

**Minorhandleiding FBE Minor
Ondernemingsadvisering**
i.s.m. ACE, Middenduin en lectoraat Carem
2019–2020, semester 1 – def

CREATING TOMORROW

Basisinformatie

| Ondernemingsadvisering ism. ACE (Amsterdam Center of Entrepreneurship), Middenduin en Lectoraat Corporate Governance and Leadership van Carem (Center for Applied Research on Economics and Management) | | |
|--|-----------------------------|---|
| 1 | Collegejaar | 2019 –2020 / semester 1 |
| 2 | Faculteit | Business en Economie |
| 3 | Aanbiedende opleiding | Bedrijfseconomie / Finance & Control |
| 4 | Croho | 34401 |
| 5 | Opleidingsmanager | drs A. van den Akker |
| 6 | Minorcoördinator | drs J.W. Landman |
| 7 | Type minor | Generieke verdiepende minor |
| 8 | Voltijd / Deeltijd | Voltijd |
| 9 | Omschrijving inhoud | <p>De minor Ondernemingsadvisering stelt studenten van financieel-economische opleidingen in staat inzicht te verkrijgen en zich te bekwalen in de financiële adviespraktijk. Studenten van andere economische en bedrijfskundige hbo-opleidingen kunnen worden toegelaten, na een intake met de minorcoördinator.</p> <p>Het is voor ondernemers, zowel starters als bestaande bedrijven, moeilijk om financiering van hun plannen via de reguliere kanalen zoals bankkredieten te verkrijgen. Dit gezien de hoge eisen met betrekking tot zekerheden en ondernemingsplannen. Naast de reguliere kanalen zijn er in de afgelopen jaren nieuwe vormen van financiering ontstaan, zoals crowd funding en leningen van private instellingen. Steeds meer ondernemers zijn niet in staat de gewenste kwaliteit aan documentatie aan te leveren. Hierdoor kunnen ondernemers niet van start gaan en dit terwijl de overheid het zelfstandig ondernemerschap juist wil stimuleren.</p> <p>Starters en bestaande ondernemingen kunnen aanvragen doen voor een microkrediet, MKB-krediet of nieuwe vormen van krediet, zoals gestapeld financieren. Veel voorkomende vragen zijn gericht op het uitwerken van een ondernemingsplan en/ of financieel plan, het nemen van de eerste stappen bij een nieuwe onderneming en (financiële) problemen bij een bestaande onderneming.</p> <p>Met behulp van deze minor wil de HvA studenten opleiden die (startende) ondernemers kunnen gaan ondersteunen bij het aanvragen van financiering. Hiertoe leert de student verschillende aspecten van het ondernemerschap kennen en kan de student de opgedane kennis van het ondernemerschap ten uitvoer brengen door ondernemers in spij van (financieel) advies te voorzien. Deze minor biedt de student de mogelijkheid om zich in een halfjaar te bekwalen in alle voornoemde gebieden, die volop in beweging zijn.</p> <p>Binnen de minor wordt nauw samengewerkt met externe partijen. Zie ook www.minorondernemingsadvies.nl. Aan de minor zijn veel parttime docenten verbonden die hun hoofdfunctie binnen de Financiële en Zakelijke Dienstverlening uitoefenen.</p> |
| 10 | Aansluiting bij HvA profiel | De minor sluit aan bij het HvA-speerpunt 'Industrie en ondernemerschap in grootstedelijke context', subthema 'Ondernemerschap, innoveren en participeren in de kenniseconomie'. Amsterdam is het financiële centrum van Nederland en is in de Amsterdamse context vooral verbonden met innovatie in de (financiële) kenniseconomie. Dat levert nieuwe vragen op over zowel financieel en economisch leiderschap. Deze vraagstukken maken te- |

| | | |
|---|---|--|
| | | <p>vens onderdeel uit van de minor hoe en op welke wijze met management-informatie in een onzekere wereld dient te worden omgegaan. Dit aandachtspunt komt ook terug binnen het aan de opleiding Bedrijfseconomie verbonden lectoraat Corporate Governance and Leadership.</p> <p>Over nadere invulling van het curriculum (onderwijs en praktijkonderzoek) wordt geregeld overleg gevoerd met de aan de opleiding verbonden Opleidingsadviesraad alsmede met het cluster Financiële en Zakelijke Dienstverlening van de Amsterdam Economic Board (AEB).</p> |
| 11 | Samenwerking met andere opleiding(en) | nvt |
| 12 | Voertaal | Nederlands |
| 13 | Doelgroep | <p>FBE- en HVA-studenten. De doelgroep voor deze minor zijn studenten van financieel-economische opleidingen.</p> <p>Studenten van andere economische en bedrijfskundige hbo-opleidingen worden toegelaten, na overleg met de minorcoördinator.</p> |
| 14 | Aanvullende toelatingseisen | nvt |
| 15 | Titels onderwijseenheden | Zie toetsprogramma |
| 16 | Aantal EC's van de onderwijseenheden | Zie toetsprogramma |
| 17 | Toetsvormen bij de onderwijseenheden | Zie toetsprogramma |
| 18 | Aantal contacturen per week | zie toetsprogramma |
| 19 | Bijzondere voorzieningen en voorwaarden | nvt |
| 20 | Minimum aantal studenten | 15 |
| 21 | Maximum aantal studenten | 30 |
| 22 | Locatie | Fraijlemaborg, Arenapoort, Amsterdam |
| 23 | Minorcontactpersoon | voor Fraijlemaborg: L. Akkouh, l.akkouh@hva.nl, 020-5236927 |
| 24 | Vanaf welk jaar wordt de minor gegeven? | 2014-2015 |
| Specifiek voor Kies Op Maat minoren: | | |
| 25 | Leerdoelen | Zie beschrijving onderwijseenheden |
| 26 | Toelatingseisen | Zie beschrijving onderwijseenheden |
| 27 | Literatuur | Zie beschrijving onderwijseenheden |
| 28 | Voertaal | Nederlands |
| 29 | Minorcontactpersonen voor de KOM-leerovereenkomst | voor Fraijlemaborg: L. Akkouh, l.akkouh@hva.nl, 020-5236927 |
| 30 | (extra) Kosten | Geen |
| 31 | Locatie | Fraijlemaborg, ArenaPoort, Amsterdam |

Toetsprogramma MOA 2019-2020 / semester 1

| Minor Ondernemingsadvisering (MOA) | | | | | | | |
|---|---|-------------------|----------|----------|-----------------------|-------------------------|------------------------|
| Soort | Omschrijving | Studiegidsnr | EC's | Weging | Centraal / decentraal | College / toetsweken | Rooster (contact) uren |
| 1. Strategische ondernemingsactiviteiten | | 6100STR_19 | 4 | | | | |
| Werkcollege | STR Strat. oriëntatie – WC | 6119STR1WC | | 0 | Centraal | Blok 1 | 7 x 2 |
| Toets schriftelijk | STR Strat. oriëntatie – TS | 6119STR1TS | | 50 | Centraal | Blok 1 H in blok 2 | 2 |
| Werkcollege | STR Algemeen ondernemingsklimaat – WC | 6119STR2WC | | 0 | Centraal | Blok 2 | 7 x 2 |
| Toets schriftelijk | STR Algemeen ondernemingsklimaat – TS | 6119STR2TS | | 50 | Centraal | Blok 2 H in blok 2 | 2 |
| 2. Commerciële ondernemingsactiviteiten | | 6100COO_15 | 4 | | | | |
| Werkcollege | COO Marktanalyse, marketing en sales – WC | 6115COOAWC | | 0 | Centraal | Blok 1 | 7 x 2 |
| Toets schriftelijk | COO Marktanalyse, marketing en sales – TS | 6115COO1TS | | 50 | Centraal | Blok 1 H in blok 2 | 2 |
| Werkcollege | COO E-business / E-commerce – WC | 6115COOBWC | | 0 | Centraal | Blok 2 | 7 x 2 |
| Toets schriftelijk | COO E-business / E-commerce – TS | 6115COO2TS | | 50 | Centraal | Blok 2 H in blok 2 | 2 |
| 3. Financiële ondernemingsactiviteiten | | 6100FIO_16 | 6 | | | | |
| Werkcollege | FIO Financieel management – WC | 6116FIOAWC | | 0 | Centraal | Blok 1 | 7 x 2 |
| Werkcollege | FIO Management accounting – WC | 6116FIOCWC | | 0 | Centraal | Blok 1 | 7 x 2 |
| Toets schriftelijk | FIO Fin. man/Man. accounting – TS | 6116FIO2TS | | 50 | Centraal | Blok 1 H in blok 2 | 2 |
| Werkcollege | FIO Bedrijfsadministratie – WC | 6116FIOBWC | | 0 | Centraal | Blok 2 | 7 x 2 |
| Werkcollege | FIO Fiscaliteit – WC | 6116FIODWC | | 0 | Centraal | Blok 2 | 7 x 2 |
| Toets schriftelijk | FIO Bedr. adm/Fiscaal – TS | 6116FIO1TS | | 50 | Centraal | Blok 2 H in blok 2 | 2 |
| 4. Ondernemingsplan | | 6100OND_15 | | 8 | | | |
| Project | OND Ondernemingsplan – PJ | 6115OND_PJ | | | Centraal | Blok 1 en 2 | 14 x 2 |
| Assessment (*) | OND Ondernemingsplan – AS | 6115OND_AS | | 80 | Decentraal | Blok 2 H op afspraak | 1 |
| Training | OND Pres. vaard. heden – TR | 6115OND_TR | | | Centraal | Blok 1 | 7 x 2 |
| Presentatie | OND Pres. vaard. heden – PE | 6115OND_PE | | 20 | Decentraal | Blok 2 H op afspraak | 1 |
| 5. Financiering in het MKB | | 6100FIN_19 | 8 | | | | |
| Werkcollege | Financiering in het MKB – WC | 6119FIN_WC | | | Centraal | Blok 1 | 7 x 2 |
| Project | Financiering in het MKB – PJ | 6119FIN_PJ | | | Centraal | Blok 2 | 7 x 2 |
| Assessment (*) | Financiering in het MKB – AS | 6119FIN_AS | | 80 | Decentraal | Blok 2 H op afspraak | 1 |
| Training | Adv. vaard. heden – TR | 6119FIN_TR | | | Centraal | Blok 2 | 7 x 2 |
| Toets mondeling | Adv. vaard. heden – TM | 6119FIN_TM | | 20 | Decentraal | Blok 2 H op afspraak | 1 |

- (*) Om deel te nemen aan het assessment is voldoende beoordeling schriftelijk werk een voorwaarde.
Schriftelijk werk mag eenmalig worden herkanst in de vorm van reparatie van gemaakt werk.

| Onderwijsroostering MOA | |
|----------------------------------|------------------------------|
| Blok 1 | Blok 2 |
| Strategische oriëntatie | Algemeen ondernemingsklimaat |
| Marktanalyse, marketing en sales | E-business / E-commerce |
| Financieel management | Bedrijfsadministratie |
| Management accounting | Fiscaliteit |
| Ondernemingsplan | Ondernemingsplan |
| Presentatievaardigheden | |
| Financiering in het MKB | Financiering in het MKB |
| | Adviesvaardigheden |

| Toetsroostering MOA | | | |
|--|------------------------|--|-----------------------------|
| Blok 1 | | Blok 2 | |
| Strategische oriëntatie | Toets blok 1; H blok 2 | Algemeen ondernemings- klimaat | Toets blok 2; H blok 2 |
| Marktanalyse, marketing en sales | Toets blok 1; H blok 2 | E-business / E-commerce | Toets blok 2; H blok 2 |
| Financieel management / Management accounting (FM/MA) | Toets blok 1; H blok 2 | Bedrijfsadministratie / Fiscaliteit (BA/FI) | Toets blok 2; H blok 2 |
| Ondernemingsplan | | Ondernemingsplan | Toets blok 2: H op afspraak |
| | | Presentatievaardigheden | Toets blok 2: H op afspraak |
| Financiering in het MKB | | Financiering in het MKB | Toets blok 2; H op afspraak |
| | | Adviesvaardigheden | Toets blok 2: H afspraak |

Beschrijving onderwijseenheden

Afkortingen toetsvormen:

Assessment = AS

Paper = PA

Presentatie = PE

Product = PD

Schriftelijke toets = TS

Mondelinge toets = TM

| | | |
|----|--|---|
| 1 | Naam Onderwijseenheid / module | Strategische ondernemingsactiviteiten / Strategische oriëntatie (blok 1) |
| 2 | Studiegidsnummer | Zie toetsprogramma |
| 3 | Omschrijving | Om een bedrijf te starten en verder te ontwikkelen moet een heldere en duidelijke strategie bepaald worden. Het is voor financiers namelijk van essentieel belang om te zien dat de ondernemer een duidelijke en onderbouwde strategische visie heeft. De eerste twee lessen zullen zijn gericht op het algemene doel van een strategie. In de daarop volgende lessen zullen de verschillende stappen van het opstellen van een strategische oriëntatie worden behandeld: WC 1: Introductie in strategie bepaling – waarom moet er een strategie worden opgesteld WC 2: Wat is de rol van een strategie binnen een organisatie WC 3: Mogelijkheden en kansen voor een organisatie WC 4: Analyse van de interne structuren van de organisatie WC 5: Analyse van de externe omgeving van de onderneming WC 6: Strategie formulering (business model, groeistrategie, etc.) WC 7: Implementatie van een strategie |
| 4 | Werkvorm | Werkcollege |
| 5 | Toetsing en weging | Toetsing: TS en weging: 50% De toetsing van deze module maakt onderdeel uit van de integrale toets Strategische ondernemingsactiviteiten |
| 6 | Aantal EC's van de gehele onderwijseenheid | 4 |
| 7 | Aantal contacturen per week | 7 x 2 |
| 8 | Studiemateriaal / verplichte en aanbevolen literatuur en ander studiemateriaal | Syllabus Economische vakken |
| 9 | Leerdoelen/competenties | De student kan na afloop van deze module op grond van de opgedane kennis een goed onderbouwd advies geven over de gewenste strategische oriëntatie die voorafgaand aan het opzetten van een nieuwe onderneming dient te worden uitgevoerd. |
| 10 | Relatie met beroepspraktijk | De student verkrijgt inzicht in strategische vraagstukken die ten grondslag liggen aan de ontwikkeling van een solide ondernemingsplan. |

| | | |
|---|---------------------------------------|--|
| 1 | Naam Onderwijseenheid / module | Strategische ondernemingsactiviteiten / Algemeen ondernemingsklimaat (blok 2) |
| 2 | Studiegidsnummer | Zie toetsprogramma |
| 3 | Omschrijving | Tijdens deze colleges zal het ondernemersklimaat in Nederland en de rest van de wereld worden besproken aan de hand van de actualiteiten. Tevens zullen actuele zaken worden besproken die invloed hebben op het drijven van een onderneming. WC 1: Inleiding WC 2: Internationaal zakendoen WC 3: Internationaal zakendoen WC 4: Europese unie WC 5: Europese geld- en kapitaalmarkt WC 6: Huidige actualiteiten w.o. Brexit, Rusland, USA WC 7: Huidige actualiteiten w.o. Fintech en blockchain, Smartcity |
| 4 | Werkvorm | Werkcollege |

| | | |
|----|--|--|
| 5 | Toetsing en weging | Toetsing: PD en weging: 50% De toetsing van deze module maakt onderdeel uit van de integrale toets Strategische ondernemingsactiviteiten |
| 6 | Aantal EC's van de gehele onderwijseenheid | 4 |
| 7 | Aantal contacturen per week | 7 x 2 |
| 8 | Studiemateriaal / verplichte en aanbevolen literatuur en ander studiemateriaal | W. Hulleman en A. Marijs; Macro-economische ontwikkelingen en bedrijfsvoering G. Suder; Doing business in Europe |
| 9 | Leerdoelen/competenties | De student heeft na afloop van deze collegecycle een goed beeld van wat op dat moment de macro-economische omgevingsfactoren zijn die van invloed zijn op het ondernemerschap. |
| 10 | Relatie met beroepspraktijk | De student verkrijgt inzicht in ondernemersvraagstukken die ten grondslag liggen aan de ontwikkeling van een solide ondernemingsplan. |

| | | |
|----|--|--|
| 1 | Naam Onderwijseenheid / module | Commerciële ondernemingsactiviteiten / Marktanalyse, marketing en sales (blok 1) |
| 2 | Studiegidsnummer | Zie toetsprogramma |
| 3 | Omschrijving | Bij het schrijven van een ondernemingsplan is het belangrijk om een goed inzicht in de markt te hebben en een goed verkoopplan op te stellen. Vandaar dat er tijdens dit blok extra aandacht zal worden besteed aan de verschillende aspecten die belangrijk zijn bij het uitvoeren van een goede marktanalyse en het opstellen van een marketingplan. Het eerste deel van dit vak zal zijn gewijd aan de marktanalyse, waarbij onder meer markt-omvang, concurrentieanalyse en marktdynamieken zullen worden besproken. Het tweede deel zal zijn gericht op marketing en sales. Waarbij marketingstrategie en salesmanagement zullen worden behandeld: WC 1: Introductie WC 2: Marktomvang en marktgrootte WC 3: Concurrentieanalyse WC 4: Marktdynamieken detecteren WC 5: Marketingplan afstemmen op markt en doelgroep WC 6: Marketingstrategie (analyse, programma, implementatie en evaluatie) WC 7: Salesmanagement (visie op sales, zelfanalyse, coaching en inspireren en motiveren) |
| 4 | Werkvorm | Werkcollege |
| 5 | Toetsing en weging | Toetsing: TS en weging: 50% De toetsing van deze module maakt onderdeel uit van de integrale toets Commerciële ondernemingsactiviteiten |
| 6 | Aantal EC's van de gehele onderwijseenheid | 4 |
| 7 | Aantal contacturen per week | 7 x 2 |
| 8 | Studiemateriaal / verplichte en aanbevolen literatuur en ander studiemateriaal | Syllabus Economische vakken |
| 9 | Leerdoelen/competenties | De student kan na afloop van deze module op grond van de opgedane kennis een goed onderbouwd advies geven over de gewenste marktanalyse, de te ontwikkelen marketing- en sales strategie die voor een nieuw onderneming van levensbelang zijn. |
| 10 | Relatie met beroepspraktijk | De student verkrijgt inzicht in marketingvraagstukken die ten grondslag liggen aan de ontwikkeling van een solide ondernemingsplan. |

| | | |
|----|--|--|
| 1 | Naam Onderwijseenheid / module | Commerciële ondernemingsactiviteiten / E-business en E-commerce (blok 2) |
| 2 | Studiegidsnummer | Zie toetsprogramma |
| 3 | Omschrijving | Steeds meer activiteiten verlopen digitaal, daarom is het van belang om te leren welke aspecten er van belang zijn bij het implementeren van E-business en E-commerce: WC 1: Introductie WC 2: E-business strategie en impact WC 3: Vindbaarheid en Bricks and Clicks WC 4: Online shop (Omnichannel en Multichannel) WC 5: Marketing en CRM WC 6: Analyse resultaten en verwerking WC 7: Bespreken van de opdracht en/of gastcollege |
| 4 | Werkvorm | Werkcollege |
| 5 | Toetsing en weging | Toetsing: TS en weging: 50% De toetsing van deze module maakt onderdeel uit van de integrale toets Commerciële ondernemingsactiviteiten |
| 6 | Aantal EC's van de gehele onderwijseenheid | 4 |
| 7 | Aantal contacturen per week | 7 x 2 |
| 8 | Studiemateriaal / verplichte en aanbevolen literatuur en ander studiemateriaal | Syllabus Economische vakken |
| 9 | Leerdoelen/competenties | De student kan na afloop van deze module op grond van de opgedane kennis een goed onderbouwd advies geven over de inzet en de invloed van E-business/E-commerce in het te ontwikkelen ondernemingsplan. |
| 10 | Relatie met beroepspraktijk | De student verkrijgt inzicht in alle financieel economische vraagstukken die ten grondslag liggen aan de ontwikkeling van een solide ondernemingsplan. |

| | | |
|---|--|--|
| 1 | Naam Onderwijseenheid / module | Financiële ondernemingsactiviteiten / Financieel management (blok 1) |
| 2 | Studiegidsnummer | Zie toetsprogramma |
| 3 | Omschrijving | In de colleges zal worden toegewerkt naar het creëren van een duidelijk overzicht van de verschillende financieringsvormen die er voor ondernemers in Nederland zijn. Daarbij zal duidelijk naar voren komen welke verschillende stappen er van belang zijn bij het ophalen van financiering. Aspecten die zullen worden besproken zijn: het proces voor het ophalen van bancaire financiering, zekerheden en garantstellingen. Daarnaast zal er worden ingegaan op mogelijkheden vanuit de overheid en alternatieve financieringsvormen: WC 1: Introductie Bedrijfsfinanciering WC 2: Welke aspecten zijn van belang voor een financieringsaanvraag WC 3: Het proces van een financieringsaanvraag WC 4: Waar let een bank op bij een financieringsaanvraag WC 5: Juridische aspecten voor bankfinanciering (zekerheden en garantstellingen) WC 6: Alternatieve financiering (crowd funding, business angels, Qredits, etc) WC 7: Financieringsondersteuning vanuit de overheid (subsidies en fondsen) |
| 4 | Werkvorm | Werkcollege |
| 5 | Toetsing en weging | Toetsing: TS De toetsing van deze module maakt onderdeel uit van de deeltoets FIO - Financieel Management/ Management Accounting |
| 6 | Aantal EC's van de gehele onderwijseenheid | 6 |
| 7 | Aantal contacturen | 7 x 2 |
| 8 | Studiemateriaal / verplichte en aanbevolen literatuur en ander studiemateriaal | Syllabus Economische vakken |

| | | |
|----|-----------------------------|---|
| 9 | Leerdoelen/competenties | De student kan na afloop van deze module op grond van de opgedane kennis een goed onderbouwd advies geven over de gewenste financieringsvorm van een onderneming. |
| 10 | Relatie met beroepspraktijk | De student verkrijgt inzicht in financieringsvraagstukken die ten grondslag liggen aan de ontwikkeling van een solide ondernemingsplan. |

| | | |
|----|--|--|
| 1 | Naam Onderwijseenheid / module | Financiële ondernemingsactiviteiten / Management accounting (blok 1) |
| 2 | Studiegidsnummer | Zie toetsprogramma |
| 3 | Omschrijving | Voor veel ondernemers is het vaak moeilijk in te schatten wat de werkelijke kosten van een product zijn. Om de student hier een beter inzicht in te verschaffen zal bij dit vak de opbouw van de kostprijs worden uitgelegd en toegelicht: WC 1: Introductie en definiëring kosten en opbrengsten WC 2: Vaste en variabele kosten WC 3: Directe en indirecte kosten WC 4: Opzetten en uitvoeren kostencalculaties WC 5: Break-evenanalyse WC 6: Operationele leverage WC 7: Bepaling verkoopprijs |
| 4 | Werkvorm | Werkcollege |
| 5 | Toetsing en weging | Toetsing: TS De toetsing van deze module maakt onderdeel uit van de deoltoets FIO - Fin. Man./Man. accounting |
| 6 | Aantal EC's van de gehele onderwijseenheid | 6 |
| 7 | Aantal contacturen | 7 x 2 |
| 8 | Studiemateriaal / verplichte en aanbevolen literatuur en ander studiemateriaal | Syllabus Economische vakken |
| 9 | Leerdoelen/competenties | De student kan na afloop van deze module op grond van de opgedane kennis een goed onderbouwd advies geven over de gewenste wijze waarop de kostprijs van een te ontwikkelen product berekend en kan worden en hoed kostenbeheersing van een nieuw onderneming dient plaats te vinden. |
| 10 | Relatie met beroepspraktijk | De student verkrijgt inzicht in kosten- en budgetteringsvraagstukken die ten grondslag liggen aan de ontwikkeling van een solide ondernemingsplan. |

| | | |
|---|---------------------------------------|---|
| 1 | Naam Onderwijseenheid / module | Financiële ondernemingsactiviteiten / Bedrijfsadministratie (blok 2) |
| 2 | Studiegidsnummer | Zie toetsprogramma |
| 3 | Omschrijving | Het belang van een goede boekhouding en administratie wordt vaak onderschat door ondernemers. Vandaar dat in dit blok de belangrijkste aspecten van een boekhouding en administratie behandeld worden. Met deze kennis kan de student ondernemers wijzen op mogelijke tekorten of overschotten die kunnen ontstaan. Daarnaast leert de student financiële analyses uit te voeren en knelpunten op te sporen. Bovendien zal de student in staat zijn de waarde van kerngetallen te beoordelen: WC 1: Introductie in bedrijfsadministratie WC 2: Indeling balans WC 3: Journaalposten WC 4: Winst- en verliesrekening WC 5: Cash-flow WC 6: Jaarrekening WC 7: Begroting |
| 4 | Werkvorm | Werkcollege |
| 5 | Toetsing en weging | Toetsing: TS De toetsing van deze module maakt onderdeel uit van de deoltoets |

| | | |
|----|--|---|
| | | FIO – Bedrijfsadministratie/Fiscaal |
| 6 | Aantal EC's van de gehele onderwijseenheid | 6 |
| 7 | Aantal contacturen per week | 7 x 2 |
| 8 | Studiemateriaal / verplichte en aanbevolen literatuur en ander studiemateriaal | Syllabus Economische vakken |
| 9 | Leerdoelen/competenties | De student kan na afloop van deze module op grond van de opgedane kennis een goed onderbouwd advies geven over de gewenste wijze waarop de financiële administratie van een nieuwe onderneming ingericht dient te worden. |
| 10 | Relatie met beroepspraktijk | De student verkrijgt inzicht in administratieve vraagstukken die ten grondslag liggen aan de ontwikkeling van een solide ondernemingsplan. |

| | | |
|----|--|--|
| 1 | Naam Onderwijseenheid / module | Financiële ondernemingsactiviteiten / Fiscaliteit (blok 2) |
| 2 | Studiegidsnummer | Zie toetsprogramma |
| 3 | Omschrijving | Voordat een bedrijf start is het belangrijk om te bepalen in welke juridische vorm een bedrijf opgezet wordt. Zo kan bijvoorbeeld een eenmanszaak worden opgezet, maar dan blijf de privé persoon aansprakelijk. Maar daartegenover staat dat er wellicht weer fiscale voordelen aan vastzitten. In dit blok zullen de verschillende juridische structuren worden besproken, met hun voor en nadelen. Daarnaast zullen de verschillende belasting aspecten voor entiteiten uitgebreid aan de orde komen: WC 1: Introductie WC 2: Juridische entiteiten (BV, NV, VOF, etc.) WC 3: Omzetbelasting en formeel belastingrecht WC 4: Loonbelasting WC 5: Inkomensbelasting en vennootschapsbelasting WC 6: Dividendbelasting en internationale belastingen WC 7: Successie- en schenkingsrecht |
| 4 | Werkvorm | Werkcollege |
| 5 | Toetsing en weging | Toetsing: TS De toetsing van deze module maakt onderdeel uit van de deeltaoets FIO – Bedr.adm/Fiscaal |
| 6 | Aantal EC's van de gehele onderwijseenheid | 6 |
| 7 | Aantal contacturen per week | 7 x 2 |
| 8 | Studiemateriaal / verplichte en aanbevolen literatuur en ander studiemateriaal | Syllabus Economische vakken |
| 9 | Leerdoelen/competenties | De student kan na afloop van deze module op grond van de opgedane kennis een goed onderbouwd advies geven over de gewenste ondernemingsvorm en daarna gekoppelde fiscale consequenties. |
| 10 | Relatie met beroepspraktijk | De student verkrijgt inzicht in fiscale vraagstukken die ten grondslag liggen aan de ontwikkeling van een solide ondernemingsplan. |

| | | |
|---|---------------------------------------|--|
| 1 | Naam Onderwijseenheid / module | Ondernemingsplan / Ondernemingsplan (blok 1 en 2) |
| 2 | Studiegidsnummer | Zie toetsprogramma |
| 3 | Omschrijving | Bij dit vak zal in groepsvorm een ondernemingsplan worden geschreven. Bij het schrijven van het ondernemingsplan zullen de verschillende aspecten van het ondernemen die in de andere vakken theoretisch behandeld worden, worden toegepast op het schrijven van een goed onderbouwd ondernemingsplan. Tijdens de werkcolleges zullen steeds onderdelen van het ondernemingsplan worden besproken en is veel ruimte aan het in groepsvorm werken aan het ondernemingsplan. Naast het toepassen van geleerde theorie door het schrijven van een ondernemingsplan leert men in groepen te werken en samen een goed onderbouwd en op elkaar aansluitend plan te schrijven. WC 1: Introductie en persoonlijke eigenschappen |

| | | |
|----|--|---|
| | | WC 2: Haalbaarheid van een idee WC 3: Eigen organisatie WC 4: Markt en concurrenten WC 5: Risico's en verplichtingen WC 6: Financiële paragraaf WC 7: Niet zelf starten maar overnemen |
| 4 | Werkvorm | Werkcollege |
| 5 | Toetsing en weging | Toetsing: AS (80%) |
| 6 | Aantal EC's van de gehele onderwijseenheid | 8 |
| 7 | Aantal contacturen per week | 7 x 2 |
| 8 | Studiemateriaal / verplichte en aanbevolen literatuur en ander studiemateriaal | Syllabus Economische vakken E-learning: Ondernemingsplan Schrijven van Qredits |
| 9 | Leerdoelen/competenties | De student kan na afloop van deze module op grond van de opgedane kennis een goed onderbouwd advies geven over de gewenste wijze waarop een ondernemingsplan dient te worden geschreven en te worden gepresenteerd. |
| 10 | Relatie met beroepspraktijk | De student verkrijgt integraal inzicht in alle vraagstukken die ten grondslag liggen aan de ontwikkeling van een solide ondernemingsplan. |

| | | |
|----|--|--|
| 1 | Naam Onderwijseenheid / module | Ondernemingsplan / Presentatievaardigheden (blok 1) |
| 2 | Studiegidsnummer | Zie toetsprogramma |
| 3 | Omschrijving | Het is belangrijk om in een korte en bondige presentatie de missie, visie en doelstellingen van een onderneming pakkend over te brengen. Vaak worden ondernemers door potentiële financiers uitgenodigd om hun initiatief kort en bondig nader te komen toelichten door middel van een pitch. De student krijgt training in het geven van presentaties en speciaal in het pitchen. |
| 4 | Werkvorm | Training |
| 5 | Toetsing en weging | Toetsing: Presentatie (PE) na blok 2 over het ondernemingsplan (20%) |
| 6 | Aantal EC's van de gehele onderwijseenheid | 8 |
| 7 | Aantal contacturen per week | 7 x 2 |
| 8 | Studiemateriaal / verplichte en aanbevolen literatuur en ander studiemateriaal | Syllabus Economische vakken |
| 9 | Leerdoelen/competenties | De student kan na afloop van deze module een goed onderbouwde presentatie geven en kan tevens aan de potentiële ondernemer uitleggen wat het belang van een goed onderbouwde presentatie is. |
| 10 | Relatie met beroepspraktijk | De student ontwikkelt vaardigheden op het gebied van presenteren. |

| | | |
|---|---------------------------------------|---|
| 1 | Naam Onderwijseenheid / module | Financiering in het MKB (blok 1) |
| 2 | Studiegidsnummer | Zie toetsprogramma |
| 3 | Omschrijving | Het doel is studenten kennis en inzicht te verschaffen in de praktijk van het adviseren van ondernemers. Een onderneming kent verschillende levensfasen. Grofweg kunnen we 4 fasen onderscheiden: (I) Idee/ planfase (II) Startfase (III) Vroege groeifase (IV) Volwassenheidsfase. Daarnaast kunnen ondernemingen ook in zwaar weer komen. Voor het gemak noemen we dit de (V) crisisfase. Het is de bedoeling dat de studenten in deze module de praktijk van deze 5 fasen in aanraking komen. Onderwerpen die in deze module besproken worden zijn: – Coaching & begeleiding > dienstenaanbod, kwaliteitscriteria, en resultaten – Businesscase borgstellingen, garanties en voorzieningenbeleid |

| | | |
|----|--|---|
| | | <ul style="list-style-type: none"> - Financieel rendement - Starten vanuit crowd funding - Schuldsanering - Beoordeling en screening |
| 4 | Werkvorm | Werkcollege |
| 5 | Toetsing en weging | Toetsing: AS (80%) aan einde blok 2 |
| 6 | Aantal EC's van de gehele onderwijseenheid | 8 |
| 7 | Aantal contacturen per week | 7 x 2 |
| 8 | Studiemateriaal / verplichte en aanbevolen literatuur en ander studiemateriaal | Studenten krijgen lesmateriaal aangeboden |
| 9 | Leerdoelen/competenties | <ul style="list-style-type: none"> - Kennismaking met financierders en hun werkwijze - Inzicht verwerven in de vraagstukken waar een financier mee wordt geconfronteerd bij een kredietaanvraag |
| 10 | Relatie met beroepspraktijk | Vanuit de praktijk wordt een bijdrage geleverd aan de minor OAD. Het doel van Financiering in het MKB is studenten kennis te geven van de praktijk van het adviseren van ondernemers. |

| | | |
|----|--|--|
| 1 | Naam Onderwijseenheid / module | Financiering in het MKB (blok 2) |
| 2 | Studiegidsnummer | Zie toetsprogramma |
| 3 | Omschrijving | <p>Naast deze verschillende fases die in de eerste module aan de orde zijn gekomen, kennen we ook verschillende typen ondernemers. Daar kunnen we een heel palet aan categorisering op los laten. Een van de meest bekende is die van: (I) necessity driven (II) growth oriented (III) lifestyle. Daarnaast kan ook gekeken worden naar de grote van de ondernemingen: micro (tot 10 werknemers) , klein (tot 50 werknemers) , midden (tot 250 werknemers) en groot bedrijf (meer dan 250 werknemers). Het midden- en grootbedrijf zal in deze module niet behandeld worden.</p> <p>De casestudies gaan o.a. over:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gehonoreerde en afgewezen microkrediet en MKB Krediet aanvragen van startende ondernemers en bestaande ondernemingen - Starten vanuit een uitkering - Snelle groeiers - Starters in de creatieve sector/ sociale ondernemingen - Schuldsanering |
| 4 | Werkvorm | Werkcollege |
| 5 | Toetsing en weging | Toetsing: AS (80%) aan einde blok 2 |
| 6 | Aantal EC's van de gehele onderwijseenheid | 8 |
| 7 | Aantal contacturen per week | 7 x 2 |
| 8 | Studiemateriaal / verplichte en aanbevolen literatuur en ander studiemateriaal | Studenten krijgen vanuit de praktijk lesmateriaal aangeboden. |
| 9 | Leerdoelen/competenties | - Inzicht verwerven in de vraagstukken waar een financier mee wordt geconfronteerd bij een kredietaanvraag |
| 10 | Relatie met beroepspraktijk | Vanuit de praktijk wordt een bijdrage geleverd aan de minor OAD. |

| | | |
|----|--|--|
| 1 | Naam Onderwijseenheid /module | Adviesvaardigheden (blok 2) |
| 2 | Studiegidsnummer | Zie toetsprogramma |
| 3 | Omschrijving | Als adviseur is het heel belangrijk om goed advies te geven en dit op de juiste manier te doen. Tijdens deze module worden je adviesvaardigheden en omgangsvaardigheden getraind. De student leert om op een goede wijze mensen van advies en ondersteuning te voorzien. |
| 4 | Werkvorm | Training |
| 5 | Toetsing en weging | Toetsing: Toets mondeling (TM) tijdens assessment praktijkcase (20%) |
| 6 | Aantal EC's van de gehele onderwijseenheid | 8 |
| 7 | Aantal contacturen per week | 7 x 2 |
| 8 | Studiemateriaal / verplichte en aanbevolen literatuur en ander studiemateriaal | Syllabus Economische vakken |
| 9 | Leerdoelen/competenties | De student kan na afloop van deze module een goed onderbouwd advies geven en kan tevens aan de potentiële ondernemer uitleggen wat het belang van een goed onderbouwd advies is. |
| 10 | Relatie met beroepspraktijk | De student ontwikkelt vaardigheden op het gebied van adviseren. |