



Sarphati[®]
FLEX

WERKEN IN DE HANDEL EN COMMERCIE

Basisprogramma handel en commercie

Module - Werken in de handel en commercie

Module - Logistiek

Boom

COLOFON

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

Auteurs: Andre Seppenwoolde, Kees Benschop, Thijs Bos, Joyce Dost, Jip Kruis
Hoofdredactie: Andre Seppenwoolde, Kees Benschop, Walter Dirks

Titel: Werken in de handel en commercie

ISBN: 978 90 372 6881 2

Beeldverantwoording: Schouten & Nelissen, Kadagan - Shutterstock.com, Joe Seer / Shutterstock.com, Zalando, Decathlon, Albert Heijn, Coolblue, Sligro, Jumbo, Jurjen Poeles Fotografie, Ikea, NVG, IN, VNHI, Bundles, Google, Biologisch keurmerk, Demeter, EKO, Dierenbescherming, Planetproof, MSC, ASC, RSPO, Fairtrade, SRP, Rainforest Alliance, Change Climate, CB, Media Markt, Ziengs, Jysk, Velomedi, Webshop Trustmark

1e druk/1e oplage

© 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

Inleiding	6
Module - Werken in de handel en commercie	7
1 Het handelslandschap	9
1.1 Handel en ondernemen	10
1.2 Internationale handel	16
1.3 Trends en ontwikkelingen in de handel	19
1.4 Productinnovaties	26
1.5 Duurzaam ondernemen	29
1.6 Samenvatting	33
2 Retail in beeld	37
2.1 Het retaillandschap	38
2.2 Verkoopkanalen	40
2.3 Verkoopssystemen	46
2.4 Branches	48
2.5 Innovaties	50
2.6 Samenvatting	58
3 Commercie in context	61
3.1 Commercie	62
3.2 Commerciële beroepen	65
3.3 De beroepservaring van Pepijn	69
3.4 Taken en functies	75
3.5 Commercie en marketing	77
3.6 Samenvatting	79
4 Ondernemerschap in actie	81
4.1 Wat is ondernemen?	82
4.2 Starten met een onderneming	85
4.3 Passie als ondernemer	87
4.4 Kwaliteiten als ondernemer	89
4.5 Blijven ontwikkelen	93
4.6 Samenvatting	97
5 Een commerciële organisatie	99
5.1 Organisaties	100
5.2 Commerciële organisaties	102
5.3 Organisatiestructuur	104
5.4 Organisatiecultuur	109
5.5 Missie en visie	112
5.6 Doelstellingen	115
5.7 Samenvatting	120

	Module - Logistiek	123
1	Van zand tot klant	125
	1.1 De bedrijfskolom	126
	1.2 Groothandel	129
	1.3 De supply chain	133
	1.4 Commerciële samenwerkingsvormen	135
	1.5 Samenvatting	139
2	Logistiek in de handel	143
	2.1 De goederenstroom	144
	2.2 Logistiek in de praktijk	148
	2.3 Distributiecentrum	153
	2.4 Samenvatting	157
3	Goederenontvangst	159
	3.1 Aandachtspunten bij de goederenontvangst	160
	3.2 Kwantitatieve en kwalitatieve controle	164
	3.3 Geleidedocumenten	168
	3.4 Verpakkingen en emballage	174
	3.5 Retourneren en reclameren	179
	3.6 Samenvatting	184
4	Goederenopslag	187
	4.1 Magazijnen	188
	4.2 Plaatsing in het magazijn	193
	4.3 Opslag	199
	4.4 Behandeling van goederen	202
	4.5 Interne transportmiddelen	205
	4.6 Samenvatting	210
5	Logistiek in de webshop	213
	5.1 Online verkopen	214
	5.2 Goederen verzamelen	219
	5.3 Goederen verzendklaar maken	223
	5.4 Voorraadadministratie webshop	228
	5.5 Samenvatting	232
6	Arbo en veiligheid	235
	6.1 Risico's op de werkvloer	236
	6.2 Juiste werkhouding	239
	6.3 Risico-inventarisatie en -evaluatie	247
	6.4 Risicosituaties en maatregelen	252
	6.5 Aansturen van het arbobeleid	259
	6.6 Samenvatting	267
7	Brand en andere calamiteiten	269
	7.1 Bedrijfshulpverlening (bhv) en calamiteiten	270
	7.2 Brandpreventie	274

7.3	Brand en ontruimen	283
7.4	Aansturen bij brand of andere calamiteiten	290
7.5	Calamiteiten op de werkvloer	296
7.6	Schoonmaak	301
7.7	Samenvatting	306

Index		309
--------------	--	------------

INLEIDING

Digitale leeromgeving



Soms wordt verwezen naar bijvoorbeeld filmpjes, formulieren of een website. Deze staan allemaal in de digitale leeromgeving. Je herkent de verwijzing aan het icoontje in de vorm van een wereldbol. In de digitale leeromgeving vind je verder Reflectieopdrachten, Actieopdrachten en Test je kennis-vragen. Ook vind je daar de Begrippentrainer. Daarmee kun je oefenen met de betekenis van de begrippen die aan het einde van elk hoofdstuk staan.

Bovendien zijn in de digitale leeromgeving beroepstaken van Opdrachtgestuurd Onderwijs (OgO) te vinden. Daarmee kun je je optimaal voorbereiden op de beroepspraktijk. Alles is te vinden via Boomdigitaal.nl.

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!

Werken in de handel en commercie is onderdeel van het basisprogramma Handel en Commercie van Sarphati Flex. Met dit basisprogramma wordt de brede basis gelegd voor de opleidingen Retail, Commercie en Ondernemer Handel.

In deze titel maak je kennis met de wereld van handel en commercie. De hoofdstukken zijn verdeeld over twee modules: de module Werken in de handel en de module Logistiek.

Binnen de module Werken in de handel maak je kennis met het handelslandschap en krijg je een beeld van retail, commercie en het werk als ondernemer. Ook leer je hoe een bedrijf is opgebouwd.

De module Logistiek gaat over alle logistieke processen die je tegenkomt in de handel en commercie. Waar komen producten vandaan en hoe zorgen verschillende bedrijven ervoor dat het product uiteindelijk door jou als klant kan worden gekocht? Daarnaast komt veiligheid tijdens het logistieke proces en het werk aan bod.



Module - Werken in de handel en commercie



Hoofdstuk 1

Het handelslandschap

Handel wil zeggen: inkopen en weer doorverkopen. Commercie voegt daaraan toe dat je er winst mee wilt maken. Dat kan door artikelen te verhandelen, maar ook door diensten te verlenen. Nederland is een handelsland. Er is dus veel werk te doen in de handel en commercie. Dat kan bij een bestaande onderneming in allerlei commerciële beroepen. Ook kan het als zelfstandig ondernemer.

Binnen de handel wil je iets verkopen waar jouw klanten enthousiast van worden, iets wat waardevol voor hen is. Maar waar vandaag behoefte aan is kan morgen weer veranderd zijn. Daarom is het belangrijk om trends en ontwikkelingen goed in de gaten te houden en te ontdekken welke kansen er in de maatschappij zijn. Om op zo'n kans in te springen is het vaak nodig om je aanbod te verbeteren of met iets heel nieuws te komen. Trends, kansen zien en innovatie zijn daarom belangrijke onderwerpen voor een ondernemer in de handel.

Leerdoelen

- Je weet wat voor soorten bedrijven er zijn.
- Je kunt beschrijven hoe de handel in Nederland in elkaar zit.
- Je kunt beschrijven waarom Nederland een belangrijke rol speelt in de internationale handel.
- Je weet hoe je trends en ontwikkelingen kunt volgen.
- Je kent het belang van innovatie in relatie tot de productlevenscyclus.
- Je weet wat duurzaam ondernemen inhoudt.



Opdracht 1 Kennismaking

Bekijk het filmpje.

- Welke trends worden in dit filmpje besproken?
- Zijn dit trends voor een korte of een lange termijn?
- Wat voor belangrijke veranderingen zie jij in de handel op korte termijn (één tot drie jaar) en op lange termijn (tien jaar)?

1.1 Handel en ondernemen

Nederland is een echt handelsland met veel bedrijven en ondernemingen. Er zijn veel verschillende manieren om als bedrijf je producten aan te bieden. Je kunt dit bijvoorbeeld doen in een bedrijfspand, op de markt of via een webshop.

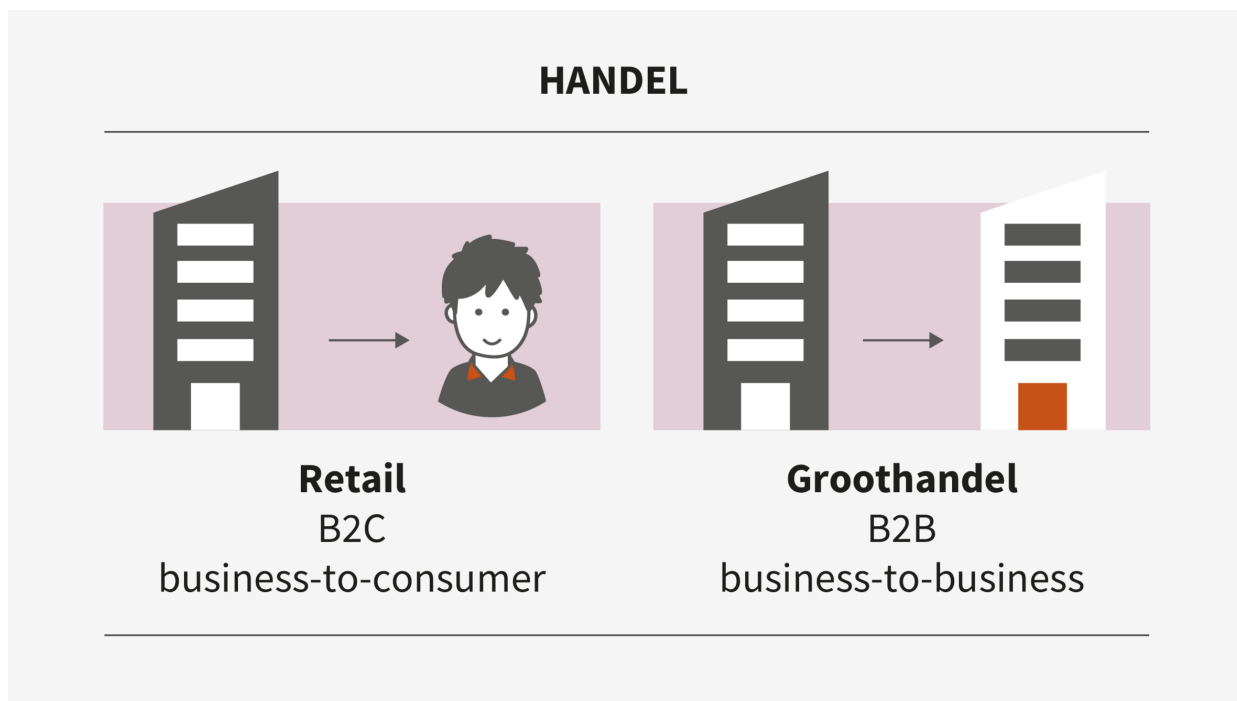
Handelsbedrijven

Handel is producten inkopen en weer verkopen. **Commercie** voegt daaraan toe dat je er winst mee wilt maken. Bij handel worden artikelen en/of diensten uitgewisseld tussen twee partijen. Ofwel: 'Handel je commercieel, dan wil je met die goederen of diensten winst maken.'

De handel kun je indelen in twee groepen:

- retail of detailhandel
- groothandel.

Bij commercie horen ook ondernemingen die diensten verlenen.



In de retail of detailhandel worden producten verkocht aan consumenten. Deze handel noem je **business-to-consumer (b2c)**. Denk maar aan H&M en de bakker op de hoek of aan webwinkels, zoals Bol en Wehkamp, die allemaal aan consumenten verkopen.

Bedrijven die producten verkopen aan andere bedrijven, noem je **business-to-business (b2b)**. Voorbeelden van b2b zijn groothandelsbedrijven als Sligro, Makro en Technische Unie.

Zelfstandigen in Nederland

Als je in Nederland een bedrijf start, moet je aan een aantal regels voldoen. Van die regels moet je op de hoogte zijn. Maar bij de start van je bedrijf is het misschien nog wel belangrijker om te weten welke mogelijkheden er in de markt zijn.

Jaarlijks komt de **Kamer van Koophandel (KvK)** met een overzicht van het aantal ondernemers in Nederland. Begin 2024 waren in Nederland ongeveer 2,4 miljoen bedrijven ingeschreven bij de Kamer van Koophandel. Het aantal ondernemingen in Nederland stijgt al jaren. Dit betekent dat er meer nieuwe bedrijven bij komen dan dat er bedrijven stoppen.

Kamer van Koophandel

De Kamer van Koophandel (KvK) heeft als taak het registreren, informeren en adviseren van ondernemers. Naast het bijhouden van het Handelsregister, waarin alle ondernemers verplicht geregistreerd staan, geeft zij ondernemers informatie, voorlichting en ondersteuning wat betreft belangrijke thema's.



De Kamer van Koophandel.

Inschrijving

Iedereen die regelmatig zelfstandig producten (goederen en/of diensten) verkoopt met de bedoeling daar winst op te maken, moet zich inschrijven bij de KvK. Je wordt dan vermeld in het Handelsregister. Bij inschrijving kies je voor een naam en een **ondernemingsvorm**. Je hebt vast weleens gehoord van bijvoorbeeld een eenmanszaak of een bv (besloten vennootschap). Dat is de wettelijke vorm van je onderneming, die bijvoorbeeld aangeeft wie verantwoordelijk is en welke vorm van belasting je betaalt.



Informatie over de KvK vind je op de website van de KvK of op het Ondernemersplein.

Soorten ondernemers

De meeste ondernemers die starten beginnen klein. Ze beginnen een bedrijf naast een baan in loondienst of beginnen alleen aan het avontuur van ondernemerschap. Sommige ondernemers starten samen. Ze worden samen eigenaar van een bedrijf of kiezen voor een samenwerkingsverband.

Zzp'er

De meeste ondernemers starten alleen. Ze worden dan **zzp'er** (zelfstandige zonder personeel). Ongeveer 80% van de bedrijven in Nederland is een bedrijf van een zzp'er. Het begrip 'zzp' zegt alleen iets over de manier van werken; je bent een zelfstandige zonder personeel.

Hybride ondernemerschap

Meer dan een half miljoen Nederlanders combineren het ondernemerschap met een baan in loondienst. Dat zijn hybride ondernemers, soms ook wel parttimeondernemers genoemd. Voor een startende ondernemer biedt het deel met een vast maandelijks salaris meer financiële zekerheid. Maar een baan met parttimeondernemerschap combineren kan ook knap lastig zijn. Je moet dan je aandacht en tijd verdelen.

Startende ondernemer heeft vaker eigen toko, webwinkel én een baan

In de eerste vijf maanden van dit jaar kwamen er weer ruim 100.000 starters bij, blijkt uit cijfers van de Kamer van Koophandel (KVK). Dat het aantal starters groeit, is op zich geen nieuws, maar het soort starter verandert. Het zijn veel ondernemers die naast een fysieke winkel ook internetactiviteiten ontwikkelen, er worden meerdere functies en banen gecombineerd.

‘Een zelfstandig fotograaf, die ook nog wat verkoopt via zijn eigen online shop en voor een paar uur in de week in loondienst is. Dat soort combinaties zien we steeds meer bij starters’, zegt Gerdine Annaars van de KVK tegen NU.nl. ‘Eventueel ook nog aangevuld met een studie.’



Een ondernemer die ook zijn eigen webwinkel onderhoudt.

Deondernemer.nl (ingekort).

Soorten bedrijven

Nederland telt ongeveer 2,4 miljoen bedrijven. Daar zitten heel grote bedrijven bij met meer dan 250 werknemers, zoals de Nederlandse multinationals Philips, Unilever en Shell. Maar het grootste gedeelte, ruim 99% van alle bedrijven, behoort tot het midden- en kleinbedrijf, ook wel **mkb** genoemd. Dat zijn bedrijven die minder dan 250 werknemers hebben. Het mkb wordt wel de motor van onze samenleving genoemd. Deze bedrijven zorgen namelijk voor 60% van de omzet in het Nederlandse bedrijfsleven en bieden werkgelegenheid aan 70% van de werknemers.



MKB-Nederland is de organisatie die het Nederlandse mkb vertegenwoordigt.

Bedrijfsgrootte

Tot het mkb behoren alle zzp'ers, microbedrijven, kleine bedrijven en middelgrote bedrijven. In Nederland is het aantal zzp'ers heel groot. Zij vormen het merendeel van de bedrijven.

