

# Minor Ondernemerschap Sprint

## Feedback Bedrijfsklaar Sprint *Beoordeling beargumentering van gedrag rondom de praktijktaken (in de eerste kolom)*

Mondgroep:

Onderneming:

Praktijktaken	*	**	***	****
<p><u>Finance en Fiscaal</u> De ondernemer(s) is/zijn in staat een onderbouwde keuze te maken welke financiële inzichten belangrijk zijn en kan voldoen aan de wettelijke administratieve verplichtingen ten aanzien van factuur, boekhouding en belastingbetaling.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Webinar Belastingdienst is nog niet gevolgd, geen eigen kennis over belastingzaken.</li> <li>Bonnen niet bewaard, geen inzicht wie wat heeft betaald.</li> <li>Schuiven verantwoordelijkheid af naar een van de teamgenoten of externe boekhouder.</li> <li>Heeft geen onderbouwde zicht op de kostprijs en marges.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Webinar Belastingdienst is gevolgd / hebben basis kennis over belastingzaken.</li> <li>Houden de uitgaven en bijhorende bonnen bij.</li> <li>Weten de opbouw van de directe kostprijs van hun product/dienst uit te leggen.</li> <li>Elke teamgenoot snapt belang van boekhouding.</li> <li>Hebben nagedacht over verkoopprijs, kunnen die onderbouwen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hebben kennis over belastingzaken gerelateerd aan de onderneming (nagedacht over KOR, btw-tarief).</li> <li>Houden de uitgaven en bijhorende bonnen bij in een systeem (Excel of boekhoudpakket).</li> <li>Weten de opbouw van de totale kostprijs van hun product/dienst uit te leggen.</li> <li>Hebben nagedacht over marge / verkoopprijs rekening houden met 'vergoeding' voor eigen inzet.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Weten welke keuzes ze kunnen en willen maken inzake KOR, btw etc..</li> <li>Hebben bedacht welke kosten samen horen om inzicht te krijgen in KPI's.</li> <li>Doorzien gevolgen van kostenstijgingen voor marges.</li> <li>Snappen dat ze geen loon krijgen maar winst en dat ze daarvan moeten leven.</li> </ul>
<p><u>Juridische bedrijfsorganisatie</u> Inzicht laten zien in afspraken die gemaakt dienen te worden zowel binnen de onderneming als met externe partijen.</p> <p>Kunnen onderbouwen waarom ze bepaalde voor- waarden hebben opgesteld.</p> <p>Hebben in kaart gebracht binnen welke juridische kaders ze opereren door dit product of deze dienst in de markt te zetten.</p> <p>Weten waar ze informatie vinden om te voldoen aan de wettelijke verplichtingen van externe uitingen.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Er is geen samenwerkings-overeenkomst tussen de ondernemers.</li> <li>Hebben niet in kaart gebracht welke soorten overeen- komsten er nodig zijn met externen.</li> <li>Er zijn geen (algemene) voorwaarden voor relaties met externen opgesteld.</li> <li>Hebben niet in kaart gebracht welke wet- en regelgeving op het product of de dienst van toepassing is.</li> <li>Geen privacy policy opgesteld.</li> <li>De website niet naast de ACM lijst gelegd.</li> <li>Niet op de hoogte van de juridische regels rondom sales- en marketing- uitingen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>De ondernemers hebben punten op papier gezet over de interne samen- werking waarover ze afspraken willen maken.</li> <li>Zijn zich aan het oriënteren op de benodigde overeenkomsten met externe partijen.</li> <li>Er zijn onderwerpen verzameld die men in de (algemene) voorwaarden wil terugzien.</li> <li>Hebben de bronnen in kaart gebracht waar de informatie over de toepasselijke wet- en regelgeving te vinden is betreffende hun product of dienst.</li> <li>Zijn aan het onderzoeken waar privacy binnen de onderneming een rol speelt.</li> <li>Weten de lijst van de ACM te vinden.</li> <li>Hebben de bronnen in kaart gebracht waar de informatie over de juridische regels rondom sales en marketing te vinden is.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Inmiddels zijn er enige afspraken rondom de interne samenwerking gemaakt en op papier gezet.</li> <li>De lijst met de verschillende overeenkomsten met externen die nodig zijn om de onderneming te draaien is aanwezig.</li> <li>Er zijn (algemene) voorwaarden opgesteld.</li> <li>Hebben de activiteiten om aan de wet- en regelgeving betreffende het product of de dienst ingepland.</li> <li>Hebben in kaart gebracht wat er in hun privacy policy te vinden moet zijn.</li> <li>Hebben de lijst van de ACM bekeken.</li> <li>Hebben inhoudelijk de wet- en regelgeving over sales- en marketingactiviteiten begrepen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>De doelstellingen, visie, missie en kernwaarden zijn bruikbaar geformuleerd en dienen als uitgangspunt voor de samenwerkingsovereenkomst.</li> <li>De lijst met de verschillende overeenkomsten met externen die nodig zijn om de onderneming te draaien is aanwezig en de overeenkomsten zijn in draft aanwezig of inmiddels getekend.</li> <li>Er zijn (verschillende) voorwaarden opgesteld die passen bij de tone of voice van de onderneming.</li> <li>Er wordt aangetoond dat er voldaan is aan de toepasselijke wet- en regelgeving betreffende het product of de dienst en dat deze ook begrepen wordt.</li> <li>Er is een begrijpelijke privacy policy opgesteld.</li> <li>De website voldoet aan de vereisten van de ACM.</li> <li>Voldoen aan de wet- en regelgeving rondom sales en marketing dit kan duidelijk gemaakt worden met voorbeelden/keuzes/afwegingen.</li> </ul>
<p><u>Intellectueel eigendom</u> De ondernemers begrijpen de rol die verschillende intellectuele eigendomsrechten (kunnen) spelen in hun bedrijfsvoering en hebben daarin keuzes gemaakt. Denk bijv. aan onderwerpen als bedrijfsnaam (= handels- naam) en/of merk, logo, receptuur, teksten, ontwerp/</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Er is bestaat nauwelijks of geen begrip van de (mogelijk) relevante intellectuele eigendoms- rechten.</li> <li>Er lijkt een houding van "komt tijd, komt raad" te bestaan.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Er is bestaat enig begrip van een aantal (mogelijk) relevante intellectuele eigendomsrechten.</li> <li>Het bedrijf heeft onderzocht of hun bedrijfs- en productnaam reeds voorkomt.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Er is bestaat inzicht in de voor het bedrijf relevante intellectuele eigendomsrechten.</li> <li>Het bedrijf heeft eerste keuzes gemaakt om actief bescherming van de eigen rechten of voorkoming van inbreuk van rechten van derden tegen te gaan.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>De relevante intellectuele eigendomsrechten kunnen worden benoemd, zowel vanuit het eigen perspectief als vanuit het perspectief van anderen (privépersoon of bedrijf/ organisatie). Bijv.: handelsnaam, merk, auteursrechten (= copyrights), modelrechten (ontwerpen/ designs), octrooi (techniek of receptuur),</li> <li>Het bedrijf weet welke eigen rechten kunnen worden beschermd. (Bijv. door publicatie en/of registratie.)</li> </ul>

<p>design, techniek, illustraties, video, muziek. Ondernemers begrijpen het dubbele perspectief: vanuit eigen bedrijf én vanuit de ander (privépersoon of bedrijf/ organisatie) ofwel "onze rechten" en andermans rechten.</p>				<ul style="list-style-type: none"> <li>- Het bedrijf weet welke acties ondernomen kunnen worden om te voorkomen dat er inbreuk wordt gemaakt op andermans rechten.</li> </ul>
<p><u>Netwerken</u> De ondernemers begrijpen dat doelgericht netwerken bijdraagt aan succes en wendbaarheid van het bedrijf.  Inzicht in de wederkerigheid van netwerken en de kracht van het doelgericht openstellen van je netwerk voor anderen.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bestaande netwerk is niet in kaart gebracht.</li> <li>- Er is geen inzicht in de mogelijkheden binnen het al bestaande netwerk.</li> <li>- Er zijn geen netwerkdoelstellingen geformuleerd.</li> <li>- Er is geen inzicht in het belang van doelgericht netwerken.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bestaand netwerk is helder in kaart gebracht.</li> <li>- Er is inzicht in de mogelijkheden binnen het al bestaande netwerk.</li> <li>- Er zijn netwerkdoelstellingen geformuleerd.</li> <li>- Er is (een begin van) een strategie om de netwerkdoelstellingen te bereiken.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bestaand netwerk is in kaart gebracht en geanalyseerd.</li> <li>- Er is een duidelijk verband tussen de geformuleerde netwerkdoelstellingen en de te behalen targets.</li> <li>- Er is goed inzicht in de samenhang tussen de geformuleerde doelstellingen en ontwikkeling van de onderneming.</li> <li>- De netwerkstrategie wordt actief toegepast en er wordt gericht gereflecteerd op resultaten/mislukkingen.</li> </ul>	
<p><u>SDGs</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Van de SDGs zijn alleen de usual suspects zijn gekozen als relevant voor de onderneming. Er is geen of weinig argumentatie voor de keuze. Het is onduidelijk of de student snapt wat de SDGs zijn en hoe ze passen bij de onderneming.</li> <li>- Geen kansen en gevaren voor onderneming nav van de gekozen SDGs. Enkel gekeken naar dingen die de onderneming al doet. Consequenties zijn vaag. Het blijft onduidelijk waar in het bedrijfsproces dit invloed heeft.</li> <li>- Vage doelen om te werken aan SDGs. Geen duidelijke argumenten waarom keuzes gemaakt zijn. Het blijft onduidelijk wat het bedrijf gaat veranderen en waarom.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- De SDGs die logisch bij de onderneming passen zijn gekozen en er is beargumenteerd waarom deze passen bij de onderneming. Er is gekeken naar zowel sociale als ecologische factoren.</li> <li>- Duidelijk kansen en gevaren voor onderneming beschreven of verwoord. Deze sluiten aan op de voorgaande analyse. Er is verder gekeken dan de dingen die de onderneming al doet.</li> <li>- Beargumenteerde keuzes gebaseerd op de voorgaande analyse en ambitie. Korte termijn acties zijn duidelijk en concreet. Als er geen acties worden ondernomen is dit goed beargumenteerd.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Duidelijke analyse op de SDGs in relatie tot de onderneming en dit goed beargumenteerd. Kennis over wat de SDGs zijn en een goed beargumenteerde keuze van doelen of subdoelen (waarom deze wel en andere niet). Bij de argumentatie is gebruik gemaakt van betrouwbare bronnen. Er is gekeken naar zowel sociale als ecologische factoren.</li> <li>- Duidelijk kansen en gevaren voor onderneming beschreven en verwoord. De student is kritisch op de eigen onderneming en heeft zowel positieve als negatieve consequenties goed onderzocht. Deze volgen logisch vanuit de voorgaande analyse, zijn creatief en laten goed zien waar de onderneming invloed heeft op de omgeving. De koppeling vanuit de SDGs en scherp en helder.</li> <li>- Heldere en eerlijke visie voor korte en lange termijn. Goed beargumenteerde, concrete keuzes die aansluiten bij de voorgaande analyse en de mogelijkheden, visie en ambitie van de onderneming.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Het team heeft alles wat bij goed staat, en daarbovenop iets extra's, zoals Bijzonder goede kwantitatieve analyse van de impact. Bijzondere out of the box ideeën om negatieve impact te minimaliseren of positieve impact te maximaliseren. Bijzonder gedetailleerde planning om gestelde doelen te bereiken.</li> </ul>