

Samenvatting Business Essentials

Robbert Van Hove

2017

Inhoud

[1 Inleiding 4](#_Toc501614944)

[1.1 Wat is economie? 4](#_Toc501614945)

[1.2 Behoeften 4](#_Toc501614946)

[1.3 4 productiefactoren 4](#_Toc501614947)

[1.4 Schaars <> zeldzaam 4](#_Toc501614948)

[1.5 Ruiltransacties 4](#_Toc501614949)

[1.6 4 niveaus economie 4](#_Toc501614950)

[1.7 Economische verschuivingen België 5](#_Toc501614951)

[1.8 Begrippen 6](#_Toc501614952)

[1.9 Waar BBP? 6](#_Toc501614953)

[1.10 Auteur “Econoshok 2.0” 6](#_Toc501614954)

[1.11 6 schokken 6](#_Toc501614955)

[1.11.1 Financiële schok 6](#_Toc501614956)

[1.11.2 ICT-schok 7](#_Toc501614957)

[1.11.3 Demografische schok 7](#_Toc501614958)

[1.11.4 Groeilanden-schok 8](#_Toc501614959)

[1.11.5 Energieschok 8](#_Toc501614960)

[1.11.6 Klimaatschok 9](#_Toc501614961)

[1.12 Business-ideeën 9](#_Toc501614962)

[1.12.1 Financiële schok 9](#_Toc501614963)

[1.12.2 Demografische schok 9](#_Toc501614964)

[1.12.3 ICT-schok 9](#_Toc501614965)

[1.12.4 Groeilanden-schok 9](#_Toc501614966)

[1.12.5 Energieschok 9](#_Toc501614967)

[1.12.6 Klimaatschok 9](#_Toc501614968)

[1.13 Grootste uitdaging ondernemers nu 9](#_Toc501614969)

[1.14 Emancipatiegolven ICT 9](#_Toc501614970)

[1.14.1 Eerste 10](#_Toc501614971)

[1.14.2 Tweede 10](#_Toc501614972)

[1.14.3 Derde 10](#_Toc501614973)

[1.14.4 Vierde 10](#_Toc501614974)

[1.15 Digitale ontwrichting 10](#_Toc501614975)

[2 Ondernemen 11](#_Toc501614976)

[2.1 Organisaties, bedrijven en ondernemingen 11](#_Toc501614977)

[2.2 Transformatieorganisatie 11](#_Toc501614978)

[2.3 Waardeketen Porter 12](#_Toc501614979)

[2.4 Strategieën onderneming 12](#_Toc501614980)

[2.5 Entrepreneur 12](#_Toc501614981)

[2.6 Omgevingsfactoren 13](#_Toc501614982)

[2.7 Intrapreneur 13](#_Toc501614983)

[2.8 Groeistadia bedrijf 13](#_Toc501614984)

[2.8.1 Bestaansopbouw 13](#_Toc501614985)

[2.8.2 Overleven 13](#_Toc501614986)

[2.8.3 Succes 14](#_Toc501614987)

[2.8.4 Expansie 14](#_Toc501614988)

[2.8.5 Optimale verhoudingen 14](#_Toc501614989)

[2.9 Goed business-idee 14](#_Toc501614990)

[2.10 Business model canvas 14](#_Toc501614991)

[2.10.1 Costumer segments 14](#_Toc501614992)

[2.10.2 Value proposition 15](#_Toc501614993)

[2.10.3 Channels 15](#_Toc501614994)

[2.10.4 Costumer relationships 15](#_Toc501614995)

[2.10.5 Revenue streams 15](#_Toc501614996)

[2.10.6 Key resources 15](#_Toc501614997)

[2.10.7 Key acitivities 15](#_Toc501614998)

[2.10.8 Key partners 15](#_Toc501614999)

[2.10.9 Cost structure 15](#_Toc501615000)

[2.11 Opties goed idee 15](#_Toc501615001)

[2.12 Flanders DC 15](#_Toc501615002)

[2.13 Geheimhoudingsverklaring 15](#_Toc501615003)

[2.14 Patent/octrooi 15](#_Toc501615004)

[2.15 Auteursrecht 16](#_Toc501615005)

[2.16 Merk 16](#_Toc501615006)

[2.16.1 Wat? 16](#_Toc501615007)

[2.16.2 Hoe beschermen 16](#_Toc501615008)

[2.16.3 Voorwaarden 16](#_Toc501615009)

[2.17 7’s-Model 16](#_Toc501615010)

[3 Strategie 17](#_Toc501615011)

[3.1 Strategiebepaling 17](#_Toc501615012)

[3.2 Doelstellingenhiërarchie 17](#_Toc501615013)

[3.3 Eisen doelstelling 17](#_Toc501615014)

[3.4 Doelstellingen koppelen Porter 18](#_Toc501615015)

[3.5 Methodes die aanzetten tot strategievorming 18](#_Toc501615016)

[3.6 SWOT 18](#_Toc501615017)

[3.7 Sterkten en zwakten formuleren 18](#_Toc501615018)

[3.8 BCG-matrix 19](#_Toc501615019)

[3.8.1 SBU’s 19](#_Toc501615020)

[3.8.2 Cash cow: 19](#_Toc501615021)

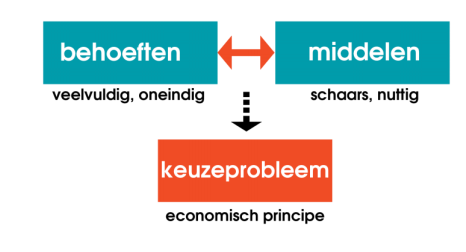
[3.8.3 Ideale ontwikkeling 20](#_Toc501615022)

[3.8.4 Toegepast 21](#_Toc501615023)

# Inleiding

## Wat is economie?

= wetenschap van de schaarste



## Behoeften

* Collectief:
  + Veiligheid
  + Proper water
  + Geluk
* Individueel:
  + Waterbed
  + Geluk

## 4 productiefactoren

* Natuur
* Arbeid
* Kapitaal -> fysiek en financieel
* Ondernemerschap

## Schaars <> zeldzaam

Schaars:

## Ruiltransacties

* goederen <> goederen
* goederen <> diensten
* diensten <> diensten
* arbeid <> geld
* arbeid <> goederen
* geld <> goederen
* geld <> diensten

## 4 niveaus economie

* Macro-economie:
  + Nationaal en internationaal
  + Economische groei landen
  + Keuzen die regeringen maken
  + Recessie, inflatie, …
* Micro-economie
  + Individuele bedrijven en gezinnen
  + Prijszetting
* Meso-economie:
  + Economische activiteiten op het niveau van sectoren en bedrijfstakken
  + Sectoren:
    - Primaire: grondstoffen en voedsel
    - Secundaire: verwerken grondstoffen en voedsel primaire sector
    - Tertiair: dienstensector
    - Quartaire: niet-commercieel, geen winstoogmerk
* Bedrijfseconomie

– Belgische muziekindustrie rekent voor winst op doorbraak van streaming MESO

– Euro op laagste peil tegen dollar sinds 2005 MACRO

– Omzet Coolblue stijgt met 35% MICRO

– Het Belgisch begrotingstekort 2016 loopt op tot 3,2 à 3,3 % van het bruto binnenlands product MACRO

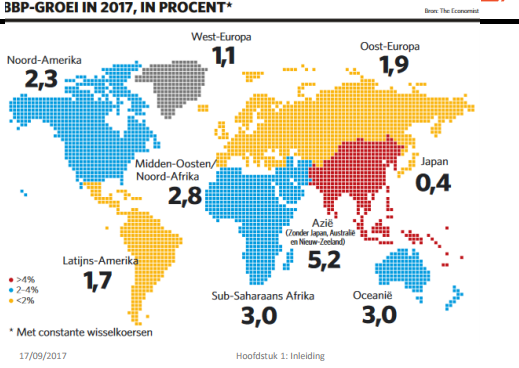
## Economische verschuivingen België

* Landbouwstaat -> industriestaat
* Wallonië: industrialisering en economische groei omwille van delfstoffen (steenkool, staal)
* MAAR 2e helft 20e eeuw:
  + Buitenlandse concurrentie met goedkopere kolen
  + Staalindustrie krimpt
* -> Economische reconversie nodig
* Vlaanderen meer op voorgrond:
  + Aanvoer petroleum via havens
  + Hoge concentratie petrochemische bedrijven
* Heel België: verschuiving industrie(secundair) -> diensten (tertiair)
* Centrale ligging en goede infrastructuur:
  + Havens Antwerpen, Zeebrugge, Gent
  + Autowegen
  + Spoorwegen
  + Waterwegen
* -> België = distributiecentrum voor ondernemingen van over hele wereld
* Europese dimensie:
  + Vrijmaking Europese markt: grotere markt, maar scherpere concurrentie
  + Vaststelling: hoge productiviteit Belgische werknemers en bedrijven
* Belgische economie nu:
  + Conjunctuurschommelingen
  + Langzaam herstel na financiële en bancaire crisis
  + Kernindicatoren economie land:
    - BBP, BNP, NBP
    - Inflatie, deflatie
    - Toegevoegde waarde

## Begrippen

|  |  |
| --- | --- |
| Bruto Binnenlands Product (BBP) | **Totale marktwaarde van alle in een land geproduceerde goederen en diensten gedurende een bepaalde periode** |
| Inflatie | **Algemene prijsverhoging over bepaalde periode**   * **gemeten via consumptieprijsindex(CPI) op basis van een korf van goederen en diensten** * **Gaat samen met daling koopkracht**   **OPM: in België -> automatische indexering lonen** |
| Deflatie | **Effectieve vraag neemt af -> algemene prijsverlaging -> koopkracht groeit** |

## Waar BBP?



## Auteur “Econoshok 2.0”

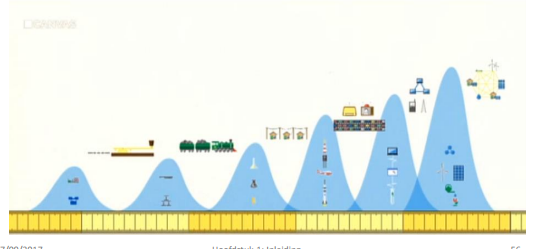
Geert Noels

## 6 schokken

### Financiële schok

|  |  |
| --- | --- |
| Verloop | * 2007: vastgoedzeepbel barstte in VS * Banken leenden geld -> huizen financieren -> overtuigd huizen snel meer waard * Gezinnen konden leningen niet meer betalen -> huizen te koop * Crash vastgoedmarkt: aanbod omhoog, prijzen huizen omlaag |
| Gevolg | Vallende banken en wankelende economieën met enorme schuldenlasten |
| Mening Noels | Nood aan regulerend systeem om balans tussen creatie van geld en het toekennen van krediet te behouden |

### ICT-schok



Supersnelle evolutie in technologie

|  |  |
| --- | --- |
| Web 1.0 | * Net gedraagt zich als encyclopedie en producenten gebruiken het als etalage * Eenrichtingsverkeer producent -> consument * Nood aan zoekmachines om explosief groeiende gegevens te kunnen bereiken |
| Web 2.0 | * Ontstaan tweerichtingsverkeer via weblogs, Facebook, Wikipedia, … * Net wordt meer en meer gepersonaliseerd * Net wordt mobieler, aantal cloud toepassingen neemt toe -> internet of things |
| Web 3.0 | * Toekomst: computers die zelf kennis vergaren en zelf onderling kunnen communiceren * Ontstaan bovenmenselijke intelligentie |
| GIGI | * ICT-ontwikkeling kaderen * Wat ICT-gebruikers belangrijk vinden:   + Gratis   + Interactief   + Globaal   + individualistisch |

### Demografische schok

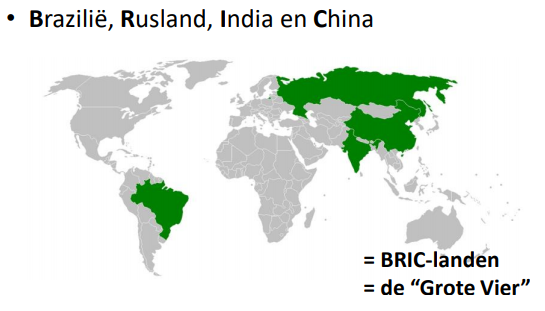
* Wereldbevolking zal blijven groeien, 2100: 11miljard
* Grootste probleem Europa: Vergrijzing
  + Erg smalle basis moet zorgen voor grote groep medioren en senioren
  + Komt door dat demografisch venster Europa afgesloten is

Demografisch venster:

* Periode die volgt op efficiënte geboortebeperking, waarin groter deel bevolking actief is en vrouwen meer tijd hebben om buitenshuis te werken en hun inkomsten te verhogen.
* Situatie waarin minder bejaarden en minder kinderen worden onderhouden door uitzonderlijke grote groep werkenden
* Komt eenmalig voor in economieën
* Leidt tot economische groei indien regering kans grijpt
* Eerst in Europa later ook in minder ontwikkelde landen
* Na sluiting: vergrijzing  
  -> meer kosten (pensioen, verzorging, …)

### Groeilanden-schok

* Economisch zwaartepunt in Oosten
* 2030: Chindia -> 40% wereldeconomie
* Groeilanden blijven groeien
  + Imitatie succesvolle producten die worden geïmporteerd
  + Bijsturen industrie -> zelfde kwaliteit leveren
  + Deelname aan handel met eigen ontwikkelde producten



Vrees: bedreiging voor onze levensstandaard (lage loonkosten, …)

Noels zegt: onterecht

* Stijging wereldeconomie: meer productiviteit + hogere lonen
* Scholing wordt belangrijker door globalisering

### Energieschok

* Olievoorraad = eindig
* Aardolie 1/3 energieverbruik; steenkool + aardgas =1/2
* Geen grote verandering komende 20 jaar
* Lagere energiedichtheid hernieuwbare bronnen -> moeilijk om door te breken
* Overgang fossiele economie naar duurzame -> tijdje duren
* Mensen passen gedrag langzaam aan -> trage revolutie

### Klimaatschok

* Industriële revoluties veroorzaakten enorme groei wereldbevolking en energieschokken  
  -> mens is actief beginnen ingrijpen in systeem aarde -> wereld eindig
* Gebruik hernieuwbare energie moet leiden tot minder uitstoot broeikasgassen en co²
* Overheid moet dringend ingrijpen

## Business-ideeën

### Financiële schok

Hoe budgetten beter beheren? Zowel particulieren als bedrijven

### Demografische schok

Meer mensen op klein oppervlak -> hoe duurzaam huisvesten

### ICT-schok

Welke ICT-oplossingen kunnen er nog bij?

### Groeilanden-schok

Met welke producten Oosterse consumenten overtuigen? (melk)

### Energieschok

Mogelijkheden zuiniger omgaan fossiele brandstoffen?

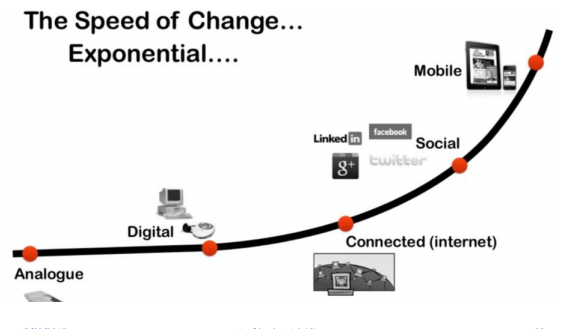
### Klimaatschok

Hoe gezinnen en bedrijven groener/gezonder leven?

## Grootste uitdaging ondernemers nu

* Caudron en Van Peteghem
* ICT: digitale transformatie nodig om in toekomst succes te blijven boek

## Emancipatiegolven ICT



### Eerste

Opkomst pc -> iedereen kan digitaal dingen creëren die vroeger door beperkte groep werden gemaakt (film monteren, boek schrijven, …)

### Tweede

Internet deed fysieke grenzen vervagen: zaken doen kan 24/7 wereldwijd

* Elke slimme oplossing kan wereldwijd succes worden

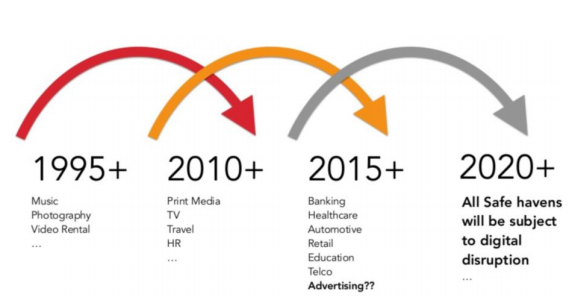
### Derde

Iedereen kan nu belangrijke rol spelen in verspreiden meningen en berichten

### Vierde

Iedereen altijd en overal toegang tot info, communicatie en interactie

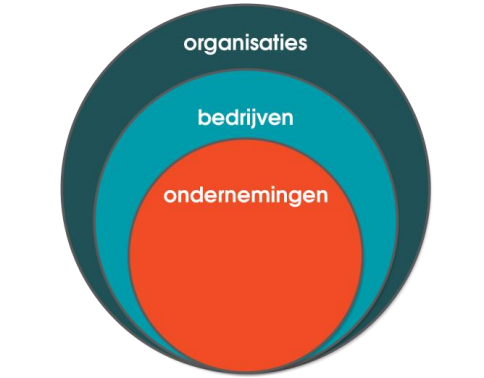
## Digitale ontwrichting



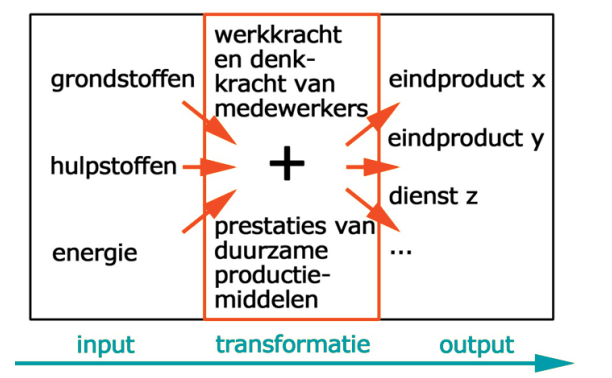
Ondernemers gedwongen zichzelf heruit te vinden

# Ondernemen

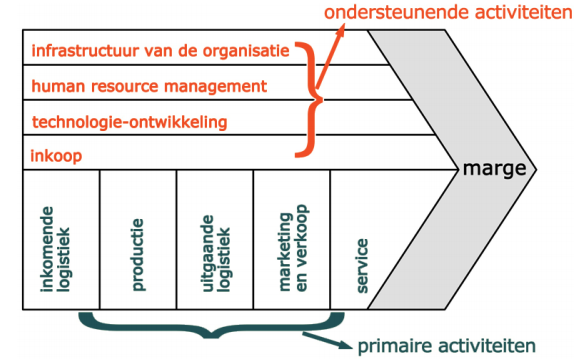
## Organisaties, bedrijven en ondernemingen

* Organisaties: samenwerkingsvorm van mensen die een gemeenschappelijk organisatiedoel nastreven
* Bedrijven: organisaties die goederen en/of diensten produceren
* Ondernemingen: bedrijven die winst maken als doel nastreven

## Transformatieorganisatie



## Waardeketen Porter



* Marge: resultaat alle inspanningen in primaire en ondersteunende activiteiten
  + Verhouding omzet/winst
  + Procent van omzet dat overblijft als winst
* Primaire activiteiten: voegen rechtstreeks waarde toe aan het product van de onderneming
* Ondersteunende activiteiten: voegen indirect een waarde toe

## Strategieën onderneming

* Kostenleiderschapsstrategie:  
  meer waarde door minder kosten
* Differentiatiestrategie:  
  meer waarde door uniek product tegen extra prijs
* Focusstrategie:  
  meer waarde door focus speciaal segment

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| strategie | Meer waarde door … | Voorbeeld |
| Kostenleiderschapsstrategie | minder kosten | Action |
| Differentiatiestrategie | uniek product tegen extra prijs | Apple |
| Focusstrategie | focus speciaal segment | Ferrari |

## Entrepreneur

= individu dat zich opstelt tussen een markt (externe omgeving) en een organisatie (interne omgeving)

## Omgevingsfactoren

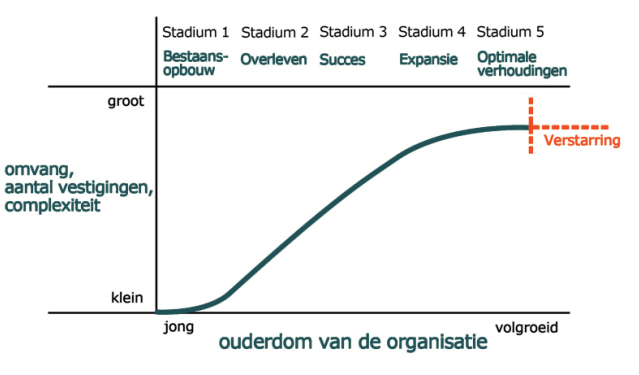
* Interne omgeving:  
  omstandigheden binnen organisatie
* Externe omgeving:
  + Directe (+- beïnvloedbaar)
  + Indirecte externe omgeving (niet beïnvloedbaar)

## Intrapreneur

Werknemer die zich intern ondernemend gedraagt

## Groeistadia bedrijf

Bedenkers: Churchill & Lewis



### Bestaansopbouw

Voornaamste bekommernissen:

* Werven klanten
* Nakomen verplichtingen ten aanzien van leveren producten/diensten

Eigenaar: doet alles zelf en superviseert zelf ondergeschikten

### Overleven

* Bedrijf is levensvatbaar
* Zoeken evenwicht inkomsten/uitgaven
* Organisatie is eenvoudig, eigenaar neemt beslissingen

### Succes

Eigenaar beslist:

* Uitbreiden (naar fase 4)
* Huidige positie behouden

Organisatie te groot -> eigenaar delegeert taken naar management

### Expansie

* Meerdere vestigingen
* Problemen met:
  + Kapitaal: nood aan financiële middelen -> groei financieren
  + Delegatie: organisatie opgesplitst in afdelingen -> nood aan delegatie eigenaar wordt groter

### Optimale verhoudingen

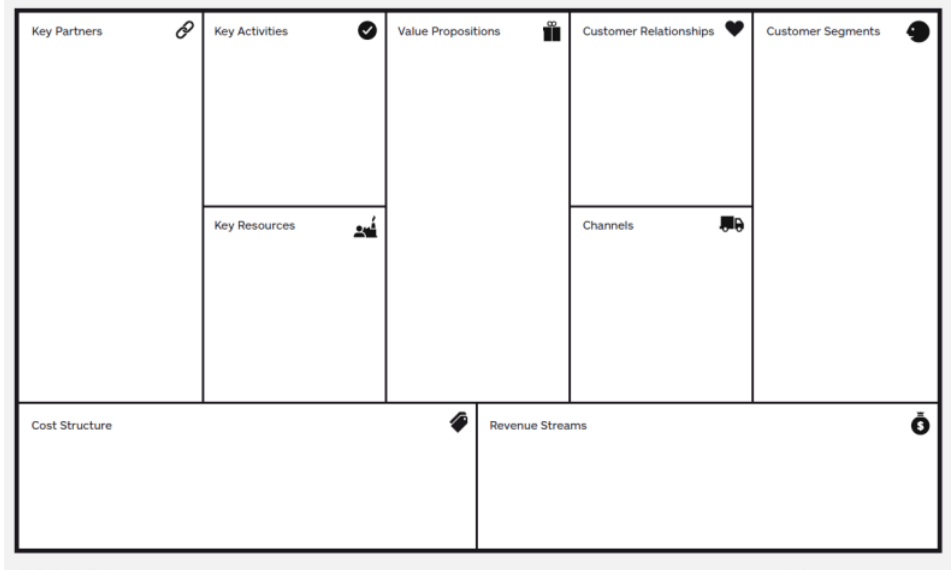
* Nood aan professionalisering bedrijfsvoering:
  + Budgettering
  + Strategische plannen
* Oppassen voor verstarring
* Geringe betrokkenheid eigenaar

## Goed business-idee

Lost een concreet (toekomstig) probleem op voor mogelijke klant.

## Business model canvas

Bedenker: **Osterwalder**



### Costumer segments

* Voor wie creëren we waarde?
* Wie zijn belangrijkste klanten?

### Value proposition

* Welke waarde leveren we aan klant?
* Welk probleem van onze klanten helpen we oplossen?

### Channels

* Via welke kanalen willen we klantengroepen bereiken?
* Hoe bereiken we ze?

### Costumer relationships

* Welke klantenrelaties zijn we al aangegaan?
* Hoe zijn ze geïntegreerd in de rest van ons businessmodel?

### Revenue streams

* Voor welke waarde zijn klanten echt bereid te betalen?
* Voor wat betalen ze op dit moment?

### Key resources

* Welke key resources vereisen onze waardeproposities? Onze kanalen?

### Key acitivities

* Welke kernactiviteiten vereisen onze waareproposities? Onze distributiekanalen?

### Key partners

* Wie zijn onze key partners?
* Wie zijn onze kernleveranciers?

### Cost structure

* Welke key resources zijn het duurst?
* Welke kernactiviteiten zijn het duurst?

## Opties goed idee

* Zelf zaak starten -> verder uitwerken in vorm ondernemingsplan
* Idee verkopen

## Flanders DC

Coachen bij goed business idee

## Geheimhoudingsverklaring

Contract dat ervoor moet zorgen dat de ene partij de unieke onderdelen van product of dienst die wordt toegelicht door andere partij niet kan gebruiken voor eigen doeleinden, en informatie die samenhangt met product, dienst of idee voor zich houdt, met uitzondering voor medewerkers in het bedrijf zelf

## Patent/octrooi

* Bescherming voor producten, NIET diensten
* Uitsluitend en tijdelijk recht van exploitatie voor uitvinding die:
  + Nieuw is
  + Op uitvinderswerkzaamheid berust
  + Industrieel toepasbaar is
* Beperkte duur

## Auteursrecht

Ontstaat automatisch

## Merk

### Wat?

Teken waarmee je jouw product of dienst onderscheidt van concurrenten.

Kan naam zijn maar ook logo of vorm verpakking

### Hoe beschermen

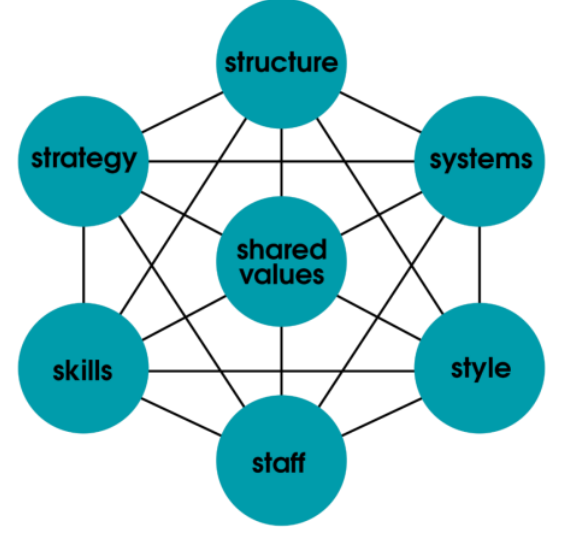
Registreren bij Benelux-bureau voor intellectuele eigendom (BBIE)

### Voorwaarden

* Moet onderscheidend genoeg zijn
* Logo mag niet misleiden zijn
* Geen overlapping met andere intellectuele eigendom

## 7’s-Model

**McKinsey**



# Strategie

## Strategiebepaling

Strategie: geheel van acties en maatregelen dat men voor ogen heeft om gestelde doelen te bereiken, uitgaan van de externe mogelijkheden enerzijds en wat men intern kan én wil anderzijds.



## Doelstellingenhiërarchie

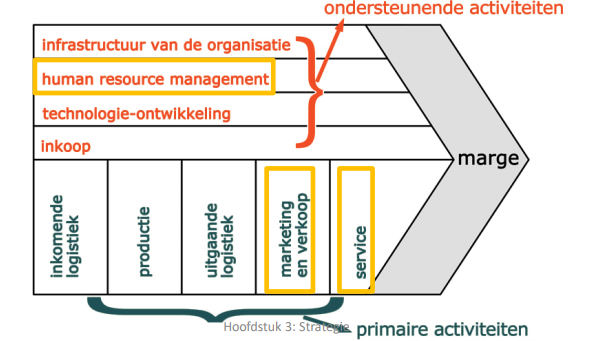
Hoofdbedrijfdoelstelling; subdoelstellingen

* Doelstellingenhiërarchie

## Eisen doelstelling

* Door iedereen gedeeld worden
* Voor iedereen duidelijk zijn
* Haalbaar zijn

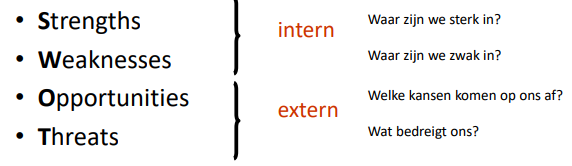
## Doelstellingen koppelen Porter



## Methodes die aanzetten tot strategievorming

* SWOT
* BCG-matrix

## SWOT

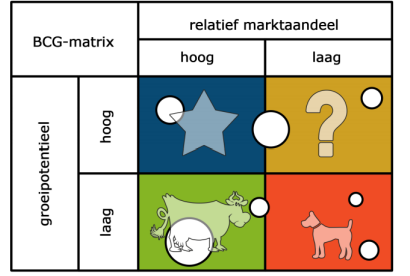


## Sterkten en zwakten formuleren



## BCG-matrix

* Portfoliomodel Business Consulting group
* Ondernemingsactiviteiten beoordelen op basis van:
  + Omzetontwikkeling (relatief marktaandeel)
  + Marktontwikkeling (marktgroei)
  + Geldstroomontwikkeling (cash flow):  
    verschil ontvangsten en uitgaven gedurende bepaalde periode voor bepaalde SBU



### SBU’s

#### Question mark

* Hoge marktgroei
* Laag relatief marktaandeel
* Grote negatieve cashflow
* Kunnen ‘sterren’ worden
* **INVESTERINGSSTRATEGIE: investeren of desinvesteren**

#### Star

* Hoge marktgroei
* Al een hoog relatief marktaandeel
* Beperkte positieven of negatieve cashflow
* Kans op toename van aantal concurrenten is groot
* **INVESTERINGSSTRATEGIE: beschermen en verder investeren**

### Cash cow:

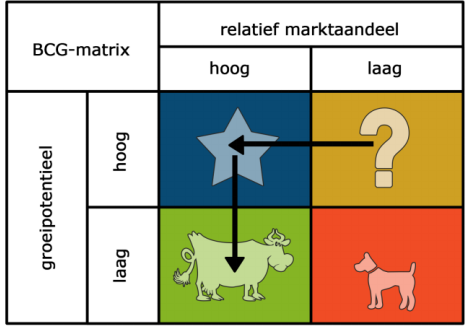
* Lage marktgroei
* Hoog relatief marktaandeel
* Grote positieve cashflow
* Hiermee wordt geld verdient
* **INVESTERINGSSTRATEGIE: investeringen om marktaandeel op peil te houden**

#### Dog

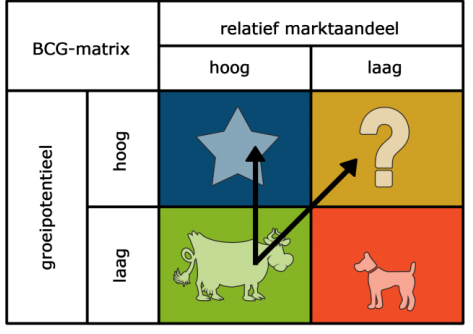
* Lage groei
* Laag relatief marktaandeel
* Genereren beperkte positieve of negatie cashflow
* Afvragen of stoppen? Ja -> wanneer?
* **INVESTERINGSSTRATEGIE: desinvesteren**

### Ideale ontwikkeling

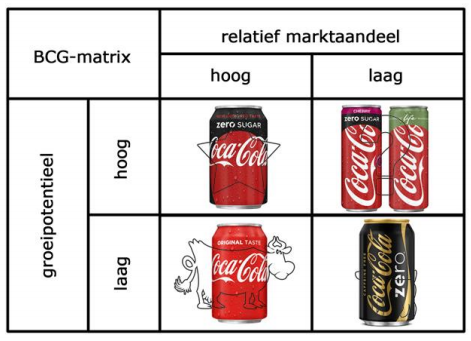
#### Ideale evolutie business unit



#### Ideale geldstroom



### Toegepast



# Structuur