

Opdracht 'Nieuwe bedrijfsconcepten'

Inleiding (voor docenten):

Deze opdracht draait erom dat leerlingen zich bewust worden van de verschillende motieven bij producentengedrag. Waarom kiest een ondernemer voor een nieuw bedrijfsconcept en waarom kiest een andere ondernemer er niet voor? Waarom ziet de ene ondernemer een bepaald idee als 'een gat in de markt', terwijl een andere ondernemer bij ditzelfde idee zijn schouders ophaalt? Dit hangt mogelijk samen met de lokale omstandigheden, de huidige fysieke kenmerken van het bedrijf en de competenties (kennis en vaardigheden) van de ondernemer zelf.

In de opdracht draait het erom dat de leerling zichzelf deze vragen gaat stellen. Een nieuw bedrijfsconcept (zie onderstaand voorbeeld) klinkt leuk en is het wellicht ook, maar het stelt wel bepaalde eisen... Het heeft gevolgen voor de bedrijfsvoering, maar ook voor de verslaglegging in het bedrijf. Hoewel dit laatste misschien niet het meest interessante is, is het toch goed om dit met leerlingen te bespreken. Waarom zou bij het opzetten van een tweede activiteit naast de hoofdactiviteit de administratie moeten worden aangepast? En misschien nog wel belangrijker: als blijkt dat de nieuwe activiteit verliesgevend is, moet je er dan mee stoppen? Het is goed om te laten zien dat dergelijke conclusies niet eenvoudig te trekken zijn, omdat er namelijk ook een effect op de hoofdactiviteit kan zijn (meer klanten).

Dit les-idee is geïnspireerd op een Utrechtse fietsenmaker, die naast reparaties en verkoop van fietsen, ook een koffiebar binnen zijn bedrijf had opgezet. Deels worden daarmee wachtende klanten bediend, deels worden ook ander type klanten de winkel 'ingelokt'.

Als docent moet u zelf kijken hoe u het verslag wilt beoordelen en of u alle genoemde vragen wilt laten beoordelen. Ook moet u kijken of u de opdracht als individuele opdracht of als groepsopdracht wilt laten uitvoeren.

De hieronder beschreven opdracht is nadrukkelijk bedoeld als inspiratie om zelf tot een bij de school/ bij de door u gewenste leerdoelen passende opdracht te komen.



Opdracht: 'Nieuwe bedrijfsconcepten' (vanuit leerlingen)

Inleiding:

Ondernemers willen geld verdienen. Dit doen ze veelal met een bepaalde hoofdactiviteit, zoals fietsen repareren en verkopen in het geval van een fietsenmaker. Toch zijn er ook ondernemers die komen tot nieuwe productcombinaties, zoals een fietsenmaker in Utrecht die naast zijn hoofdactiviteit in zijn bedrijfsruimte ook plaats heeft gemaakt voor een koffiebar. Hoe komt een ondernemer tot een dergelijke keuze? Kan je stellen dat zijn enige motief is 'hier verdien ik geld mee' of spelen er ook andere motieven? En wat zijn de randvoorwaarden om een dergelijk vernieuwend bedrijfsidee uit te voeren? In het geval van die fietsenmaker is ongetwijfeld een randvoorwaarde dat er voorheen sprake was van onbenutte ruimte. Maar behalve dit zullen er ook andere zaken hebben gespeeld om een dergelijk idee uit te voeren.

Opdracht

In deze opdracht zoek je naar een tweetal vernieuwende bedrijfsideeën, waarin dus nieuwe product- dienstcombinaties tot stand zijn gekomen. Daarbij moet je vooral in kaart brengen waarom de ondernemer tot deze keuze is gekomen – en eigenlijk ook waarom deze ondernemer dit wel doet en andere ondernemers niet. Een voorbeeld mag dit verduidelijken: veel boerenbedrijven hebben naast hun gewone activiteit een camping opgezet, toch hebben ook veel boerenbedrijven dit niet. Hoe kan dat? Er zijn tal van redenen te bedenken waarom dit zo is, zoals tijdgebrek of een weinig tot recreatie uitnodigende omgeving...

Wat moet je opleveren?

In het verslag beantwoord je voor twee ideeën de volgende vragen:

- Wat is het vernieuwende idee?
- Waarom kon dit idee bij dit bedrijf worden uitgevoerd?
- Wat waren de motieven van de ondernemer om het toe te passen?
- Welke andere vaardigheden/ competenties moet deze ondernemer nu ook inzetten (dan die nodig waren voor de oorspronkelijke activiteit)?
- Welke verandering in de financiële administratie heeft voor de ondernemer plaatsgevonden door deze extra activiteit? (Denk hierbij aan de posten op de balans en de kosten en opbrengsten in de resultatenrekening).
- Wat zijn de voordelen en nadelen van deze extra activiteit?
- Hoe inspireert dit voorbeeld jou als je nadenkt over het mogelijk zelf opzetten van een onderneming?

