Bedrijfseconomie

H1. Alle begin is moeilijk

Economie: Economie is de wetenschap die bestudeert op welke wijze de mens zijn behoeften bevredigt.

Economische orde: De overheid oefent door middel van wetten en regels invloed uit op het economisch proces. Dit geheel van ,soms ongesschreven, wetten, regels, afspraken en instituties noemem we de *economische orde.*

Behoeften consumptie: eten, onderdak en veiligheid. Dit zijn allemaal voorbeelden va behoeften van de mens. Directe behoeftebevrediging heet consumptie.

Schaarse middelen: Voor de bevrediging van de behoeften zijn middelen nodig. Er zijn vaak meer behoeften dan middelen, daarom noemen wij deze schaars.

Productieondernemingen: Hier maken bedrijven de middelen. Deze middelen worden geruild met iets waar een overschot van is. Die ruil word vergemakkelijkt door het gebruik van geld.

*Binnen de economie zien wij processen als transport (verplaatsing), opslag, dienstverlening, industriele activiteiten ook binnen de productie.*

Economisch zelfstandig: een bedrijf is alleen een onderneming als het economisch zelfstandig is. Dit betekend dat het genoeg winst maakt om te kunnen bestaan. Supermarkten, de kapper, de bakker maar ook phillips dit zijn allemaal ondernemingen.

Non-profitorganisaties: Deze bedrijven zijn niet economisch zelfstandig, voorbeelden hiervan zijn Het koninklijk concertgebouw orkest, vele onderwijsinstellingen en musea.

Oerproducenten: Dit zijn de producenten van de begin grondstoffen, landbouw, veeteelt, jacht, visserij en mijnbouw bijvoorbeeld.

*Doordat deze producten niet met oneindige bronnen werken moeten we steeds meer nadenken over het begrip duurzaam*

Inputs: Dit zijn alle dingen die een bedrijf gebruikt voor het maken van een product. Grondstoffen, diensten van derden (boekhouders), arbeid, duurzame productiemiddelen (machines en gebouwen) –> dit zijn allemaal inputs die combineren tot een eindproduct.

Toegevoegde waarde: een afnemer zal de bepaalde goederen van een bedrijf alleen kopen als hij vind dat de verbetering zo groot is dat deze opweegt tegen de prijs die hij ervoor moet betalen. Deze prijs is altijd hoger dan de prijs can de losse onderdelen of van de grondstoffen.

*Toegevoegde waarde is de waarde van de in een periode gerpoduceerde goederen en diensten minus de waarde van de in die perdiode van andere bedrijven ingekochte goederen en diensten.*

Er is wel een verschil tussen prijs een waarde: Waarde is een uitdrukking van de betekenis van een goed voor iemand, prijs is het resultaat van een confrontate van vraag en aanbod op de markt.

**Beloningen:**

De mensen of instellingen die geld beschikbaar stellen, noemen we verschaffers van vermogen. Ruwweg doen ze dat isn twee vormen: ofwel verlenen ze krediet en dan zijn ze schuldeisers, of ze stellen hun vermogen beschikbaar op voorwaarde dat ze een deel van de winst krijgen.

Werkenemers krijgen hun beloning in de vorm van salaris, als ze ergens anders meer kunnen verdienen zullen ze ook zeker weg gaan.

Verpachter/verhuurder, dit zijn de mensen die de grond leveren voor agrarische bedrijven of fabriekshallen verhuren. Hun beloning bestaat uit de betaalde huur of pacht.

Overheid, De overheid krijgt ook beloningen van allerlei bedrijven. Zoals café’s die terassen hebben op de straat ect . . . Ze vervult dezelfde rol als de andere leveranciers, maar de overheid heft ook belasting op winst en deze opvating is vastgelegd in de belastingswetten. Zondoende heeft de overheid recht op een deel van de toegevoegde waarde. Daarmon voeren we de winstbelasting niet afhankelijk op: we stellen cast dat er winstgerichtigden zijn en die verdelen onderling de winst voor aftrek van belastingen.

Al deze beloningen moeten betaald worden uit de toegevoegde waarde. Daar moet per periode het volgende gelden:

*Toegevoegde waarde = lonen en salarissen + Rente + Winst + huur en pacht.*

*Dit is geen definitie can de toegevoegde waarde maar een weergave van de verdeling ervan over de verschillende rechthebbende.*

De betalingen die worden opgesomd bij de berekening van de toegevoegde waarde zijn altijd betalingen naar niet ondernemingen.

**Eisen van participanten**

Participanten zijn alle mensen die in een bedrijf samenwerken en dus ook een deel mogen eisen van de toegevoegde waarde.

Bij bijvoorbeeld werknemers worden de beloningen van te voren vastgesteld zodat hier na elke periode geen ruzie over gemaakt hoeft te worden.

Iets soortgelijksgeld ook voor de vermogensverschaffers, met name de kredietvertrekkers ( denk onder meer aan banken en leveranciers). De hoogte van de te betalen rente staat al vast voordat er van een feitelijke kredietovereenkomst sprake is. Ook hier geld dat het bedrijf van de voren tevredengesteld is.

Voor de huur en pachtbetalingen aan particulieren geld hetzelfde.

Maar er blijft een categorie over, dit zijn de winstgerechtigen. Zij eisen hun deel van de toegevoegde waarde op maar moeten genoegen nemen met wat overblijft nadat d e andere participanten hun deel geïncasseerd hebben. Als ze vinden dat ze niet genoeg krijgen stoppen ze met financieren en lopen ze weg. Zij stellen dus ook hun eisen, de grootte van de winst moet voldoende zijn om hun vermogensverschaffer te laten blijven. *Die eisen stellen ze in de vorm van geëist rendement: per euro belegd vermogen willen ze een bepaald bedrag aan winst, om bereid te zijn voor vermogenverschaffer te blijven spelen. Dit rendement is dus een percentage van het belegde bedrag. Dit is niet over het bedrag dat ooit betaald is maar over de waarde van de huidige belegging. Is het bedrijf genoteerd aan de beurs, dan is die waarde de actuele beurskoers:*

*Winst per aandeel*

*Rendement= Beurskoers*

*Met andere woorden,de beurskoers geeft een aanwijzing voor het geëiste rendement.*

*Ook is het rendement afhankelijk van het risico dan de vermogenverschaffer loopt, hoe hoger het risico des te hoger het rendement.*

De conclusie is dus: een bedrijf moet per periode een minimale winst behalen, wil het levensvatbaar zijn en dit minimum is af te leiden uit de eisen van de winstgerchtigden.

Maximale winst: Niemand weet wat maximale winst is en over welke periode dat gaatm en het is ook onduidelijk wanneer da maximum ( dat niemand kent ) behaald is.

In feite formuleren beleggers hun eisen niet alleen op basis van de in het verleden behaalde winst, maar vooral of de verwachtingen die zij koesteren omrent de toekomstige winst.

**Opportunity costs**

Opportunitu costs bestaan uit de gemiste netto-opbrengst van het beste, niet gekozen alternatief.

Boekhoudkundige winst: Dat is de winst die men na afloop berekent als opbrengst minus de gemaakte kosten.

Economische winst: Dat is de opbrengst minus de kosten minus de opportunity costs.

H2. Bedrijven

Je kunt bedrijven opdelen in heel veel verschillende soorten categorieen, een opdeling in bedrijvigheid is bijvoorbeeld:

1. oerproducenten
2. handelsondernemingen
3. industriele ondernemingen
4. diesnverlenende ondernemingen

1. oerproducenten

dit zijn land- en tuinbouw, veeteelt, bosbouw, jacht en mijnbouw. Deze bedijven zijn sterk afhankelijk van de natuur en hun productie is vaak gebonden aan seizoenen. Hun producten hebben het karakter van meterialen, ze zijn onderdling uitwisselbaar. Een appel is een appel en een steen is een steen.

*De oerproducenten worden ook wel aangeduid als de primaire sector.*

2. handelsondernemingen

deze geven de producten door zonder er veel aan te doen. Handelaars sorteren de goederen in partijen die geschikt zijn voor de afnemer. De goederenzijn wel hun eigendom dus ze lopen wel een prijs risico. Hun toegevoegde waarde zijn voor een groot deel de loonkosten.

*Men onderscheidt groothandel – die levert alleen aan ondernemingen – en detailhandel – levert alleen aan particulieren. Dit heeft dus niets te maken met de grootte van de onderneming.*

3. industriele ondernemingen

Deze bewerken de goederen met behulp van een productieproces. Deze bewerking heet vormverandering.

*Deze bedrijven opereren in de secundaire sector.*

4. Dienstverlenende sector.

Je kunt onderscheid maken tussen commerciele en niet commerciele dienstverlening.

*Commerciele dienstverlenende bedrijven*  zijn voor hun voortbestaan aangewezen op hun eigen kracht: hun rendement moet groot genoeg zijn, zodat de participanten niet weglopen.

*Niet commerciele diensteverlenende bedrijven* ontelenen hun bestaansrecht aan andere dan economische redenen. Je kunt denken aan een kergenootschap of instellingen als het koninklijk concertgebouw orkest. Semi overheidsdiensten horen hier ook bij, brandweer politie en ziekenhuizen.

Commerciele dienstverling kan worden onderscheiden in persoonlijke dienstverlening en in zakelijke dienstverlening. Tot de persoonklijke dienstverlening rekenen we bedrijven die rechtstreeks aan de consument diensten verlenen zoals kappers, theathers, huisartsen, casino’s, kermisattracties en stadsbussen. De zakelijke dienstverlening omvat diensten tussen bedrijven zoals accountantskantoren, reclamebureaus, transportbedirjven en autolease bedrijven.

Omdat er weinig goederenstroom is, denk maar aan een advocatenkantoor. De omzet is dan ook nagenoeg gelijk aan de toegevoegde waarde.

Een tweede karakteristiek is dat er in de meeste gevallen weinig of geen duurzame productiemiddelen zijn. Je kunt meestal volstaan met een kantoor of werkruimte, met een telefoon en wat gereedschap en/of computers.

*Dienstverlenende bedrijven worden ook wel de tertaire sector genoemd.*

**Verhouding tussen bedrijven**

Er zijn verschillende vormen van samenwerkingen tussen twee bedrijven:

Keten:

de afzonderlijke vestigingen van bedrijven kunnen filiale zijn van een onderneming die alle vestigingen zelf exploiteerd. Ann het hoofd van een vestiging staat dan een filiaalchef die in loondienst is van de ondernemingsexploitant. Het hele beleid wordt gevoerd vanuit het hoofdkantoor *de filialen mogen geen eigen acties ondernemen.*

Franchising:

Een vestiging van een bedrijf word gedreven door de eigenaar van een vestiging (de franchisee) en wel voor eigen rekening en risico, waarbij deze gebruik kan maken van door de franchisor ter beschikking gestelde faciliteiten zoals naam, logo en winkelinrichting. In veel gevallen ok gemeenschappelijke reclame, boekhouding en soms financiering. Voor dit alles betaalt de franchisee een periodieke fee.

**Bedrijven in nederland.**

Bijna driekwart van de nederlandse toegevoegde waarde komt uit de dienstensector. Nederland is een dienstenland.

**Gemeenschappelijke kenmerken van een onderneming**

Transformatieproces:

Produciteprocess van een bedrijf is niets anders dan waarde toevoegen aan een product zodat het beter past in de behoeftebevrediging van de consument.

Levernaciers:

Om producten een toegevoegde waarde te geven moeten er eerst producten zijn. Deze komen van de leveranciers. Ook de arbeidsmarkt hoort hierbij.

Afnemers:

Als de transformatie (productieprocess) is voltooid moeten de producten worden verkocht aan de afnemers. Ook daarvoor jn er markten.

We kunnen dus zeggen dat een bedrijf zich altijd zal bevinden tussen twee markten, respectievelijk inkoop en verkoop markten. Deze marketen worden met elkaar verbonden door een goederen en diensten stroom die via het productieproces loopt.

Vermogen:

Vermogen is een buffer tussen de uitgaande en inkomende financiele stromen. Een bedrijf moet eerst een leverancier betalen voor en product voor dat het deze kan verkopen om weer geld te verdienen.

*Vermogensverschaffers*

Belastingen en subsidies:

Dit is ook iets waar elk bedrijf mee te maken heeft.

**Onderneming en bedrijfseconomie**

De bedrijfseconomie is onderverdeelt in vier hoofdgebieden.

1. organistie en management
2. accounting
3. financiering
4. marketing

1. organisate en management:

dit gebied behandeld alles wat te maken heeft met de verhouding tussen functes, taken, bevoegdheden en verantwoordelijkheden (organisatiestructuur) het vormgeven aan beslissingen (management) en de manier waarop het bedrijf zich opstelt tegenover de concurrenten (strategie)

2. accounting

dit word onderverdeelt in financial accounting (calculatie van kosten, opbrengesten, resultaatbepaling en verslaggeving daaromtrent) en management accounting (hoe beslissingen genomen moeten worden op basis van kosten of uitgaven, respectievelijk opbrengsten of ontangesten – hier spelen de oppportunity costs een grote rol)

3. financiering

op weke manier komt een bedrijf aan de nodige prodcutiemiddelen? Daarvoor is geld nodig. Hoeveel, wanneer, voor hoelanf en in welke vorm. Dit zijn allemaal investeringsprojecten.

4. marketing

commerciele kant van een bedrijf, hoe krijgen we lanten, hoe houden we die, welke producten op welke markt?

H3. Bedrijfeconomische principes

**Beslissen versus verantwoorden**

Rationeel gedrag: dit is gedrag wat met logisch nadenken en feiten ondersteunt word. Niet rationeel gedrag zorg voor chaos en onvoorspelbaarheid.

We kunne maatregelen die een onderneming neemt om op ontwikkelingen waar het bedrijf mee te maken heeft te reageren in twee groepen verdelen. Beslissingen en verantwoorden.

Al deze beslissingen worden gebaseerd op de bedrijfseconomische principes.

**Beslissen**

Een beslissing komt eigenlijk altijd neer op het kiezen uit een aantal alternatieven. Om goed te kunnen kiezen moet je weten welke alternatieven er zijn en wat hun eigenschappen er zijn. Omdat dit uiteindelijk altijd draait om de meeste winst maken drukken we deze eigenschappen altijd uit in financiele termen.

*Meestal gebaseerd op feiten maar soms ook op schattingen over de toekomst*

Als we schattingen moeten doen over financiele feiten over de toekomst gaat dit bij een onderneming uiteraard over geldstromen. Historische geldstromen zijn niet belangrijk voor je huidige beslissing want daar kan je toch al niks meer aan doen.

**Operationele en financiele geldstromen**

Financiele geldstromen: geldstromen die alleen maar dienen om de inkoop, productie en verkoop geldstromen soepel te laten verlopen. Hiertoe behoren dus het aantrekken en terugbetalen van vermogen, het uitkeren van winst in rente en het betalen van rente.

Operationele geldstromen: stromen die rechtstreeks te maken hebben met inkoop, productie en verkoop. Dit is waar het bij de ondernemer in de eerste plaats om draait.

Operationele geldstromen kunnen we beïnvloeden door het nemen van beslissingen aangaande inkoop, productie en verkoop. Deze hebben een verandering in geldstroom to gevolg.

Leveranciers kunnen soms krediet verlenen als we de betaling aan hen weten uit te stellen (crediteuren)

Afnemers kunnen we als bedrijf ook krediet verschaffen als we het goed vinden dat hun een aankoop later betalen (debiteuren)

Operationele geldstromen

Er zijn twee soorten beslissingen die deze geldstromen beïnvloeden. Dit zijn operationele en investeringsbeslissingen.

*Operationele beslissingen* zijn die beslissingen die binnen de bestaande capaciteiten vallen. We operen dus binnen de gegeven situatie. Welke leverancier kies ik voor een eenmalige inkoop, welke werknemers zet ik op een nieuw project. Het gaat hier om allerdaagse beslissingen.

Investeringsbeslissingen

Betreffen de zaken die de bestaande capaciteiten veranderen. Traditioneel worden degrelijke beslissingen altijd geassocieerd met de aankop van machines, maar er vallen meer zaken onder, zoals:

* de aanschaf van een computer systeem
* het opzetten van een opleidingsprogramma voor mijn medewerkers
* het openen van een tweede vestiging
* het uitbreiden van mijn assortiment.

**Operationele geldstromen in de tijd: tijdvoorkeur en vermogenskosten.**

Een geldstroom is een zogenoemde stroomgrootheid het zijn de mutaties op je rekening of in je kas gedurende een gegeven periode.

Om verwarring te voorkomen meten we meestal het saldo op een bepaalde tijdstip we gebruiken dan de ontvangsten en uitkomsten van de achterliggende periode. Dat bedrag word meestal aangeduid met de term cashflow.

**Uitgangspunten bij winstbepaling**

Als bedrijven hun winst willen berekenen moet die wel correct zijn. Daar hangen bepaalde eisen aan. In de bedrijfseconomie zijn daar de volgende uitganspunten voor:

* voorzichtigheidsprincipe
* confrontatiebeginsel

*voorzichtigheidsprincipe*

we rekenen ons bij deze winstbepaling niet rijk. Dit principe heeft twee uitwerkingen. De eerste is de *realisatieconventie*. Dit is een afspraak die binnen de branche geld voor het moment waarop een transactie is voltooid. Op dat moement word de opbrengst genomen.

In de meeste branches bestaat de afspraak dat als de offerte verzonden is dat een opbrengst als gerealiseerd mag worden becschouwd.

Er word dus geen winst genomen op voorhand

*Verlies op voorhand nemen*, dit is de andere uitwerking van het voorzichtigheidsprincipe. Je verlies nemen als je weet dat je producten niet gaat verkopen.

*Confrontatiebeginsel*

We confronteren de opbrengst met de daarvoor nodige kosten. We zoeken een oorzakelijk verband tussen opbrengsten en kosten.

Reclamebureau:

* je ontwerpt reclamecampagnes maar de uitvoering ervan besteed je uit.
* Je brengt de klant een uurtarief in rekening van je personeel en van jezelf, dat is gebaseerd op in wat jou branche gebruikelijk is. Kortom je verkoop uren tegen een marktprijs.
* De winst op deze opdracht bestaat nu uit de opbrengst minus de kosten van de werknemer die de opdracht heeft uitgevoerd.

Essentieel is dat er een oorzakelijk verband is tussen de opbrngst en de kosten.

**Begrippen**

Ontvangesten die geen opbrengsten zijn :

Dit zijn bijvoorbeeld de betaling door debiteuren, het afsluiten van een lening levert geen opbrengst op

Opbrengsten geen ontvangst:

De debiteuren

Uitgaven geen kosten:

Betaling aan crediteuren, wier lieveranties op voorraad gelegd zijn. Aflossen van een lening

Kosten geen uitgaven:

Verbruik uit voorraad, afschrijvingen

Btw is een ontvangst dat nooit opbrengst zal worden omdat je dit meteen weer moet afdragen.

**Financiele overzichten**

Het vaststellen van de bezittingen en de schulden heet een balans. Dit is een moment opname. Dit is wel het nadeel

Als organisaties willen weten of er geld verdient word en met welke transacties dat gebeurd gebruikt men een resultatenrekening. Hierop worden de activiteiten, de stromen genoteerd.

*In een balans staan voorraadgrootheden (met betrekking tot een tijdstip) op de resultatenrekening staan de opbrengsten en de kosten en het saldo daarvan, winst of verlies. Tijdvakgrootheden of stroomgrootheden (kosten, opbrengsten, winst over de periode) voorbeelden hiervan zijn de omzet, de inkopen, de kosten en de rentebetalingen. Je spreekt bij stroomgrootheden altijd over omzet per maand, kwartaal of per dag.*

Een derde overzicht is het kaststroomoverzicht. Hierin staan de geldstromen in een bepaalde periode genoteerd.

**Balans**

Een balans is een financieel overzicht waarin aan de linkerzijde de bezittingen worden weergegeven (debetzijde, actief/activa) en aan de andere kant de manier waarop de bezittingen worden gefinancieerd. (creditzijde, passief)

In principe zijn er twee amnier om bezittingen te financieren:

* met eigen vermogen (niet terugebetaald )
* met geld van schuldeisers ( vreemd vermogen)

posten worden opgedeelt naar looptijd. De debetzijde van een balans starrt met de vaste activa; dit zijn de bezittingen die langer dan een productieproces megaan. (grond machines gebouwen).

Vervolgens komen de vlottende activa. Deze middelen worden in het productieproces slechts eenmaal gebruikt. (grondstoffen, voorraden, debiteuren/afnemers en die nog niet betaald hebben). De balans eindigd met het geld dat men in de kas heeft, liquide middelen.

De debetzijde in een balans is evengroot als de creditzijde. Het eigenvermogen is altijd het verschil tussen de totale bezittingen ende schulden.

**Resultaten rekening**

Deze rekening kent in principe maar twee kosten, de opbrengsten en de kosten.

Bij aanschaf van een duur productiemiddel is deze wel terug te vinden op de resultaten rekening. Maar als je met een machine van 10000 euro 5 jaar denkt te doen. Zal je elk jaar 2000 euro als kostenpost op je resultatenrekening moeten zetten.

**Kaststroomoverzicht**

Een kasststroomoverzicht laat zien hoeveel een bedrijf in een jaar per saldo netto heeft ontvangen, hoeveel geld het bedrijf heeft geïnvesteerd en hoeveel geld er aan vermogensverschaffers is uitgekeerd.

Het is gebruikelijk om 3 verschillende soorten kasstromen te onderscheiden.

1. kasstroom uit operaties ( bedrijfsactiviteiten )
2. kasstroom uit investeringsactiviteiten
3. kasstroom uit financieringsactivietein

*1. kasstroom uit operatiebasis*

het inkoop, produceren en het verkopen van goederen is de primaire taak voor een bedrijf om geld te verdienen. Bij uitvoeren van dit proces ontstaan voorraden en vorderingen op afnemers (debiteuren) en krijgt met krediet van leveranciers. Dit betekend dat niet al het geld dat per saldo uit het primaire proces komt, beschikbaar is voor de financien van een bedrijf.

Het geld wat na al deze processen overblijft noemen we de kassroom uit operatiebasis. De berekening begint met het bedrijfsresultaat vervolgens worden de kosten die geen uitgaven zijn (afschrijvingen en toevoegingen) ebij opgeteld. Een afschrijving betekend immers dat de winst lager word (kosten). Maar afschrijvingen hoeven niet betaald e worden.

Investeringen in voorraden en debiteuren worden van de kasstroom afgehaald.

*2 kasstroom uit inversteringsactiviteiten.*

Dit is niets anders dan het saldo van het geld dat in gebouwen, machines of inventaris (vaste activa) is geïnvesteerd.

*3. kasstroom uit financieringsactiveiten*

als de kasstromen uit operatiebasis en investeringsactiviteiten zijn braald kan het bedrag vastgesteld worden dat over is voor de financiers(belastingdienst) . de eigenaan kan het bedrag niet zomaar aan zichzelf uitekeren. De rente en belastingen moeten betaald worden en misschien heeft de ondernemer zelfs nog een bankschuld die afgelost moet worden.

H4 ondernemingsplan

Een ondernemingsplan is een schriftelijke weergave van de manier waarop de ondernemer denkt zijn droom te verzwezenlijken. Ook de reden (motivatie) waarom het gaat lukken is te vinden in het plan

Dit vragen banken altijd als ze een lening kunnen verstrekken.

**Onderdelen van een ondernemingsplan.**

* bedrijfsgegevens
* motief en ervaring
* ondersteuning
* organisatie
* markt
* financiën
* resultaat

In ieder plan komen ook de volgende elementen aan bod:

* gegevens over bedrijf zelf
* een analyse van de omgeving (het gat in de markt)
* een analyse van de ondernemer zelf (sterkte en zwakte)
* een financiële onderbouwing vor een periode van 1 tot 3 jaar van hoe de ondernemer het plan denkt te realiseren.

H7.1 t/m 7.4 ondernemings en samenwerkingsvormen

**Ondernemingsvorm**

De wet kent verschillende manieren waarop een organisatie gedreven kan worden. De wet noemt dat de rechtsvorm.

*Natuurlijkpersoon:* een onderneming in de vorm van een natuurlijk persoon wil zeggen dat de eigenaar of eigenaren hoofdelijk zijn, dat wil zeggen met hun prive vermgen voor de schilden van de onderneming aansprakelijk zijn. Er is geen verschil tussen de persoon als ondernemer als prive persoon. Een onderneming is geen persoon maar volgens het recht kan de rechtpersoon wel failliet gaan omdat hij of zij zelf aansprakelijk is voor zijn eigen onderneming.

*Vennootschap*: een onderneming in deze rechtsvorm moet vennootschap belasting betalen, het maximale tarief hiervoor is 25,5%.

De wet kent de volgende rechtsvormen:

-natuurlijke personen:

* man/vrouw, firma
* vennootschao onder firma
* maatschapp
* commanditaire vennootschap

- rechtspersonen

* besloten vennootschap
* naamloze vennootscha
* stichting
* vereniging

**eenmanszaak**

een persoon is de volledige eigenaar van de onderneming. Voor de wet is de eigenaar aansprakelijk voor alle schulden van de ondernemeing, en is er geen verschil tussen de financiële handelingen die de eigenaar als privepersoon of als ondernemer doet. De portomonnee die hij op vakantie gebruikt is dezelfde die die gebruikt omd goederen voor zijn bedrijf mee te kopen.

Het voordeel is dat je van de een op de andere dag kan beginnen met je zaak.

*Zzp’er:* een eenmanszaak start meestal in de vorm van een zzper, zelfstandig zonder personeel. Als hij mensen in dienst gaat nemen word het een bedrijf.

Prive en werk zijn hier sterk aan elkaar verbonden.

**Man/vrouwfirma, vof, maatschap en CV.**

*Man vrouw, firma.*

Meerdere eigenaren van een onderneming. Landbouw is een goed voorbeeld waar bij dit voorkomt. De man heeft een boerderij, de vrouw werkt een aantal uur mee. Belastingadviseurs zullen dan een man/vrouw firma adviseren. Beide personen zijn ondernemer dus ze hebben allebei recht op ondernemersaftrek .

*Vof en maatschap*

Twee of meer mensen zijn de eigenaar van een onderneming. Net zoals bij de andere vormen zijn deze epersoen aansprakelijk voor het toaal van de schulden van de vennootschap. De vof is een samenwerkigsverband. De belangrijkste dingen die in dit verband staan (contract ) zijn:

* de inbreng van iedern firmanten.
* De winstverdeling
* De bevoegdheden, verantwoordelijkheid en taken van ieder van de firmanten.
* Ce manier waarop geschillen worden opgeslost.
* Wat te doen in geval van overlijden of het willen beïndigen van de samenwerking.

Het voordeel van deze samenwerking is dat eigenaren er niet alleen voorstaan.

*Commanditaire vennootschap*

Dit is een vennotschap waarbij er een verschil is tussen de actieven(beherende) en de stukke(commanditaire) vennoten.

De actieven blijven ieder aansprakelijk voor alle schulden van een bedrijf. Een stille vennoote is bijvoorbeeld een vermogensverschaffer die niet meer kan verliezen dan het beschikbaar gestelde kapitaal. Deze persoon deelt wel mee in de winst.

**Rechtspersonen**

Naast de persoonlijke rechtsvormen kent de wet de volende organisaties met rechtspersoonlijkheid.

* vennootschap
* vereniging

het onderscheidende kenmerk van een rechtspersoon is dat deze zelfstandig aan het economisch verkker kan deelnemen. Dat betekend dat de organisatie aansprakelijk is voor de verplichtingen die door de bestuurders van de rechtspersonen worden aangegaan. Mocht de organisatie niet meer aan haar betalingsverplichtingen kunnen voldoen, dan kunnen de schuldeisers geen beroep doen op het privevermogen van het bestuur.

*Vennootschap*

In de wet staat dat een vennootschap een rechtspersoon is met een in aandelen verdeeld maatschappelijk kapitaal, waarbij de aandeelhhodduder niet persoonlijk aansprakelijk is voor hetgeen wat in naam van in naar van de vennootschap word verricht. Het maakt het mogelijk dat er een scheiding is tussen de leiding en de eigendom van de organisatie.

Er zijn tegenwoordig twee vormen van vennootschap in nederland:

* naamloze vennootschap
* besloten vennootschap

H.8 planning en control

**Management accounting**

Bij een klein bedrijf berust de zeggenschap meestal bij een persoon, de eigenaar. Als een bedrijf gaat groeien kan de ondernemers niet alles meer zelf aan. Maar hoe hou je alles onder controle als je bedrijf gaat groeien.

*Management control*

Dit is een verzameling procedures en technieken waarmee geprobeert word een effectieve en efficiente inzet van mensen en middelen te realiseren.

Door het vastellen van een budget vind een *coördinatie* plaas van de activiteiten van een bedrijf. Binnen een bedrijf hebben mensen ook een *autorisatie* nodig om activiteiten uit te voeren.

*Management accounting*

Dit is het onderdeel van de bedrijfseconomie dat het management ondersteunt bij het nemen van beslissingen en de beheersing van bedrijfspersonen via het aannemen van met name financiele informatie.

Kostencalculaties zijn hier van groot belang.

*Financial accounting*

Houdt zich bezig met de rapportage achteraf van financiële informatie in de vorm van een jarrrekening, waarbij naast de bedrijfseconomische ook wettelijke regels moeten worden gehanteerd.

**Visie strategie en beleid**

Om te juiste beslissingen te kunne nemen, maar ook om de activiteiten van de medewerkers van de onderneming te kunnen sturen is er een kader nodig.

Het ondernemingskader word gevormd door de visie of missie van de onderneming, de strategie die wordt gevolgd om de visie te realiseren en het daarvan afgeleide beleid.

*Visie*

Of een missie van een bedrijf beschrijft de hoofddoelstelling, wat de organisatie wil bereiken en wat leidend is voor alle activiteiten die de organisatie onderneemt.