

Beroepsprofiel en diplomaprofiel

Vakbekwaam Ambachtelijk Ondernemer Keramist

Algemeen	
Beroepsprofiel: Beschrijving van het beroep	
Ambacht	<p>De keramist, als zelfstandig vakman en ondernemer, ontwikkelt een onderscheidende eigenheid en identiteit met een eigen kenmerkende stijl. De keramist ontwerpt en vervaardigt keramische producten en zet deze in de markt. De producten worden vervaardigd van klei, soms in combinatie met andere materialen. Dit doet de keramist autonoom of in opdracht. De producten kunnen als een unica of in kleine oplagen vervaardigd worden. Het kan gaan om toegepaste vormgeving (gebruiksgoederen die functioneel zijn) of vrije vormgeving (kunstobjecten/kunstuiting) en mogelijke mengvormen. Een keramist is bij het starten van zijn onderneming in staat een ondernemingsplan (inclusief wettelijke vereisten) te schrijven. De werkzaamheden van de keramist zijn te verdelen in de volgende sleutelactiviteiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ontwikkelen van een onderscheidende eigenheid en identiteit; - ontwerpen van keramische producten; - vervaardigen van keramische producten; - verkopen van producten en diensten.
Werkomgeving/ context	<p>De keramist werkt als zelfstandige (vaak zonder personeel) in een eigen geutiliseerd atelier/werkruimte of in dienst van een klein of groter productiebedrijf.</p> <p>In de werkruimte zijn (ook afhankelijk van de specifieke te gebruiken technieken) draaischijven, gietmallen, werktafels, glazuurspuitcabines, ovens, afzuiginstallaties, strengpersen, kleiwalsen en wasbakken met slibafvoer installaties aanwezig, evenals klei, (grondstoffen voor het maken van) glazuur en andere benodigde materialen en gereedschappen. Het atelier moet voorzien zijn van goed licht. In verband met schadelijke stoffen moet er in het atelier een afzuiginstallatie aanwezig zijn en moet het eenvoudig schoon te maken zijn.</p> <p>Het atelier kan zijn verdeeld in een afzonderlijk werkruimte en een expositiedeel waar de klanten/opdrachtgevers ontvangen worden. De keramist onderhoudt contact met klanten, opdrachtgevers en leveranciers. Dit kunnen galeriehouders, architecten, detaillisten of particulieren zijn.</p>
Typerende beroepshouding	<p>Houding/gedrag</p> <p>De keramist is creatief in zijn handelen en denken. Hij is in staat experimenteel te denken en zoekt samenwerking en verbinding met andere disciplines. Hij heeft verbeeldingskracht en kan zich een voorstelling maken van het eindproduct. Hij weet hoe dingen vaktechnisch gemaakt kunnen worden en schat hierbij de mogelijkheden en de beperkingen van het materiaal in.</p> <p>Hij is flexibel, heeft doorzettingsvermogen, is bereid tot investeren van (veel) tijd (ook op ongeregelde tijdstippen), moeite en middelen en kan omgaan met teleurstellingen, tegenslagen en afwijkingen.</p> <p>De keramist is nieuwsgierig, heeft een onderzoekende en lerende houding, verkent en onderzoekt de grenzen van de materialen en toepassingstechnieken door te experimenteren en blijft dit gedurende zijn loopbaan doen (lerende houding).</p>

	<p>De keramist bezit zelfstandigheid die hem in staat stelt tot het nemen van besluiten en hem helpt bij het uitpuzzelen van zijn creativiteit.</p> <p>Zakelijk/ondernemen De keramist is in staat om een weloverwogen ondernemingsplan te schrijven, bij de start van zijn onderneming. De keramist zorgt voor een unieke toevoeging in afwerking of ontwerp met een eigen herkenbare signatuur. Keramist onderzoekt kansen en mogelijkheden voor de uitvoering van ideeën, het afzetten en verkopen van zijn producten en het verlenen van diensten. De keramist zoekt samenwerking combinaties met commerciële partijen (galerieën/agenten) of toont zelf een commerciële houding. Hij verricht acquisitie werkzaamheden, onderhoudt contacten en bouwt zijn beroepsmatig netwerk op. De keramist voert een goed tijdmanagement ten aanzien van het productieproces en heeft overzicht van de kosten van het totale proces. De keramist is in staat creatieve ruimte en financiële ruimte te vinden en te bewaken en heeft een realistisch beeld van de kosten. Een keramist zal zich altijd moeten richten op meerdere producten en diensten en meer lijnen richting afzet moeten uitzetten, omdat één product, dienst of afzetmarkt vaak te beperkt is om het hoofd goed boven water te houden als ondernemer. Dit houdt in dat een keramist meerdere balletjes in de lucht moet kunnen houden.</p> <p>Communicatie De keramist kan ideeën, verwachtingen en adviezen goed verwoorden en toelichten. Hij denkt mee met de opdrachtgever, kan het uitvoeringstechnische productieproces voor de klant inzichtelijk maken en schept bij de klant/opdrachtgever de juiste verwachtingen. Hij kan zich aan de klant en in zijn netwerk presenteren. Bij het geven van workshops en cursussen communiceert de keramist op een passende wijze met de deelnemer/cursist.</p>
<p>Complexiteit en opbouw</p>	<p><i>Algemene vaardigheden</i> De keramist is in staat om het creatieve vakmanschap te onderscheiden van het zakelijk ondernemerschap en weet daar een balans in te vinden. Vervaardigen en ontwikkelen van producten is een creatief proces en reflecteert de eigenheid van de keramist. Door de eigenheid van de keramist die in de producten zit, is het voor de keramist soms lastig om met kritiek op die producten om te gaan. Door een duidelijke keuze te maken in zijn portfolio bepaalt de keramist welk deel van de markt hij als afzetgebied wil bedienen. De keramist is in staat een reële verkoopprijs vast te stellen welke in verhouding staat tot de geïnvesteerde inspanning (arbeid, materiaal en energiekosten). Een keramist moet in staat zijn de pijlen op meer producten, diensten en afzetmogelijkheden te richten, omdat één product, dienst of afzetmarkt vaak te beperkt is om het hoofd goed boven water te houden als ondernemer.</p> <p><i>Specialistische vakvaardigheden</i> De keramist ontwerpt, eventueel in opdracht, hoogwaardige keramische producten. Veel ontwerpen zijn uniek en er is veel denk- en verbeeldingskracht nodig om van idee naar uitwerking te komen. Het kunnen visualiseren is hierbij</p>

	<p>noodzakelijk, terwijl ook rekening gehouden moet worden met de mogelijkheden en beperkingen van de materialen en technieken.</p> <p>De keramist heeft voor het vervaardigen van keramische producten brede en specialistische kennis van de fysische eigenschappen (zoals krimp en hechtingseigenschappen) en bewerkingsmogelijkheden van verschillende kleisoorten en materialen. Hij heeft ook brede kennis van grondstoffen, het droogproces, scheikundige processen bij het maken van glazuren en het stookproces bij het verstenen van de producten. Daarnaast heeft hij kennis van verschillende bewerkingstechnieken voor het vormgeven, bewerken, afwerken en stoken van de keramische producten.</p> <p>Tijdens het werk combineert de keramist verschillende werkmethoden en technieken, past hij werkmethoden en technieken aan, combineert deze en/of gebruikt deze op eigen wijze (variëren). De keramist beheert het vervaardigingsproces van meerdere opdrachten en werkstukken die gelijktijdig in productie zijn. Dit alles bepaalt de complexiteit van de werkzaamheden. Het werk is gedeeltelijk routinematig waar het standaardwerkwijzen betreft, bijvoorbeeld het toepassen van vervaardigingstechnieken, zoals draaien, handvormen, gieten, glazuurspuiten. Bij nieuwe materialen en technieken of combinaties van materialen en technieken is dit niet het geval.</p>
Mogelijke functiebenamingen	Keramist is de naam die in de branche voor een professioneel vakman geldt.
Wet- en regelgeving	<p>Er zijn geen wettelijke beroepsvereisten of specifieke bevoegdheidsregelingen van toepassing.</p> <p>Door het Centrum voor Ambachtseconomie is, in samenwerking met keramisten uit de vakgroep, de code voor de keramist opgesteld. Hierin zijn onderwerpen over werken met gevaarlijke stoffen, arbo-eisen, veiligheidseisen en duurzaam ondernemen opgenomen. Dit is een belangrijke leidraad voor keramisten rondom arbo, veiligheid en milieu. Welke regels gelden en waar deze zijn te vinden moet, in verband met inspectie vereisten, worden opgenomen in het ondernemingsplan.</p> <p>Vanuit het oogpunt van milieu is het wenselijk om zuinig met materialen om te gaan en te zorgen voor een veilige afvoer van giftige stoffen.</p> <p>Er wordt gewerkt met giftige stoffen en bij het stoken komen giftige dampen vrij. Dit heeft invloed op de locatie van het atelier. Afhankelijk van de locatie en omvang van het atelier kunnen in sommige gemeenten gas en/of brand voorschriften en/of vestigingsregelingen van toepassing zijn.</p> <p>Voor uitoefening van de onderneming zijn volgende verzekeringen nodig:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Brandverzekering; - Verzekering voor derden; - Aansprakelijkheidsverzekering.
Loopbaan- en ondernemingsperspectief	<p>Het loopbaan- en ondernemingsperspectief van de keramist is afhankelijk van de eigen creativiteit, uniekheid, vaktechnische beheersing en commercialiteit.</p> <p>Er is een beperkte markt voor keramisten, maar gerelateerd aan de huidige leeftijdsopbouw van de keramisten is er nu een vervangingsmarkt. Er is geen sprake van een groei(ende) markt.</p> <p>Het is mogelijk om als zzp-er een eigen bedrijf te starten of een bedrijf over te nemen van een keramist die wil stoppen. Bij overname gaat het dan om de overname van de atelierruimte met inventaris (machines en gereedschappen) en</p>

	<p>materialen (klei, glazuren en grondstoffen hiervoor), wanneer deze niet aan huis van de keramist is gevestigd. Door de aard van het werk en de eigen signatuur is het klantenbestand vaak moeilijk overdraagbaar.</p> <p>Mogelijkheden zijn er in de industriële branche en in de bouw. In samenwerking met en in opdracht van bijvoorbeeld interieur-, licht-, meubelontwerpers of architecten kunnen ontwerpen in keramiek worden uitgevoerd. De werkzaamheden zijn dan uitvoerend van aard, waarbij de keramist vooral kennis van technische (on)mogelijkheden en zijn materiaalkennis inbrengt.</p> <p>Verdieping in kunstrichting is mogelijk door opleidingen aan de Hogeschool voor kunsten of het volgen van cursussen op de Nederlandse keramiekopleiding in Gouda.</p>
Talen	<p>De keramist heeft een goede beheersing van de Nederlandse taal en uit zich in mondelinge taalvaardigheid (gesprek-, luister- en spreekvaardigheid), leesvaardigheid (lezen van zakelijke en feitelijke teksten) en schrijfvaardigheid (produceren van creatieve en zakelijke teksten).</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lezen: opdrachten moet de keramist kunnen lezen en interpreteren. Etiketten van materiaal en grondstof verpakkingen moet je kunnen lezen en begrijpen. - Spreken en gesprekken voeren: in klantcontact is het belangrijk dat de keramist een goede spreekvaardigheid heeft. - Schrijven: de keramist kan eenvoudige contracten opstellen, uitnodigingen opstellen, mail beantwoorden. - Luisteren: voor de keramist is het luisteren naar de wens van een opdrachtgever heel belangrijk om te kunnen begrijpen wat diens wensen zijn en om hierover te kunnen communiceren. <p>Deze taalvaardigheden hebben alleen betrekking op de Nederlandse taal, de keramist heeft geen andere talen nodig om het ambacht uit te kunnen oefenen. Het beheersen van eenvoudig Engels of Duits kan een voordeel hebben wanneer werk verkocht in het buitenland (bijvoorbeeld op markten, beurzen en exposities).</p>
Rekenen/ wiskunde	<p>De keramist heeft basisrekervaardigheden nodig.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bij het bereiden van glazuur recepten is rekervaardigheid nodig voor het berekenen en afwegen van benodigde hoeveelheid grondstoffen. - Bij het vervaardigen van de producten is dit nodig voor het berekenen van de prijs op basis van geschatte tijdsbesteding en het materiaal, bij het factureren en het bepalen van het bedrag dat er is voor materialen en inkoop. - Inhoud berekening is nodig wanneer met mallen gewerkt wordt.
Overige voorwaarden	<p>Voor het samenstellen van glazuren en begrijpen van de reacties welke glazuren op elkaar kunnen hebben is enige basiskennis van scheikunde en scheikundige processen nodig.</p> <p>Voor visualiseren van beoogde resultaat is ruimtelijk inzicht wenselijk.</p>
Trends en innovaties	
Marktontwikkelingen	<p>Via gebruik van sociale-media, (facebook, instagram, website) aandacht voor het creëren van een afzetmarkt.</p> <p>Een nieuwe ontwikkeling is de mogelijkheid om op (design-)beurzen je producten af te zetten, bijvoorbeeld door het huren van ruimte in de vorm van planken of (gedeeltelijke) expositieruimte.</p> <p>Er worden vaker samenwerkingsverbanden gezocht. Dit kunnen kunstenaars zijn uit andere disciplines of zakelijke partners zoals restaurants.</p>

Technologische ontwikkelingen	<p>Een technologische ontwikkeling die plaatsvindt in het beroep is de opkomst van de 3D printer, waarmee op een nieuwe manier andersoortige producten geproduceerd kunnen worden. Dit heeft niet alleen invloed op het werk van de keramist, maar kan óók van invloed zijn op de afzetmarkt van de keramist. Digitale hulpmiddelen, zoals een tablet of computer, worden ingezet voor het tekenen van een ontwerp, informatie opslag glazuur recepten et cetera. Voor de marketing van het bedrijf wordt het gebruik van sociale-media steeds belangrijker. Hieronder worden een bedrijfswebsite, webshop, Facebook, Instagram verstaan en is het van belang om een goede rating te hebben in Google Adwords. De keramist kan met deze programma's omgaan en hier keuzes in maken die passen bij het bedrijf.</p>
Wetgeving/overheidsregulering	<p>Er zijn – zoals eerder vermeld – geen specifieke vestigingseisen. Vanaf 2008 is de regelgeving m.b.t. milieu helder, maar gaat vanaf 2021 weer veranderen. Het is lastig te voorspellen hoe milieuwetgeving zijn uitwerking gaat hebben, omdat dit wordt aangepast aan nieuwe ontwikkelingen.</p>
Bedrijfsorganisatorische ontwikkelingen	<p>Door de trend van digitalisering wordt op bedrijfsorganisatorisch vlak wat gevraagd van de ondernemer/keramist. Zo worden meer online marketingvaardigheden gevraagd om gevonden te worden en je werk aan te bieden. Een goede website is noodzakelijk.</p>
Internationale ontwikkelingen	<p>Er is een trend dat veel keramisten voor een werkperiode naar China gaan. Vanuit de EU zijn er samenwerkingsgelden beschikbaar; de voorwaarden zijn niet duidelijk en niet eenvoudig te achterhalen. Vanuit Economische Zaken is er een stimuleringsfonds, die het mogelijk maakt om buitenlandreizen te ondernemen in het kader van (persoonlijke) ontwikkeling.</p>

Diplomaprofiel Vakbekwaam Ambachtelijk Ondernemer Keramist

CONTEXT

De keramist maakt producten van klei. Hij werkt in opdracht van particulieren of ondernemingen of maakt eigen autonoom werk. De keramist maakt unieke producten of producten in kleine series. Een zelfstandig keramist heeft een eigen atelier, vaak gecombineerd met een winkel voor de verkoop van de geproduceerde producten.

Sleutelactiviteit 1: Ontwikkelt creativiteit en een eigen kenmerkende stijl

De keramist ontwikkelt zijn creativiteit. Hij doet dit door met verschillende materialen en combinaties daarvan te experimenteren. De keramist ontwikkelt een eigen kenmerkende stijl. Deze kenmerkende stijl gebruikt hij bij het ontwikkelen, ontwerpen en vormgeven van keramische producten. Hij gebruikt zijn brede kennis van materialen en hun fysische eigenschappen (krimp, het al dan niet kunnen verbinden van materialen), kennis van specifieke bewerkingstechnieken voor het toepassen van creatieve vaardigheden, zoals technieken voor associëren. Hij heeft bij deze activiteiten een zelfstandige, innovatieve en initiërende rol.

Kenmerkende werkwoorden sleutelactiviteit 1: Experimenteren, creëren en innoveren.

Experimenteren met technieken en materialen	<ul style="list-style-type: none"> - De keramist experimenteert met verschillende materialen, bewerkings- en stooktechnieken en combinaties daarvan. Hij zoekt naar nieuwe of vernieuwende toepassingsmogelijkheden of resultaten. - De keramist weet wat zijn fascinaties zijn (bijvoorbeeld mens, cultuur of natuur) en vertaalt dit naar zijn vak. Vanuit zijn fascinaties zoekt hij bewust en voortdurend naar nieuwe inspiratiebronnen.
Ontwikkelen van eigen kenmerkende stijl	<ul style="list-style-type: none"> - De keramist construeert, vanuit inspiratiebronnen, eigen inzichten, creaties en aansprekende ideeën tot een (nieuw) concept en vertaalt dit naar het vak. - De keramist stelt een portfolio van zijn producten samen en maakt zijn eigen kenmerkende stijl zichtbaar.

Sleutelactiviteit 2: Ontwerpt en geeft keramische producten vorm

De keramist ontwerpt en geeft keramische producten vorm (in opdracht of als autonoom werk). Er is veel denk- en verbeeldingskracht vereist om van idee tot ontwerp te komen. Een brede kennis van materialen en technieken en creatieve vaardigheden is nodig voor het ontwerpen van keramische producten en voor innovatie van technieken en het toepassen van verschillende technieken en materialen.

Bij het vormgeven van producten heeft de keramist een innovatieve en initiërende rol wanneer hij zoekt naar andere materialen en technieken.

De keramist bepaalt, eventueel in overleg met een opdrachtgever, de vormgeving van de producten. Hij draagt zelf de verantwoordelijkheid voor de bedrijfseconomische consequenties van zijn keuzes.

Kenmerkende werkwoorden sleutelactiviteit 2: communiceren, vakdeskundigheid toepassen, onderzoeken, creëren.

Maakt contact met de klant/opdrachtgever	De keramist verkent de opdracht door vragen te stellen aan de klant, op een manier dat de klant zich op zijn/haar gemak voelt. Hij adviseert de opdrachtgever over de mogelijkheden en onmogelijkheden, op basis van deskundigheid over technieken en de eigenschappen en toepassingen van de materialen. Hij formuleert de uitgangspunten voor het ontwerp, zoals wens, thema, doel, doelgroep, materialen, gelegenheid en budget.
Oriënteert zich op de opdracht/het ontwerp	De keramist verzamelt informatie over het thema of onderwerp (van de opdracht) uit literatuur, media of andere informatiebronnen. Hij maakt een globale inschatting van de kosten.
Werkt idee uit tot ontwerp	De keramist construeert ideeën op basis van inspiratiebronnen. Hij werkt dit uit in een ontwerp, een tekening of proefmodel.
Werkt ontwerp uit naar voorstellen	De keramist werkt het ontwerp uit naar voorstellen. Hij kiest de vormgeving, de materialen, kleuren, afmetingen en eventueel de functionaliteiten. Hij stelt de materialen en technieken vast die hij wil gebruiken. Hij maakt een inschatting van de kosten van de voorstellen en maakt een prijsindicatie. Hij werkt een aantal voorstellen uit in 2- of 3-dimensionale vormen.
Presenteert voorstellen en gemaakte keuzes	De keramist presenteert zijn voorstellen, aanpak en motivatie aan de opdrachtgever en licht dit toe. De keramist bepaalt samen met de opdrachtgever definitief de stijl, vorm, kleur, materialen en technieken. Bij autonoom werk kiest hij zelf.
Werkt het ontwerp uit	De keramist werkt de gemaakte keuzes uit tot een ontwerp met (constructie)tekeningen en materiaalspecificaties. Hij legt de keuzes vast en werkt ze uit, bijvoorbeeld op schaal, in een tekening. Ook berekent de keramist de financiële en technische haalbaarheid. Hij informeert de opdrachtgever.
Sleutelactiviteit 3: Vervaardigt keramische producten	
<p>De keramist vervaardigt op basis van het (met de opdrachtgever overeengekomen) ontwerp enkelstuks-productie, unica of relatief kleine series keramische producten van klei. Hij zet materialen klaar (op basis van te gebruiken vervaardigingstechniek), voert werkzaamheden uit en ruimt op. Er wordt gewerkt met een breed scala aan materialen, stoffen, machines en gereedschappen. Bij de vervaardiging van de producten heeft hij een uitvoerende rol.</p> <p>Kenmerkende werkwoorden sleutelactiviteit 3: vakdeskundigheid toepassen, plannen en organiseren, creëren, innoveren, materialen en middelen inzetten, kwaliteit leveren, procedures volgen, rapporteren.</p>	
Bereidt de opdracht voor	De keramist maakt op basis van het (met de opdrachtgever overeengekomen) ontwerp een plan van aanpak. Hij kiest de techniek (draaien, handvormen/boetsen, gieten) die hij bij het vormen van het product gaat toepassen. Hij selecteert materialen, stelt vast welke gereedschappen en hulpmiddelen hij nodig heeft en bepaalt de werkvolgorde. Hij maakt een tijdsplanning. Hij weegt kosten en baten af.

Prepareert de massa	De keramist prepareert de massa door grondstoffen en hulpstoffen in de gewenste verhouding samen te voegen, afhankelijk van het eindproduct. Hij mengt de klei, test of de massa de gewenste eigenschappen heeft en probeert eventueel een andere werkmethode. Tot slot bepaalt hij de hoeveelheid benodigde klei voor het betreffende product.
Vormt het product	De keramist vormt het product van klei en andere materialen. Hij maakt gebruik van de bijbehorende gereedschappen en materialen. Eventueel (ver)vormt hij het product na een droogperiode verder tot het gewenste product. Hij probeert eventueel andere technieken en werkmethoden uit. Ten slotte controleert hij het product.
Maakt mallen	De keramist maakt een lossende gips mal op basis van een model. Hij laat de mal uitharden en drogen. Hij controleert de mal en werkt de mal af. Eventueel probeert hij andere werkmethoden uit.
Decoreert het product	De keramist brengt decoraties aan. Hij bewerkt het oppervlak van de vorm door reliëf, kleur en/of afbeeldingen aan te brengen op de natte, gedroogde, leerharde, versteende of geglazuurde klei. Hij zoekt naar nieuwe werkmethoden en probeert technieken uit.
Reguleert het droogproces	De keramist reguleert het droogproces na het bewerken van de klei. Hij probeert de omstandigheden waaronder het product droogt zoveel mogelijk in de hand te houden. Hij past eventueel zijn werkmethode aan. Ten slotte controleert hij het product.
Stelt glazuren samen	De keramist stelt glazuren samen en maakt gebruik van de bijbehorende hulpmiddelen. Afhankelijk van de gewenste eigenschappen, berekent hij de samenstelling van grondstoffen. Hij voegt de grondstoffen samen en mengt, maalt en zeeft ze. Desgewenst maakt hij proefjes om te zien of het glazuur de gewenste eigenschappen en kwaliteit heeft en legt de resultaten vast.
Brengt glazuren aan	De keramist brengt glazuren aan op droge of biscuitgebakken producten. Hij brengt glazuren aan met een glazuurspuit, een kwast, een spons of door het product (gedeeltelijk) onder te dompelen of te overgieten. Na het aanbrengen van de deklagen laat de keramist het product drogen. Eventueel past hij zijn werkmethode aan. Hij controleert het glazuur en werkt het indien mogelijk bij.
Versteent het product	De keramist laadt de producten in de elektrische oven of gasoven en versteent het product, eventueel in twee stappen. Hij stelt de oven zodanig in dat deze bij het biscuitbakken en bij de glazuurbrand geleidelijk naar de gewenste temperatuur wordt gebracht en ook geleidelijk afkoelt. Wanneer de versteende producten niet de gewenste kwaliteit hebben, werkt hij door en past hij eventueel zijn werkmethode aan, totdat dit wel het geval is.
Opruimen en schoonmaken werkplek	De keramist ruimt de werkplek op en maakt deze schoon en past hierbij de veiligheidsrichtlijnen opgenomen in de code voor keramisten toe.

Sleutelactiviteit 4: Verkoopt producten en diensten

De keramist bepaalt de prijs, de verkoopkanalen en de inzet van marketing en promotie mogelijkheden. Hij zorgt voor naamsbekendheid bij klanten en relaties. De keramist biedt zijn producten en diensten aan zijn klanten aan. Hij levert de producten af aan de klant.

Kenmerkende werkwoorden sleutelactiviteit 4: contact leggen, netwerken, promotie en marketing

Vaststellen van prijs	De keramist bepaalt de prijs van het product op basis van de gemaakte afspraken. Wanneer het om autonoom werk gaat bepaalt hij de prijs op basis van gebruikte materialen, vaste lasten en zijn urenbesteding.
Verkooppunten zoeken	De keramist neemt (vanuit zijn netwerk) contact op met galeriehouders, agenten en organisatoren van (keramiek-)markten, beurzen en exposities om afspraken te maken voor de verkoop van zijn producten.
Dienstverlening promoten	De keramist promoot zijn dienstverlening door het plaatsen van advertenties in vakbladen, sociale-media en op websites.
Contact leggen	De keramist neemt met de klant contact op wanneer het product af is en maakt een afspraak voor het afleveren of ophalen van het werkstuk. De keramist legt contact met klanten in de eigen winkel, in galerieën of op andere verkooppunten, zoals markten. De keramist bespreekt met klanten de mogelijkheden van zijn dienstverlening, zoals het geven van workshop en cursussen.
Uitleg geven	De keramist geeft, als de klant dit wenst, uitleg over het maakproces van het werkstuk.
Afleveren van producten	De keramist levert het product zelf aan de klant af. De klant haalt het product zelf op, hij bezorgt het bij de klant thuis of regelt een vervoersbedrijf. De keramist verpakt het product zodanig dat het niet kan breken tijdens het vervoer.
Afrekenen	De keramist maakt een nota en rekt met de klant af.

Beroepsprofiel en diplomaprofiel

Vakbekwaam Ambachtelijk Ondernemer

Sleutelactiviteit 1: Start een onderneming

Voor een ambachtelijk ondernemer is het van groot belang zijn ondernemerschap te ontwikkelen en te verbeteren, om als kleine zelfstandig ondernemer een eigen bedrijf te kunnen starten en runnen.

Bij het starten en/of runnen kan de ambachtelijk ondernemer met verschillende complicerende factoren te maken hebben. Hierbij is hij afhankelijk van een steeds veranderende markt en dient deze ontwikkelingen goed in de gaten te houden. Ook heeft hij te maken met een grote diversiteit aan taken die te maken hebben met het ondernemerschap, zoals marketing, financiën en natuurlijk het vakgebied waarin hij onderneemt. Deze taken dient hij allemaal goed tot uitvoer te brengen. In bijna geen enkel geval kan hij terugvallen op standaardprocedures of routines.

De ambachtelijk ondernemer is volledig zelfsturend, waardoor hij zelf een goede balans moet vinden in het geven aan voldoende aandacht aan de verschillende aspecten van het zelfstandig ondernemerschap. Ook wat betreft de reikwijdte en de mogelijkheden in de onderneming. De ambachtelijk ondernemer voert zijn taken zelfstandig uit draagt de volledige eindverantwoordelijkheid voor zijn onderneming.

De ambachtelijk ondernemer zet een ondernemingsidee op basis van (eigen) onderzoek om in een keuze voor product, prijs, plaats, personeel, promotie en presentatie van het bedrijf. De ambachtelijk ondernemer legt dit vast in een ondernemersplan inclusief een onderbouwing met een financieringsplan en zijn rol als ondernemer. Hij brengt prioriteiten aan en schakelt tussen creativiteit en planmatigheid, schakelt de juiste mensen/middelen in en lost problemen op. Hij zoekt samenwerking met klanten/ opdrachtgevers en anderen zoals samenwerkingspartners, opdrachtnemers en leveranciers. De ambachtelijk ondernemer start de onderneming conform dit plan.

Bepaalt het toekomst(beeld) van de onderneming en zijn rol als ondernemer

De ambachtelijk ondernemer oriënteert zich op de markt, klant en concurrentie en onderzoekt de kansen en mogelijkheden voor het starten van een nieuwe onderneming of het overnemen van een bestaande onderneming. De ambachtelijk ondernemer beschikt over kennis van relevante wet- en regelgeving voor het starten van een onderneming.

De ambachtelijk ondernemer onderzoekt objectief de kansen en bedreigingen voor de onderneming en ontwikkelingen in de markt, bijvoorbeeld aan de hand van een SWOT-analyse. De ambachtelijk ondernemer trekt logische conclusies over de kant die hij op wil met zijn onderneming op basis van het onderzoek naar (ontwikkelingen in) de markt, doelgroep, etc. en zijn eigen ondernemerschap. Hij kan marktgegevens interpreteren en vertalen naar zijn eigen onderneming.

De ambachtelijk ondernemer heeft inzicht in de eigenschappen van een ondernemer. Hij reflecteert op realistische wijze op zichzelf in zijn rol als (aankomend) ondernemer en op de onderneming.

<p>Geeft de onderneming vorm</p>	<p>De ambachtelijk ondernemer werkt het (toekomst)beeld van de onderneming verder uit door aan te geven wat de doelgroep, het aanbod en verdienmodel van de onderneming zijn.</p> <p>De ambachtelijk ondernemer bepaalt hoe hij het aanbod aan de doelgroep aanbiedt (verkoopkanalen, inzet van marketing en promotie, prijsbepaling). Hij maakt tevens juridische en financiële keuzes over o.a. de ondernemingsvorm, vergunningen, (commerciële) samenwerking en/of (externe) deskundigheid.</p> <p>De ambachtelijk ondernemer weegt de essentiële (financiële) zaken en risico's af die voortvloeien uit de keuze voor een ondernemingsvorm. Hij verwerkt al deze keuzes en overwegingen in een plan voor de onderneming. Hij vertaalt alle afwegingen op logische wijze naar een ondernemingsplan (nieuw of actualiseert een bestaand plan) voor de onderneming inclusief de juridische ondernemingsvorm, specifieke, meetbare,-acceptabele, realistische en tijdgebonden marketing doelstellingen en een missie en een visie voor de onderneming. De ambachtelijk ondernemer beschikt over kennis van relevante wet- en regelgeving voor het runnen van een onderneming. Hij kan zijn ideeën zowel mondeling als schriftelijk presenteren.</p> <p>De ambachtelijk ondernemer inventariseert welke (administratieve) handelingen nodig zijn voor het dagelijks beheer van de onderneming en organiseert de uitvoering ervan. Hij heeft basale kennis van (omzet)belastingwetgeving met betrekking tot een eigen onderneming.</p>
<p>Regelt het financiële gedeelte van het opstarten van de onderneming</p>	<p>De ambachtelijk ondernemer houdt rekening met de financiële consequenties van keuzes.</p> <p>De ambachtelijk ondernemer berekent de (verwachte) kosten en opbrengsten van de (nieuwe) onderneming. Hij weet wat een exploitatiebegroting en een liquiditeitsbegroting zijn en hoe hij dit moet berekenen. Hij onderzoekt en/of beoordeelt de noodzaak voor investeringen. Desgewenst onderzoekt hij mogelijkheden om kosten te reduceren. Hij berekent hoeveel financiële middelen nodig zijn en op welke termijn(en). Hij onderzoekt (interne en externe) financieringsmogelijkheden en inventariseert mogelijke investeerders.</p> <p>De ambachtelijk ondernemer beschrijft aan de hand van zijn berekeningen en onderzoek in een investeringsbegroting en/of financieringsplan hoe de financiering van de onderneming is georganiseerd.</p>
<p>Presenteert en promoot de onderneming</p>	<p>De ambachtelijk ondernemer schrijft een marketingplan met daarin beschreven hoe hij de 6 P's (product, prijs, plaats, presentatie, promotie en personeel) in praktijk gaat brengen.</p> <p>De ambachtelijk ondernemer beschrijft het verkoopproces. Hij maakt berekeningen voor offertes en bepaalt een verkoopprijs voor het</p>

	<p>product. Hij beschrijft zaken als hoe hij klanten gaat werven en hoe hij een offerte opgaat stellen. Hij bepaalt wat in de algemene voorwaarden moet worden opgenomen. Hij heeft aandacht voor aftersales, betalings- en leveringsvoorwaarden en betalingsgedrag van klanten.</p> <p>De ambachtelijk ondernemer denkt nauwkeurig na over de opzet en uitvoering van promotionele acties en presentaties. Hij heeft kennis van de meest gehanteerde communicatiestrategieën en marketingstrategieën in het vakgebied. Hij bedenkt hoe hij indruk kan maken op potentiële klanten, via o.a. social-media, e-commerce, webcare, website, folders, advertenties etc of door zichzelf en zijn bedrijf te presenteren op (lokale) beurzen en evenementen en/of bij (netwerk)bijeenkomsten.</p>
<p>Koopt in voor de onderneming</p>	<p>De ambachtelijk ondernemer analyseert het bestaande aanbod m.b.t. inventaris en assortiment op voor de onderneming relevante aspecten, zoals prijs, kwaliteit, betalings- en leveringsvoorwaarden, duurzaamheid. Hij maakt een weloverwogen keuze voor wat hij het beste kan inkopen/huren gezien de kosten die hij maakt, de kwaliteit die hij wil leveren en de expertise die hij in huis heeft.</p> <p>De ambachtelijk ondernemer kijkt kritisch naar de voor-en nadelen van samenwerking met diverse partijen, gericht op betrouwbaarheid en het beste resultaat voor de onderneming.</p> <p>De ambachtelijk ondernemer heeft kennis van (inkoop)contracten/verbintenissen in het kader van het zelfstandig ondernemerschap. De ambachtelijk ondernemer kan in zakelijke situaties gesprekstechnieken toepassen. Hij sluit overeenkomsten met leveranciers en onderhandelt waar nodig over leveringsvoorwaarden.</p>