

# Opdracht Organisatie

## Een voorbeeld van een opdracht om 'saai' lesstof praktisch in te richten

Versie: 19-01-2003.

**Inleiding.** De deelkwalificatie Bedrijfsoriëntatie is, zoals uit de voorbeelden van je lesboek blijkt, in feite een heel praktisch vak. Via deze opdracht gaan we een aantal theoretische zaken toepassen op een commerciële onderneming die je zelf van de grond af aan gaat opzetten. Samen met een medestudent(e), omdat je ook in je beroepsleven te maken zult krijgen met planmatig samenwerken. Het kunnen omgaan met wederzijdse verantwoordelijkheid en afhankelijkheid is hiervan een belangrijk kenmerk.

### Waar haal ik de informatie vandaan?

De praktijkopdracht maak je samen met een medeleerling en wel op basis van de onderstaande vragen. In principe zul je 90% van je informatie uit het BO lesboek Organisatie halen. Het gebruik van andere bronnen (lesboeken) is toegestaan en wordt zelfs aanbevolen. Laat in dat geval steeds in je antwoord blijken wat de bron was. Als je de vragen verdeelt, dan dien je de resultaten steeds samen te bespreken, zodat je zeker weet dat je de juiste informatie in je verslag hebt. De volgende hoofdstukken moet je gebruiken:

Hoofdstuk 1: Organisatie en onderneming

Hoofdstuk 2: Goederen en diensten van bedrijven

Hoofdstuk 3: Productontwikkeling en groei van bedrijven

Hoofdstuk 4: Geld-, goederen-, diensten en informatiestroom

Hoofdstuk 5: Wettelijke organisatievormen

Hoofdstuk 7: Functiebeschrijvingen

Hoofdstuk 9: Orderingsprincipes voor een organisatiestructuur.

Hoofdstuk 10: Hanteren van organisatieschema's

Hoofdstuk 12: Organisatie als systeem.

### Wat moet ik leren voor het proefwerk?

Tot de proefwerkstof behoren alleen de hoofdstuk 6, 8, 9, 10, 11, 13, 14 en het eindverslag van deze opdracht. Zorg ervoor dat je van alle onderdelen op de hoogte bent. Maak minimaal een kopie om je voor te bereiden. Er worden vragen over gesteld. De andere hoofdstukken (van de opdracht) hoeft je **niet** voor de toets te kennen.

### Herkansingen:

Praktijktoetsen zoals deze komen niet in aanmerkingen voor herkansing. Als je de theorietoets herkanst mag je deze praktijkopdracht ook herkansen. Omgekeerd geldt dat natuurlijk ook.

**Fraude. Waarschuwing:** dit is een persoonlijk werkstuk, dus het overnemen van (delen van het) werk van anderen is fraude voor de gebruiker en de "donor"!!

### Opdrachten:

**Blok 1. Het product of dienst.** (Begin jouw antwoord steeds met een herhaling van de vraag (niet van de inleiding).

De bedoeling is dat er een bedrijf of een onderneming opricht wordt. Daarvoor dient er een product of dienst op de markt gebracht te worden waarvan jullie denken dat er een markt voor is. Dit mag een nieuw/ origineel product zijn, maar ook een bestaand product. Besteed maximaal 5 minuten aan het bedenken hiervan. Het product is slechts een middel om de nog volgende vragen van de opdracht te beantwoorden. Uiteraard kun je jouw docent advies vragen over de keuze voor een product. Het is bijvoorbeeld niet de bedoeling dat meerdere duo's hetzelfde product kiezen.

1. Beschrijf het product/ dienst die jullie op de markt willen brengen. Ca. 3 regels.
2. Verklaar waarom jullie denken dat er een markt/ doelgroep voor is. Ca. 3 regels.
3. Motiveer met de kenmerken van een bedrijf, van een onderneming en van een organisatie waarom jullie kiezen voor een van deze drie. Noteer dus de kenmerken uit je boek en geef antwoord in ca. 8 regels.

4. Is het product dat jullie op de markt brengen een "Wild cat", een "Star", een "Cash Cow" of een "Dog"? Noteer dus de kenmerken van deze vier uit je boek en geef antwoord in ca. 8 regels. Zie hoofdstuk 3.
5. Bedenk een passende naam voor jullie product en jullie bedrijf en motiveer deze.

**Blok 2. De haalbaarheid van je product of dienst.** Begin jouw antwoord steeds met een herhaling van de vraag (niet van de inleiding).

Bij deze vraag gaan we de marktsituatie bekijken en de concurrentiepositie van jullie bedrijf (zie hoofdstuk 2). Dit is natuurlijk belangrijk om te weten of er winstkansen zijn.

6. Waar denken jullie dit product of dienst op de markt te brengen? In Nederland, West-Europa enz. Verklaar.
7. Welke aantallen, welke winst, salaris, omzet (aantallen maal prijs) denken jullie per jaar te behalen? Maak enkele berekeningen. Trek hiervoor niet meer tijd uit dan 15 minuten.
8. Vul met de gegevens van de vorige vraag het transformatieschema in. (Voor een voorbeeld zie hoofdstuk 4 pag. 48). Omvang min.  $\frac{1}{2}$  kantje).
9. Noem enkele andere bedrijven die jullie product of dienst (of iets dat erop lijkt) op de markt brengen. Maak bijv. gebruik van de Gouden Gids. Doorzetters gaan naar de Kamer van Koophandel of kijken op Internet (bijvoorbeeld: kvk.nl). Vermeld de informatiebron, sites.

Vijf factoren (marktform, aantal afnemers enz.) bepalen de concurrentiepositie van jullie bedrijf. Als de concurrentiepositie slecht blijkt te zijn, dan kun je er maar beter niet aan beginnen. Logisch dus dat je die factoren eerst eens gaat onderzoeken.

10. Noteer met je boek de vijf factoren die je concurrentiepositie bepalen.
11. Kies drie factoren die je na het lezen van je tekstboek begrijpt.
12. Bekijk bij de drie factoren of ze van invloed zijn op jullie concurrentiepositie en geef daarna steeds aan hoe groot die invloed is. Motiveer je antwoord per factor zoals bij het voorbeeld hieronder.

**Voorbeeld antwoord:** De concurrentiepositie van ons bedrijf wordt bepaald door substitutie. (Het gemak waarmee ons product door een product wordt vervangen dat bijvoorbeeld goedkoper is). De kans hierop is met ons product heel groot (frisdrank bijv.), dus op dit punt is de concurrentiepositie van ons product niet zo goed.

13. Geef nu een totaalbeoordeling van de drie factoren van de concurrentiepositie. Waarom is het zinvol om jullie bedrijf toch te starten. Motiveer.
14. Waarom denk je dat er -wellicht ondanks het antwoord op de vorige vraag- toch mogelijkheden voor jullie bestaan? Motiveer.

### Blok 3. Wettelijke organisatievormen.

Iedereen die met jullie zaken gaat doen, wil graag weten of jullie een betrouwbare partner zijn. Dat wordt bijvoorbeeld bepaald door de juridische rechtsvorm. Bij wanbetaling of faillissement kunnen de schuldeisers bekijken of ze nog wat van hun vordering terug zien. We praten nu dus over de **wettelijke organisatievorm** (hoofdstuk 5). De onderstaande vragen hebben betrekking op de juridische consequenties van deze keuze.

Zonder dat je er bij stil staat, hebben allerlei organisaties in jouw omgeving al voor een organisatievorm gekozen. De groenteboer, jouw sportvereniging, je huisarts of een familielid met een bedrijf. De onderstaande opdracht heeft tot doel je alvast wat te laten nadenken over de keuze van de organisatievorm.

15. Zoek in jouw omgeving drie ondernemingen (niet alleen BV of alleen Eenmanszaak) en vraag wat hun organisatievorm is. Maak het schema hieronder verder af.
16. Zoek redenen in je boek en geef aan waarom mensen kiezen voor een van deze organisatievormen.

Naam van organisatie:	Omschrijving van activiteiten:	Soort organisatievorm:	Reden van keuze voor organisatievorm in meerdere regels:
Aldi	Het verkopen van levensmiddelen	NV	

## Inleiding op de nieuwe vragen:

### Hierna gaan we verder met jullie eigen bedrijf:

Het gaat heel goed met jullie bedrijf. De omzet stijgt en de winst neemt toe. Onlangs hebben jullie een nieuwe, een grotere auto gekocht. Maar de concurrentie blijkt niet stil te zitten en stilstand is achteruitgang. Willen jullie je marktpositie in de toekomst veilig stellen, dan moet het bedrijf uitbreiden. Dat wil zeggen: er dient een groter pand te komen voor meer machines en personeel.

Het **eerste** probleem is dat een VOF vanuit belastingoogpunt voor jullie niet zo voordelig is. Er moet relatief veel belasting betaald worden en als het bedrijf groter wordt, dan is dat alleen nog maar nadeliger. Welke rechtsvorm is *belastingtechnisch* geschikter dan de VOF?

Op de **tweede** blijkt dat je voor uitbreiding aan geld moet komen (lenen, aandelen uitgeven) en met een VOF als rechtsvorm is dat niet zo gemakkelijk. (We gaan er vanuit dat jullie rechtsvorm een VOF is). Welke rechtsvorm is dan het handigst en levert voor jullie als eigenaar zo min mogelijk nadelen op?

Op de **derde** plaats blijkt dat een VOF een groot nadeel heeft op het gebied van de **aansprakelijkheid**. Het is niet zo'n aantrekkelijk idee dat eventuele schuldeisers aanspraak kunnen maken op jullie privé-spulletjes. Is er een rechtsvorm waar dat beter geregeld is?

Jullie gaan er eens goed voor zitten en gaan deze drie vragen samen oplossen.

17. Noteer met behulp van de inleiding hierboven eerst vraag 1 in het schema hieronder.
18. Noteer met behulp van de inleiding hierboven eerst vraag 2 en 3. Nu zelf formuleren.
19. Geef hieronder systematisch antwoord op de vragen met behulp van je tekstboek hoofdstuk 5. Nu mag je spieken. Beantwoord de vraag eerst horizontaal (helemaal).

### Schema:

Vragen die jullie hebben:	Antwoord uitgaande van CV en gebruik je boek:	Antwoord uitgaande van BV en gebruik je boek:	Antwoord uitgaande van NV en gebruik je boek:	Conclusie voor jullie als eigenaar (steeds motiveren):
1 Bij welke rechtsvorm betaal ik minder belasting dan bij de VOF?	Over de winst in een CV moet je een hoge inkomstenbelasting betalen die afhankelijk is van het inkomen (35, ca. 50 of 60%)	Over de winst betaal je vennootschapsbelasting. Deze is lager dan de inkomstenbelasting.	Over de winst betaal je vennootschapsbelasting. Deze is lager dan de inkomstenbelasting.	
2 Bij welke rechtsvorm is het aantrekken .....				BV en NV bieden op deze vraag allebei een groot voordeel omdat.....
3 Bij welke rechtsvorm is de .....				

--	--	--	--	--

20. De eindconclusie na dit onderzoek luidt: Om onze drie vragen te beantwoorden is het beste dat we kiezen voor ..... omdat .....  
..... We kiezen niet voor ..... omdat .....  
.....

**Blok 4. Jouw medewerkers en hun taken.** Begin jouw antwoord steeds met een herhaling van de vraag (niet van de inleiding).

In jullie bedrijf moet er ook duidelijkheid zijn over de functies die er te verdelen zijn over de werknemers. Dat betekent dat je moet inventariseren welke taken er zijn en op welke wijze je ze verdeelt over de verschillende personeelsleden (zie hoofdstuk 7). Gebruik bij beantwoording het volgende schema. Zet het ruim op voor de uitgewerkte antwoorden. Zie ook Tekstboek pagina 75.

10 functietitel	3 taken bij deze functie	3 verantwoordelijkheden:	3 bevoegdheden tot.. niet bevoegd tot ...	Objectieve/ Subjectieve eisen
(bijvoorbeeld) Administratief medewerker	bijhouden van crediteuren administratie	overzichtelijke houden administratie	bevoegd tot overmaken van bedrag rekening onderhandelen met klanten	O= MBO-FA opleiding S = accuratesse

Hierboven is al een voorbeeld uitgewerkt. Nu ga je zelf aan het werk.

21. Hoeveel mensen hebben jullie in het bedrijf in dienst om het product of de dienst in te kopen, te fabriceren, te verkopen enz.? Noteer het aantal.
  22. Noteer in het schema de functietitels in jullie bedrijf. Ze moeten natuurlijk wel bij je bedrijf passen. Dit moeten er **minimaal tien** zijn, ook als er sprake is van een eenmanszaak. We gaan er dus vanuit dat je het bedrijf betrekkelijk groot opzet.
  23. **Let op!!** Noteer in het schema bij **drie** (dus niet meer!!) van de tien functies twee of drie taken in meerdere regels. Zorg dat ze verschillen.
  24. Noteer in het schema bij **drie** van de tien functies steeds **drie** bevoegdheden: bijvoorbeeld twee waartoe de werknemer wel bevoegd is en een waarvoor deze niet bevoegd is. De combinatie mag jezelf bepalen.
  25. Noem bij **drie** van de tien functies twee kenmerkende objectieve functie-eisen en twee kenmerkende subjectieve functie-eisen. (Let op: Bij een commerciële functie worden bijvoorbeeld andere eisen gesteld dan bij een administratieve functie.)
- Als eigenaar van het bedrijf wil je ook mensen aanstellen. Dat doe je via een advertentie in een dagblad. Bij een commerciële functie (verkoper) worden andere eisen gesteld dan bij een administratieve functie (boekhouder).
26. Knip eerst een personeelsadvertentie uit de krant (eventueel uit Spits, haal hem van Internet desnoods uit een oude krant). Kijk eens naar deze advertentie. Misschien geeft deze enkele ideeën. Neem hem op in het verslag.
  27. Stel nu zelf een (betere) advertentie op voor een functie in jouw bedrijf waarvoor een vacature is.

**Blok 5. De organisatie van jouw bedrijf.** Begin jouw antwoord steeds met een herhaling van de vraag (niet van de inleiding).

Ieder bedrijf kent een bepaalde organisatiestructuur (hoofdstuk 8) waarin de taken, bevoegdheden en verantwoordelijkheden op een bepaalde manier zijn verdeeld over personen. Doorzetters raadplegen bekenden in een bedrijf of kijken eens met andere ogen naar de onderneming waar je wat bijverdient.

28. Kies een organisatiestructuur die bij jullie bedrijf past en motiveer je keuze in ca. 5 regels. Gebruik werkboek en tekstboek hoofdstuk 8.

Omdat je meerdere organisatiestructuren moet kennen, hebben we de volgende vraag moeten opnemen.

29. Geef ook van één andere organisatiestructuur aan waarom deze juist **niet** bij je bedrijf past. Motiveer ook deze keuze met bijvoorbeeld nadelen. Ca. 5 regels.

Alle tien functies uit de vorige vraag dienen in een organisatiestructuur ondergebracht te worden.

30. Teken een duidelijke organisatiestructuur van jullie zaak met **alle** functies die jij dus eerder genoemd hebt volgens de richtlijnen op pag. 104 (TB).

**Blok 6. De invloeden op jouw bedrijf.** Begin jouw antwoord steeds met een herhaling van de vraag (niet van de inleiding).

Als je een vestigingsplaats zoekt voor jouw bedrijf, dan maakt het nogal wat uit in welke streek of in welk land op de wereld je het product produceert en op de markt brengt. Van de **omgeving** van je bedrijf gaan allerlei signalen uit die van invloed zijn op jullie zaken doen. De omgeving kun je onderscheiden in de directe en indirecte omgeving (zie hoofdstuk 12). De begrippen en de voorbeelden die je hierna nodig hebt worden in dit hoofdstuk uitgelegd. Bekijk het dus eerst.

31. Beschrijf steeds in meerdere regels twee voorbeelden van signalen die afkomstig zijn uit de **directe** omgeving (pag. 123) van jullie bedrijf. Laat duidelijk zien waarom de voorbeelden van invloed zijn op jullie bedrijf. Geef dus geen algemene invloeden. Ca. 6 regels. Om je op weg te helpen geven we een voorbeeld.

**Voorbeeld directe omgeving. De afnemers:**

De afnemers van mijn product geven mij signalen dat het ontwerp ouderwets is. De kleuren zijn achterhaald en de vormgeving is niet meer modern. Om de verkoop te bevorderen moet er een nieuw design komen.

Wij gaan nu hetzelfde doen met de indirecte omgeving van jullie bedrijf.

32. Zoek in de krant een knipsel van een signaal uit de **indirecte** omgeving van jouw bedrijf of aan een willekeurig ander bedrijf. Plak het knipsel hieronder in. Gebruik eventueel de module Maatschappelijke Ontwikkelingen (MCV) voor ideeën (invoering Euro, Arbo wetgeving enz.).

**Voorbeeld indirecte omgeving. De invoering van de euro:**

Als gevolg van de invoering van de euro zullen er belangrijke verandering nodig zijn in mijn bedrijf. Op de internetsite zullen de prijzen veranderd moeten worden. Alle computers dienen over het euroteken te beschikken. De boekhouding dient de uitstaande schulden in guldens om te zetten in euro's.

27. Vat het artikel van het signaal samen. Laat duidelijk zien dat dit voorbeeld te maken heeft met jullie specifieke product. Geef dus geen algemene invloeden.
28. Toon aan welke invloed dit signaal heeft op jullie bedrijfsvoering.
29. Beschrijf in meerdere regels een voorbeeld van een signaal dat afkomstig is uit de **indirecte** omgeving van jouw bedrijf.
30. Lever de opdracht op tijd in. **Maak een kopie voor jullie zelf!! Er worden enkele algemene vragen over gesteld tijdens het proefwerk.** Lever de planning vóór de proefwerkweek in. Daarna ben je te laat en verlies je de punten. Herkansingsregeling is van toepassing op proefwerk en opdracht.

**Beoordelingsmodel met normen voor het eindverslag van de  
Praktijkopdracht Bedrijfsoriëntatie**

*Dit soort praktische opdrachten komt niet in aanmerking voor herkansing.*

*Werkstukken die niet voor de toetsperiode zijn ingeleverd, worden niet gehonoreerd en de punten kunnen niet op een andere wijze ingehaald worden.*

Beoordelingsformulier van Praktijkopdracht bij CALO1.4.2:	Leerling 1:	Leerling 2:
Volledige naam:		
Klas:		
Datum inlevering:		

Het eindverslag bevat heldere en verzorgde uitwerkingen van de volgende onderdelen:	Maximale score:	Score volgens de kandidaten:	Score volgens de docent:
<b>Presentatie:</b> (Vormgeving en Taalgebruik)  Voorzijde met: → titel → volledige namen groepsleden → klas, datum en naam docent → vak (B.O.), module (CALO1.3.1)  Binnenzijde: → ingevuld beoordelingsformulier → inhoudsopgave met juiste paginanummering  Taalgebruik: → correcte spelling en taalgebruik → juist gebruik (tussen)koppen, alinea's en paragrafen  Afwerking, verzorging en illustraties	8		
<b>Inhoud:</b>  De verschillende onderwerpen van de praktijkopdracht worden getoetst op volledigheid en kwaliteit. Hierbij wordt gelet op:  → Overzichtelijkheid → Omvang van de antwoorden → Beschrijvingen en Motiveringen → Hoeveelheid eigen mening en eigen motiveringen, bijv. bij keuzes → Diepgang → Eigen inbreng en originaliteit	32		
<b>Maximaal voor aanwezigheid, volledigheid, volgorde, uitwerking en afwerking van alle vereiste onderdelen:</b>	40		<b>Eindcijfer:</b>

Met deze opdracht worden minimaal de volgende eindtermen nagestreefd:

Eindterm nummer:	Hoofdstukken B.O. boeken:	Omschrijving
2	2	De kandidaat kan doelstellingen, producten en/of diensten van een organisatie beschrijven en de concurrentiepositie van enkele organisaties.
3 (IV)	3	De kandidaat kan een beschrijving geven van het beleid van een organisatie inzake productontwikkeling, financiering en expansie.
3 (III)	4	De kandidaat kan de goederen-, diensten-, informatie- en /of geldstroomketen in een organisatie schematisch weergeven
4	5	De kandidaat kan de in de wet geregelde organisatievormen omschrijven.
6	7	De kandidaat kan het doel van een functieomschrijving aangeven.
7	8	De kandidaat kan de kenmerken van de belangrijkste organisatiestructuren beschrijven.
8	9	De kandidaat kan de belangrijkste ordeningsprincipes met betrekking tot organisatiestructuren beschrijven (functioneel, product, markt, geografisch).
9	10	De kandidaat kan organisatieschema's hanteren.
12	12	De kandidaat kan een organisatie als een systeem beschrijven.