Bij de **Kamer van Koophandel** (KvK) kun je veel te weten komen over vergunningen,

wetgeving en btw. Het adviseert startende ondernemers om een ondernemingsplan te maken. De ondernemer schrijft in dat plan welke vergunningen hij nodig heeft, op welke markt hij wil opereren en hoeveel geld hij denkt nodig te hebben. De KvK houdt een handelsregister bij. Hierin staan de meeste bedrijven ingeschreven met hun belangrijkste gegevens. Ook voeren ze de Vestingswet Bedrijven uit. Deze wet schrijft voor aan welke eisen een bedrijf moet voldoen.

Wie voor zichzelf begint en geen werknemers in dienst heeft, wordt **zzp’er** genoemd: zelfstandige zonder personeel. **Ondernemer** is een ruimer begrip. Een ondernemer combineert de productiefactoren natuur, arbeid en kapitaal om een product of dienst te maken waarmee geld (winst) verdiend wordt.

Het aantal zzp’ers is de laatste tijd flink gegroeid. Dit komt omdat veel werklozen geen werk konden vinden en probeerde toen zelfstandig aan de slag te komen.

De meeste mensen die een eigen bedrijfje beginnen, kiezen voor een **eenmanszaak** als ondernemingsvorm. Dit is een onderneming waarin 1 persoon, de eigenaar, de leiding heeft. De Nederlandse wet maakt geen verschil tussen de onderneming en de eigenaar van de zaak. Dus de eenmanszaak is geen **rechtspersoon**. Een rechtspersoon kan net als een mens bezittingen en schulden hebben. Maar omdat een eenmanszaak geen rechtspersoon is, is de eigenaar ‘hoofdzakelijk aansprakelijk’ voor de schulden van de onderneming. Als de zaak failliet gaat, moet hij de overblijvende schulden met zijn privévermogen terugbetalen.

Het 2e nadeel van de eenmanszaak is dat er meestal weinig geld beschikbaar is. Banken zijn niet bereid om een eenmanszaak veel krediet te verstrekken.

Er zijn ook voordelen. 1 persoon heeft de leiding, hij kan snel beslissingen nemen. Ook is de winst voor 1 persoon: de eigenaar.

**Vennootschap onder firma** (vof): hier zijn 2 of meer personen eigenaar van 1 onderneming. De vennoten zijn net als bij de eenmanszaak ook met hun privévermogen aansprakelijk voor alle schulden van de vof. Want het is ook geen rechtspersoon. Het heeft voordelen: de eigenaren kunnen overleggen, het werk kan verdeeld worden, er is meer geld beschikbaar en als 1 persoon ziek wordt, kan het werk doorgaan.

Bij een **naamloze vennootschap (nv)** wordt de waarde van het bedrijf in stukjes gehakt. De stukjes worden als **aandelen** op de aandelenbeurs verhandelen. Wie een aandeel koopt, is dus voor een klein deel eigenaar van het bedrijf. Er is een officiële scheiding tussen het eigendom van de zaak (de aandeelhouders) en de dagelijkse leiding (de directieleden in loondienst). Een nv is een rechtspersoon. Als de nv failliet gaat, gaat alleen het bedrijf failliet. De aandeelhouders verliezen alleen de waarde van hun aandelen.

Een **besloten vennootschap (bv)** is een soort ‘kleine nv’. Ook bij een bv is het vermogen in aandelen verdeeld. Een bv is ook een rechtspersoon. En er is officieel een scheiding tussen eigendom en dagelijkse leiding. Ook zijn er verschillen met een nv. De aandelen worden niet openbaar verkocht. Ze hoeven dus minder cijfers te publiceren.

Investeringsbegroting: schatting in hoeveel geld ze nodig hebben om een eigen zaak te kunnen beginnen. De inventaris bestaat uit tafels, stoelen, keukenapparaten… De **voorraad goederen** bestaat uit drinken, eten…. **Totaal vermogen**: de totale waarde van alle bezittingen van het bedrijf OF het eigen vermogen + vreemd vermogen. De bank wil niet alleen een **investeringsbegroting** (overzicht van de verwachte uitgaven om een bedrijf te starten) hebben, maar ook een **resultatenbegroting**: overzicht van alle verwachte kosten en opbrengsten.

**Inkoopwaarde van de omzet**: het bedrag waarvoor de ondernemer de goederen zelf heeft ingekocht.

**Brutowinst**: omzet – inkoopwaarde van de omzet.

**Overige kosten**: kosten van het bedrijf, behalve de inkoopwaarde van de omzet.

**Nettowinst**: brutowinst – overige kosten.

**Vreemd vermogen**: het geleende geld.

**Eigen vermogen**: totaal vermogen – vreemd vermogen.

**Organisatie**: mensen werken samen om bepaalde doelen te bereiken.

Een drumband is een **niet-commerciële organisatie**, omdat hij niet naar winst streeft.

Een **vereniging** is een organisatie met leden en een doel. De leden betalen contributie en kiezen een bestuur. Een vereniging is een rechtspersoon. Een 2e voorbeeld van een niet-commerciële organisatie is een **stichting**. Dit is ook een rechtspersoon met een doel, maar heeft geen leden. Het bestuur probeert het doel te bereiken. Als we met andere mensen wel werkt aan een doel, winst bijvoorbeeld, is het een **commerciële organisatie**.

Managers hebben 5 belangrijke taken:

1. Ze beslissen over de doelstellingen van hun zaak
2. Ze maken plannen hoe de doelstellingen bereikt kunnen worden (ze **plannen** dus)
3. Ze **controleren**: kijken of de werknemers hun werk goed doen.
4. Ze **organiseren**: de juiste productiefactoren combineren.
5. Ze **geven leiding**: geven opdrachten. Ook motiveren hoort hierbij.

Bij grote bedrijven is het nuttig om een **organigram** te maken. Dit is een schema dat duidelijk maakt hoe een bedrijf georganiseerd is. In een lijnorganisatie heeft iedere werknemer 1 baas boven zich. Bij een lijnorganisatie horen niet alleen bazen en personeel, maar ook de **staf**: specialistische afdeling die de leiding adviseert en ondersteunt.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Rechtspersoon? | Commercieel? | Leden? | Bestuur? | Inkomsten door contributie? |
| Vereniging | Ja | Nee | Ja | Ja | Ja |
| Stichting | Ja | Ja | Nee | Ja | nee |

**Marketing**: het beïnvloeden van potentiële klanten. Bij de benadering van de markt kun je 5 soorten beleid onderscheiden. Met elkaar vormen ze de **marketingmix**:

* **Prijsbeleid:** prijs bepalen waarbij de doelstelling gehaald wordt: maximale winst.
* **Productbeleid:** eigenschappen van het product veranderen om klanten te winnen.
* **Plaatsbeleid**: goede vestingsplaats kiezen
* Promotiebeleid: manier waarop een bedrijf het product onder de aandacht brengt
* Personeelsbeleid: personeel aantrekken, dat past bij het product.