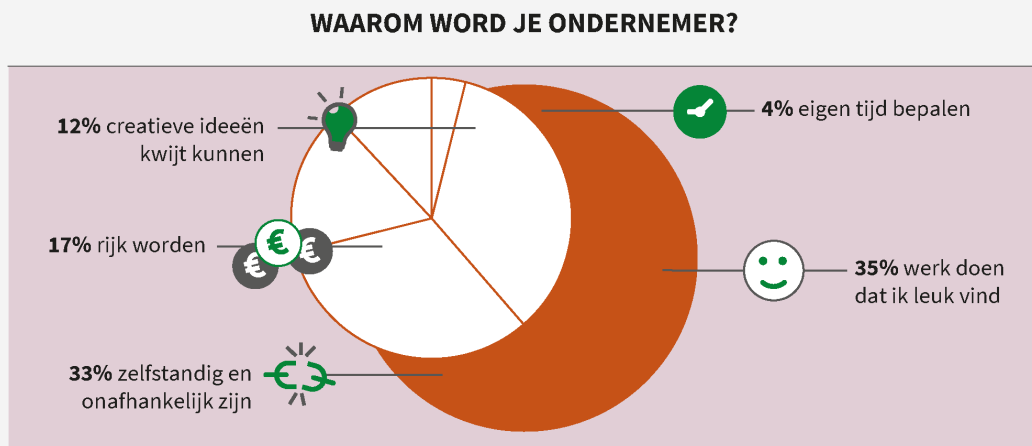


Waarom herken je een ondernemer?

Eigenlijk is er geen vaste definitie voor ondernemen te geven. Je kunt ondernemerschap op veel verschillende manieren bekijken. Je kunt naar de eigenschappen van de ondernemer kijken. Je kunt kijken naar wat ondernemers voor de maatschappij betekenen. Je kunt ook naar de juridische kant van ondernemerschap kijken. Dan kijk je naar welke wetten en regels voor jou als ondernemer gelden. Ook de Belastingdienst heeft haar eigen regels om vast te stellen of iemand ondernemer is. Maar de eenvoudigste definitie is te zeggen dat een ondernemer iemand is die werkt als zelfstandige, dus niet voor een baas.

Waarom ondernemer worden?

Aan bijna 13.000 ondernemers is, tijdens een onderzoek, gevraagd waarom zij met hun bedrijf zijn begonnen. De ondernemers kregen vijf antwoorden voorgelegd waaruit ze er één moesten kiezen. Dit leverde het volgende beeld op.



Uit de afbeelding kun je aflezen dat 'doen wat je leuk vindt' veel belangrijker is voor ondernemers dan 'rijk worden'. Gelukkig maar, want mensen die echt rijk worden van hun eigen bedrijf zijn eerder de uitzondering dan de regel.

Een andere reden om een bedrijf te starten, kan zijn dat iemand zijn baan kwijt is en dus werkloos is. Of dat iemand het niet naar zijn zin had op zijn werk. Dat kan net het laatste zetje zijn om voor jezelf te beginnen.

Waarom wordt iemand ondernemer?

Belangrijke redenen om ondernemer te worden zijn:

- onafhankelijk zijn
- op zoek naar een nieuwe uitdaging
- doen wat je voldoening geeft
- je eigen kennis en ervaring gebruiken
- werkloos geworden, dus op zoek naar nieuwe inkomsten
- ontevreden met baan in loondienst
- gezin en werk beter combineren
- meer geld verdienen
- gebruikmaken van eigen vakkennis
- gat in de markt zien
- geld beschikbaar hebben
- meer status willen.

Succesvol ondernemen

Wat is een succesvolle ondernemer? Is dat iemand die binnen een paar jaar rijk is, of iemand die steeds een nieuw gat in de markt vindt? Is een succesvolle ondernemer iemand die heel goed weet wat er bij zijn klanten leeft en daarmee een vaste klantenkring opbouwt? Of is een succesvolle ondernemer de winkelier om de hoek waar je altijd terecht kunt en die met hard werken zijn boterham verdient?

Er is veel wetenschappelijk onderzoek gedaan naar succesvol ondernemen. Zo is bijvoorbeeld uitgezocht dat je een grote kans hebt om te overleven op lange termijn als je onderneming zeven jaar bestaat. Een heel bekend onderzoek over de vraag wat ondernemers ondernemend maakt, was het onderzoek van Saras Saravathy. Zij ontdekte na veel gesprekken met topondernemers dat er vijf principes zijn die deze ondernemers succesvol maken. Dit worden de vijf principes van **effectuation** genoemd.

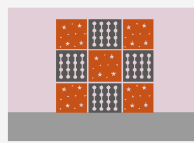
UITGANGSPUNTEN VAN EFFECTUATION



Bird in hand



Affordable loss



Crazy quilt



Lemonade



Pilot in the plane

- **bird in hand-principe**
Hier bekijk je welke middelen je beschikbaar hebt en op welke manieren je deze kunt inzetten. Je past je doel aan bij de middelen en mogelijkheden die je hebt.
- **affordable loss-principe**
Je neemt een aanvaardbaar risico. Je weegt bij ieder besluit af welk verlies je kunt lijden en welke winst ertegenover kan staan. Je bepaalt vooral welk risico je wilt en kunt nemen.
- **crazy quilt-principe**
Hierbij gaat het om je netwerk. Wie ken je en wie kan jou helpen om jouw plannen te verwezenlijken.
- **lemonade-principe**
Van citroenen maak je limonade. Als je een tegenslag hebt, probeer je die om te buigen tot iets positiefs. Je probeert kansen te zien in de tegenslagen die je ervaart.
- **pilot in the plane-principe**
Als ondernemer neem je het heft in eigen handen. Jij bent de piloot van je eigen bedrijf en bepaalt welke kant je opgaat en met welke middelen je dat doet.

Er zijn nog veel meer onderzoeken naar succesvol ondernemen gedaan. De twee belangrijkste voorwaarden voor ondernemerschap die dan genoemd worden, zijn meestal: passie en ergens heel goed in zijn.

Opdracht 2 Succesvol ondernemen

- Bekijk het voorbeeld 'Waarom wordt iemand ondernemer' in de theorie. Welke drie redenen spreken jou het meeste aan? Leg je antwoord uit.
- Wat is voor jou de belangrijkste reden om te willen ondernemen?
- Wanneer vind jij een ondernemer succesvol? Noteer minimaal drie punten.
- Effectuation kent vijf principes. Combineer het principe met de juiste omschrijving.

Principe van effectuation

Bird in hand

Affordable loss

Crazy quilt

Lemonade

Pilot in the plane

Omschrijving

Aanvaardbaar risico

Doel past bij de middelen

Een tegenslag buig je om in iets positiefs

Het netwerk helpt je om plannen te verwezenlijken

Neem het eigen heft in handen

Casus My Jewellery



'... Als sprankelende connectors zijn we toegewijd om betaalbare Nederlandse sieradendesigns aan te bieden, die toegankelijk en draagbaar zijn voor iedereen. In de loop der jaren heeft de ontwikkeling van ons kenmerkende My Jewellery-merk ons veel lessen geleerd, die ons allemaal nog ambitieuzer hebben gemaakt dan ooit tevoren. We zijn trots op het bedrijf dat we vandaag de dag zijn. Door te leren tijdens iedere stap van onze reis en ons te laten inspireren door jouw behoeften en wensen, hebben we onze collecties uitgebreid met kleding, beauty en lifestyle-producten, waarvan het creatieve proces volledig in eigen huis wordt ontwikkeld. Van schetsen tot (print) design, photoshoots tot modellen en alles daartussenin ...'

My-jewellery.com (ingekort).

e. Lees de casus.

Welk principe(s) van effectuation herken je in deze casus? Leg je antwoord uit.

Starten met een onderneming

Veel succesvolle ondernemers zeggen: 'Het belangrijkste van ondernemer worden, is dat je een goed idee hebt en hard werkt! De rest komt vanzelf.'

Een goede voorbereiding

Om als ondernemer te starten heb je een goed idee nodig, dat is helemaal waar. Maar een goede voorbereiding is daarbij onmisbaar. Ondernemen vraagt om veel verschillende kwaliteiten. Met een goede voorbereiding is de kans van slagen groter. Tijdens de voorbereiding wordt je idee een concreet **product** (goed of dienst) dat je kunt verkopen. Ook denk je na over wat je moet doen (en laten) om je idee in de markt te zetten. Verder is het goed te weten welk type ondernemer je bent. Sommigen zijn ervoor in de wieg gelegd, anderen moeten het leren. Weer anderen ontdekken dat ze zich prettiger voelen als ze in loondienst werken, met meer zekerheden.

Product



In dit lesmateriaal wordt over product gesproken. Het product kan bestaan uit goederen, uit diensten of uit een combinatie van goederen en diensten.

WAAR MOET IK ALLEMAAL AAN DENKEN ALS IK ONDERNEMER WIL WORDEN?



Businessplan

Bij een goede voorbereiding hoort een businessplan. In je businessplan staat waarom, hoe en wat je gaat ondernemen. Jij geeft jouw persoonlijke motivatie of drijfveer waarom je ondernemer wilt worden. Een businessplan wordt ook wel **businessmodel**, **bedrijfsplan** of **ondernemingsplan** genoemd. Het businessplan is een persoonlijke presentatie van je bedrijfsidee en alles wat daarbij komt kijken. Je legt daarin duidelijk uit hoe je van plan bent om je bedrijf op te zetten. In een businessplan onderbouw je jouw keuzes.