

Verantwoording en Examenplan Keuzedeel K1487 'Vorbereiding op het starten van een onderneming'.

De Exameninstelling Savantis kijkt, in overleg met onderwijsinstellingen, naar de beste wijze van examinering voor keuzedelen. Voor de scholen is het van belang dat het examen niet bijdraagt aan een te grote lastenverzwaring binnen de onderwijsinstelling. Een examen dat bestaat uit meerdere beoordelingsmomenten is niet altijd wenselijk en niet altijd uitvoerbaar. De keerzijde is dat het examen wel de essentie van het keuzedeel moet afdekken. Soms vraagt dat om meerdere examenmomenten.

Bij ieder keuzedeel heeft de Exameninstelling de essentie van het keuzedeel benoemd. Hierbij zijn een of meerdere passende examenvormen gekozen. Bij ieder keuzedeel is een verantwoording opgenomen met betrekking tot de vorm en inhoud van het examen.

Verantwoording

Voor examinering van een keuzedeel is het van belang dat bepaald wordt wat de essentie is van het document. Wat moet de student kunnen en kennen? Niet alles hoeft te worden geëxamineerd.

Essentie

De essentie van het keuzedeel 'Vorbereiding op het starten van een onderneming' is dat de student over voldoende kennis en vaardigheden beschikt om succesvol te starten als ondernemer. Dit omvat het onderzoeken van kansen en risico's van een idee en het verzamelen van informatie om een businessmodel te maken. Het resultaat is een businessmodel dat afgestemd is op het idee, de markt en de wensen van de ondernemer.

Exameninstrument

Gezien de essentie van het keuzedeel is gekozen voor twee exameninstrumenten:

- De student maakt een businessmodel gebaseerd op het ondernemingsidee. Door een businessmodel te maken, wordt beoordeeld of de student voldoende informatie heeft verzameld en genoeg inzicht heeft gekregen in de kansen en risico's bij het starten van een onderneming. Hierbij mag AI gebruikt worden conform de gedragsrichtlijn, zoals opgenomen in de informatie voor de student.
- De student presenteert en verantwoordt in een pitch met vragenronde de keuzes die hij heeft gemaakt in het businessmodel. Wanneer het businessmodel klaar is, wordt de pitch met vragenronde gehouden met de student. Uit de pitch en vragen moet blijken dat de student de keuzes die hij heeft gemaakt bij het businessmodel kan verantwoorden en daarop kan reflecteren. De student weet van tevoren niet welke vragen gesteld zullen worden en dient dus op alles voorbereid te zijn.

Het is niet mogelijk om alles te examineren. In het examenplan zijn de kennis en vaardigheden aangekruist die in het examen terugkomen. Er is bewust voor gekozen om onderstaande vaardigheid niet op te nemen in het examen omdat deze moeilijk te toetsen zijn. Het gaat om:

- Toont creativiteit bij het ontwerpen van het aanbod voor het segment.



Locatie en tijdsduur

- **Businessmodel:** Dit onderdeel wordt door de student thuis, op school en/of op het leerbedrijf gemaakt met behulp van de praktijkopdrachten. Er is geen tijdsduur aan verbonden en kan tijdens de hele opleiding aan gewerkt worden. De docent bepaalt de deadline voor het inleveren van het businessmodel.
- **Pitch met vragenronde:** Dit onderdeel wordt op de school gedaan en duurt maximaal 20 minuten. De pitch duurt maximaal 5 minuten en de vragenronde maximaal 15 minuten.

Beoordeling

Voor ieder examenonderdeel wordt een cijfer gegeven conform de beoordelingslijst. Dit gebeurt middels rubrieken. De twee cijfers tezamen vormen het cijfer voor het keuzedeel. De weging is 60% voor het businessmodel en 40% voor de pitch met vragenronde. Ieder examenonderdeel moet voldoende zijn. Het behaalde cijfer wordt afgerond op een heel cijfer en zal gelijk zijn aan het cijfer voor het keuzedeel.

Er zijn geen voorwaarden gesteld om het businessmodel te mogen maken. Wel moet de student eerst het businessmodel met een voldoende hebben afgerond voordat de pitch met vragenronde gehouden mag worden.

Het uitgangspunt bij het maken van het businessmodel door de student is dat ze de onderliggende kennis toepassen, dus dat bewezen is dat ze de kennis hebben. Dit hoeft dan dus niet meer in de pitch met vragenronde terug te komen.

Dit examen is vastgesteld in de Toetsvaststellingscommissie 'Ondernemerschap' van de Exameninstelling Savantis.



Examenplan keuzedeel K1487 Voorbereiding op het starten van een onderneming

Afgenomen door:	Onderwijsinstelling	
	Businessmodel	Pitch met vragenronde
Keuzedeel 'Voorbereiding op het starten van een onderneming'		
D1-K1 Bereidt zich op ondernemen voor		
Weging in %	60%	40%
Kennis en vaardigheden		
Heeft gespecialiseerde kennis van een (eenvoudig) businessmodel/ondernemingsplan	X	
Heeft gespecialiseerde kennis van doelmarktbeplanning en segmentatiestrategieën	X	
Heeft brede kennis van de branche, markt en doelgroepen voor het betreffende vakgebied	X	
Heeft brede kennis van ontwikkelingen in het vakgebied	X	
Heeft kennis van unique selling points (USP's) en positionering in de markt	X	
Heeft kennis van voor de onderneming/sector relevante (commerciële) samenwerkingsvormen	X	
Heeft kennis van veel gehanteerde online en offline marketingstrategieën in het vakgebied	X	
Heeft kennis over relevante wet- en regelgeving voor een beginnende onderneming	X	
Heeft kennis van maatschappelijk verantwoord ondernemen (mvo)	X	
Heeft kennis van verschillende soorten verdienmodellen	X	
Heeft kennis van communicatie- en verkoopkanalen	X	
Heeft kennis van financiële planning, inkomstenstromen en kostencalculatie	X	
Heeft kennis van verschillende ondernemings-/rechtsvormen	X	
Heeft kennis van veelgebruikte vaktermen/vaktaal met betrekking tot ondernemen	X	
Kan onderzoek naar de markt, producten/diensten en concurrentie uitvoeren	X	
Kan eenvoudige analyses uitvoeren om kansen en risico's te onderzoeken, zoals met een SWOT- analyse	X	
Kan product marktcombinaties (PMC's) ontwikkelen	X	
Kan de kostprijs en verkoopprijs bepalen voor een product of dienst	X	
Kan financieel inzicht toepassen bij het bepalen van het verdienmodel van de onderneming		X



Afgenomen door:	Onderwijsinstelling	
	Businessmodel	Pitch met vragenronde
Keuzedeel 'Voorbereiding op het starten van een onderneming'		
D1-K1 Bereidt zich op ondernemen voor		
Weging in %	60%	40%
Kan ondernemingsdoelstellingen formuleren		X
Kan op ontwikkelpunten reflecteren		X
Gedrag		
D1-K1-W1 Onderzoekt de markt van de te starten onderneming		
Maakt adequaat gebruik van relevante en betrouwbare bronnen bij het verzamelen van informatie;	X	
Brengt kundig en volledig het vakgebied en de (actuele) ontwikkelingen in de markt in kaart;	X	
Verdiept zich grondig in wensen en behoeften van potentiële klanten en doelgroepen;		X
Vertaalt zorgvuldig kansen en risico's voor ondernemen naar concrete ideeën;		X
Trekt logische conclusies uit geanalyseerde informatie;		X
Houdt voldoende rekening met de principes van maatschappelijk ondernemen.		X
D1-K1-W2 Bepaalt het klantsegment en het aanbod van de te starten onderneming		
Analyseert de informatie en de onderlinge verbanden grondig;		X
Omschrijft helder en gedetailleerd de kenmerken van het aanbod per klantsegment;	X	
Kiest strategisch het meest rendabele klantsegment voor de onderneming;		X
Is realistisch in het bepalen van een samenhangend aanbod;		X
Toont creativiteit bij het ontwerpen van het aanbod voor het segment.		
D1-K1-W3 Stelt een businessmodel op		
Kijkt kritisch naar de haalbaarheid van het businessmodel;		X
Onderbouwt krachtig de gekozen strategieën in het businessmodel;		X
Werkt alle onderdelen duidelijk, gestructureerd en concreet uit;	X	
Maakt weloverwogen keuzes;		X
Staat open voor feedback;		X
Gebruikt de feedback om het businessmodel te optimaliseren.		X