

Keuzedeel mbo

Creatief ondernemerschap

Code

K1385

Ontwikkeld door: OSAT, Fier Media, Grafisch Lyceum Rotterdam, MBO Raad
Penvoerder: Sectorkamer ICT en creatieve industrie

1. Algemene informatie

D1: Creatief ondernemerschap

Studielast

240

Beroepsvereisten

Nee

Certificaten

Nee

Ontwikkeld voor kwalificatie(s)

Zie bijlage op www.s-bb.nl/kwalificatiedossiers

Toelichting

Relevantie van het keuzedeel

Binnen de creatieve sector is een aanzienlijk deel van de beroepsbeoefenaren zelfstandig ondernemer of overweegt dit te worden. Uniek aan het ondernemerschap in de sector is het hybride ondernemerschap. Dit houdt in dat de beginnend beroepsbeoefenaar, naast een baan in loondienst, ook zelfstandig ondernemer is. In de creatieve sector bestaan veel functies die minder omvattend zijn dan 12 uren in de week of functies die slechts een korte looptijd hebben binnen een projectverband. Om als beroepsbeoefenaar in de creatieve industrie bestaanszekerheid te genereren is hybride ondernemerschap een mooie manier om verschillende projecten, producties en andere werkzaamheden op bijvoorbeeld commissiebasis aan elkaar te vlechten. Uit onderzoek blijkt dat de 'creatieve' ondernemer een breder scala aan ambities heeft dan een ondernemer van een concreet product of concrete dienst. De creatief ondernemer wil namelijk naast innovatief werk produceren, artistieke vrijheid behouden. Deze werkt voor onder meer publieke erkenning, uitbreiding van de kunstvorm en betrekken van de gemeenschap, naast het verdienen van geld. Voor de creatieve ondernemer die zich meer richt op innovatie dan marktkansen is het wel belangrijk om een goede balans tussen creativiteit en commercie te vinden, waardoor in het keuzedeel ook aandacht is voor de wettelijke aspecten van een eigen onderneming en het bepalen van een commerciële prijs. Een ander belangrijk onderscheidend element van ondernemen in de creatieve sector is het makerschap en intellectueel eigendom van de ondernemer en hoe dit te kunnen presenteren en vermarkten, waar dit keuzedeel dieper op ingaat.

Beschrijving van het keuzedeel

Het keuzedeel Creatief ondernemerschap biedt de beginnend beroepsbeoefenaar een verbreding van de vakkennis en vaardigheden met betrekking tot het (hybride) ondernemerschap in de creatieve sector. Dat wil zeggen ondernemerschap waarin ook vaak in loondienst of langdurig in wisselende projecten als projectmedewerker kan worden gewerkt. Deze vorm van werkzaam zijn is uniek in de creatieve industrie. Na afronding van dit keuzedeel is de deelnemer beter in staat om de eigen creativiteit als product en/of dienst in de markt te brengen; deze is beter in staat een vraagprijs voor die eigen creativiteit vast te stellen, zichzelf te profileren en de eigen creativiteit te promoten binnen de creatieve industrie. Daarnaast weet de deelnemer hoe te voldoen aan wettelijke verplichtingen en bijhouden van een administratie, hoe de markt in de sector te verkennen en hoe eventueel samen te werken als ondernemer. Als laatste leert de deelnemer hoe deze het eigen intellectueel eigendom kan beschermen.

Branchevereisten

Nee

Aard van keuzedeel

Verbredend

2. Uitwerking

D1-K1: Onderneemt in de creatieve sector

Complexiteit

De beginnend beroepsbeoefenaar positioneert zich als (hybride) ondernemer binnen de creatieve sector. Deze drijft een eigen onderneming met voldoende kennis van de sector. Verder combineert diegene creatieve ambities met de zakelijke en administratieve kant van een onderneming, kan hiertussen schakelen en weet hoe een onderneming gezond wordt en blijft. Het vraagt flexibiliteit van de beginnend beroepsbeoefenaar om verschillende zaken van het creatief ondernemerschap voldoende aandacht te geven, wat het werk complex maakt. De werkzaamheden zijn sterk wisselend en kunnen zich op allerlei vlak voordoen, zowel lokaal als internationaal.

De beginnend beroepsbeoefenaar bewaakt de balans tussen zakelijk handelen en creatief werken en denken door grenzen af te bakenen waarbinnen deze in evenwicht zijn. De beginnend beroepsbeoefenaar zet specialistische kennis over wet- en regelgeving, belastingtechnische zaken, social media en vaardigheden zoals communicatievaardigheden, netwerken en offrenen en administreren in. Het ondernemerschap is geheel voor eigen rekening en hoofdelijke verantwoordelijkheid. De kans op faillissement en de gevaren van zelfstandig werken (afwezigheid pensioensopbouw en sociale zekerheid) is een afbreukrisico. Daarnaast kan een artistieke blokkade de eigen creativiteit begrenzen.

Verantwoordelijkheid en zelfstandigheid

De beginnend beroepsbeoefenaar werkt als ondernemer grotendeels zelfstandig binnen de creatieve sector en draagt de verantwoordelijkheid voor de planning, uitvoering en resultaten van de eigen werkzaamheden en onderhoudt de eigen contacten. De beginnend beroepsbeoefenaar verbreedt het eigen werkveld/netwerk. Afhankelijk van de werkzaamheden kan die ook samenwerken met anderen.

Vakkennis en vaardigheden

De beginnend beroepsbeoefenaar:

- heeft specialistische kennis over ontwikkelingen in het vakgebied en de creatieve sector
- heeft specialistische kennis over relevante wet- en regelgeving (zoals intellectueel eigendomsrecht/auteursrecht)
- heeft kennis over benodigde verzekeringen, vergunningen en bijv. certificering bij het zelfstandig ondernemerschap binnen de creatieve sector
- heeft kennis van de informatiebronnen (online, offline, cursorisch, formeel en informeel) om het ondernemerschap up-to-date te houden en breder te ontwikkelen
- heeft kennis van VAR en belastingaangifte
- heeft brede kennis van financiële mogelijkheden (zoals subsidies, fondsen, etc.) voor zelfstandig ondernemerschap in de creatieve sector
- heeft brede kennis van hybride ondernemerschap, innovaties, trends en disrupties binnen de creatieve sector
- heeft brede en specialistische kennis over auteursrechten en contracten.
- kan een breed netwerk binnen de creatieve (lokale) sector opbouwen en onderhouden
- kan marktgegevens vertalen t.b.v. kansen en risico's van het zelfstandig ondernemerschap
- kan een kosten-/batenanalyse opstellen
- kan berekeningen maken voor offertes/prijsaanbod, bv. middels Excel
- kan informatie verzamelen over regelgeving, zakelijke administratie, belastingen en deze verwerken in een administratiesysteem
- kan middels social media, websites en/of portfolio zichzelf, de onderneming en/of het aanbod promoten
- kan zich beschermen tegen inbreuken op het eigen intellectuele eigendom

D1-K1-W1: Vestigt en positioneert zichzelf als creatief ondernemer

Omschrijving

De beginnend beroepsbeoefenaar onderzoekt de eigen drijfveren/ambities en de toegevoegde waarde die deze met diens eigen creativiteit biedt in de markt/in de sectoren. Doorlopend maakt deze de afweging of diens idee commercieel haalbaar is en hoe zichzelf te positioneren in de markt. De beginnend beroepsbeoefenaar maakt zichzelf, de onderneming en/of het aanbod via verschillende kanalen/middelen bekend bij de doelgroep(en). Deze neemt deel aan activiteiten, waarbij deze zichzelf en het aanbod van de onderneming onder de aandacht brengt van (potentiële) klanten en/of zakelijke partners. Ook hanteert deze verschillende communicatiemiddelen/-kanalen (bv. middels social media, portfolio, website, etc.) om het bereik te vergroten of meer informatie over zichzelf, de onderneming en het aanbod te geven.

D1-K1-W1: Vestigt en positioneert zichzelf als creatief ondernemer

Resultaat

De onderneming is ingericht op de identiteit van de beginnend beroepsbeoefenaar. De toegevoegde waarde van de onderneming is in beeld. Presentatie-, communicatie- en marketingactiviteiten zijn passend bij de doelstelling (promotie van zichzelf, onderneming en/of aanbod bij de doelgroep(en)).

Gedrag

De beginnend beroepsbeoefenaar:

- vertaalt kansen en risico's van het zelfstandig ondernemerschap naar concrete ideeën voor ondernemen.
- hanteert presentatie-, communicatie- en marketingvaardigheden passend bij doelgroep(en) en context/situatie
- is onderscheidend, duidelijk en enthousiasmerend richting de doelgroep(en)
- legt actief contact met (potentiële) klanten en/of zakelijke partners voor de promotie van zichzelf, de onderneming en/of het aanbod

De onderliggende competenties zijn: Beslissen en activiteiten initiëren, Relaties bouwen en netwerken, Overtuigen en beïnvloeden, Ondernemend en commercieel handelen

D1-K1-W2: Onderzoekt en vertaalt ideeën naar een (hybride) ondernemersconcept

Omschrijving

De beginnend beroepsbeoefenaar werkt ideeën uit en gaat in op de toegevoegde waarde voor doelgroep(en), verdienmodel, financiële ondergrond, etc. en toetst het ondernemersconcept op haalbaarheid binnen de gegeven markt/sector en de maatschappelijk ontwikkelingen. In het ondernemersconcept geeft de beginnend beroepsbeoefenaar bijvoorbeeld aan wat de toegevoegde waarde is, op welke doelgroep(en) deze zich richt, op welke wijze deze een positie in de markt/sector wil verwerven, hoe die de doelgroep(en) wil bereiken en hoe die de creatieve dienst en/of het product wil verkopen. Daarnaast geeft die een beeld van de wettelijke kant en de investeringen die nodig zijn en hoe die daarvoor aan de (financiële) middelen komt. Eventueel gaat de beginnend beroepsbeoefenaar ook in op mogelijke samenwerking met (zakelijke) partners.

Resultaat

Een samenhangend en realistisch ondernemersconcept, passend bij de creatief ondernemer, gekaderd door diens creatieve keuzes en financieel robuust.

Gedrag

De beginnend beroepsbeoefenaar:

- houdt rekening met de verschillende factoren die van invloed zijn op het zelfstandig ondernemerschap binnen de sector: toegevoegde waarde, marktontwikkelingen, doelgroepen, etc.
- toont inzicht in de verschillende onderdelen van zelfstandig ondernemerschap (financiële gedeelte, marketing en promotie, verkoopkanalen, etc.) en verwerkt deze op logische wijze in het ondernemersconcept
- geeft blijk van wet- en regelgeving bij het vormgeven van een ondernemersconcept (belastingen, intellectueel eigendom/auteursrecht, afspraken met zakelijke partners, klant- en opdrachtgegevens, etc.)

De onderliggende competenties zijn: Analyseren, Onderzoeken, Creëren en innoveren, Plannen en organiseren

D1-K1-W3: Verwerft opdrachten op basis van eigen creativiteit

Omschrijving

De (beginnend) beroepsbeoefenaar verwerft als zelfstandig ondernemer opdrachten of verkoopt diensten/producten op basis van eigen creativiteit. De beginnend beroepsbeoefenaar treedt in contact met (potentiële) klanten om de vraag van de klant te achterhalen en de mogelijkheden van het aanbod toe te lichten; bepaalt hoe de klant binnen het ondernemersconcept geholpen kan worden en doet op basis daarvan ook een prijsvoorstel (op maat), waarbij een realistisch uurtarief gehanteerd is en waarbij ook overige kosten zijn verwerkt. De beginnend beroepsbeoefenaar maakt calculaties voor de prijs, verwerkt de calculatie eventueel in een offerte en maakt afspraken met de klant over levering, betaling, etc. Deze komt de afspraak met de klant na door een dienst/product te leveren, verwerkt de factuur in de administratie en bewaakt of de betaling wordt voldaan. De beginnend

D1-K1-W3: Verwerft opdrachten op basis van eigen creativiteit

beroepsbeoefenaar verwerkt de betaling ook in de administratie. De beginnend beroepsbeoefenaar heeft inzicht in de financiële situatie van de eigen onderneming.

Resultaat

Op basis van het aanbod en afspraken met de klant wordt een dienst/product geboden inclusief een realistische prijscalculatie. De administratieve afhandeling van de betaling is ingeregeld.

Gedrag

De beginnend beroepsbeoefenaar:

- toont zich klantgericht en overtuigend in contact met de klant
- denkt op basis van de eigen expertise mee
- richt zich op maatwerk
- presenteert zich als betrouwbare partner
- komt afspraken na
- maakt een goede inschatting van wat de klant wil en of hij/zij de klant daar ook mee kan helpen:
- geeft een realistisch beeld van uitvoering, prijsstelling en duur van de oplevering.
- hanteert op juiste wijze wettelijke regelgeving bij verkoopverbintenissen, intellectueel eigendom/auteursrecht, samenwerking, facturering, administratie, etc.
- hanteert een goede balans tussen creativiteit en commercieel belang.

De onderliggende competenties zijn: Samenwerken en overleggen, Ethisch en integer handelen, Overtuigen en beïnvloeden, Vakdeskundigheid toepassen, Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten, Kwaliteit leveren, Ondernemend en commercieel handelen, Bedrijfsmatig handelen