

Wat is een bedrijf?



Noordhoff Uitgevers

Rienk Stuive

3^e druk

Wat is een bedrijf?

Rienk Stuive

Derde, herziene druk

Noordhoff Uitgevers Groningen/Utrecht

Ontwerp omslag: 212 Fahrenheit, Groningen

Omslagillustratie: Getty Images, Londen

Eventuele op- en aanmerkingen over deze of andere uitgaven kunt u richten aan:
Noordhoff Uitgevers bv, Afdeling Hoger Onderwijs, Antwoordnummer 13, 9700 VB
Groningen of via het contactformulier op www.mijnnoordhoff.nl.

De informatie in deze uitgave is uitsluitend bedoeld als algemene informatie. Aan deze informatie kunt u geen rechten of aansprakelijkheid van de auteur(s), redactie of uitgever ontleen.

0/19



© 2019 Noordhoff Uitgevers bv Groningen/Utrecht, The Netherlands.

Deze uitgave is beschermd op grond van het auteursrecht. Wanneer u (her)gebruik wilt maken van de informatie in deze uitgave, dient u vooraf schriftelijke toestemming te verkrijgen van Noordhoff Uitgevers bv. Meer informatie over collectieve regelingen voor het onderwijs is te vinden op www.onderwijsauteursrecht.nl.

This publication is protected by copyright. Prior written permission of Noordhoff Uitgevers bv is required to (re)use the information in this publication.

ISBN(ebook) 978-90-01-89892-2

ISBN 978-90-01-89891-5

NUR 800

Woord vooraf

Iedereen krijgt in zijn werkzame leven te maken met bedrijven. De meeste mensen zullen zelfs het grootste deel van hun werkzame leven doorbrengen in een bedrijf. Het is voor eerstejaars hbo-studenten van bedrijfskundige, economische en managementopleidingen daarom belangrijk om in een vroeg stadium van de opleiding te leren wat een bedrijf is en hoe een bedrijf werkt. Dit boek geeft daarom antwoord op de vraag wat een bedrijf is. Het boek probeert nadrukkelijk geen inleiding te zijn in de bedrijfskunde. De kracht van dit boek is dat de student vanuit praktijkvoorbeelden in aanraking wordt gebracht met de theorie, zonder dat er vervolgens heel diep ingegaan wordt op het hoe en waarom.

Zo veel mogelijk soorten bedrijven, organisaties en ondernemingen worden beschreven in dit boek. Van productiebedrijven, handelsondernemingen, private ondernemingen tot publieke bedrijven en ideële organisaties. Maar ook van kleine bedrijven tot grote multinationale ondernemingen, ze komen allemaal aan bod.

In totaal maakt de student in dit boek kennis met diverse functionarissen van verschillende bedrijven, zoals een marketingmanager, een inkoper, een zorgmanager, een CFO, een directeur en een ondernemer. Al deze functionarissen worden in het eerste hoofdstuk geïntroduceerd. In het vervolg van het boek en op de website www.watiseenbedrijf.noordhoff.nl zullen zij verschillende bedrijfsaspecten toelichten.



Deze herziene vernieuwde uitgave bevat veel concrete voorbeelden, actuele managementmodellen en videomateriaal. Verder staan er op de website oefentoetsen met feedback en studieadvies, en een begrippentrainer voor studenten. Voor docenten zijn er de uitwerkingen van de vragen in het boek en college sheets te vinden. Daarnaast is er een tentamenbank voor docenten beschikbaar.

Bergen (NH), voorjaar 2019
Rienk Stuive

Inhoud

- 1 Samenwerken 7**
 - 1.1 17 miljoen mensen, 1,5 miljoen bedrijven 8
 - 1.2 Samenwerken met de omgeving 22
 - 1.3 Samenwerken met andere bedrijven 25
 - 1.4 De juridische vorm van een bedrijf 39
 - Samenvatting 50
 - Kernbegrippen 51
 - Vragen 53

- 2 Produceren, dienstverleners en handeldrijven 55**
 - 2.1 Produceren 56
 - 2.2 Verlenen van diensten 71
 - 2.3 Handeldrijven 78
 - Samenvatting 91
 - Kernbegrippen 92
 - Vragen 94

- 3 Activiteiten uitvoeren 97**
 - 3.1 Soorten bedrijfsprocessen 98
 - 3.2 Aansturen 105
 - 3.3 Inkopen 119
 - 3.4 Verkopen 123
 - 3.5 Financiering 126
 - 3.6 Administreren 131
 - Samenvatting 139
 - Kernbegrippen 140
 - Vragen 142

- 4 Doelen verwezenlijken 145**
 - 4.1 Waarde toevoegen 146
 - 4.2 Het vormen van een missie, visie, strategie 152
 - 4.3 Financiële doelstellingen behalen 163
 - 4.4 Niet-financiële doelstellingen behalen 166
 - Samenvatting 185
 - Kernbegrippen 186
 - Vragen 188

Literatuurlijst 189

Illustratieverantwoording 190

Register 191

Over de auteur 195



1 Samenwerken

Wanneer spreek je van een bedrijf? Hoe kun je bedrijven indelen? Je hebt bedrijven in allerlei vormen en maten. Je hebt grote en kleine bedrijven. Zo heb je bedrijven met slechts één eigenaar, maar ook bedrijven met duizenden eigenaren. Er zijn publieke bedrijven die in handen zijn van de overheid en private bedrijven. Je kunt bedrijven ook indelen naar juridische structuur. Denk hierbij aan termen als bv en nv. Ten slotte kun je bedrijven indelen naar doelstelling, bijvoorbeeld een winstdoelstelling.

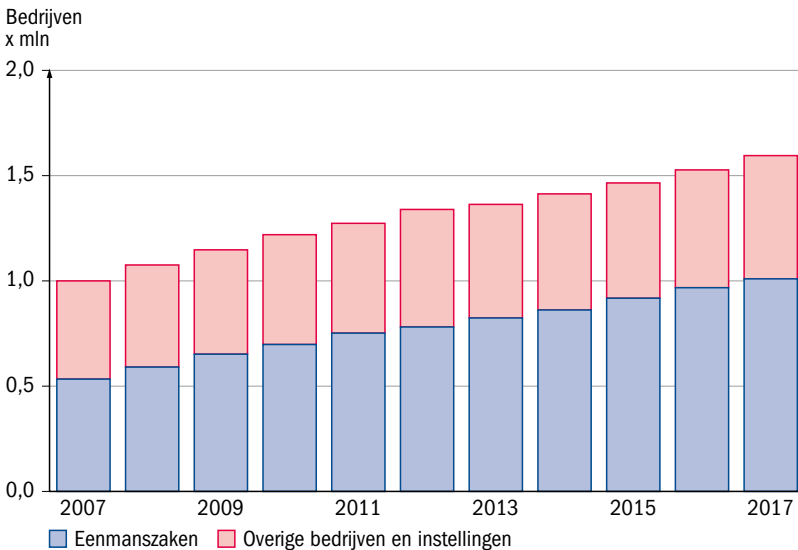
De kern van een bedrijf is echter altijd: samenwerken.

1.1 17 miljoen mensen, 1,5 miljoen bedrijven

Samenwerkingsverband

Een bedrijf is een samenwerkingsverband van mensen en productiemiddelen. Dit samenwerkingsverband heeft een bepaald doel. Om dit doel te verwezenlijken worden er in een bedrijf bepaalde activiteiten uitgevoerd. Een bedrijf verschilt van andere samenwerkingsverbanden doordat er iets geproduceerd, gemaakt wordt. Dit kan een product zijn, maar ook een dienst of een handelsovereenkomst. Kijk nog eens goed naar de inhoudsopgave van het boek. Je kunt hierin goed herkennen wat een bedrijf is en aan welke voorwaarden een samenwerkingsverband moet voldoen om een bedrijf genoemd te worden. Samenwerken, produceren, diensten verlenen en/of handeldrijven, doelen verwezenlijken. En dat alles door het uitvoeren van activiteiten.

FIGUUR 1.1 Aantal bedrijven



Er zijn in Nederland heel veel verschillende bedrijven. Volgens de Kamer van Koophandel zijn er in Nederland ongeveer anderhalf miljoen bedrijven. Mede door dit grote aantal is het moeilijk om één beschrijving te geven van wat een bedrijf is. Hoeveel bedrijven kun je wel niet bedenken? Waarschijnlijk te veel om op te noemen. Een kapper, een groothandel in bouwmaterialen, een videotheek, een aannemingsbedrijf, een adviesbureau, een hondenuitlaatservice, een graanproducent. En ga zo maar door. Er zijn in de literatuur verschillende omschrijvingen van wat een bedrijf is. Bijvoorbeeld: een bedrijf is een organisatie van arbeid en kapitaal. Dit is een wat stoffige omschrijving, alsof je een economieboek van de middelbare school openslaat. Deze omschrijving is bovendien niet volledig omdat ze vrij statisch is en het begrip organisatie nogal vaag is. Stel, iemand schrijft zich bij de Kamer van Koophandel in samen met een zakelijke partner. Ze hebben een ondernemingsplan en een naam voor het bedrijf en steken er beiden geld in. Dan voldoen ze aan de definitie 'organisatie van arbeid en

kapitaal'. Maar zijn ze ook echt een bedrijf? Het antwoord hierop is nee. Er moet, wil er echt sprake zijn van een bedrijf, wel wat gebeuren. Een organisatie die geen goederen of diensten produceert of geen handel drijft, is nog geen bedrijf. De voetbalvereniging en de waddenvereniging zijn bijvoorbeeld geen bedrijf. Een bedrijf is namelijk een organisatie die goederen of diensten produceert of handel drijft. De voetbalvereniging produceert niet en drijft geen handel en is daarom geen bedrijf, maar slechts een organisatie.

Een organisatie kun je omschrijven als een blijvend menselijk samenwerkingsverband, met een bepaald doel. De meeste verenigingen zou je kunnen classificeren als organisatie. Maar zodra deze organisaties producten of diensten gaan aanbieden of handel gaan drijven, worden het bedrijven. Als de waddenvereniging besluit om dagtochtjes te gaan organiseren voor toeristen, dan is ze niet meer slechts een samenwerkingsverband met een bepaalde doelstelling, maar wordt ze daadwerkelijk een bedrijf. Daar zit hem precies het verschil tussen een organisatie en een bedrijf. Een organisatie is dus nog geen bedrijf, maar een bedrijf is wel een organisatie. Dus wanneer een organisatie bepaalde bedrijfsactiviteiten gaat ontwikkelen, wordt het dus een bedrijf. Je kunt een bedrijf dus het beste omschrijven als: een verzameling van mensen en middelen die producten en/of diensten produceert en/of handel drijft.

Hoe zit het ten slotte dan met de term onderneming? Sommige mensen gebruiken het begrip bedrijf en onderneming door elkaar? Kan dat zomaar? Het antwoord hierop is wederom nee. Een onderneming is een bedrijf met een winst oogmerk. Een ziekenhuis is dus wel een bedrijf maar geen onderneming.

Bedrijven drijven dus handel, produceren goederen of leveren diensten. Een combinatie van activiteiten is ook mogelijk. Zo zag je dat Douwe Egberts – ooit ontstaan als een handelsonderneming tabak, thee en koffie – uiteindelijk zelf thee en koffie is gaan produceren.

Organisatie

Bedrijf

Onderneming



Wat je ook vaak ziet, is dat productiebedrijven en/of handelsbedrijven daarnaast diensten aanbieden. Zo zie je bijvoorbeeld dat een bouwbedrijf naast zijn bouw- en ontwikkelactiviteiten diensten levert die hiermee direct samenhangen. Handels- en/of productiebedrijven kunnen hierdoor een hogere toegevoegde waarde leveren, wat weer commercieel interessant is. Een dienst is uniek en daardoor moeilijker te beconcurreren door andere bedrijven. Met toegevoegde waarde wordt het verschil bedoeld tussen de marktwaarde van een product of dienst en de kosten die gemaakt zijn voor de totstandkoming ervan. De toegevoegde waarde is gelijk aan de omzet minus de ingekochte goederen.

Een populaire algemene indeling van de economie is de indeling in de volgende vier sectoren:

Verschillende bedrijfssectoren

- Primaire sector: de primaire sector is de economische sector die grondstoffen en voedsel levert. Deze sector beslaat de sectoren landbouw, veeteelt, jacht, visserij en de delfstoffenwinning. De verwerking gebeurt in de secundaire sector.
- Secundaire sector: deze sector staat bekend als de industrie. Dit behelst alle bedrijven en activiteiten die de grondstoffen van de primaire sector verwerken. De producten worden doorgaans door de tertiaire sector aan de consument doorverkocht.
- Tertiaire sector: deze sector omvat de commerciële dienstverlening, bedrijven die met de verkoop van hun diensten winst willen maken. Tot de tertiaire sector reken je onder andere winkels, horeca, theaters, kappers, groothandels, transportbedrijven, verhuurders, uitzendbureaus, accountants, advocaten, adviseurs en ICT-bedrijven.
- Quartaire sector: deze sector omhelst de niet-commerciële dienstverlening, de enige economische sector zonder winst oogmerk. In deze sector vallen de overheidsdiensten en de met geld van de overheid betaalde diensten. Voorbeelden zijn ziekenhuizen, verpleeghuizen, brandweer, defensie, gezondheidszorg, sociaal werk en cultuur.

1.1.1 Grote en kleine bedrijven

De gemakkelijkste manier waarop je bedrijven kunt indelen is op onderscheid naar bedrijfsgrootte. Philips is bijvoorbeeld veel groter dan de elektronikawinkel bij jou in de buurt. En wat betreft organisatie en juridische structuur is Philips veel complexer dan de elektronikawinkel. Toch is ook Philips ooit begonnen als een kleinbedrijf. Maar dankzij goed ondernemerschap is dit bedrijf uitgegroeid tot een internationaal bedrijf, ook wel multinational genoemd. Toch zijn het niet alleen maar de grote bedrijven die belangrijk zijn voor het inkomen en de werkgelegenheid in Nederland. Het grootste deel van de bedrijven in Nederland behoort tot het midden- en kleinbedrijf (MKB). Slechts 1% van alle bedrijven in Nederland behoort tot de grote bedrijven! En dat terwijl de meeste studenten die beginnen met een management-

economie- of rechtenstudie later een baan ambiëren in het grootbedrijf. De meeste van hen zullen uiteindelijk in het midden- of kleinbedrijf gaan werken. Gelukkig zijn daar ook tal van uitdagende posities te bekleden.

Het MKB

MKB staat voor **midden- en kleinbedrijf**. De buitenlandse term die voor MKB gebruikt wordt, is SME, *Small and Medium Enterprises*.

Het midden- en kleinbedrijf (MKB) bestaat uit ondernemingen met maximaal 250 medewerkers. Van alle Nederlandse bedrijven valt 99% in deze categorie. De definities van het midden en kleinbedrijf zoals vastgesteld door de Europese Commissie zijn als volgt.

Definities

Middelgroot: minder dan 250 werknemers, een jaaromzet van hoogstens 50 miljoen euro of een jaarlijks balanstotaal kleiner of gelijk aan 43 miljoen euro.

Klein: minder dan 50 werknemers, een netto-jaaromzet van hoogstens 10 miljoen euro of een balanstotaal kleiner of gelijk aan 10 miljoen euro.

Micro: minder dan 10 werknemers en een jaaromzet van hoogstens 2 miljoen euro of een jaarlijks balanstotaal kleiner of gelijk aan 2 miljoen euro.

Volgens de Kamer van Koophandel (cijfers over het jaar 2016) waren er in 2016 1.832.812 actieve ondernemingen. Wanneer parttimebedrijven (453.130) hierbij niet worden meegerekend, komt dit getal op 1.379.682.

Hiervan is:

- 67,55 procent zzp'er;
- 32,45 procent mkb ondernemer;
- <0,1 procent ondernemer met een grootbedrijf.

Kortom, 99 procent van het totale bedrijfsleven valt onder het MKB. Zij zijn verantwoordelijk voor meer dan 60% van de toegevoegde waarde en maar liefst 70% van de werkgelegenheid.

bron <http://www.mkb servicedesk.nl/>

Bedrijven kunnen groot of klein zijn op verschillende gebieden. Zo kan een bedrijf groot zijn qua omzet, maar klein qua personeelsomvang. Of andersom. Ook kan een bedrijf groot zijn wat betreft balanstotaal, maar klein wat betreft personeelsomvang. Wat is nu precies omzet en balanstotaal?

Omzet is het totaal van alle opgetelde transacties die een bedrijf over een bepaalde periode heeft gedaan. De omzet kun je berekenen door de verkoopprijs te vermenigvuldigen met de totale hoeveelheid verkochte producten of diensten over een bepaalde periode. Stel, je hebt een klein adviesbureau en je hebt het afgelopen jaar drie klussen uitgevoerd. Voor alle drie de klussen heb je een rekening van €5000,- aan de klant verstuurd. Je omzet is dan $3 \times €5000 = €15.000,-$ geweest.

Omzet

Balanstotaal

Het balanstotaal van een bedrijf is het totaal van alle bezittingen van een bedrijf. Stel, je hebt een klein aannemingsbedrijf met voor €20.000,- aan voorraden, een bedrijfspand van €115.000,- en twee bedrijfsauto's met elk een geschatte (huidige) waarde van €10.000,-. Hoeveel is dan het balanstotaal? Het balanstotaal is al deze waarden bij elkaar opgeteld, maakt dus €155.000,-.

Kapitaalsintensieve bedrijven
Arbeidsintensieve bedrijven

Bedrijven die groot zijn qua balanstotaal en/of omzet maar klein qua personeel, noem je kapitaalsintensieve bedrijven. Andersom heb je ook arbeidsintensieve bedrijven. Bij arbeidsintensieve bedrijven heb je relatief veel personeel nodig voor de totstandkoming van een product of dienst.

Hierna worden kleine, middelgrote en grote bedrijven verder toegelicht.

Kleine bedrijven

Wanneer is een bedrijf een kleinbedrijf? Een bedrijf met minder dan vijftig werknemers, een jaaromzet van hoogstens €10 miljoen of een jaarlijks balanstotaal kleiner of gelijk aan €10 miljoen is een kleinbedrijf.

Enmanszaak**VOORBEELD 1.1****Restaurant Fabel's, een kleinbedrijf**

Bedrijf	Restaurant Fabel's
Soort bedrijf	dienstverlenend bedrijf (horeca)
Bedrijfs grootte	25 man personeel (deels oproepbasis)
Privaat/publiek	privaat
Eigena(a)r(en)	André Rzepka
Juridische vorm	bv
Primaire proces	bereiden en serveren van eten en drinken in een gezellige en mooie ambiance

In het pittoreske kunstenaarsdorp Bergen in Noord-Holland bevindt zich tegenover de oude Ruïnekerk het gezellige restaurant Fabel's. 's Ochtends

kun je een kop koffie drinken en een broodje eten, 's middags kan er geluncht worden en 's avonds gedineerd en gedronken. Een succesvolle formule waar goed over is nagedacht. Het goedkoopste op de kaart is €1,50 maar je kunt er ook kaviaar en dure champagne bestellen wat een veelvoud kost. Voor elk wat wils, dat is wat eigenaar André Rzepka wil uitstralen. 'Iedereen moet zich welkom voelen in mijn zaak.' En hij vervolgt: 'In de horeca gaat het om dienstverlening, de klant moet zich echt bijzonder voelen en dat is wat wij bij Fabel's met een toegewijd team dag en nacht proberen te bereiken.

Wat voor processen zijn er allemaal in mijn zaak? Je hebt natuurlijk de keuken, waar gekookt wordt en afgewassen. Verder is het inkoopproces heel belangrijk: een groot deel van de winstmarge hangt af van de prijs en kwaliteit waarvoor je inkoop. Verder uiteraard het verlenen van de dienst: dat betekent een praatje maken, koffie serveren, tafel indekken. Er gebeurt eigenlijk van alles in zo'n zaak wat zichtbaar is. Maar ook onzichtbaar, zoals de administratie die gedaan moet worden. Maar ook: de belastingaangifte, het betalen van de lonen, het voeren van gesprekken met personeel. Om zo'n tent draaiende te houden moet er veel meer gebeuren dan je op eerste gezicht denkt.' André sluit af: 'Als het lukt, heb je er wel veel voldoening van.'



Nederland kent veel kleine bedrijven. Denk hierbij aan de groenteman, de marktkoopman, de notaris, de advocaat en aan alle kleine bedrijven tot ongeveer vijftig man personeel. Voor kleine bedrijven is een veel voorkomende juridische vorm de eenmanszaak of een vennootschap onder firma (vof) Een eenmanszaak is in handen van één persoon en een vof start je wanneer je een bedrijf start met meerdere partners, vennoten genoemd. Voor kleine bedrijven waarvan de leiding en eigendom in handen is van meerdere personen is de vennootschap onder firma een geschikte ondernemingsvorm. Veel hotels en restaurants zijn vof's omdat ze vaak door meerdere mensen zijn gestart. Veel bedrijven in de detailhandel zijn eenmanszaken. Bij detailhandel moet je denken aan winkels, bijvoorbeeld een kledingwinkel of een schoenenwinkel. In Nederland zijn ook heel veel zzp'ers. Zzp staat voor: zelfstandigen zonder personeel. Denk hierbij aan iemand met een adviesbureau op het gebied van belastingaangifte of een kraanmachinist die zichzelf en zijn machine

**Vennootschap
onder firma
(vof)**

Detailhandel

**Zelfstandigen
zonder
personeel**

verhuurt. Veel zzp'ers staan bij de Kamer van Koophandel ingeschreven als eenmanszaak.

In een kleinbedrijf worden veel verschillende activiteiten uitgevoerd door dezelfde persoon. Denk bijvoorbeeld aan een hotel-restaurant dat in handen is van twee zakelijk partners. Het dienstverlenende bedrijf heeft waarschijnlijk mensen in dienst voor de bediening, een zelfstandige kok en meerdere kamermeisjes op oproepbasis. Naast het feit dat de twee eigenaren zelf waarschijnlijk in diverse rollen meewerken aan de totstandkoming van de dienst, zullen ze de boekhouding, de inkoop, de marketing, de belastingaangifte en het personeelsbeleid er allemaal zelf bij moeten doen. Bij grote bedrijven zie je dat er specialisatie optreedt en dat verschillende activiteiten door specialisten worden uitgevoerd, bijvoorbeeld iemand die zich alleen nog maar met inkoop bezighoudt.

Middelgrote bedrijven

Een bedrijf is middelgroot wanneer het minder dan 250 werknemers heeft en een jaaromzet van hoogstens €50 miljoen of een jaarlijks balanstotaal kleiner of gelijk aan €43 miljoen. Wanneer je in een willekeurige stad in Nederland naar het grootste industrieterrein gaat, zul je zien dat veel middelgrote bedrijven zich daar hebben gevestigd. Dit kunnen allerlei verschillende bedrijven zijn, zoals horecaleveranciers, machinebouwers, accountantsfirma's, autodealerbedrijven et cetera. Slechts 1% van de bedrijven in Nederland behoort tot de middelgrote bedrijven (zie voorbeeld 1.2).

VOORBEELD 1.2

PASS luchtfilters, een middelgroot bedrijf

Bedrijf	PASS luchtfilters
Soort bedrijf	productiebedrijf, producent van luchtfilters
Bedrijfs grootte	200 man
Privaat/publiek	privaat
Eigena(a)r(en)	1 eigenaar
Juridische vorm	bv
Primaire proces	produceren en (internationaal) vermarkten van luchtfilters

De kwaliteit van de binnenlucht wordt steeds belangrijker. Niet alleen in Nederland, maar in de hele wereld. In een ziekenhuis mag in de operatiekamer geen bacterie rondzweven. In een schoolgebouw dient voldoende zuurstof en niet te veel CO₂ in de lucht te zitten om de kinderen optimaal te laten leren. Maar ook valt te denken aan een vliegtuig, een kantoorgebouw, een fabriek waar allerlei stoffige handelingen plaatsvinden, of aan een verfspuitcabine bij een autobedrijf. Overal zijn luchtbehandelingsinstallaties aanwezig die alleen werken als gebruik gemaakt wordt van goede filters die regelmatig vervangen worden, anders loopt de installatie vol met allemaal deeltjes zoals stof en micro-organismen.

'En dat is wat wij produceren: luchtfilters', vertelt de marketingmanager van PASS. 'Wat ooit begonnen is als handelsbedrijf en agentschap in luchtfilters

is nu een toonaangevende speler. Met een wereldwijd dealernetwerk en productiefaciliteiten in diverse landen.'

Waarom is de markt voor luchtfilters zo interessant? 'It's a replacement business.' Een installatie in een overheidsgebouw in Kuala Lumpur heeft net zo vaak nieuwe filters nodig als het gebouw van een hogeschool in Nederland.

Wat voor processen vinden er allemaal plaats bij PASS? Uiteraard het productieproces, dat bestaat uit het stap-voor-stap vervaardigen van een luchtfilter, maar ook het onderhouden van het dealernetwerk. Iedere verkoper over de hele wereld vertelt hetzelfde verhaal over de producten en verstrekt hetzelfde informatie/foldermateriaal. 'Marketing en service verlenen zijn twee heel belangrijke processen bij PASS. Daarmee leveren we meer toegevoegde waarde dan veel van onze concurrenten.'

Wat voor processen zijn er nog meer bij PASS? Financiële processen, administratieve processen, processen op gebied van personeelsbeleid. Er gebeurt eigenlijk van alles in zo'n bedrijf. En er is dus ook plaats voor heel veel verschillende mensen, van een productiemedewerker tot een financieel-administrateur tot iemand voor telefonisch klantcontact.

Grote bedrijven

Nederland kent ook grote bedrijven. Bekende grote bedrijven zijn: ASML, Philips, Shell, Unilever, DSM en AKZO-NOBEL. Een bedrijf wordt tot de grote bedrijven gerekend als het meer dan 250 medewerkers heeft. De meeste hoofdkantoren van grote bedrijven zijn in Nederland gevestigd in of nabij grote steden in mooie kantoren. Wanneer een groot bedrijf in veel landen actief is, noemen we het een multinational.

VOORBEELD 1.3

Heineken, een groot bedrijf

Bedrijf	Heineken Nederland
Soort bedrijf	productiebedrijf, bierbrouwer
Bedrijfs grootte	85.000 mensen
Privaat/publiek	privaat
Eigena(a)r(en)	aandeelhouders (aandeel is verhandelbaar op de beurs)
Juridische vorm	nv
Primaire proces	brouwen en vermarkten van bier en frisdranken

'Heineken is een bierbrouwer,' vertelt de directeur marketing van Heineken Nederland, 'maar als je het breder bekijkt, zijn wij een entertainmentbedrijf. Als je kijkt naar de business waar we in zitten, dan is ons product heel erg verbonden met entertainment en met fun. Wij maken producten en leveren diensten die het leven elke dag een beetje leuker maken. Bij Heineken geven we aan dat we *customer oriented*, *brand-led* en *consumer inspired* zijn. Die woorden geven aan dat het uiteindelijk de consument is waardoor wij ons laten inspireren. Onze *brand* en *branding* is voor Heineken belangrijk. *Brand*

staat voor het merk en met *branding* wordt het neerzetten van een merk bedoeld. Het merk Heineken is uiteraard erg sterk en wereldwijd bekend, maar er moet heel veel gebeuren om dat zo te laten blijven.’

‘De omgeving van een bedrijf als Heineken is heel belangrijk. Je hebt allerlei factoren uit de omgeving die invloed uitoefenen op het bedrijf. Dat kan de economische situatie zijn, juridische zaken waar het bedrijf aan moet voldoen, maar denk ook aan verschillende klantengroepen zoals horeca en retail. Horecaklanten zijn de cafés en restaurants die bier verkopen. Retail zijn de winkels waar het bier op een mooie manier in de schappen moet komen te liggen. We zien de laatste jaren een verschuiving van de horecamarkt naar de retailmarkt. Dit heeft er onder andere mee te maken dat de consument prijsgevoeliger is geworden.’



1.1.2 Private en publieke bedrijven

Een belangrijk onderscheid in het bedrijfsleven is het onderscheid tussen private en publieke bedrijven. Private bedrijven, de naam zegt het al, zijn in handen van privépersonen en publieke bedrijven zijn in handen van de gemeenschap; ofwel iedereen. Bij private bedrijven moet je niet direct denken dat één persoon eigenaar van een dergelijk bedrijf is. Dit kan inderdaad slechts één natuurlijk persoon zijn, maar dat kunnen ook meerdere personen zijn. Een natuurlijk persoon is iemand die je een hand kunt geven, zoals jij of ik. Het kan zelfs zo zijn dat het private bedrijf in handen is van een ander privaat bedrijf. Om te weten te komen of een bedrijf een privaat of een publiek bedrijf is moet je uiteindelijk erachter zien te komen wie de eigenaar (of eigenaren) is. Als je uiteindelijk bij de overheid terechtkomt, dan is er sprake van een publiek bedrijf. Alle andere bedrijven zijn private bedrijven. Denk je dat je er hiermee bent, dan heb je het mis. Bedrijven kunnen meerdere eigenaren hebben en dit kunnen zowel private personen of bedrijven als publieke partijen zijn. Zo werd begin twintigste eeuw KNHS (Koninklijke Nederlandse Hoogovens en Staalfabrie-

Natuurlijk
persoon

ken NV) in IJmuiden opgericht. Het bedrijf werd gefinancierd door de Nederlandse Staat, de Gemeente Amsterdam, Nederlandse ondernemingen en grote particuliere investeerders. Op het moment dat overheidsorganisaties (publiek) samen met private bedrijven investeren in projecten of in andere bedrijven spreek je van publiek-private samenwerking of PPS. Hierna zal het begrip private bedrijven worden uitgelegd aan de hand van een voorbeeld. Daarna zullen publieke bedrijven worden uitgelegd en ten slotte publiekrechtelijke instellingen.

Publiek-private
samenwerking

1

Private bedrijven

De meeste bedrijven in Nederland zijn in handen van private personen of private bedrijven. Dit betekent dat de gemeenschap (wij allemaal) geen eigenaar is van deze bedrijven. Voorbeelden van private bedrijven zijn de bakker om de hoek, een makelaarskantoor en een restaurant. Maar ook bijvoorbeeld het bedrijf TNT, waarvan de aandelen op de beurs worden verhandeld en dus iedereen eigenaar van het bedrijf kan worden door de aandelen van het bedrijf te kopen. TNT was vroeger een publiek bedrijf en dus in handen van de overheid. Het bedrijf heette toen nog PTT en was een staatsbedrijf dat zich bezighield met post en telefonie. Aan het einde van de vorige eeuw heeft de overheid haar aandelen naar de beurs gebracht nadat de toenmalige directie het bedrijf had opgesplitst in een telecombedrijf, KPN genaamd, en een postbedrijf.

VOORBEELD 1.4

Spotta, een privaat bedrijf



Bedrijf	Spotta, dochterbedrijf van TNT
Soort bedrijf	zakelijk logistiek dienstverlener
Bedrijfs grootte	27 000 bezorgers
Privaat/publiek	privaat
Eigena(a)r(en)	TNT
Juridische vorm	bv
Primaire proces	het organiseren van huis-aan-huis distributie

Spotta is specialist op het gebied van huis-aan-huisbladen en post. Het bedrijf is bekend van de in het plastic verpakte folders die bijna iedereen in Nederland regelmatig op zijn deurmat hoort vallen. De belangrijkste taak van de operationeel directeur is zich bezighouden met het productieproces. Hoe kan dit proces efficiënter en daardoor goedkoper? Spotta bezorgt met ruim 27 000 bezorgers jaarlijks meer dan 5,5 miljard items, waaronder reclamedrukwerk, magazines, samples en catalogi. Naast het efficiënt organiseren van huis-aan-huisdistributie houdt Spotta zich bezig met marktonderzoek naar consumentengedrag. Op die manier kan het bedrijf haar klanten optimaal adviseren over de juiste promotiestrategie.

Publieke bedrijven

Bedrijven die eigendom zijn van de overheid of overheidsinstellingen noem je publieke bedrijven. Publieke bedrijven zijn bijvoorbeeld eigendom van gemeenten, provincies, waterschappen, ministeries en/of het rijk. Een voorbeeld van een publiek bedrijf is de RET (Rotterdams vervoersbedrijf – zie voorbeeld 1.5); een bedrijf met een duidelijke publieke taak en functie. Je spreekt in zo'n geval ook wel over een nutsfunctie. Er is sprake van een nutsfunctie van een bedrijf als een bedrijf het algemene nut dient. Bij algemeen nut moet je denken aan het schoonmaken van de straat, het zorgen voor de volksgezondheid, het welzijn van dieren of bijvoorbeeld het milieu. Ook banken hebben een nutsfunctie omdat zij transacties faciliteren in het economische verkeer. Dankzij banken kunnen bedrijven geld lenen, geld overmaken, investeren et cetera. Banken zijn echter niet per definitie publieke bedrijven. De meeste banken in Nederland zijn in private handen. Publieke taken kunnen dus door private bedrijven worden ingevuld. Het maatschappelijke proces waardoor steeds meer publieke taken door private bedrijven worden ingevuld heet privatisering. Een ander goed voorbeeld van private bedrijven met een publieke functie zijn woningstichtingen of woningbouwcoöperaties.

Nutsfunctie

Privatisering

Het Gemeentelijk Vervoersbedrijf Amsterdam is een publiek bedrijf.



Omgekeerd kan ook. Publieke bedrijven kunnen ook geen nutsfunctie hebben. Zij hebben als hoofddoelstelling het maken van winst. Zo kan de overheid besluiten om investeringen te doen in bedrijven wanneer zij dat zinvol acht, bijvoorbeeld voor het creëren van banen of om een belangrijke economische sector voor het land te behouden. Zo heeft de Nederlandse overheid in het

verleden geïnvesteerd in de scheepsbouw en Hoogovens en heeft ze het Nederlandse bedrijf DAF overeind geholpen toen het moeilijk ging. Een voorbeeld van een bedrijf waarin de overheid investeert is Schiphol.

VOORBEELD 1.5

De RET, een publiek bedrijf in de stads-regio Rotterdam



Bedrijf	RET
Soort bedrijf	openbaarvervoerbedrijf (dienstverlenend)
Bedrijfs grootte	3 000 medewerkers
Privaat/publiek	publiek bedrijf, met private aandeelhouders
Eigena(a)r(en)	gemeente Rotterdam en Metropoolregio Rotterdam Den Haag (MRDH)
Juridische vorm	nv
Primaire proces	openbaar vervoer in de regio Rotterdam

De RET streeft naar perfect georganiseerd en uitgevoerd openbaar vervoer met de hoogste kwaliteit voor de reiziger in de regio Rotterdam. Daarbij gaat de RET voor comfortabel en zorgeloos reizen, een goede prijs en service met een glimlach. De klant is hierbij vertrek- en eindpunt. De RET investeert in uitstekende infrastructuur, modern materieel, meer en betere voorzieningen en kundig en servicegericht personeel.

De RET is al bijna 150 jaar een begrip in de stad en regio Rotterdam. Sinds juli 2007 verzorgt de RET het regionale openbaar vervoer als zelfstandig bedrijf. De RET is een zelfstandige nv., met de gemeente Rotterdam en de Metropoolregio Rotterdam Den Haag als aandeelhouders. De leiding van de RET is in handen van algemeen directeur Maurice Unck.

Als geïntegreerd openbaarvervoerbedrijf is de RET ook verantwoordelijk voor het beheer en onderhoud van de infrastructuur. De RET vervoert jaarlijks circa 171 miljoen reizigers.

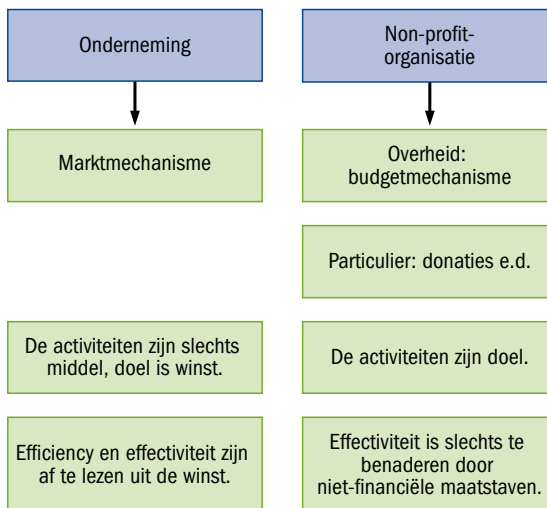
Publiekrechtelijke instellingen

Publiekrechtelijke instellingen, of publiekrechtelijke organen zijn overheidsinstellingen zoals een gemeente, een provincie, de Raad van State, een rechtbank of een ministerie. Het zijn geen bedrijven. Ze vervullen een duidelijk maatschappelijk doel, hebben geen winstoogmerk en vallen onder politieke verantwoordelijkheid van bijvoorbeeld een minister, een gemeenteraad of de Tweede Kamer. Publiekrechtelijke instellingen hebben dus te maken met het bestuur van het land. Het zijn nogmaals geen bedrijven. Dit neemt niet weg dat je wel naar dergelijke instellingen en organen kunt kijken met een bedrijfskundige blik, alsof je een bedrijf bestudeert. Ook in een publiekrechtelijke instelling is sprake van samenwerken om te komen tot de realisering van een bepaald doel. Denk maar eens aan een gemeentehuis waar ambtenaren vergunningen verzorgen of waar je paspoort wordt afgegeven. Bedrijfskundige adviseurs adviseren regelmatig publiekrechtelijke organen en kijken dan ook op een bedrijfskundige manier naar processen, bijvoorbeeld bij een rechtbank. Ook bij een rechtbank kunnen processen worden gestroomlijnd en beter op elkaar afgestemd.

1.1.3 Profit versus not for profit

Je kunt bedrijven ook onderscheiden in bedrijven die een winstdoelstelling hebben en bedrijven die dat niet hebben. De meeste not for profit-bedrijven bevinden zich in de publieke sector en zijn bedrijven die publieke functies vervullen, denk aan overheidsdiensten en de door de overheid gesubsidiëerde diensten. Voorbeelden zijn ziekenhuizen, verpleeghuizen, brandweer, defensie, gezondheidszorg, sociaal werk en cultuur. Een belangrijk verschil tussen een profit- en een not for profit-bedrijf is het maken van winst (zie figuur 1.2). Bij een profit-bedrijf is het maken van winst een doel op zich en vormen de activiteiten slechts een middel om dat doel te bereiken. De efficiency en de effectiviteit van het bedrijf kun je bij een profit-bedrijf dan ook afleiden uit de winst. Is er een hoge winst dan betekent dat waarschijnlijk een hoge mate van efficiency en effectiviteit. Daarom hanteren tegenwoordig veel bedrijven die in beginsel not for profit zijn wel een winstdoel-


FIGUUR 1.2 Profit- versus non-profitorganisatie



stelling, ondanks dat ze de winst uiteindelijk weer zullen laten terugvloeien in hun operaties. Reden hiervoor is dat het bedrijf hierdoor geprikkeld wordt om slimmer en beter te werken. Voorbeelden hiervan zijn de RET (zie voorbeeld 1.5) en het Gemini Ziekenhuis (zie voorbeeld 1.6). Bij een not for profit-bedrijf zijn de activiteiten het uiteindelijke doel en niet de winst.

VOORBEELD 1.6

ASN Bank, ideële doelstelling en toch winst maken

Bedrijf	ASN Bank	asn  bank
Soort bedrijf	(financiële) dienstverlening	
Bedrijfs grootte	175 medewerkers	
Privaat/publiek	privaat bedrijf	
Eigena(a)r(en)	Volksbank N.V.	
Juridische vorm	bv	
Primaire proces	aanbieden van financiële producten en diensten	

ASN Bank is in 1960 opgericht en heeft ongeveer 175 medewerkers. Sinds haar oprichting in 1960 streeft ASN Bank naar een duurzame, rechtvaardige samenleving. Een samenleving waarin mensen vrij zijn hun eigen keuzes te maken, zonder dat dit ten koste gaat van anderen. Een samenleving zonder armoede, waarin iedereen onderwijs kan volgen en beschikt over goede huisvesting en gezondheidszorg.



Joyce van Est is een van de twee directeuren van de ASN Bank. Vol trots vertelt zij hoe winst maken en ideële doelstellingen bij de ASN bank goed samen gaan: 'Met geld kun je veel invloed uitoefenen om de wereld mooier te maken. Voor onszelf en voor volgende generaties. Daarom investeren wij als bank in duurzame ontwikkeling. Wij financieren en beleggen alleen in toekomstgerichte bedrijven, sectoren en landen. Met respect voor mens, dier en natuur.'

Joyce heeft net als haar mededirectielid en alle medewerkers van ASN Bank de verplichte bankierseed afgelegd. Deze benadrukt dat bankiers het belang van hun klanten centraal stellen in hun dagelijkse functioneren, dat zij de verantwoordelijkheid nemen om integer en verantwoord te handelen en dat zij een maatschappelijke rol vervullen. Daarmee sluit de verklaring goed aan op de maatschappelijk verantwoordelijke, transparante bank die ASN Bank wil zijn.

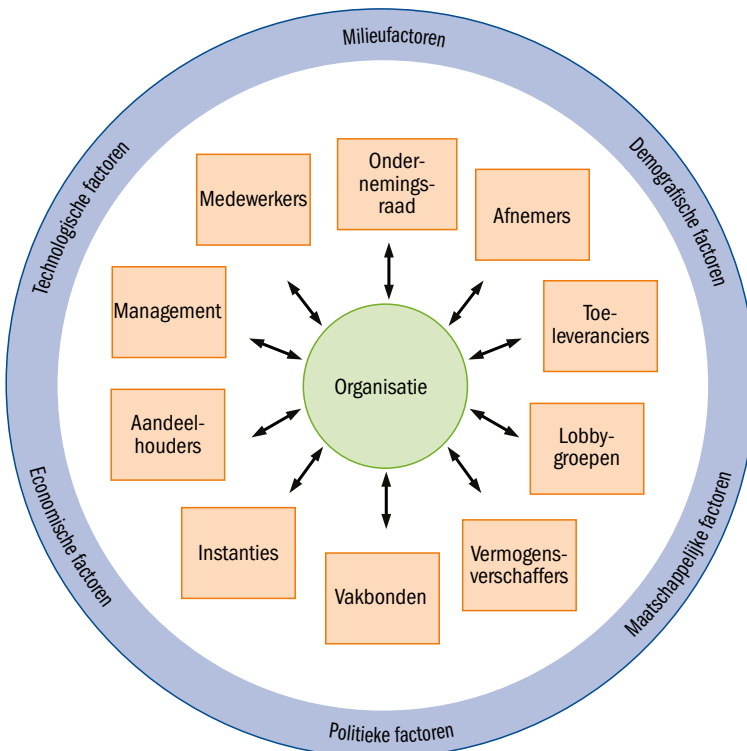
ASN Bank hoort al jaren bij de banken in Nederland die het hoogst scoren in de Eerlijke Bankwijzer als het gaat om thema's als bonussen, natuur en klimaatverandering. ASN Bank is een handelsnaam van de Volksbank N.V

1.2 Samenwerken met de omgeving

Een bedrijf bevindt zich in een krachtenveld van directe en indirecte omgevingsfactoren. Het bedrijf heeft beperkte invloed op indirecte omgevingsfactoren. Op directe omgevingsfactoren, ook wel partijen genoemd, of in het Engels *stakeholders*, heeft het bedrijf wel invloed (zie figuur 1.3). Nu zullen achter-eenvolgens de indirecte- en de directe omgevingsfactoren worden behandeld en zal worden afgesloten met de markt, een van de belangrijkste omgevingsfactoren van een bedrijf.

Samenwerking

FIGUUR 1.3 De organisatie met directe en indirecte partijen en omgevingsfactoren



1.2.1 Indirecte omgevingsfactoren

Deze omgevingsfactoren beïnvloeden het bedrijf indirect en zijn slechts in beperkte mate door het bedrijf te beïnvloeden. Bedrijven kunnen wel heel goed anticiperen op de ontwikkelingen van deze omgevingsfactoren. De indirecte omgevingsfactoren zijn:

- *Demografische factoren*
De demografische factoren omvatten alle elementen met betrekking tot de omvang en samenstelling van de bevolking, zoals gezinnen en huishoudens, de geografische spreiding en het opleidingsniveau.
- *Technologische factoren*
Technologie gaat over de wijze waarop werk wordt verricht. Dankzij technologische ontwikkelingen is er sprake van een continue verbetering van productiemethoden en innovaties van goederen en diensten.
- *Economische factoren*
Denk hierbij aan de groei van het nationaal inkomen, de inkomensverdeling en internationale economische ontwikkelingen.
- *Ecologische factoren*
Onder ecologische factoren die invloed hebben op de bedrijfsvoering reken je de aandacht voor het milieu en het verantwoordelijk gebruik van grondstoffen.
- *Politieke factoren*
Iedere organisatie ondervindt op vele manieren de invloed van politiek en de wetgeving, zoals de Wet flexibilisering en de Arboret. Daarbij hebben de organisaties niet alleen met de nationale wetgeving te maken. Ook Brussel doet zijn invloed gelden, de helft van alle wet- en regelgeving heeft een Europees karakter.
- *Maatschappelijke factoren*
Normen en waarden worden van generatie op generatie overgedragen. Vooral binnen godsdienst, huwelijk en arbeidsmoraal zien we dat deze kernwaarden de laatste vijftientig jaar aan verandering onderhevig zijn. Ander normen en waarden leiden tot andere behoeften, die op hun beurt weer leiden tot andere producten en diensten, iets waarmee iedere individuele organisatie terdege rekening moet houden.

Bedrijven anticiperen met hun beleid op de ontwikkelingen in de indirecte omgevingsfactoren. Daarnaast zie je dat, door goede bedrijfscommunicatie en actief lobbybeleid, bedrijven sommige factoren wel degelijk proberen te beïnvloeden. Daarvoor geldt wel, hoe groter het bedrijf, des te meer mogelijkheden het bedrijf heeft om de indirecte omgevingsinvloeden te beïnvloeden.

Van een bedrijf als Shell is bijvoorbeeld bekend dat het heel veel geld steekt in het actief bewerken van de publieke opinie en beleidsmakers, en van Philips is bijvoorbeeld bekend dat zij veel invloed heeft op het nationale technologiebeleid. De farmaceutische industrie heeft een van de machtigste lobby's naar politici in Nederland.

1.2.2 Directe omgevingsfactoren

Directe omgevingsfactoren zijn factoren waarop het bedrijf direct invloed kan uitoefenen. Een belangrijk Engels woord voor directe omgevingsfactoren die zeer veel in het bedrijfsleven wordt gebruikt is stakeholders.

Ieder bedrijf heeft belanghebbenden bij het bedrijf.

Mensen of partijen die belang bij het bedrijf hebben kun je onderverdelen in interne belanghebbenden en externe belanghebbenden. Voorbeelden van interne belanghebbenden of interne stakeholders zijn:

Stakeholders

Interne stakeholders

- *Aandeelhouders*
Aandeelhouders zijn de eigenaren van een bedrijf. Zij behoren daarom tot de groep interne stakeholders. Voor het management of het bestuur van het bedrijf zijn de aandeelhouders een belangrijke belangengroep om rekening mee te houden. Ook al bepaalt het bestuur de koers van het bedrijf, de aandeelhouders hebben altijd het laatste woord. Aandeelhouders kunnen het management ook benoemen of ontslaan en hebben daardoor heel veel macht.

Management

- *Management*
Managers zijn de bestuurders van een bedrijf. Zij bedenken waar het bedrijf naartoe moet en zien er vervolgens op toe dat dat ook gebeurt. Hiervoor moeten ze nadenken over bedrijfsstructuur, bedrijfsprocessen, het aansturen van mensen et cetera.

Medewerkers

- *Medewerkers*
Medewerkers zijn ongelooflijk belangrijk voor een bedrijf. Zonder mensen geen product of dienst. Bij productiebedrijven kun je veel deelprocessen nog wel automatiseren, dat wil zeggen mensen vervangen door machines. Bij dienstverlenende- en handelsbedrijven is dat een stuk moeilijker.
- *De ondernemingsraad*
Een ondernemingsraad (OR) bestaat uit werknemers die namens het personeel overleg voeren met de werkgever over het ondernemingsbeleid en de personeelsbelangen. Elk bedrijf in Nederland met vijftig of meer werknemers is verplicht een ondernemingsraad te hebben.

Externe stakeholders

Voorbeelden van externe belanghebbenden of externe stakeholders zijn:

- *Toeleveranciers*
Als een bedrijf afhankelijk is van een of meerdere grote leveranciers kan het bedrijf daarvan afhankelijk worden. Toeleveranciers zijn daardoor een belangrijke factor om rekening mee te houden.
- *Afnemers*
Afnemers zijn je klanten, daar draait het allemaal om. Zij zijn bereid te betalen voor producten en/of diensten die het bedrijf produceert. Zonder afnemers zou er helemaal geen bedrijf zijn. De macht van afnemers voor een bedrijf wordt groter naarmate een bedrijf slechts een of enkele klanten heeft. Als die vervolgens wegvallen, wordt het bedrijf direct in zijn voortbestaan bedreigd.
- *Instanties*
Denk aan de gemeente, rijk en provincie die met allerlei wetten en regelgeving komen waarmee je als bedrijf te maken hebt. Bijvoorbeeld regels op gebied van geluid, energie, milieu en bouw. Regelgeving waaraan je producten moeten voldoen. Denk maar aan de voedingsmiddelenindustrie, of regels waaraan een speelgoedfabrikant moet voldoen.
- *Vakbonden*
Vakbonden komen op voor de rechten van medewerkers in bedrijven. Hierdoor zijn vakbonden voor bedrijven erg belangrijk. Vakbonden kunnen bedrijven dwingen om de arbeidsomstandigheden te verbeteren of het salaris van medewerkers te verhogen. Dit doen ze via de cao, waarover ze samen met werkgevers jaarlijks onderhandelen. Cao staat voor collectieve arbeidsovereenkomst. Als ultiem machtsmiddel kunnen vakbonden werknemers aanzetten om te gaan staken. Staken is in de westerse wereld een recht en kan, mits het rechtmatig gebeurt, niet worden tegengegaan door een bedrijf.

Cao

- *Lobbygroepen*

Dit zijn groeperingen met een bepaald doel, zoals het behoud van een bepaalde plant, een historisch monument, mensenrechten of het milieu in algemene zin. Je hebt in Nederland veel lobbygroepen en voor bedrijven zijn dit belangrijke stakeholders. Zo kan een bouwproject van een bouwbedrijf zomaar stil komen te liggen doordat een milieugroepering naar de Raad van State stapt omdat er een met uitsterven bedreigde diersoort op de bouwplaats is ontdekt.

- *Vermogensverschaffers*

Deze externe stakeholders oefenen grote invloed uit, omdat zij beslissingen nemen over de financiering van de onderneming.

1.2.3 Markt

Uiteraard is het belangrijk wanneer je naar de omgeving van een bedrijf kijkt dat je ook naar de markt kijkt en de ontwikkelingen daarin. Denk aan zaken als:

- *Marktstructuur*

Hoeveel aanbieders zijn er in de markt? Hoe is de markt geconcentreerd? Wat is de omvang van de aanbieders? Hoe zit het met de vraag? Wie zijn de (potentiële) klanten? Waar wonen ze? Wat voor kranten lezen ze? Hoe zijn ze te benaderen?

- *Marktomvang*

Hoe groot is de totale markt en is deze onder te verdelen in deelmarkten? Hoe zijn deze deelmarkten te verdelen?

- *Marktgroei*

Wat is de verwachte marktgroei? Wat zijn de groeicijfers van de verschillende marktsegmenten?

1.3 Samenwerken met andere bedrijven

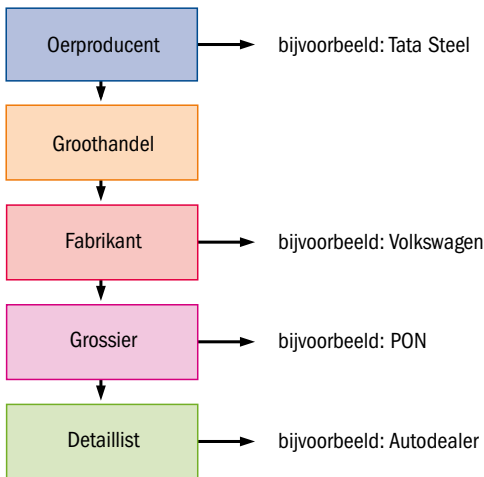
Bedrijven opereren bijna nooit alleen. Bedrijven werken eigenlijk altijd samen met andere bedrijven. Dat moet ook wel. Een iPod, een Nike-schoen, de benzine die je in je auto stopt, bij de productie ervan zijn vele bedrijven betrokken. De belangrijkste samenwerkingsstructuur is de bedrijfskolom. Daarom zal subparagraaf 1.3.1 hierover gaan. In de bedrijfskolom werken alle bedrijven samen die betrokken zijn bij het maken van een product of het leveren van een dienst. Ook handelsbedrijven horen hierbij. In subparagraaf 1.3.2 zal de branche worden toegelicht en ten slotte in subparagraaf 1.3.3 de bedrijfstak. Op branche- en bedrijfstakniveau werken bedrijven samen om hun gezamenlijke belangen te behartigen.

1.3.1 De bedrijfskolom

Voordat een product bij de eindgebruiker terecht komt doorloopt het een aantal stappen. Dit geldt ook voor een dienst. Een bedrijfskolom is een reeks van bedrijfsactiviteiten, van grondstof tot de uiteindelijke consument (zie figuur 1.4). De verschillende schakels in de bedrijfskolom komen uiteindelijk via markten en dus via de handel en handelsbedrijven met elkaar in contact. De meeste producten doorlopen een aantal fasen in het productieproces voordat zij als eindproduct de consument bereiken. De output van de ene onderneming vormt de input voor een volgende enzovoort. Zo staan de verschillende schakels via verkoop- en inkoopmarkt met elkaar in verbinding. In hoofdstuk 2 zal dit proces uitgebreid en aan de hand van vele voorbeelden worden toegelicht.

Bedrijfskolom

FIGUUR 1.4 Bedrijfskolom automobielbranche



Het is niet noodzakelijk dat elke schakel in de bedrijfskolom door een ander bedrijf wordt ingenomen. Het is heel goed mogelijk dat een bedrijf meerdere schakels voor zijn rekening neemt. Een voorbeeld hiervan is RABO Bouwfonds dat actief is als projectontwikkelaar en eindbelegger. Of Dell computers, het Amerikaanse bedrijf dat sinds de opkomst van internet direct computers verkoopt via het internet.

Een organisatie kan kiezen uit de volgende strategieën in de bedrijfskolom:

- *Integratie*

In de loop van de jaren kan de bedrijfskolom korter worden. Als bijvoorbeeld een bouwbedrijf besluit het gehele ontwikkelproces in eigen beheer uit te voeren, verkort dat de bedrijfskolom. Indien het voorgaande schakels betreft, dan gaat het om achterwaartse integratie, bij daaropvolgende schakels om voorwaartse integratie. Een voorbeeld van achterwaartse integratie is als een groothandel in filters uiteindelijk ook zelf de filters gaat produceren. Een ander voorbeeld van achterwaartse integratie is een steenfabriek die ook een kleiinput beheert (producent en leverancier). Integratie leidt altijd tot spanningen in de bedrijfskolom. Zo heb je de afgelopen jaren gezien dat door de opkomst van internet verschillende bedrijfskolommen korter zijn geworden (zie middelste kolom van figuur 1.5). Dell computers is het bekendste voorbeeld hiervan. Deze producent van computers heeft de groothandel en de detailhandel proberen uit te schakelen door direct via internet zijn computers te verkopen (voorwaartse integratie).

‘Vroeger had je een analoog model, elke schakel binnen een bedrijfskolom voegde waarde en kosten toe. Uiteindelijk kwam een product bij een consument met 5x de prijs wat het waard is. Platform Alibaba uit China is actief in 200 landen. Dit hebben ze in een aantal jaar bereikt. Een traditioneel bedrijf doet hier 100 jaar over’, aldus prof. dr. Cor Molenaar van de Erasmus Universiteit.

Alibaba en soortgelijke platformen hebben de supply chain overbodig gemaakt, consumenten hebben direct contact met fabrikanten en fabrikanten hebben direct contact met consumenten.

VOORBEELD 1.7

Bedrijfskolom groente en fruit in de loop der jaren fors veranderd

Precies vijftig jaar geleden startte Jan van den Heuvel zijn AGF-carrière als fruitimporteur en nog altijd is hij nauw bij de sector betrokken. De bedrijfskolom van dagverse producten is in de loop der jaren fors gewijzigd, kijkt Van den Heuvel terug. ‘Toen ik in 1963 startte als importeur, was het aandeel dat je aan de supermarkten verkocht rond de 2%. Als ik nu kijk bij HillFresh, dan zijn je klanten alle grote Europese supermarkten of ze nu in Moskou, Stockholm, Londen of Madrid zitten, aangevuld met de convenience-industrie en cateraars. Je zou eens terug moeten zien welke traditionele groothandels er 25 jaar geleden allemaal nog waren. Tegenwoordig zijn er een paar die de combinatie hebben gevonden van serviceprovider en groothandel met de nadruk op de eerste, maar échte groothandels zijn er nauwelijks meer. De meeste bedrijven die deze switch niet hebben mee willen maken of te lang hebben vastgehouden aan het ouderwetse model, zijn van de kaart geveegd



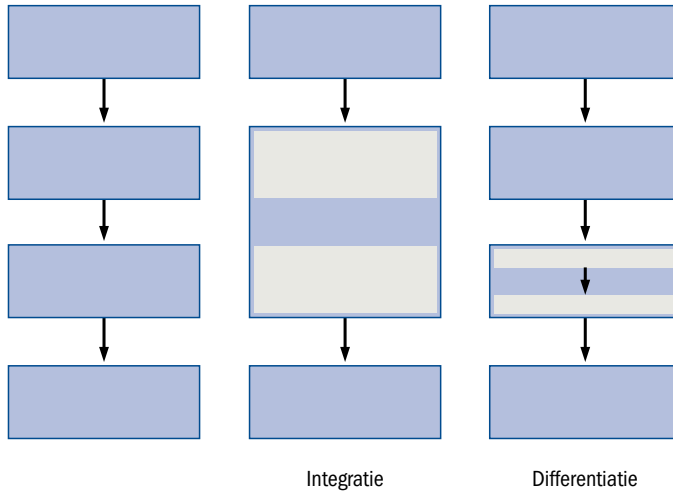
- *Differentiatie*
Een bedrijf stoot bepaalde activiteiten af die te maken hebben met de totstandkoming van het product of dienst. Hierdoor wordt de bedrijfskolom langer (zie rechterkolom van figuur 1.5). Ook kan het zijn dat de activiteiten worden overgenomen door andere partijen in de bedrijfskolom.

Dat bedrijven bepaalde activiteiten niet zelf doen en afstoten heeft te maken met de strategie van die bedrijven om zich alleen nog maar te richten op datgene waarin ze goed zijn. Volgens die filosofie zijn andere bedrijven juist weer gespecialiseerd in andere aspecten die te maken hebben met de voortbrenging van het uiteindelijke eindproduct. In managementterminologie spreek je over het richten op je ‘core business’,

Core business

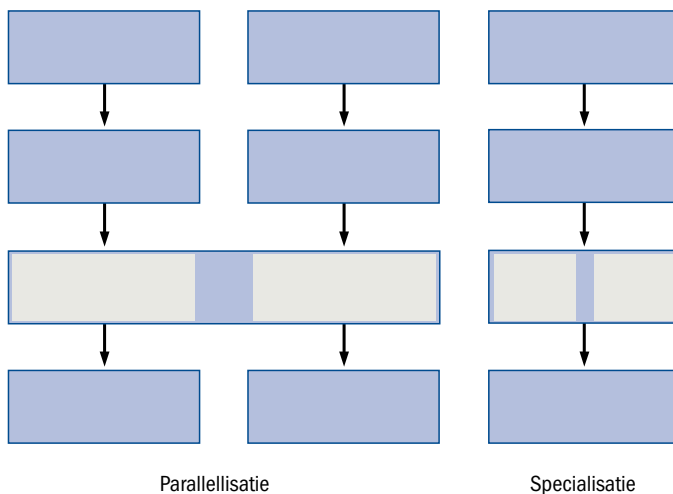
wanneer bedrijven zich alleen nog maar bezighouden met datgene waar ze het best in zijn en waar ze de hoogste toegevoegde waarde kunnen leveren. Voorbeeld van differentiatie is een projectontwikkelaar die zijn verkoopactiviteiten afstoot. Of als Unilever bijvoorbeeld de verpakkingen niet meer zelf maakt maar daarvoor een speciaal bedrijf inhuurt.

FIGUUR 1.5 Integratie en differentiatie



- *Parallellisatie (of branchevervaging)*
Een bedrijf gaat activiteiten verrichten in een andere bedrijfskolom. Niet alleen in lengte, maar ook in breedte kan de bedrijfskolom van vorm veranderen (zie eerste twee kolommen van figuur 1.6). Als een benzine-station ook een supermarkt gaat exploiteren, wordt de bedrijfskolom breder. Dit verschijnsel heet parallellisatie.

FIGUUR 1.6 Parallellisatie en specialisatie



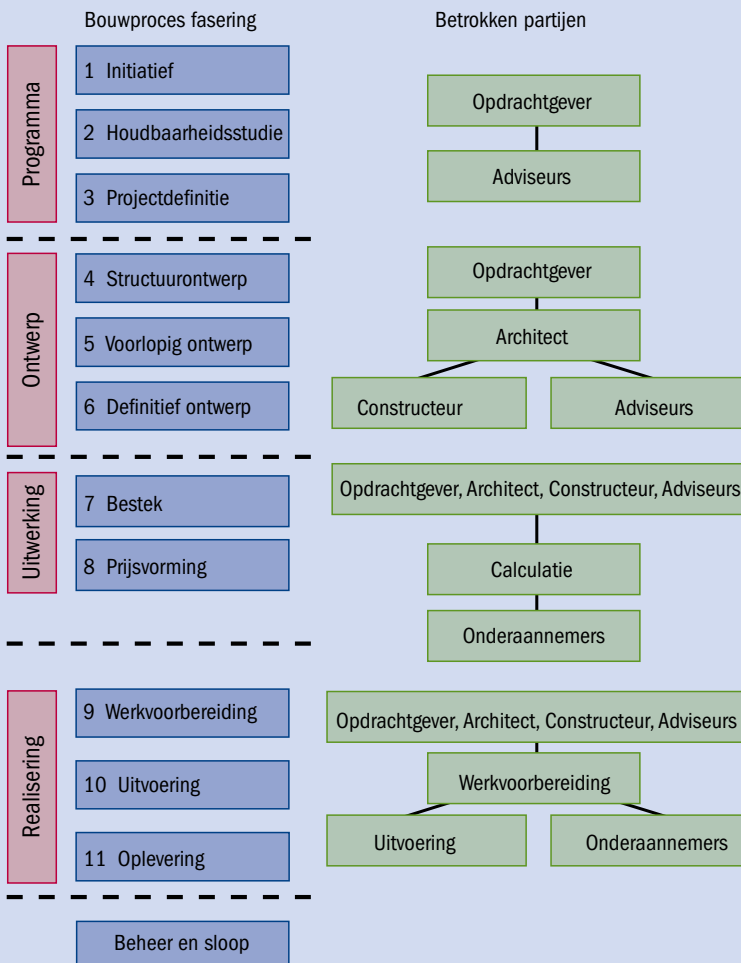
Een bedrijf kiest bijvoorbeeld voor parallelisatie omdat het een sterk merk heeft opgebouwd en het aantrekkelijk is ook andere producten onder die merknaam aan te bieden. Zo is het Nederlands-Britse voedingsmiddelen bedrijf Unilever ooit begonnen als zeepfabrikant maar produceert het inmiddels tientallen verschillende producten en merken. Het bedrijf had zo'n goede positie in de voedingsmiddelenbedrijfskolom dat het schaalvoordelen kon bereiken door meerdere bedrijfskolommen samen te voegen.

VOORBEELD 1.8

De bedrijfskolom van een bouwbedrijf

Een bouwbedrijf is door de jaren heen door parallelisatie een steeds breder palet aan producten en diensten gaan aanbieden. Het bedrijf bouwt bruggen, viaducten, wegen, gebouwen, huizen en vele andere zaken. Een grote aanne-mer fungeert vaak als ketenregisseur in de bouwkolom in de diverse bedrijfs-takken waarin het bedrijf actief is (zie figuur 1.7). Het is namelijk absoluut niet

FIGUUR 1.7 Waardeketen bouwproces en betrokken partijen



zo dat een bouwbedrijf al het werk zelf doet. Het meeste werk besteedt het uit aan derde partijen, onderaannemers genoemd. Dit zijn bedrijven die specialistisch werk uitvoeren voor een bouwbedrijf dat de rol als hoofdaannemer heeft. Denk bij onderaannemers aan betonvlechters, betonbedrijven, metselbedrijven, afwerkbedrijven en installatiebedrijven. Je zou kunnen zeggen dat de core business van het bouwbedrijf is: 'het beheersen van risico's in de bouwkolom'. Je ziet ook dat het niet alleen bouwt in opdracht van derde partijen en dus alleen als bouwer optreedt. Het komt ook voor dat het bedrijf optreedt als ontwikkelaar en fabrikant. Dit is een klassiek voorbeeld van integratie in de bedrijfskolom.

Specialisatie

- *Specialisatie*
Het omgekeerde van parallelisatie kan ook. In de voedingsmiddelenbranche heb je bijvoorbeeld de laatste jaren gezien dat bedrijven als Unilever en Procter & Gamble hun producten- en merkenassortiment juist zijn gaan afbouwen. Kort gezegd houdt specialisatie in dat een bedrijf activiteiten afstoot in dezelfde bedrijfstak of branche (zie rechterkolom van figuur 1.6). Denk hierbij bijvoorbeeld aan een kledingzaak die alleen nog maar mannenmode gaat verkopen.

1.3.2 De branche

Een branche is de benaming voor alle bedrijven die actief zijn in een bepaalde categorie producten of diensten. Om de collectieve belangen van bedrijven in een branche te behartigen heeft elke branche een eigen brancheorganisatie. Denk hierbij aan horeca, bouw en transport. Informatie over de branche is belangrijk omdat bestuurders van bedrijven, aandeelhouders, investeerders en banken daardoor de mogelijkheid hebben om te kijken hoe goed of hoe slecht een bedrijf het doet ten opzichte van andere bedrijven in dezelfde branche. Wanneer je naar branche-informatie kijkt, moet je oppassen dat je geen appels met peren vergelijkt. Als je bijvoorbeeld kijkt naar cijfers over de transportbranche over de weg, dan zijn er wel degelijk grote verschillen waar te nemen tussen een palletvervoerder en bijvoorbeeld een transportbedrijf in geconditioneerd vervoer van bloemen.

VOORBEELD 1.9

Oger levert kleding aan verschillende branches

Waarom bedrijfskleding?

Bedrijfskleding is een middel om uw bedrijfsidentiteit te versterken. Personeel in de juiste bedrijfskleding komt professioneel over op de klant en versterkt hierdoor de positieve kijk op uw bedrijf. Niet alleen de klanten maar ook het personeel zelf krijgt een positief gevoel bij de juiste bedrijfskleding. Het personeel straalt een eenheid uit en hierdoor versterkt dit het teamgevoel. Bedrijfskleding voegt professionele uitstraling en eenheid binnen uw personeel toe aan uw bedrijfsidentiteit. Corporate Fashion

Statements (een bedrijfs onderdeel van Oger) verzorgt al jaren bedrijfskleding in verschillende sectoren en met succes!

Waarom Corporate Fashion Statements?

Onze klanten in het midden- en hoogsegment zijn op zoek naar een bedrijf dat weet hoe belangrijk kwaliteit, service en betrouwbaarheid is voor een onderneming. Niet voor niets ontstaan hierdoor dan ook lange relaties met onze klanten. Graag worden wij beschouwd als een groeiende onderneming, die met veel passie en voldoening verschillende branches kleedt.

Onze visie op bedrijfskleding

Deze eeuw staat in het teken van well-being, de schoonheid van het leven ervaren. We gaan terug naar onze roots en willen vakmanschap, service en betrouwbaarheid terugzien. In de komende jaren willen wij uitgroeien tot een van de marktleiders in Nederland op het gebied van bedrijfskleding in het midden- en hoogsegment.

Wij leveren bedrijfskleding in de volgende branches:

- bankpersoneel;
- beveiliging;
- culturele instellingen;
- dienstverlening en front offices;
- horeca;
- onderwijsinstellingen.



Brancheorganisaties

Een brancheorganisatie is een bundeling van meerdere bedrijven uit één branche. Een brancheorganisatie heeft vaak leden, namelijk de bedrijven die in een branche werkzaam zijn. De brancheorganisatie behartigt de belangen van deze leden. Niet alle bedrijven in een bepaalde branche hoeven lid te zijn van een brancheorganisatie. Van oudsher voert een brancheorganisatie drie verschillende taken uit voor haar leden, te weten:

- belangenbehartiging;
- ordenen branche;
- het faciliteren van de leden.

Er zijn in Nederland talloze brancheorganisaties. Zo is bijvoorbeeld de ANBOS de Algemene Nederlandse Branche Organisatie Schoonheidsverzorging. GBO is de brancheorganisatie voor bedrijven actief in de vlakglassector en maakt zich sterk voor de collectieve belangen van haar leden op sociaal en technisch gebied. De OAWS is de Nederlandse officiële brancheorganisatie van bureaus voor werving, selectie en executive search. En het Bedrijfschap Horeca en Catering is een overkoepelende organisatie voor de horeca. Deze organisatie houdt zich bezig met bijna alles wat er in de bedrijfstak gebeurt. Bijvoorbeeld met het opstellen van regels waaraan medewerkers in de horeca zich moeten houden.

VOORBEELD 1.10

ANVR de brancheorganisatie voor de reisbranche



Doelstelling ANVR

Het bundelen van krachten van de aangesloten leden ten einde de gemeenschappelijke sociaal-economische belangen te behartigen, zodat de ANVR als organisatie nationaal en internationaal een toonaangevende plaats inneemt als vertegenwoordiger van de reisbranche.

Kernactiviteiten van de ANVR

De leden van de ANVR staan centraal bij het vaststellen van het beleid voor de brancheorganisatie. Het ANVR-bestuur wordt door de leden samengesteld uit vertegenwoordigers van reisagenten, luchtvaartagenten en touroperators en wordt ondersteund door het secretariaat. Veel leden zijn actief in overlegplatformen, commissies en projectgroepen, die ook het bestuur advies geven.

Diverse en vaak uiteenlopende onderwerpen die spelen in de branche en waar de ANVR zich mee bezighoudt, zijn ondergebracht in de kerntaken Imago & Lobby, Consumentenzaken, Luchtvaart, Arbeidszaken & Onderwijs en Standaardisering. Daarnaast zijn er diverse platformen.

1.3.3 De bedrijfstak

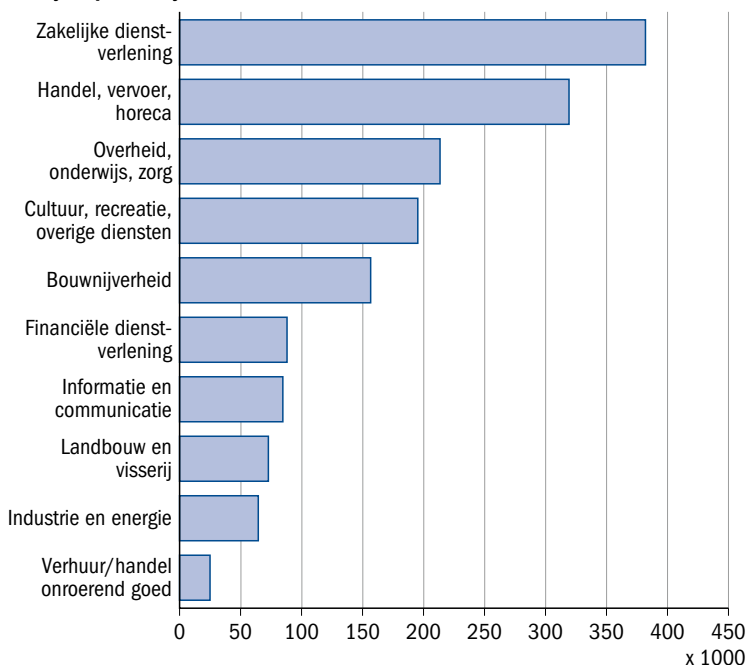
Er zijn duizenden verschillende soorten bedrijven in Nederland: loodgieters, slagerijen, kledingzaken, computerbedrijven, schoonheidsspecialisten et cetera. Om al deze bedrijven te ordenen, stoppen we bedrijven met ongeveer dezelfde werkzaamheden samen in een groep. Dit noem je een 'bedrijfstak'. De term bedrijfstak is de verzamelnaam voor een groep organisaties/bedrijven binnen één bepaalde branche. De organisaties in een bedrijfstak vervullen een gelijksoortige functie in het voortbrengingsproces van een bepaald(e) product of dienst. Bijvoorbeeld, de bedrijfstak voor brandstofleveranciers bestaat uit bedrijven als Shell, Texaco en Esso. De branche horeca kun je weer onderverdelen in de bedrijfstak hotels en de bedrijfstak cafetaria's.

Bedrijfstak

1

FIGUUR 1.8 Aantal bedrijven per bedrijfstak

Bedrijven per bedrijfstak 2017



De zakelijke dienstverlening telt de meeste bedrijven. Het gaat om ruim 380.000 bedrijven. Dit zijn vaak eenmanszaken. De bedrijfstak handel, vervoer en horeca volgt op de tweede plaats, met bijna 320.000 bedrijven. Daarna volgen de bedrijfstakken overheid, onderwijs, zorg, cultuur, recreatie en overige dienstverlening, met elk rond de 200.000 bedrijven en instellingen. De verhuur en handel in onroerend goed heeft met 25.000 het minste aantal bedrijven.

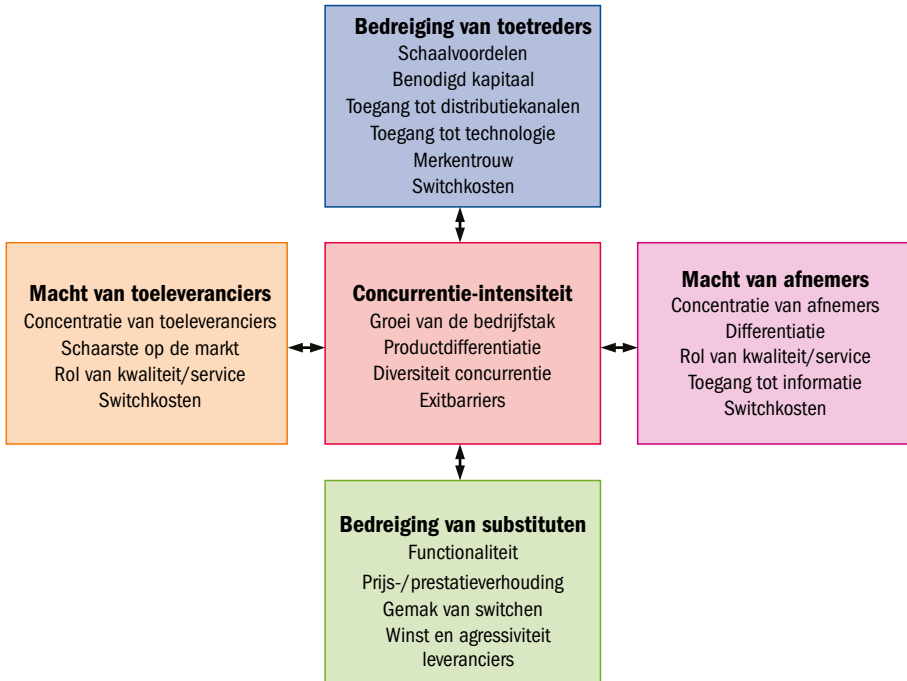
Winstpotentieel in een bedrijfstak

Om het winstpotentieel in een bedrijfstak te analyseren heeft Harvard prof. Michael Porter een vijfkrachtenmodel ontwikkeld (zie figuur 1.9). Het model stelt dat het winstpotentieel in elke bedrijfstak beïnvloed wordt door vijf factoren die hij krachten noemt. De gezamenlijke kracht van deze vijf factoren bij elkaar bepaalt het uiteindelijke winstpotentieel in een bedrijfstak.

Het model geeft inzicht in:

- de huidige en nieuwe spelers inclusief hun posities in het concurrentieveld;
- de huidige en toekomstige marktverhoudingen;
- de ontwikkelingen in de bedrijfstak.

FIGUUR 1.9 Vijfkrachtenmodel van Porter



De vijf krachten bestaan uit:

- 1 De macht van toeleveranciers
- 2 De macht van afnemers
- 3 De bedreiging van substituten
- 4 De bedreiging van toetreders
- 5 De concurrentie-intensiteit

Ad 1 De macht van toeleveranciers

Leveranciers kunnen macht uitoefenen door hun prijzen te verhogen of de kwaliteit te verlagen. Als een bedrijf afhankelijk is van bepaalde leveranciers, kan zijn winstmarge onder druk komen te staan. De macht van leveranciers hangt af van: de hoeveelheid leveranciers; de aanwezigheid van substituten; de overstapkosten die gepaard gaan met een keuze voor een andere leverancier; de standaardisatie van het product en de mogelijkheid van integratie in de bedrijfskolom.

Ad 2 De macht van afnemers

Wanneer afnemers veel macht hebben, kunnen zij de prijzen onder druk zetten door concurrenten tegen elkaar uit te spelen. De macht van afne-

mers hangt af van: het deel van de totale marktomzet dat per afnemer wordt afgezet; de mate van standaardisatie van het product of dienst; de overstapkosten; de winsten van de afnemers en de dreiging van verticale integratie.

Ad 3 De bedreiging van substituten

Het gaat hier om de mate waarin substituten en complementaire goederen verkrijgbaar zijn. Alle bedrijven concurreren ook in brede zin met andere bedrijfstakken waar substituten worden geproduceerd. Als er veel koffie gekocht wordt, dan heeft dat een positief effect op de verkoop van koffiefilters. Koffie en koffiefilters zijn complementaire producten. En als koffie te duur wordt, zullen er consumenten zijn die overstappen op thee. Thee is een substituu-product voor koffie.

Ad 4 De bedreiging van toetreders

Dit betreft de dreiging van nieuwe potentiële toetreders tot de markt. Hoe meer spelers er in een bepaalde bedrijfstak actief zijn, des te meer de prijzen onder druk komen te staan. De totale marktomvang moet per slot van rekening gedeeld worden door meer spelers. Dit heeft uiteraard effect op de winstgevendheid van de bedrijven die actief zijn in de bedrijfstak. Om potentiële toetreders buiten de deur te houden werpen bedrijven die actief zijn in een bepaalde bedrijfstak toetredingsbarrières op die het moeilijk maken voor nieuwe bedrijven om op de markt actief te zijn. Denk aan Apple die ervoor zorgt dat Apple-apparaten alleen met andere Apple-apparaten goed kunnen communiceren. Een ander voorbeeld is iTunes, wederom van Apple; de downloads kunnen alleen afgespeeld worden op een Apple-media-player, zoals een iPod of een iPhone.

Ook zijn bepaalde toetredingsbarrières specifiek aan een bedrijfstak en zijn deze niet beïnvloedbaar door de bedrijven die op dat moment in de bedrijfstak actief zijn, denk aan de hoeveelheid benodigd kapitaal die in sommige sectoren nodig is om te kunnen produceren en het beleid van de (lokale) overheid.

**Toetredings-
barrières**

Ad 5 De concurrentie-intensiteit

Hier gaat het om de interne concurrentie van de diverse bedrijven die in de bedrijfstak actief zijn. De marges van bedrijven die actief zijn in een bedrijfstak kunnen onder druk komen door hoge vaste lasten, lage groei en de hoeveelheid concurrenten. In een bedrijfstak waar homogeniteit heerst, bijvoorbeeld in de markt voor energie, is de concurrentie groot. Men kan zich moeilijk op het product differentiëren en wordt daarom gedwongen om op prijs te concurreren.

1.3.4 Samenwerkingsvormen

Bedrijven kunnen op verschillende manieren met elkaar samenwerken. Er zijn grote verschillen in de intensiteit van de samenwerking en de aard van de gemaakte afspraken. Bedrijven kunnen hun krachten bundelen om gezamenlijk hun producten en diensten op de markt aan te bieden. Bedrijven kunnen samenwerken op het gebied van marketing, productie, verkoop, inkoop, productontwikkeling, HR et cetera.

De belangrijkste samenwerkingsvormen tussen bedrijven zijn:

- **Inkoopcombinatie**
Inkoopcombinaties, ook wel inkoopvereniging genoemd, vind je vooral in de detailhandel en heeft als doel schaalvoordelen te behalen door grotere

**Inkoopcombi-
naties**

inkoopvolumes. De samenwerkende detaillisten kunnen via de inkoopcombinatie in verenigingsverband hun orders rechtstreeks bij de fabrikant plaatsen en op die manier gunstiger prijsvoorwaarden bedingen. Je hebt ook uitgebreidere inkoopcombinaties waarin de leden ook samenwerken op het gebied van winkelinrichting, marketing en bijvoorbeeld bedrijfsadministratie. Aansluiten bij een winkelcombinatie is vooral aantrekkelijk voor detailhandelsbedrijven die te klein zijn om gunstige voorwaarden bij groothandels of producenten te bedingen. Hierdoor kunnen ze onmogelijk concurreren met grotere detailhandelsbedrijven zoals Albert Heijn.

VOORBEELD 1.11

Superunie



Coöperatieve Inkoop Vereniging **Superunie** B.A. te Beesd is een Nederlandse inkoopvereniging op het gebied van levensmiddelen en aanverwante producten die zo'n dertien supermarktorganisaties vertegenwoordigt. Een aantal daarvan exploiteert meerdere winkelformules. Superunie maakt deel uit van EMD (European Marketing Distribution) dat een Europees marktaandeel heeft van ongeveer 11%. Het marktaandeel van Superunie op de Nederlandse markt was volgens eigen opgave 30%.

- *Vrijwillig filiaalbedrijf*
Bij het vrijwillig filiaalbedrijf sluit een aantal zelfstandige detaillisten zich aan bij een grote organisatie. De organisatie koopt dan centraal in en de aangesloten winkels gebruiken dezelfde winkelformule en maken op dezelfde manier reclame. Voorbeelden van het vrijwillig filiaalbedrijf vind je bij de Schuitema-groep met supermarkten als Spar, Casper, Voordeelmarkt en Voordeelslijterij.

- *Franchise*
Franchise is een samenwerking tussen bedrijven die erop is gericht een bepaald uniek handels- en/of dienstverleningssysteem gezamenlijk uit te dragen. Voorbeelden van franchisebedrijven zijn: Albert Heijn, The body-shop, Prénatal, Marskramer, McDonald's en De Hypotheker. Je ziet dat franchisebedrijven vooral actief zijn in de (detail)handel en de dienstverlening.
- *Licentie*
Het gebruik van licenties zie je vooral bij productiebedrijven. Het gebruik van licenties wordt vaak gebruikt om nieuwe markten te betreden. Er wordt dan een licentieovereenkomst afgesloten met een fabrikant. De fabrikant krijgt een vast bedrag of een aandeel in de opbrengst. De licentie geeft het recht de productiemethode van het bedrijf, het handelsmerk, patent, vakgeheim en andere waardevolle informatie te gebruiken. Een bekend voorbeeld is Coca-Cola.
- *Dealerorganisatie*
Het opzetten van een dealerorganisatie is een goede manier om een verkoopnetwerk te creëren. Het gebruik van dealerorganisaties is vooral bekend van de automobielbranche. Bekende automerken worden door dealerbedrijven verkocht.
- *Consignatie*
Wanneer een meubelmaker zijn gemaakte meubels naar een meubelwinkel brengt en hij de afspraak maakt dat wanneer de meubels verkocht worden, hij pas hoeft te worden betaald, dan geeft hij zijn meubels in consignatie. Consignatie is de levering van goederen (meestal duurzame consumptiegoederen) door de producenten of de groothandel aan de detaillist onder een bepaalde betalingsvoorwaarde. Deze betalingsvoorwaarde houdt in dat de detaillist pas hoeft te betalen nadat de detaillist het betreffende product daadwerkelijk heeft verkocht. Het doel van de consignatie is stimulatie van de verkoop van de betreffende producten. Goederen worden op initiatief van zowel de leverancier als de detaillist in consignatie gegeven.
- *Concessionair*
Een concessionair is een zelfstandige detaillist die een bepaalde ruimte huurt in een andere (grottere) winkel. Voorbeelden vind je in een supermarkt of een warenhuis. Deze zelfstandige detaillist voert hier voor eigen rekening en risico een bepaalde speciaalzaak.
- *Joint venture*
Een joint venture is een gezamenlijke afspraak tussen twee of meerdere partijen. Zij besluiten om samen te werken bij een economische activiteit, waarbij de winst en het verlies voor rekening van beiden komt. Doorgaans resulteert een joint venture in een gezamenlijke dochteronderneming. Beide participerende partijen blijven volledig zelfstandig en geen van de partijen heeft in de joint venture een meerderheidsbelang. Om bijvoorbeeld in China te mogen importeren is door de Chinese overheid een joint venture met een Chinese onderneming verplicht gesteld.
- *Agent*
Een agent is een zelfstandige tussenpersoon die op contractbasis bemiddelt voor een of meerdere vaste relaties. De agent brengt zijn relaties in contact met afnemers of accepteert orders en zorgt voor de uitvoering ervan. Een voorbeeld van een agent vind je in de verzekeringswereld. Een verzekeringsmaatschappij verkoopt via agenten polissen aan haar klanten.

- *Commissionair*

Een commissionair is een persoon die voor eigen risico overeenkomsten afsluit op zijn eigen naam of firmanaam. Het is ook mogelijk dat hij orders afsluit in opdracht van en voor rekening van een ander. Het werk van een commissionair wordt beloond met loon of provisie. Het meest bekend is de commissionair in effecten.

VOORBEELD 1.12

Ajax tekent samenwerkingsverband met Japanse club Sagan Tosu



Ajax heeft een samenwerkingsverband gesloten met Sagan Tosu. De Amsterdammers moeten de jeugdopleiding van die Japanse club naar een hoger plan tillen.

Naar verluidt ontvangt Ajax op jaarbasis 300.000 euro. De clubs sloten een overeenkomst voor drie jaar.

Eind vorig jaar ging Ajax ook al in zee met de Chinese club Guangzhou R&F FC. 'Dit is een nieuwe en belangrijke stap voor Ajax in Azië', zegt algemeen directeur Edwin van der Sar op de website van Ajax.

Ajax heeft met de Ajax Coaching Academy (ACA) een platform opgericht waarmee de Amsterdammers expertise op het gebied van jeugdopleiding aan clubs over de hele wereld willen verkopen.

'Ze eindigden vorig seizoen als achtste in de competitie die in Azië wordt gezien als de meest ontwikkelde. Wij denken dat er veel groeipotentieel bij deze club aanwezig is en wij krijgen het vertrouwen om hen verder te helpen met de ontwikkeling van de club, met name via de jeugdopleiding.'

Naast het verbeteren van de jeugdopleiding hoopt Ajax ook op commercieel gebied te profiteren van de samenwerking.

Bron: www.nu.nl, 30 januari 2018

1.4 De juridische vorm van een bedrijf

Alle soorten bedrijven voeren gedurende hun leven continu rechtshandelingen uit. Een bedrijf voert deze rechtshandelingen, bijvoorbeeld het sluiten van een overeenkomst, uit namens het bedrijf en niet namens de persoon die deze handeling verricht. Wanneer een ondernemer bijvoorbeeld op naam van het bedrijf spullen koopt of een contract afsluit, dan sluit de tegenpartij een overeenkomst met het bedrijf en niet met de persoon. Meestal is de persoon die namens het bedrijf een rechtshandeling verricht ook niet aansprakelijk voor deze rechtshandeling. Dit hangt echter wel af van de juridische vorm van het bedrijf.

Bij de oprichting zal de ondernemer moeten besluiten wat voor rechtsvorm hij het bedrijf geeft (zie tabel 1.1). In het begin bestaat het bedrijf vaak uit één rechtsvorm. Wanneer bedrijven groter worden, kiest de leiding van het bedrijf vaak ervoor om meerdere rechtsvormen op te richten. Waarom ze dat doen zal in deze paragraaf worden toegelicht. Wanneer je alle rechtsvormen van een grote multinational als Unilever bijvoorbeeld bekijkt, dan zul je zien dat er een grote hoeveelheid bv's, nv's en stichtingen gelieerd zijn aan, of te maken hebben met het bedrijf. De overwegingen die hierbij een rol spelen en die ook de keuze bepalen van de juridische vorm van een kleinbedrijf zijn de volgende:

- *Leiding en eigendom*
Is de leiding van het bedrijf in handen van één persoon of meerdere personen? Is er sprake van toezicht? Wie is of wie zijn de eigenaar(en) en hoe is hun zeggenschap geregeld?
- *Aansprakelijkheid*
Wie is aansprakelijk voor de rechtshandelingen die in naam van het bedrijf worden gedaan. Zijn dat de bestuurders? Of de eigenaren? Of is alleen de rechtspersoon aansprakelijk?
- *Continuïteit*
Wat gebeurt er met het bedrijf als de eigenaar ermee stopt of een auto-ongeluk krijgt? Van wie is het bedrijf dan? Kunnen de bestuurders gewoon de bedrijfsvoering doorzetten?
- *Financieringsmogelijkheden*
Financieringsmogelijkheden bij banken hangen vaak af van hoe de aansprakelijkheid is geregeld. De mogelijkheid om op de beurs vermogen aan te trekken hangt af van de mogelijkheid van het bedrijf om aandelen uit te geven en van de mogelijkheid of deze aandelen persoonlijk, op naam of onpersoonlijk aan toonder kunnen worden uitgegeven. Ook is het voor sommige bedrijven interessant om stille vermogensverschaffers aan te trekken.
- *Fiscale consequenties*
Waar en wanneer dient er wat voor soort belasting te worden betaald door het bedrijf? Winstbelasting? Vennootschapsbelasting? Inkomstenbelasting, box 1, 2 of 3? Dat grote bedrijven vaak bv's, stichtingen en nv's bevatten, heeft te maken met de fiscale consequenties. Accountants en fiscalisten proberen een bedrijf altijd juridisch zo op te tuigen dat het zo min mogelijk belasting hoeft te betalen.
- *Publicatieplicht*
Wanneer en waar moet je de jaarstukken publiceren. Of moet je überhaupt als bedrijf jaarstukken publiceren? Stichtingen in Nederland zijn hiertoe niet verplicht bijvoorbeeld.

TABEL 1.1. Indeling van ondernemingen naar rechtsvorm

Persoonlijke onderneming	Leiding en eigendom	Aansprakelijkheid	Continuïteit	Overheidsvoorschriften	Financieringsmogelijkheden
Eenmanszaak	Leiding en eigendom bij één persoon	Hoofdelijk, inclusief privévermogen	Slecht i.v.m. ziekte en overlijden	Eigenaar betaalt inkomstenbelasting en geen publicatieplicht	Aantrekken VV zeer moeilijk. Beperkt EV
Vennootschap onder Firma	Leiding en eigendom bij twee of meer personen (vennoten)	Iedere vennoot is hoofdelijk aansprakelijk voor alle schulden, incl. privévermogen	Slecht: bij overlijden van vennoot houdt VOF op tenzij verblijfsbeding	Zie éénmanszaak	Aantrekken VV is beperkt. Ruimer EV
Commanditaire vennootschap (Commanditaire = stille vennoot)	Beherende vennoot = eigenaar + leiding Stille vennoot = eigenaar zonder leiding	Beherende vennoot = hoofdelijk aansprakelijk, incl. privévermogen Stille vennoot = beperkt aansprakelijk	Zie vof	Zie éénmanszaak	EV gemakkelijker aan te trekken i.v.m. de beperkte aansprakelijkheid stille vennoot
Onpersoonlijke onderneming	Leiding en eigendom	Aansprakelijkheid	Continuïteit	Overheidsvoorschriften	Financieringsmogelijkheden
Naamloze vennootschap	Eigenaar = aandeelhouders Leiding = directie Controle = RvC	Beperkte aansprakelijkheid voor aandeelhouders	Onbeperkt via scheiding van leiding en eigendom. Wisseling onder aandeelhouders door handel op de aandelenbeurs	NV betaalt vennootschapsbelasting. Aandeelhouders betalen dividendbelasting. Publicatie van jaarrekening	Gemakkelijk EV (aandelen) en VV (obligaties) aan te trekken via beursnotering
Besloten vennootschap	Zie nv	Zie nv	Zie nv, maar aandelen niet vrij verhandelbaar. Aandelen staan op naam	Zie nv. Grote bv's publiceren jaarverslag; kleine bv's alleen balans	Aantrekken EV en VV moeilijker i.v.m. beperkte kring van aandeelhouders en geen beursnotering

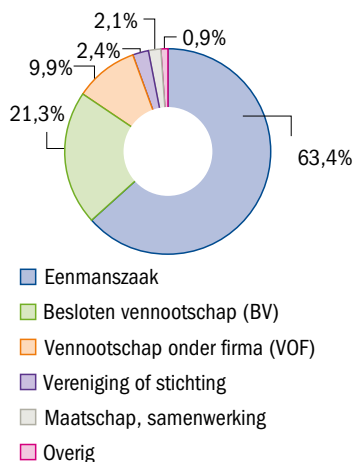
- *Overnamegevaar*

Heeft het bedrijf aandelen uitgegeven dan kan het zo zijn dat de eigenaren bang zijn dat een derde partij op een gegeven moment een meerderheidsbelang in het bedrijf verwerft, al dan niet met medeweten van de overige aandeelhouders. Bij een nv kan dit gebeuren, bij een bv bijvoorbeeld niet. Bij een nv kunnen bestuurders er verder nog voor kiezen om aandelen in certificaten uit te geven. Dit houdt in dat de eigenaren van de certificaten wel dividend kunnen ontvangen als het bedrijf winst maakt, maar dat ze geen zeggenschap hebben in het bestuur van het bedrijf. De certificaten van een dergelijke nv zijn dan in handen van een stichting en worden beheerd door een trustkantoor.

Aandeelhouders
Certificaten

1

FIGUUR 1.10 Juridische vorm van bedrijven in Nederland



In Nederland heeft bijna tweederde van alle bedrijven en instellingen een eenmanszaak als rechtsvorm. Daarnaast komt een besloten vennootschap (bv) vaak voor. In het tweede kwartaal van 2017 heeft ruim een op de vijf bedrijven die rechtsvorm. Verder is een op de tien bedrijven een vennootschap onder firma (VOF).

VOORBEELD 1.13

De juridische vorm en structuur van een bouw(productie)bedrijf

Bedrijf	Bouw & Ontwikkeling
Soort bedrijf	producent (serie- & stuksproductie)
Bedrijfs grootte	3 700
Privaat/publiek	privaat
Eigena(a)r(en)	beursgenoteerd
Juridische vorm	nv
Primaire proces	realiseren van bouwprojecten



Franka werkt als manager commerciële zaken en business development bij Bouw Speciale Projecten op het hoofdkantoor.

Het bedrijf ontwikkelt infrastructuur, bouwt woningen en andere gebouwen en levert diensten en producten die hiermee direct samenhangen.

Het bedrijf heeft de juridische vorm van een nv, ofwel naamloze vennootschap. Het concern biedt een breed pakket van bouwgerelateerde producten en diensten aan. Aandelen in het bedrijf worden verhandeld op de AEX.

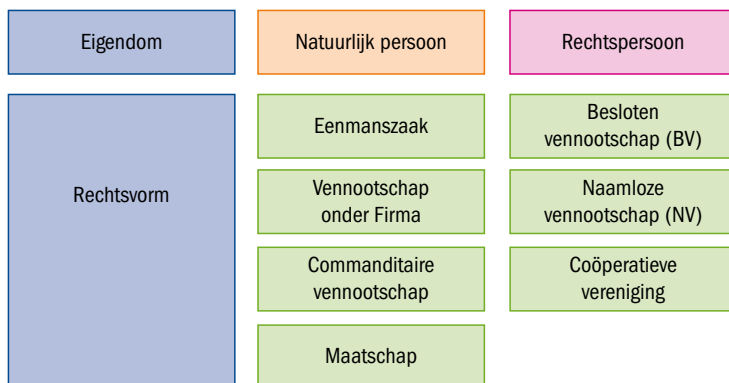
Het bedrijf is decentraal georganiseerd in divisies, die zelf ook weer bestaan uit decentrale werkmaatschappijen. Om te voorkomen dat deze werkmaatschappijen ongewenste risico's nemen, moet de divisiedirectie altijd toestemming geven voor contracten boven een bepaalde grens. Het bedrijf bestaat uit twee divisies: Bouw & Ontwikkeling en Infrastructuur. Het uitgangspunt van de organisatie is het decentrale ondernemerschap in de businessunits van deze divisies.

1.4.1 Eigenaren van een bedrijf

Wie is de eigenaar of zijn de eigenaren van een bedrijf? Indien de overheid (of overheidsorganisaties) eigenaar van een bedrijf is, dan noem je het een publiek bedrijf. Alle andere bedrijven noem je private bedrijven.

De eigenaren van een bedrijf zijn uiteindelijk de mensen die bepalen wat er met een bedrijf gebeurt. De eigenaren van een bedrijf zijn ook degene die profiteren van de eventuele winsten die door een bedrijf worden geboekt. Voor de juridische structuur van een bedrijf is het heel belangrijk om te weten of er sprake is van een of meerdere eigenaren en of de eigenaar(en) een natuurlijk persoon is/zijn of een rechtspersoon, bijvoorbeeld een ander bedrijf.

FIGUUR 1.11 Ondernemingsvormen



De figuren 1.10 en 1.11 maken duidelijk waarom eigendom van belang is voor de juridische structuur van een bedrijf. Als het bedrijf en de eigenaar of eigenaren van een bedrijf dezelfde natuurlijke personen zijn, dan zijn de keuzes van de rechtsvormen waarin je het bedrijf kunt gieten die van: eenmanszaak, vennootschap onder firma, commanditaire vennootschap en/of maatschap. Als het bedrijf op zich een opzichzelfstaande rechtspersoon is en leiding en eigendom zijn gescheiden, dan kun je als rechtsvorm kiezen uit: bv, nv en/of coöperatieve vereniging (ook wel coöperatie genoemd). In de volgende subparagrafen worden deze verschillende vormen toegelicht.

1.4.2 Natuurlijke personen

Als het bedrijf en de eigenaar (of eigenaren) dezelfde natuurlijke persoon(en) is, dan heb je een aantal rechtsvormen waaruit een ondernemer kan kiezen. Namelijk: eenmanszaak, vennootschap onder firma en commanditaire vennootschap. Een natuurlijk persoon is iemand die je een hand kunt geven. Dat ben jij, of ik, je vader of je moeder of een kennis.

Eenmanszaak

Voor kleine ondernemingen is een veel voorkomende vorm de eenmanszaak. Veel ondernemingen in de detailhandel zijn eenmanszaken. In een eenmanszaak is er één persoon die de leiding heeft. De eenmanszaak heeft geen rechtspersoonlijkheid, het is een economische activiteit van de natuurlijke persoon die de onderneming drijft. Dit betekent dat de ondernemer als privépersoon volledig aansprakelijk is voor de verplichtingen die hij of zij met de eenmanszaak is aangegaan. Eventuele schulden kunnen dus privé verhaald worden.

Een eenmanszaak als rechtsvorm heeft een aantal voordelen en nadelen.

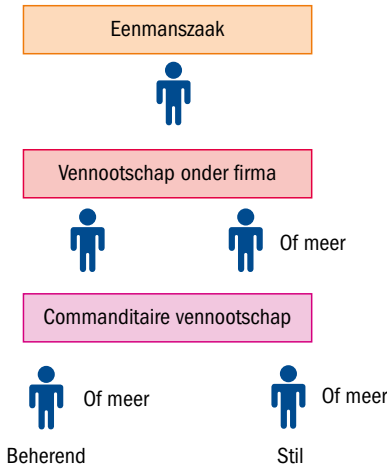
De voordelen zijn:

- lage kosten voor oprichting;
- oprichten van een eenmanszaak is relatief eenvoudig;
- de eigenaar kan zelf alles beslissen.

De belangrijkste nadelen zijn:

- het is minder gemakkelijk om vermogen aan te trekken;
- hogere belastingen op de winst dan bij vennootschappen;
- onbeperkte aansprakelijkheid.

FIGUUR 1.12 Leiding en eigendom



Vof

De vennootschap onder firma is een ondernemingsvorm waarin niet één persoon de leiding en verantwoordelijkheid heeft, maar twee of meer mensen. Verder lijkt de vof in veel opzichten op de eenmanszaak. De leiding is verantwoordelijk en neemt samen alle beslissingen. De eigenaren zijn ook met hun privévermogen aansprakelijk voor schulden van de onderneming. Het is wat gemakkelijker om geld te lenen dan bij een eenmanszaak. Omdat er meer eigenaren zijn, zal de bank vaak wat gemakkelijker een lening verstrekken.

Cv

Een commanditaire vennootschap (cv) kun je vergelijken met een vennootschap onder firma. Het verschil is dat er in een cv een of meer beherende vennoten zijn, personen die leidinggeven aan het bedrijf en een of meer stille vennoten. Stille vennoten zijn deelnemers in het bedrijf die alleen een financiële inbreng hebben. Zij worden ook wel *commanditaire* vennoten genoemd. Stille vennoten mogen daarom niet als bestuurder van het bedrijf rechtshandelingen verrichten. Dit mogen alleen de beherende vennoten of beherende vennoot zijn. Een beherende vennoot is bevoegd om te handelen namens de vennootschap. Wat interessant is van de cv-constructie is dat de stille vennoten, net als aandeelhouders van een bv, slechts aansprakelijk zijn voor het bedrag dat zij investeren.

Een ondernemer kiest vaak voor een cv als rechtsvorm als het bedrijf dat hij wil starten kapitaalsintensief is. Met andere woorden, als hij veel geld nodig heeft om het bedrijf te starten. Om die reden worden zeeschepen wel gebouwd en geëxploiteerd in het kader van een cv, waaraan beleggers met hun kapitaal kunnen deelnemen. Een andere bekende bedrijfstak waarin je

veel cv's ziet als ondernemingsvorm is het vastgoed. De afgelopen jaren zijn de vastgoed-cv's als paddenstoelen uit de grond gerezen. Naast de beperkte aansprakelijkheid van de stille vennoten is een belangrijk voordeel van een cv als ondernemingsvorm dat deze voor beleggers fiscaal gunstig kan zijn.

1.4.3 Rechtspersonen

Wanneer het bedrijf zelf en de eigenaren niet dezelfde natuurlijke personen zijn, dan kun je kiezen voor de juridische vorm van een bv, nv, coöperatie of stichting. Hierbij moet wel aangemerkt worden dat een stichting geen winst-oogmerk mag hebben volgens de wet en dat er bij een stichting sprake moet zijn van een ideële doelstelling. Dat bedrijven daarmee soms creatief omgaan blijkt uit het voorbeeld van de stichting die de aandelen van de stichting AAP beheert (zie voorbeeld 1.17).

Bv

Bij de besloten vennootschap kan er sprake zijn van één eigenaar, maar ook van meerdere. De eigenaren staan ingeschreven als aandeelhouder. De leiding van het bedrijf is meestal in handen van de eigenaar, maar die kan daarvoor ook iemand anders aannemen. De leiding van het bedrijf is niet aansprakelijk voor schulden van het bedrijf. De bv is een onpersoonlijke ondernemingsvorm. Dat wil zeggen dat de eigenaar niet met zijn privévermogen aansprakelijk is voor schulden van de onderneming. Belangrijk aspect van een bv is dat alle aandeelhouders bekend zijn en dat aandelen niet zomaar door aandeelhouders aan iedereen mogen worden verkocht. Dit geeft de andere aandeelhouders het veilige gevoel dat niet zomaar opeens iemand anders aandeelhouder wordt van het bedrijf waarin zij al jaren aandelen hebben. Hierin ligt het besloten karakter van de bv; de aandelen zijn niet vrij overdraagbaar. De beperkte overdraagbaarheid wordt voor een bv geregeld in de wet en in de statuten. Dit betekent dat bestaande aandeelhouders het toetreden van een nieuwe aandeelhouder moeten goedkeuren.

Het hoogste orgaan van de bv is de algemene vergadering van aandeelhouders. De dagelijkse leiding van de bv berust bij het bestuur. Het bestuur wordt in het algemeen door de aandeelhouders benoemd en ontslagen. In de statuten van de bv kan bepaald zijn dat er een raad van commissarissen (RvC) moet worden benoemd die namens de aandeelhouders toezicht houdt op de directie. Over de winst van de bv moet vennootschapsbelasting betaald worden. De winst die overblijft, kan worden uitgekeerd aan de aandeelhouders. Deze winst noem je dividend.

Je ziet in de praktijk dat de bv als juridische vorm vaak wordt gebruikt voor bedrijven met niet zo veel aandeelhouders. Zo zie je dat veel familiebedrijven en middelgrote bedrijven met één directeur-eigenaar (dga, directeur-groootaandeelhouder) vaak de bv hebben als ondernemingsvorm. Een hele belangrijke reden om te kiezen voor de bv is toch wel de beperkte aansprakelijkheid. Als het bedrijf groeit, worden de meeste eenmanszaken uiteindelijk omgezet in een bv omdat de risico's te groot worden om ze als natuurlijk persoon te kunnen dragen.

De bv als ondernemingsvorm wordt ook vaak gekozen als een of meerdere bedrijven samen een nieuw bedrijf oprichten, ook wel joint venture genoemd. Zo hangen onder nv's vaak weer vele bv's.

Om een bv op te richten moet aan de volgende eisen voldaan zijn:

- De oprichting van een bv gebeurt door een notariële akte, ook wel akte van oprichting genoemd. Bij deze notariële oprichting worden ook de statuten vastgesteld.

Ondernemings-
vorm

Statuten

Algemene
vergadering
van aandeel-
houders
Raad van
commissaris-
sen (RvC)
Dividend

Dga, directeur-
groootaandeel-
houder

Joint venture

Akte van
oprichting

- De bv moet net als alle andere ondernemingsvormen worden ingeschreven in het handelsregister bij de Kamer van Koophandel (KvK) van de regio waar de bv volgens de statuten gevestigd zal zijn.
- Voor 2012 was er een verplicht startkapitaal van €18.000,- voor het oprichten van een bv. Deze vereiste is jaren geleden echter aangepast, waardoor het verplichte startkapitaal voor een bv nu €0,01 bedraagt. Dit maakt de bv laagdrempelig. Het startkapitaal mag bestaan uit geld, maar ook uit bezittingen, zoals een bedrijfspand.

VOORBEELD 1.14

In stappen naar een duidelijke bedrijfsovername



Een goede voorbereiding verhoogt de slagingskans van overname en kan de doorlooptijd verkorten. Aan de hand van antwoorden op de volgende vragen kan een duidelijk en gestructureerd plan worden opgesteld.

- Wat is het doel van de overname?
- Wat voor bedrijf wil je (laten) overnemen? (Omvang, regio, sector, bedrijfsactiviteiten)
- Wat is de financiële structuur van het bedrijf?
- Wat is de rol/positie van de directeur en/of aandeelhouders?
- Wil je de onderneming volledig (laten) overnemen of is een minderheidsbelang ook een optie?
- Welke overnamesom wil je betalen/ontvangen? (bovengrens en ondergrens)
- Hoeveel eigen geld/middelen kun je inzetten voor de overname?

Het uitschrijven van het plan helpt je om het hele proces van bedrijfsovername goed in beeld te krijgen.

Bron: www.mkb servicedesk.nl

Nv

Het belangrijkste verschil tussen de bv en de nv is dat een nv naamloos is en er daarom bij de nv geen verplichting bestaat tot het houden van een register van aandeelhouders. De vennoten zijn bij een nv dus anoniem. De nv is hierom de meest geschikte ondernemingsvorm voor grote bedrijven met vele aandeelhouders die elkaar niet allemaal kennen. De aandelen van de nv kunnen op naam staan maar ook aan toonder zijn. Aan toonder betekent dat de eigenaren van de aandelen niet bekend zijn.

Net als bij een bv moet een nv worden opgericht door middel van een notariële akte van oprichting. Ook moet er kapitaal worden gestort. Bij een nv is dat meer dan bij een bv, namelijk €45.000,-.

De nv is een goede juridische vorm voor bedrijven die hun aandelen graag verhandeld zien worden op de beurs. Voorbeelden van bedrijven met als juridische vorm de nv zijn Philips, Ahold, Shell, KPN, TNT en de Rotterdamse RET (zie voorbeeld 1.5).

Coöperatie

De coöperatie, of ook wel coöperatieve vereniging genoemd, is een samenwerkingsvorm van fabrikanten of handelsbedrijven die zijn gericht op het vergroten van de economische macht en/of het behalen van schaalvoordelen. De meeste coöperaties in Nederland zijn in de negentiende en twintigste eeuw ontstaan. In de meeste gevallen betrof het samenwerkingsverbanden van agrarische producenten en/of handelsbedrijven. Zo hebben de aardappelboeren in Groningen zich verenigd in de coöperatie AVEBE toen zij van de toenmalige handelaren en aardappelverwerkingsbedrijven geen goede prijzen konden krijgen voor hun product. Het idee was simpel: we richten met elkaar een verwerkings- en/of handelsbedrijf op en kunnen dan zelf de prijs bepalen die dat bedrijf voor onze aardappelen betaalt.

Zo is destijds ook de Rabobank opgericht door boeren die moeilijk geld konden lenen bij banken en kapitaalverschaffers. Bij coöperatieve ondernemingen zijn de leden-eigenaren tegelijk voorname zakenpartners van de coöperatie. Daardoor zijn zij nauw betrokken bij de strategie van de coöperatie. Hun rol is toezicht houden en de investeringen mede bepalen. Een ander bekend voorbeeld van een coöperatie is de woningbouwcoöperatie. In Nederland zijn veel van dergelijke coöperaties die in de gezamenlijke woningbehoeften van hun leden voorziet.

De coöperatie is volgens de Nederlandse wet een vereniging die opkomt voor de materiële belangen van haar leden door overeenkomsten met hen af te sluiten. Bij de coöperatie mag winst worden uitgekeerd aan de leden.

VOORBEELD 1.15

Rabobank, een financiële dienstverlener en coöperatie



De Rabobank is anders dan andere banken. Het is geen nv of bv maar een coöperatie. Hierdoor hoeft het bedrijf niet te streven naar een zo hoog mogelijke winst – er zijn immers geen aandeelhouders, maar leden. De inspraak en zeggenschap van deze leden is wat Rabobank het meest onderscheidt van andere banken.

Stichtingen

Niet-publieke bedrijven die geen winstdoelstelling hebben zijn vaak gegoten in een stichtingsvorm. Een stichting is een organisatie om een bepaald doel te verwezenlijken. Het doel staat beschreven in de statuten. Een stichting kan een bedrijf hebben dat winst mag maken, maar de uitkering hiervan moet een ideële of sociale strekking hebben. Een stichting heeft geen leden zoals een vereniging. Een stichting heeft slechts bestuurders. De meeste mensen denken bij een stichting aan een filantropische instelling of aan goede doelen. Het is inderdaad zo dat alle goede doelen en filantropische instellingen in een stichtingsvorm gegoten zijn, bijvoorbeeld het Prins Bernhard Cultuurfonds, de Nederlandse Hartstichting en het Wereld Natuur Fonds. Het is echter niet zo dat alle stichtingen ook filantropische instellingen zijn of goede doelen. Zo is het Medisch Centrum Alkmaar ook een stichting, terwijl je het ziekenhuis nou niet bepaald als goededoelenorganisatie of filantropische instelling kunt classificeren. Het is wel zo dat de doelstelling bij een stichting een zeer belangrijke plaats inneemt en dat de hoofddoelstelling niet het maken van winst mag zijn. De hoofddoelstelling van een stichting moet ook een zeker ideëel karakter vertegenwoordigen. Bij ideële doelstellingen moet je denken aan het helpen van mensen in nood, het zorg dragen voor een beter milieu en betere scholing voor kinderen in achterstandswijken. Stichtingen kunnen wel eigenaar zijn van bedrijven zoals een bv of een nv.

**Ideële
doelstelling**

Het is niet zo dat stichtingen minder geld hebben dan bedrijven. Sterker nog, doordat stichtingen volgens de wet geen winst mogen uitkeren zie je

dat er in Nederland ongelooflijk grote en rijke stichtingen zijn ontstaan door de jaren heen. Ook kan er veel geld omgaan in stichtingen. Zo kan een stichting misschien wel geen winst uitkeren, ze kan wel bedrijven inhuren en betalen en ze kan hoge salarissen aan medewerkers betalen. De roep om het verlagen van de hoge salarissen van bestuurders van stichtingen is de laatste jaren steeds luider geworden; mensen vinden die hoge salarissen gewoonweg niet passen bij de ideële doelstellingen ervan. Een bekend voorbeeld van een bedrijf in stichtingsvorm is een woningstichting.

VOORBEELD 1.16

Stichting Hoogvliegers: een stichting met een ideële doelstelling



Stichting Hoogvliegers laat zieke of gehandicapte kinderen (van 6 tot en met 17 jaar oud) een bijzonder en onvergetelijk avontuur beleven: zelf een vliegtuig besturen!

Een dag zonder zorgen, zonder ziekte of handicap, een dag waar ze boven zichzelf uitstijgen en meer dan bijzonder zijn, een dag die ze nooit meer vergeten.

Samenvatting

- ▶ **Bedrijf:**
 - een samenwerkingsverband van mensen en productiemiddelen;
 - produceert producten en/of diensten en/of drijft handel.
- ▶ Verschillen tussen bedrijf en organisatie:
 - In een organisatie worden geen producten of diensten geproduceerd en wordt geen handel gedreven.
 - Een onderneming is een bedrijf met een winstoogmerk.
- ▶ Indelen van bedrijven kan op verschillende manieren, bijvoorbeeld:
 - naar grootte; er zijn grote, middelgrote en kleine bedrijven;
 - privaat of publiek bedrijf;
 - bedrijf met een profit-doelstelling of een not for profit-doelstelling.
- ▶ Bedrijven werken continu samen in en met de omgeving.
- ▶ Omgevingsfactoren: factoren uit de omgeving die direct of indirect van invloed zijn op een bedrijf.
- ▶ Op directe omgevingsfactoren heeft een bedrijf invloed. Op indirecte omgevingsfactoren heeft een bedrijf geen invloed.
- ▶ Samenwerking met andere bedrijven:
 - Bedrijven werken samen met andere bedrijven die actief zijn in de productie of levering van producten of diensten.
 - Samenwerking is nodig omdat bijna altijd meerdere bedrijven nodig zijn om een product te maken.
 - Van grondstof tot eindproduct samenwerken gebeurt in de bedrijfskolom.
- ▶ Branche: bepaalde categorie producten of diensten
- ▶ Brancheorganisatie: komt op voor de belangen van bedrijven in een bepaalde branche
- ▶ Bedrijfstak: groep van gelijksoortige bedrijven
- ▶ Bedrijven zijn gegoten in een bepaalde juridische vorm. De juridische vorm die een bedrijf kiest heeft te maken met deze factoren:
 - leiding en eigendom;
 - financieringsmogelijkheden;
 - aansprakelijkheid;
 - fiscale consequenties;
 - publicatiegevaar;
 - overnamegevaar.
- ▶ Twee hoofdcategorieën voor de verschillende rechtsvormen:
 - Eigenaar en bestuurders zijn dezelfde natuurlijke persoon (personen).
Mogelijke juridische vorm: eenmanszaak, vof of cv.
 - Bedrijf heeft een aparte rechtspersoonlijkheid en leiding en eigendom zijn gescheiden. Mogelijke juridische vorm: bv, nv of coöperatie.

Kernbegrippen

Aandeelhouders	Eigenaren van een bedrijf.
Bedrijf	Een verzameling van mensen en middelen die producten en/of diensten produceert en/of handel drijft.
Bedrijfskolom	Een reeks van bedrijfsactiviteiten, van grondstof tot de uiteindelijke consument.
Bedrijfstak	Bedrijven met ongeveer dezelfde werkzaamheden.
Branche	Een benaming voor alle bedrijven die actief zijn in een bepaalde categorie producten of diensten.
Directe omgevingsfactoren	Factoren uit de omgeving die direct van invloed zijn op een bedrijf en waarop een bedrijf dus ook zelf invloed kan uitoefenen.
Groot bedrijf	Bedrijf met meer dan 250 medewerkers.
Ideële doelstelling	Doelstelling die te maken heeft met idealen zoals een betere wereld, het uitbannen van ziektes, een schoner milieu en eerlijke verdeling van welvaart.
Indirecte omgevingsfactoren	Factoren uit de omgeving die indirect van invloed zijn op een bedrijf, waarop een bedrijf dan ook geen invloed heeft.
Juridische vorm	Juridische vorm waarin een bedrijf gegoten is, zoals eenmanszaak, vof, bv of nv.
Kleinbedrijf	Bedrijf met minder dan 50 werknemers, een jaaromzet van hoogstens €10 miljoen of een balanstotaal kleiner of gelijk aan €10 miljoen.
Markt	Fysieke en/of denkbeeldige plek waar vraag en aanbod bij elkaar komen en waar een bedrijf zijn producten of diensten aanbiedt.
Middelgroot bedrijf	Bedrijf met minder dan 250 medewerkers, een jaaromzet van hoogstens €50 miljoen of een jaarlijks balanstotaal kleiner of gelijk aan 43 miljoen.
MKB	Midden- en kleinbedrijf.

Multinational	Groot bedrijf dat in meerdere landen actief is.
Natuurlijke personen	Mensen van vlees en bloed.
Not for profit	Not for profit-bedrijven zijn bedrijven zonder winstdoelstelling.
Onderneming	Een bedrijf met een winstoogmerk.
Organisatie	Een blijvend menselijk samenwerkingsverband met een bepaald doel.
Private bedrijven	Bedrijven waarvan de overheid geen eigenaar is.
Private sector	Sector in de economie waartoe private bedrijven behoren.
Profit	Profit-bedrijven zijn bedrijven met een winstdoelstelling.
Publieke bedrijven	Bedrijven waarvan de overheid eigenaar is.
Publieke sector	Sector in de economie waartoe publieke bedrijven behoren die publieke functies vervullen.
Publiekrechtelijke instellingen	Overheidsinstellingen zoals een gemeente, een provincie, de Raad van State, een rechtbank of een ministerie.
Rechtspersonen	Een rechtspersoon is een juridische constructie die het mogelijk maakt dat een bedrijf of organisatie kan optreden als een natuurlijk persoon. Dat wil zeggen, een rechtspersoon kan bezittingen en schulden hebben, contracten sluiten et cetera.
Stakeholders	Partijen die een belang hebben bij een bedrijf.

Vragen

-
- 1.1** Wat is het verschil tussen een bedrijf en een organisatie?
 - 1.2** Wat zal er gebeuren met de winst die een overheidsbedrijf zonder winstoogmerk maakt?
 - 1.3** Bedenk vier voorbeelden van publieke bedrijven en private bedrijven.
 - 1.4** Wat is PPS? Geef een voorbeeld.
 - 1.5** Noem vier samenwerkingsvormen.
 - 1.6** Wat is het verschil tussen een natuurlijk persoon en een rechtspersoon?
 - 1.7** Bedenk een situatie waarin een organisatie opgeheven kan worden als het doel dat die organisatie nastreeft definitief bereikt is.
 - 1.8** Geef een voorbeeld van de bedrijfskolom van de bouw.
 - 1.9** Kies een bedrijf dat je goed kent en beschrijf, alleen of in een groepje, zo veel mogelijk processen in dat bedrijf.
-