



College voor Toetsen en Examens

pg. 4: mededeling over de keuze-onderwerpen per 2023

# BEDRIJFSECONOMIE VWO

## VAKINFORMATIE STAATSEXAMEN 2022

Versie: 7 februari 2022

De vakinformatie is vastgesteld door het College voor Toetsen en Examens (CvTE). Het CvTE is verantwoordelijk voor de afname van de staatsexamens voortgezet onderwijs en draagt zorg voor de kwaliteit en het niveau van de examens.

De Dienst Uitvoering Onderwijs (DUO) is belast met de praktische uitvoering en organisatie van de staatsexamens. Met vragen over deze vakinformatie kun je contact opnemen met de afdeling Examendiensten van DUO: (050) 599 89 33 of [staatsexamens@duo.nl](mailto:staatsexamens@duo.nl).

## Inhoud

<b>1 Algemene opmerkingen</b>	<b>4</b>
<b>2 Examenprogramma</b>	<b>5</b>
<b>3 Centraal examen</b>	<b>5</b>
<b>4 College-examen</b>	<b>6</b>
<b>4.1 Mondeling examen</b>	<b>6</b>
<b>5 Berekening eindcijfer</b>	<b>6</b>
<b>Bijlage 1 Beschrijving examenstof</b>	<b>7</b>
<b>Bijlage 2 Beschrijving keuzeonderwerpen</b>	<b>11</b>

## 1 Algemene opmerkingen

- Een staatsexamen bestaat voor de meeste vakken uit een centraal examen (identiek aan dat van de reguliere scholen) en een college-examen.
- Het staatsexamen bedrijfseconomie vwo bestaat uit een centraal examen (paragraaf 3) en een college-examen. Het college-examen is een mondeling<sup>1</sup> examen (paragraaf 4.1).
- Je kunt je voorbereiden met behulp van een lesmethode.
- Je moet de uitwerking van het keuze-onderwerp in drievoud meebrengen naar het mondeling examen (paragraaf 4.1).
- Vanaf examenjaar 2023 zullen de keuze-onderwerpen geen deel meer uitmaken van het mondeling college-examen.
- Oefenmateriaal vind je onder meer op de volgende sites:
  - [examenblad.nl](http://examenblad.nl), vakvernieuwing bedrijfseconomie havo/vwo (voorbeeldopgaven)
  - [duo.nl](http://duo.nl), Oefenen voor het staatsexamen vo
- In het document 'Toegestane hulpmiddelen' (op de site van DUO) staat vermeld welke hulpmiddelen je zelf naar het examen moet meenemen.

---

<sup>1</sup> zie *Filmpjes mondeling staatsexamen* op de site van DUO onder staatsexamen vo, In het kort, College-examen

## 2 Examenprogramma

Het examenprogramma is verdeeld in domeinen en subdomeinen. De beschrijving van de (sub)domeinen staat in [Bijlage 1](#).

In onderstaande tabel geven de kruisjes (x) aan in welk examen de (sub)domeinen getoetst kunnen worden.

bedrijfseconomie vwo		centraal examen	mondeling examen
domein	subdomein		
A. vaardigheden		x	x
B. van persoon naar rechtspersoon	persoonlijke financiële zelfredzaamheid	x	x
	de oprichting van een eenmanszaak	x	x
	van eenmanszaak naar rechtspersoon	x	x
	perspectief op de organisatie	x	x
C. interne organisatie en personeelsbeleid	interne organisatie		x
	personeelsbeleid	x	x
D. investeren en financieren	investeren		x
	financieren	x	x
E. marketing	doel en organisatie van marketing-activiteiten		x
	marketingbeleid	x	x
	marketing vanuit het perspectief van de consument en de samenleving		x
F. financieel beheer	vastleggen van financiële en niet-financiële informatie	x	x
	kosten- en winstvraagstukken	x	x
G. verslaggeving		x	x
H. keuzeonderwerpen			x

## 3 Centraal examen

Op het centraal examen worden niet alle domeinen aan de orde gesteld (zie [2 Examenprogramma](#)). In [Bijlage 1](#) staat een beschrijving van de examenstof.

opdracht	schriftelijk beantwoorden van vragen
tijdsduur	180 minuten
cijfer	A

## 4 College-examen

### 4.1 Mondeling examen

Het mondeling examen omvat **alle** (sub)domeinen uit het **examenprogramma**.

Het mondeling examen begint met een casus die je hebt gekregen in het voorbereidingslokaal. Een casus is een stukje tekst met enkele vragen. Die kunnen in het gesprek bij het mondeling ter sprake komen. Je mag de antwoorden op de casus schrijven en gebruiken bij het mondeling examen.

Het tweede deel van het mondeling examen betreft het beantwoorden van vragen over een aantal domeinen.

Het laatste deel van het examen bestaat uit een keuzeonderwerp dat je vooraf hebt uitgewerkt (zie **Bijlage 2**). Neem de uitwerking van de opdracht in drievoud mee naar het examen: één voor jezelf, twee voor de examinatoren. Wat jij op papier hebt gezet, zijn aanknopingspunten voor de examinator om het gesprek over te voeren.

	voor aanvang van het mondeling examen	mondeling examen		
opdracht	bestuderen van casus en maken van de vragen	beantwoorden van vragen naar aanleiding van de casus en de hierbij relevante examenstof	beantwoorden van vragen over een aantal domeinen van het mondeling examen	beantwoorden van vragen over het keuzeonderwerp
tijdsduur	20 minuten	ca. 10 minuten	ca. 20 minuten	ca. 10 minuten
		totaal 40 minuten		
deelcijfer		a	b	c

## 5 Berekening eindcijfer

examenonderdeel	weging	cijfer per onderdeel (afgerond op één decimaal)	eindcijfer (afgerond op een geheel getal)
centraal examen	1	A	(A+B) gedeeld door 2
mondeling examen		B	
- deelcijfer a	0,2		
- deelcijfer b	0,6		
- deelcijfer c	0,2		

## Bijlage 1 Beschrijving examenstof

### **Domein A: Vaardigheden**

#### **Algemene vaardigheden**

##### **Informatie-vaardigheden gebruiken**

Je kunt doelgericht informatie zoeken, interpreteren, selecteren en verwerken.

##### **Communiceren**

Je kunt adequaat schriftelijk, mondeling en digitaal in het publieke domein communiceren over onderwerpen uit het desbetreffende vakgebied.

##### **Reflecteren op leren**

Je kunt bij het verwerven van vakkennis en vakvaardigheden reflecteren op eigen belangstelling, motivatie en leerproces.

##### **Studie en beroep**

Je kunt aangeven op welke wijze bedrijfseconomische en organisatorische kennis in studie en beroep wordt gebruikt en kan mede op basis daarvan zijn belangstelling voor studies en beroepen onder woorden brengen.

##### **Onderzoeken**

Je kunt in contexten onderzoek op basis van vraagstellingen uitvoeren en conclusies trekken uit de onderzoeksresultaten. Je maakt daarbij gebruik van consistente redeneringen en relevante rekenkundige en wiskundige vaardigheden.

#### **Vakspecifieke vaardigheden**

##### **Benaderingswijzen**

- Je kunt relevante bedrijfseconomische en organisatorische aspecten van een probleem herkennen, zowel binnen een organisatie als in het persoonlijk leven.
- Je kunt bij de oplossing van een bedrijfseconomisch of organisatorisch probleem een bedrijfseconomische denkwijze gebruiken.
- Je kunt bij veel voorkomende vraagstukken binnen een organisatie op het gebied van:
  - de interne organisatie en personeelsbeleid
  - de investeringen en financiering
  - het marketingbeleid
  - het financieel beheer
  - de verslaggevingde bedrijfseconomische en organisatorische dimensie vanuit het perspectief van het management toepassen en analyseren.
- Je kunt bedrijfseconomische en organisatorische perspectieven en daaruit voortvloeiende belangen onderkennen van de diverse betrokkenen bij de organisatie.
- Je kunt:
  - bedrijfseconomische werkwijzen toepassen;
  - bedrijfseconomische begrippen gebruiken;
  - bedrijfseconomische grootheden gebruiken;
  - bedrijfseconomische relaties analyseren.

### ***Domein B: Van persoon naar rechtspersoon***

#### **Persoonlijke financiële zelfredzaamheid**

Je kunt vraagstukken met persoonlijke financiële consequenties herkennen en analyseren en (financieel) onderbouwde keuzes maken.

#### **De oprichting van een eenmanszaak**

Je kunt het proces voor en rond de oprichting van een eenmanszaak beschrijven en in de rol van ondernemer toepassen en analyseren.

#### **Van eenmanszaak naar rechtspersoon**

Je kunt de belangrijkste kenmerken van verschillende rechtsvormen beschrijven.

#### **Perspectief op de organisatie**

Je kunt de plaats van de organisatie in de maatschappij beschrijven.

### ***Domein C: Interne organisatie en personeelsbeleid***

#### **Interne organisatie**

- Je kunt de interne organisatie (inclusief de taken van het management en de stijlen van leiderschap) van een organisatie beschrijven en deze relateren aan de doelstelling en aard van de organisatie.
- Je kunt de interne organisatie beschrijven en verklaren aan de hand van de belangrijkste historische en hedendaagse organisatietheorieën.

#### **Personeelsbeleid**

Je kunt personeelsbeleid/HRM beschrijven en daarbij de relatie leggen met de doelstelling en de aard van de organisatie.

### ***Domein D: Investeren en financieren***

#### **Investeren**

- Je kunt bij een investeringsvraagstuk beschrijven welke gegevens relevant zijn, vaststellen of een investering economisch zinvol is en hierbij verschillende investeringsselectiemethoden toepassen en analyseren.
- Je kunt bij een investeringsvraagstuk de relatie leggen tussen risico en geëist rendement.

#### **Financieren**

- Je kunt vanuit het perspectief van een organisatie de werking van de vermogensmarkt beschrijven.
- Je kunt in de context van een financieringsvraagstuk de redenen voor het aantrekken van verschillende types vermogen onderscheiden.
- Je kunt aangeven welke invloed de wijze van financieren heeft op het risico en geëist rendement van het eigen en vreemd vermogen.



### ***Domein E: Marketing***

#### **Doel en organisatie van marketingactiviteiten**

- Je kunt de relatie tussen marketing en de klantwaardepropositie van de organisatie beschrijven en analyseren.
- Je kunt marketing beschrijven en analyseren met het oog op de te onderscheiden doelgroepen.

#### **Marketingbeleid**

Je kunt het marketingbeleid van een organisatie beschrijven, analyseren en alternatieven op hoofdpunten afwegen.

#### **Marketing vanuit het perspectief van de consument en de samenleving**

- Je kunt marketing en marketinguitingen vanuit het perspectief van de consument herkennen, beschrijven en analyseren op psychologische effecten. Je kunt deze effecten op ethische aspecten evalueren.
- Je kunt herkennen, beschrijven en analyseren welke rol marketing speelt in de samenleving.

### ***Domein F: Financieel beleid***

#### **Vastleggen van financiële en niet-financiële informatie**

- Je kunt financiële feiten inventariseren en verwerken tot financiële overzichten.
- Je kunt financiële en niet-financiële informatie onderscheiden en het belang van beide uitleggen voor het besturen van de organisatie.

#### **Kosten- en winstvraagstukken en beheersmaatregelen**

- Je kunt met behulp van diverse methoden de kostprijs berekenen en de verkoopprijs vaststellen.
- Je kunt voor een niet-industriële organisatie de voorcalculatorische en de nacalculatorische resultatenrekening opstellen, verschillen verklaren en passende beheersmaatregelen afleiden.

### ***Domein G: Verslaggeving***

Je kunt de jaarrekening van een eenvoudige organisatie (zoals een MKB-bedrijf) analyseren en evalueren.

### ***Domein H: Keuze-onderwerpen***

Je hebt de vrijheid om uit vijf keuzeonderwerpen één onderwerp te kiezen waarover tijdens het mondeling examen wordt gesproken. Dat zal in de laatste tien minuten van het examen gebeuren.

De keuzeonderwerpen zijn:

- a. Een eigen onderneming starten
  - i. Het business model Canvas
  - ii. Ondernemen met effectuation
- b. Elementen van boekhouden
- c. Circulair ondernemen
- d. Crowdfunding: een alternatieve vorm van financiering
- e. Bedrijfseconomie op kleine schaal

*Een uitgebreide beschrijving van de examenstof is te vinden op:  
[examenblad.nl](https://examenblad.nl), vwo, bedrijfseconomie, syllabus 2022*

## Bijlage 2 Beschrijving keuzeonderwerpen

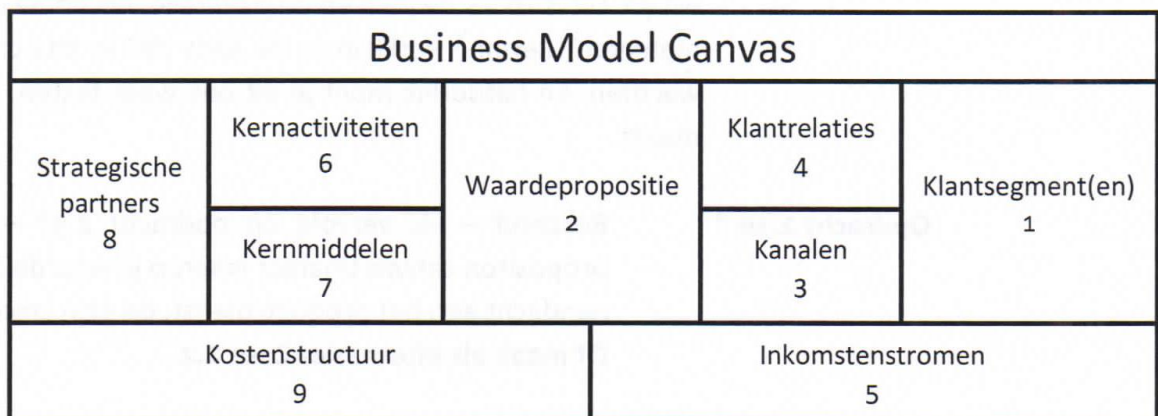
### A. EEN EIGEN ONDERNEMING STARTEN

Je kiest bij dit keuzeonderwerp voor een uitwerking van:

i. Het business model Canvas, **ó**f ii. Ondernemen met effectuation.

#### i. Het business model Canvas

Het Canvas-model kent negen bouwstenen. In deze bouwstenen wordt aandacht besteed aan belangrijke aspecten van ondernemen zoals de klantgerichtheid, het verdienmodel, de relaties etc. Aan de linkerkant staat hoe waarde tot stand gebracht kan worden: welke partners, welke (hulp)bronnen je gebruikt en welke activiteiten je onderneemt. Aan de rechterkant staat aan wie je het product verkoopt, hoe de levering eruit ziet en het onderhouden van de relaties. De onderkant bestaat uit kosten en opbrengsten.



De negen bouwstenen zijn:

#### 1. Klantsegmenten (Customer Segments)

- Wie zijn de (potentiële) klanten van je bedrijf?
- Wat zijn hun wensen en behoeften?

Omdat je als bedrijf meerdere klanten bedient, is het slim om ze in te delen in groepen. Segmenteer bijvoorbeeld op leeftijd, geslacht, regio, inkomen en/of opleiding. Hoe meer je weet van je klantgroepen, hoe beter je je aanbod erop kunt afstemmen en: hoe groter de kans dat mensen je product of dienst kopen.

#### 2. Waardeproposities (Value Propositions)

- Welke problemen los je op voor elk klantsegment?
- Welk product bied je de klant aan / in welke behoefte voorzie je?

Inspelen op een klantbehoefte is één, het creëren van (meer)waarde (verschil met concurrent) een belangrijke tweede. Als bedrijf ben je pas succesvol als klanten de waarde van je product kennen en erkennen (lees: niet zonder kunnen).

#### 3. Kanalen (Channels)

- Hoe komt je product/dienst bij de klanten?
- Hoe en waar kunnen zij je product aanschaffen?

Neem alle marketing-, distributie- en verkoopkanalen onder de loep en herhaal dit voor elk segment. Kijk door de bril van de klant en ga na via welke communicatiekanalen en in welke marketingmix je de klanten wil bereiken Combineer on- en offline kanalen, benut de kracht van "social media" en wees aanwezig op relevante platformen.

#### 4. Klantrelaties (Customer Relationships)

- Hoe bouw en onderhoud je relaties met klanten?
- Zet je in op persoonlijke hulp of regel je alles on-line?
- Hoe zorg je dat klanten blijven terugkomen?

Analyseer het traject van acquisitie tot en met after sales en stem het af op de verwachtingen van je klantgroepen en de doelen van je bedrijf.

#### 5. Verdienmodel / Inkomstenstromen

- Wat is je verdienmodel?
- Is je huidige verdienmodel toekomstbestendig?
- Zijn nieuwe of aanvullende inkomstenbronnen mogelijk?

Denk bijvoorbeeld aan inkomsten uit eenmalige productaankopen, abonnementen, licenties, service of verbruik, lenen, leasen of een combinatie van deze opties. De kernvraag is steeds: waarvoor willen klanten betalen?

#### 6. Kernactiviteiten (Key activities)

- Wat is nodig om je onderneming draaiende te houden?

Dat kan de productie van je aanbod zijn, maar soms is het de marketing, sales of distributie. Benoem de activiteiten waarmee je toegevoegde waarde levert aan klanten.

#### 7. Kernmiddelen (Key resources)

- Wat heeft je bedrijf nodig aan (financiële) middelen en menskracht om te kunnen draaien?

Key resources zijn de middelen die een bedrijf nodig heeft om te kunnen ondernemen. Denk aan fysieke middelen (apparatuur, huisvesting), intellectuele middelen (kennis, patenten, data), financiële middelen en menskracht.

#### 8. Strategische partners (Key partners)

- Met welke (strategische) partners ga je samenwerken?
- Hoe ga je die samenwerking inrichten?

Als ondernemer heb je anderen nodig om je onderneming goed te laten draaien. Zoek strategische partners. Zo kun je bijvoorbeeld specifieke kennis en expertise binnenhalen om je bedrijfsrisico's te beperken. Door samen te werken kun je mogelijk meer concurrentiekracht creëren voor je kernactiviteiten. Zoek een samenwerkingsvorm die bij je past. Bijvoorbeeld: samenwerken in een joint venture of samenwerken in een opdrachtgever-opdrachtnemer-relatie.

#### 9. Kostenstructuur

- Welke kosten moet je maken?

Breng de vaste en variabele kosten in beeld. Stel vast waar besparingen mogelijk zijn of waar je schaalvoordelen kunt halen.

**Opdracht:** Ontwerp het Canvasmodel voor je eigen onderneming.

### ii. Ondernemen met effectuation

Ondernemen met effectuation is een stappenplan om een succesvol ondernemer te worden in een situatie waarin de maatschappelijke ontwikkelingen (de omgeving) steeds moeilijker voorspelbaar worden (<https://effectuwat.wordpress.com>).

Bij "effectuation" staan vijf principes centraal te weten:

*1. Het "bird in the hand"-principe.*

Als ondernemer heb ik een ambitie (doel) en ik kijk dan eerst wat ik zelf beschikbaar heb om dat doel te bereiken. Om te bepalen wat je beschikbare middelen zijn, stel je jezelf 3 vragen:

- Wie ben ik? (wat is mijn karakter; wat drijft mij)
- Wat kan ik? (welke opleiding heb ik; waarin ben ik deskundig; wat is mijn ervaring)
- Wie ken ik? (bij wie kan ik uit mijn sociaal en zakelijk netwerk te rade gaan, wie kan mij helpen)

**Opdracht:** Beantwoord bovenstaande vragen.

*2. Het "affordable loss"-principe.*

Hierbij stel je jezelf de vraag wat je bereid bent te verliezen om te starten met je onderneming? Door steeds kleine stappen te nemen, houd je jouw "affordable loss" beperkt. In combinatie met "bird in the hand" gaat het er om of je bereid bent je beschikbare middelen in te zetten. Het gaat hier niet enkel om financieel risico. Ook bijvoorbeeld imagoschade weegt hier in grote mate mee: wat als ik hiermee in de krant kom, hoe reageren mijn klanten hierop? En mijn gezin? Vaak weegt imago zwaarder dan enkel de financiële investering, kijk maar naar de emissiefraude bij Volkswagen.

**Opdracht:** Beschrijf wat je bereid bent te verliezen om te starten met je onderneming.

*3. Het "crazy quilt"-principe.*

Samenwerken is voor een ondernemer cruciaal. De samenwerkende partijen worden gesymboliseerd met de lapjes, vandaar de naam quilt, een lapjesdeken. Het garen, de toezeggingen die je elkaar doet als basis van je samenwerking, bepaalt de kracht van de "quilt". Door samen te werken met andere partijen, kun je goed risico's delen.

**Opdracht:** Kijk of je voor het realiseren van je product of dienst andere (bestaande) ondernemingen wil gebruiken.

*4. Het "lemonade"-principe*

Je krijgt altijd te maken met gebeurtenissen waar je niet op gerekend hebt. Zie verrassingen als een kans om op een andere wijze je doel te bereiken. Lemonade staat symbool voor het ervoor zorgen dat je als ondernemer transformeert en innoveert en dus relevant blijft voor de markt.

**Opdracht:** Benoem een onverwachte gebeurtenis en geef aan hoe je die in je voordeel om kunt zetten.

*5. Het "pilot in the plane"-principe.*

Dit principe is eigenlijk het resultaat van het toepassen van de andere vier principes. Als je je de vragen gaat stellen: Wie ben ik? Waar sta ik nou eigenlijk voor? Wat wil ik bereiken? En als ik dat dan wil, welke middelen heb ik beschikbaar en wie ken ik? Welke kleine stapjes wil ik zetten en met wie wil ik samenwerken? En als je bovendien weet hoe je moet omgaan met verrassingen, dan maak je iets. Het resultaat is dat je van een passagier in het vliegtuig van iemand anders de piloot wordt die het heft in handen neemt.

**Opdracht:** Bedenk, uitgaande van je middelen en rekening houdend met de voorgaande vijf principes, een product of dienst waarmee je een oplossing kunt bieden voor een probleem van de (potentiële) klant.

## B. ELEMENTEN VAN BOEKHOUDEN

Bij dit keuzeonderwerp verwachten we dat je je hebt verdiept in de verslaglegging van een aantal dagelijkse gebeurtenissen in de boekhouding van een handelsonderneming, te weten een eenmanszaak zonder personeel (ZZP).

Hieronder worden een aantal elementen van boekhouden genoemd die tijdens het mondeling examen bij het bespreken van dit keuzeonderwerp aan bod kunnen komen. Een aantal van deze elementen is kenmerkend voor het keuzeonderwerp. Een aantal is ook voor het centraal examen bestudeerd. Ook is het mogelijk dat elementen aan bod zijn gekomen bij de bespreking van de casus, dan wel de bespreking van de domeinen.

Deze elementen zijn:

- besef van de balans en zijn verschillende onderdelen
- besef dat de onderdelen van de balans kunnen veranderen door de dagelijkse gang van zaken in de onderneming
- besef dat de gevolgen van deze veranderingen voor de balansposten worden bijgehouden in een grootboek
- besef van het bestaan van (grootboek)rekeningen van bezit, schuld en (hulprekeningen van) het eigen vermogen
- besef dat de grootboekrekeningen in het grootboek gerangschikt zijn volgens het stelsel van decimale codering
- weten hoe deze veranderingen in de grootboekrekeningen worden verwerkt, de boekingsregels
- het verwerken van deze veranderingen in het grootboek door het maken van journaalposten
- het verwerken van de btw in de administratie
- het toepassen van de permanentie op:
  - o de inkopen
  - o de verkopen
  - o kosten en baten (uitstelposten en anticipatieposten)
- de boekhoudkundige verwerking van de afschrijvingen
- het maken van voorafgaande journaalposten (voorafgaand aan het maken van de resultatenrekening en eindbalans)

Houd er rekening mee dat je tijdens de bespreking van dit keuzeonderwerp onderdelen van bovenstaande elementen actief moet kunnen toepassen.

## C. CIRCULAIR ONDERNEMEN

Circulair ondernemen is bedoeld is om herbruikbaarheid van producten en grondstoffen te maximaliseren en waardevernietiging bij buitengebruikstelling van de geproduceerde producten te minimaliseren. In tegenstelling tot het huidige systeem, waarin grondstoffen worden omgezet in producten die aan het einde van hun levensduur worden vernietigd en voor een belangrijk deel als onbruikbaar afval in het milieu terecht komen dan wel gerecycled worden tot grondstoffen met een lagere (economische) waarde. Belangrijk zijn dus twee aspecten: de volledige herbruikbaarheid en het voorkomen van waardevernietiging van de gebruikte grondstoffen (downcyclen).

Het circulaire systeem kent twee kringlopen; een biologische kringloop, waarin reststoffen na gebruik veilig terugvloeien in het milieu en een technische kringloop, waarvoor product(onderdelen) zo zijn ontworpen en geschikt gemaakt voor verkoop, dat deze op kwalitatief hoogwaardig niveau opnieuw gebruikt kunnen worden. Hierdoor blijft de economische waarde zoveel mogelijk behouden. Het systeem is dus ecologisch en economisch gezien 'restauratief'.

Met alle discussie over uitputting van grondstoffen (rentmeesterschap) en klimaatverandering is het denken in circulair ondernemen in een stroomversnelling gekomen.

In dit keuzeonderwerp willen we graag dat je nadenkt over de mogelijkheden van circulair ondernemen. Als leidraad hebben we een aantal vragen geformuleerd die als leidraad moeten dienen bij het bestuderen van het onderwerp. Tegelijkertijd zijn dit zaken die in het gesprek over het keuzeonderwerp aan de orde kunnen komen.

**Opdracht:** geef antwoord op de volgende vragen

- Wat houdt circulair ondernemen precies in?
- Wat zijn voordelen en wat zijn nadelen van deze wijze van produceren?
- Is het belangrijk in de ontwerpfase van je product/dienst rekening te houden met circulair ondernemen?
- Kan circulair ondernemen een usp (unique selling point) voor je onderneming worden, m.a.w. is het een mogelijkheid om meer klanten voor je product te winnen?
- Is het in dat verband belangrijk voor circulair geproduceerde producten een soort keurmerk te ontwikkelen?
- Speelt de overheid een rol in deze wijze van produceren, m.a.w. zou de overheid voordelen (fiscaal of subsidies) voor deze wijze van produceren moeten verlenen om circulair ondernemen van de grond te krijgen?
- Zou je refurbishing als een voorbeeld van circulair ondernemen kunnen zien?
- Benoem nog twee andere voorbeelden waarin getracht is circulair ondernemen toe te passen. (Bestudeer de resultaten op internet.)
- Kan circulair ondernemen kansen bieden voor het Nederlandse bedrijfsleven? Zo ja, hoe dan? Zo nee, waarom niet?
- Moet er in de toekomst alleen nog maar circulair ondernomen worden? Zo ja, hoe zou je dat volgens jou kunnen bewerkstelligen? Zo nee, waarom vind je dat dit niet mogelijk is?

#### **D. CROWDFUNDING: EEN ALTERNATIEVE VORM VAN FINANCIERING**

Je hebt voor je gevoel een geweldig idee en om daar vorm aan te geven wil je een onderneming opstarten. Er is één probleem, de financiering. Je beschikt zelf over onvoldoende middelen. Je hebt kort geleden nog iets gelezen over crowdfunding. Om je doel toch te bereiken ga je verder zoeken en je hierin verdiepen.

**Opdracht:** bedenk een product of dienst dat/die je op de markt wil brengen en koppel daaraan crowdfunding als financieringsvorm voor je onderneming.

In dit plan is het volgende verwerkt:

- Het platform waarop je dat idee aan geïnteresseerden kenbaar gaat maken. Een bekend voorbeeld is Knab Crowdfunding.
- Neem in je plannen mogelijke geldschieters op.
- Bedenk wat geldgevers naast hun ingebrachte geld als ambassadeurs voor je organisatie zouden kunnen betekenen.
- Beschrijf hoe je jou en je onderneming op social media zou kunnen neerzetten.
- Kies een goede "pitch". Hierin vertel je iets over jezelf als ondernemer, je verdienmodel, je marketingplan, marktonderzoek, je sterke en zwakke kanten, de punten die je uniek maken, je netwerk, de vergoeding voor investeerders etc.

Daarnaast neem je in een bijlage alle bronnen die je hebt gebruikt op.

## E. BEDRIJFSECONOMIE OP KLEINE SCHAAL

Bij deze keuzeopdracht kies je 'Begroot een uitje' of 'Maak een offerte'.

### *Begroot een uitje*

Gegevens: Je bedrijf gaat drie dagen met 30 personeelsleden op stap. Dit uitje is speciaal bedoeld om de sfeer in de organisatie goed te houden (te verbeteren), want je bedrijf is van plan in de toekomst een aantal wijzigingen in de organisatie door te voeren en heeft de medewerking van het personeel daarbij hard nodig. Het budget is € 350 per persoon.

**Opdracht:** Maak m.b.v. Word en/of Excel een voorstel waarin het programma van deze drie dagen is verwerkt inclusief een verantwoording van de besteding van het budget.

In dit voorstel is verwerkt:

- de opties voor bus / trein / vliegtuig / auto
- de keuze voor kamers / appartementen
- geplande excursies
- tickets voor OV en toegang activiteiten

Bij dit voorstel neem je in een bijlage alle bronnen op die je hebt gebruikt.

### *Maak een offerte.*

Gegevens: Je bent handig met de computer en een relatie heeft gevraagd of je een website voor zijn pas gestarte onderneming kan maken. Je hebt iets dergelijks al vaker gedaan en wil de opdracht aannemen.

**Opdracht:** Maak voor je relatie een offerte voor de opdracht een website voor het bedrijf te maken.

Neem in je offerte op: De opbouw van de kosten:

- materiaal
- uren en uurloon
- wat je doet, m.a.w. een verantwoording van de uren
- wat de klant kan verwachten van het eindresultaat
- CV / referenties met als doel de opdracht binnen te halen

Bij dit voorstel neem je in een bijlage alle bronnen op die je hebt gebruikt.



