

**Beroepsprofiel en diplomaprofiel**  
**Vakbekwaam ambachtelijk ondernemer Schoenhersteller**

<p><b>Algemeen</b></p>	<p><i>Werken als schoenhersteller: veelzijdig en persoonlijk</i></p> <p>De schoenhersteller werkt in een schoenherstellersbedrijf. Hij werkt zowel in de werkplaats als achter de verkoopbalie. Vaak zijn werkplaats en verkoopbalie in één ruimte. Aan de verkoopbalie neemt hij de te repareren schoenen en lederwaren in ontvangst. Ook verkoopt hij daar kleine artikelen. In de werkplaats worden de schoenen en lederwaren gerepareerd.</p>
<p><b>Beroepsprofiel: Beschrijving van het beroep</b></p>	
<p>Ambacht</p>	<p>Een schoenhersteller is een ambachtelijke duizendpoot. Het werk is uitermate divers: het bestaat uit het repareren van het onderwerk, de schacht en het binnenwerk van schoenen. Daarnaast omvat het ook het repareren van riemen, tassen en andere lederwaren. De schoenhersteller werkt met veel verschillende machines, zoals poets-, schuur- en naaimachines en gereedschappen. Naast het vakinhoudelijk werk heet de schoenmaker klantcontact dat bestaat uit het beoordelen van en adviseren over reparaties en de kosten daarvan.</p> <p>Dus naast vakkennis en vaardigheden is de schoenhersteller communicatief.</p> <p>Deze worden door de schoenhersteller onderhouden en incidenteel door de fabrikant. Daarnaast gebruikt de schoenhersteller handgereedschap, zoals een leest en mes. De drie belangrijkste materiaalsoorten waarmee hij werkt, zijn leer, rubber en kunststof.</p> <p>Een schoenhersteller werkt vaak alleen of in een klein team. De werkplaats en winkel zitten meestal in één ruimte. De schoenhersteller is dus ook verantwoordelijk voor de uitstraling van de zaak en het klantcontact. Door deze opstelling van werken is de afwisseling tussen het repareren en het klantcontact groot: het repareren van de schoenen kan op elk moment onderbroken worden door een klant die de winkel binnenkomt. Daarnaast willen klanten hun schoenen niet lang missen en halen ze deze graag snel op. Dat betekent dat de schoenhersteller het werk goed moet kunnen inschatten en dit inplannen met de andere werkzaamheden zodat klanten volgens afspraak hun herstelde spullen kunnen ophalen.</p> <p>Een schoenhersteller geeft de klant informatie over schoenen en de reparatie ervan. De schoenhersteller beoordeelt of een schoen nog de moeite waard is om te herstellen, geeft advies over wat de herstellwerkzaamheden zijn en wat die opleveren en geeft een indicatie van de kosten. Naast advies over reparatie verkoopt de schoenhersteller artikelen voor schoenverzorging (schoenpoets, borstels), veters, inlegzolen e.d.</p> <p>Schoenherstellers werken zowel in de werkplaats als achter de verkoopbalie. Een schoenhersteller is handig, kan goed met de apparatuur en het gereedschap overweg en werkt nauwkeurig. Hij is goed in plannen en organiseren, werkt zelfstandig en heeft interesse in de ontwikkelingen in de branche. Het klantcontact is een belangrijk onderdeel van het vak. Van de schoenhersteller wordt verwacht dat hij:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Communicatief en sociaalvaardig is in de omgang met klanten.</li> <li>• Gestructureerd en nauwkeurig werkt aan reparatiewerkzaamheden.</li> <li>• Creatief is in zijn oplossingen.</li> </ul>

	<p><u>Wat wordt er gemaakt of geproduceerd?</u></p> <p>De schoenhersteller herstelt zolen, hakken, bovenwerk, onderwerk en binnenwerk van schoenen en zorgt voor een mooie afwerking zoals oppoetsen, wegsnijden of wegschuren. Daarnaast past hij de schachten van laarzen aan, repareert hij riemen en tassen of ander klein lederwerken. De schoenhersteller repareert ook orthopedische schoenen.</p>
<p><b>Sleutelactiviteit 1: repareert schoenen en kleine lederwaren</b></p>	
	<p>De schoenhersteller repareert schoenen en klein lederwaren. Dit betreft reparties aan zolen, hakken, onderwerk, bovenwerk en binnenwerk van schoenen. De vaardigheden voor het repareren van schoenen zet hij ook in bij het repareren van riemen, tassen en andere lederwaren, zoals het vervangen van een gesp, het opnieuw aanbrengen van stiksel en drukknopen vervangen.</p> <p><u>Leerresultaten:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>De schoenhersteller voert reparaties aan zolen, hakken en onderwerk van schoenen uit, waardoor de schoen weer gebruikt kan worden.</i></li> <li>2. <i>De schoenhersteller voert reparaties aan boven- en binnenwerk van schoenen en klein lederwaar uit, waardoor de schoen weer gebruikt kan worden.</i></li> <li>3. <i>De schoenhersteller zorgt voor een goede afwerking van de schoenen en controleert de schoen zodat deze aan de klant kan worden overgedragen.</i></li> </ol> <p><u>Kenmerkende werkwoorden sleutelactiviteit 1:</u> materiaalkennis, hersteltechnieken (stikken, freesen, lijmen, schuren, snijden en knippen van zoolleer, handgereedschappen, machines. Zie bijlage voor een opsomming van de vakkennis en vaktechnieken.</p> <p>Aandachtspunt: schoenen geven druk op de voeten en dat bepaalt of iemand goed staat of last krijgt: zolen en hakken bij beide schoenen moeten even hoog zijn, gelijkmatig schuren van de zolen, voorkomen van drukpunten.</p>
<p><b>Sleutelactiviteit 2: verkopen (en cross-selling) en adviseren</b></p>	
	<p>De schoenhersteller staat de klant te woord, inventariseert de klantwens en beoordeelt het aangeboden goed op reparatie. In overleg met de klant stelt hij de herstelwerkzaamheden vast en informeert de klant op bij-artikelen zoals schoensmeer en andere onderhoudsproducten. Een belangrijke nevenactiviteit is het maken van sleutels.</p> <p><u>Leerresultaten:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>De schoenhersteller inventariseert de klantvraag en adviseert over de mogelijkheden van de schoen en klein lederwaren</i></li> <li>2. <i>De schoenhersteller verkoopt schoengerelateerde producten en andere klein lederwaren.</i></li> <li>3. <i>De schoenhersteller maakt sleutels met een freesmachine.</i></li> </ol> <p>Kenmerkende werkwoorden sleutelactiviteit 2: Beoordelen van schoen, inschatten van de reparatiewerkzaamheden, inschatten van de kosten, inschatten van de reparatietijd, goed uitleggen, cross-selling, sleutel freesen.</p>
<p><b>Sleutelactiviteit 3: verzorgen van de werkplaats en de winkel</b></p>	
	<p>De schoenhersteller werkt meestal in een werkplaats die tevens als winkel dient. Het schoon en aantrekkelijk houden van de werkplaats en winkel vormt daarom een belangrijk onderdeel van de werkzaamheden. Hij zorgt ervoor dat de winkel</p>

	<p>uitnodigend is voor klanten.</p> <p>Leerresultaat:</p> <p>1. De schoenhersteller heeft een net onderhouden werkplaats en winkel met aantrekkelijk gepresenteerde producten, voldoende materiaal op voorraad en voert onderhoud aan machines uit om de dagelijkse werkzaamheden uit te voeren.</p> <p>Kenmerkende werkwoorden sleutelactiviteit 3:</p> <p>Machine-onderhoud, reinigingsmiddelen (specifiek voor schoenreparaties), milieuwetgeving, reclamemateriaal/ promotiemateriaal, displays, voorraadlijsten/ bestellijsten</p>
<p><b>Sleutelactiviteit 4: verricht specialistische activiteiten</b></p>	
	<p>De schoenhersteller/ondernemer verricht beenkapaanpassingen aan laarzen om de schacht wijder te maken of in te nemen. Afhankelijk van het type schoen zijn er verschillende maakwijzen waarbij de schoen niet gelijmd wordt, maar op de juiste manier genaaid, zoals Goodyear, Flexibel, Canasta. Daarnaast verricht de schoenhersteller orthopedische aanpassingen op basis van het verzoek van een expert (orthopeed).</p> <p><u>Leerresultaten:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>De schoenhersteller verricht beenkapaanpassingen aan laarzen om de schacht wijder te maken of in te nemen.</i></li> <li>2. <i>De schoenhersteller verricht orthopedische aanpassingen aan schoenen.</i></li> </ol> <p><u>Kenmerkende werkwoorden sleutelactiviteit 4:</u></p> <p>Het plaatsen of verwijderen van een spie van leer, het plaatsen van een vetersluiting, rits of elastiek. Orthopedische schoenaanpassingen.</p>
<p>Werkomgeving/ context</p>	<p>Schoenherstellers werken in schoenherstellersbedrijven. Dit zijn veelal kleine bedrijven van een tot hooguit enkele medewerkers. Schoenherstellers voeren reparatiewerkzaamheden uit. Daarnaast houden ze zich bezig met de verkoop van artikelen. Ze geven voorlichting en advies aan klanten over producten en diensten en handelen klachten af.</p> <p>Verder behoren het schoonhouden van de werkplaats en het aantrekkelijk houden van de winkel tot hun werkzaamheden. Ze zorgen ervoor dat de benodigde hulpmiddelen voorradig en gebruiksklaar zijn.</p> <p>De werkzaamheden worden overwegend staand uitgevoerd. Door het werk aan machines kan er sprake zijn van geluidsoverlast in de werkruimte, kan er stof vrijkomen en kan men last ondervinden van lijmdampen. Tijdens de werkzaamheden zorgt de schoenhersteller voor een juiste werkhouding en houdt hij zich aan de geldende veiligheidsvoorschriften. Daar waar nodig maakt hij gebruik van beschermmiddelen.</p>
<p>Typerende beroepshouding</p>	<p>De schoenhersteller werkt gestructureerd en nauwkeurig. Hij is communicatief en sociaalvaardig in de omgang met klanten. Tijdens zijn werkzaamheden vindt hij een juiste balans tussen het helpen van klanten en de reparatiewerkzaamheden die hij moet verrichten. Daarnaast weet de schoenhersteller zorg te dragen voor zijn eigen veiligheid en die van anderen, ondanks de strakke tijdsplanning.</p>

Complexiteit en opbouw	De schoenhersteller voert een grote diversiteit van bewerkingen aan verschillende producten uit en gebruikt daarbij een grote variatie aan materialen. Daarnaast is er een voortdurende wisselwerking tussen verkoopgerichte werkzaamheden en reparatiewerkzaamheden.
Mogelijke Functiebenamingen in het bedrijf	Voorkomende namen naast schoenhersteller zijn schoenmaker.  De schoenhersteller werkt veelal in een eenmanszaak waardoor verschillende functienamen niet nodig zijn.
Wet- en regelgeving	Schoenherstellersbedrijven hebben te maken met richtlijnen die voortkomen uit Arbo- en milieunormen en de CAO van de schoenhersteller.
Loopbaan- en ondernemingsperspectief	Schoenherstellers kunnen zich verder ontwikkelen in de richting van zelfstandig ondernemer. In verband met de toenemende mate van vergrijzing binnen de schoenherstellersbranche is de behoefte aan overname van winkels door jongeren groot. Schoenherstellers kunnen ook, wanneer zij als zelfstandig ondernemer werken, ertoe besluiten meerdere vestigingen op te zetten of over te nemen.  Schoenherstellers kunnen zich, door het behalen van aanvullende certificaten en diploma's, bijvoorbeeld specialiseren in het verrichten van reparaties aan orthopedische schoenen en het aanbrengen van orthopedische schoentechnische voorzieningen.  Binnen de branche kunnen geen reguliere vervolgoopleidingen gevolgd worden. Iemand die dat wil zou over kunnen stappen naar een aanverwante branche zoals de orthopedische schoentechniek.
Talen	Nederlandse taalvaardigheid is van belang voor de schoenhersteller in zijn contact met de klant (luisteren en spreken).
Rekenen/wiskunde	De schoenhersteller heeft de volgende kennis van rekenen en wiskunde nodig: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prijsberekening voor de offerte en de planning van het project. Inclusief kosten voor materialen, inkoop/inhuur, vaste kosten et cetera.</li> <li>• Financieel beheer/management wat betreft bedrijfsvoering (eigen onderneming)</li> </ul>

**Diplomaprofiel vakbekwaam ambachtelijk ondernemer Schoenhersteller**

<b>Vakbekwaam ambachtelijk ondernemer Schoenhersteller</b>	
<b>Sleutelactiviteit 1: Repareert schoenen en kleine lederwaren</b>	
De schoenhersteller repareert schoenen en klein lederwaren. Dit betreft reparties aan zolen, hakken, onderwerk, bovenwerk en binnenwerk van schoenen. De vaardigheden voor het repareren van schoenen zet hij ook in bij het repareren van riemen, tassen en andere lederwaren, zoals het vervangen van een gesp, het opnieuw aanbrengen van stiksel en drukknopen vervangen.	
<i>Reparaties aan zolen, hakken en onderwerk</i>	<p><i>De schoenhersteller voert reparaties aan zolen, hakken en onderwerk van schoenen uit, waardoor de schoen weer gebruikt kan worden.</i></p> <p>De reparaties starten met het verwijderen van vuil, lijmresten en versleten onderdelen aan de lederwaren (hakken, ritsen, etc.). Vervolgens verricht hij reparaties aan zolen, hakken en onderwerk. Hij stelt de juiste machines in en schuurt de te repareren zolen en de nieuw op te zetten zolen (zoals onderwerk, halve zolen en beschermzolen). Hij lijmt en of stikt de zolen aan de schoenen vast, schrooit en/of schuurt ze. Hij voert reparaties uit aan hakken (bijv. opnieuw modelleren of bekleden) of plaatst nieuwe hakken onder de schoenen.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hak vervangen: damesschoen, herenschoen, bergschoen <ul style="list-style-type: none"> <li>– Gaat om de keuze van het model zool</li> <li>– Aandachtspunt: hakken kunnen te ver versleten zijn waardoor opnieuw opgebouwd. Dit moet met juist materiaal, op juiste hoogte.</li> </ul> </li> <li>• Zolen en onderwerk <ul style="list-style-type: none"> <li>– Correct verwijderen</li> <li>– Keuze materiaal (overleg met klant)</li> <li>– Reparaties: vlak, voetprofiel klant bij voorkeur niet veranderen (herenschoen heeft kurklaag die vorm van voet heeft aangenomen).</li> <li>– Zool moet op dezelfde plek liggen als bij de andere schoenen en op de goede plaats op de schoen.</li> </ul> </li> <li>• Afwerking: <ul style="list-style-type: none"> <li>– Verschillende manieren van afwerking (strakke afwerking en kleuren) uitvoeren.</li> </ul> </li> </ul>
<i>Reparaties aan het boven- en binnenwerk van schoenen en leerwaren.</i>	<p><i>De schoenhersteller voert reparaties aan boven- en binnenwerk van schoenen en klein lederwaar uit, waardoor de schoen weer gebruikt kan worden.</i></p> <p>De reparaties betreffen zeer diverse werkzaamheden als het vervangen van inplak en inlegzolen, het vervangen van ritsen, het zetten van ringen, het verrichten van stikwerk, het lijmen van onderdelen van het bovenwerk, het repareren van gescheurd leer, etc. Hij stelt de juiste machines in, repareert of vervangt de onderdelen en brengt de schoen terug in het originele model. Naast de werkzaamheden die meer seriematig verricht kunnen worden, verricht de schoenhersteller ook altijd reparatiewerkzaamheden die</p>

	tussendoor komen, zoals reparaties aan tassen en het oprekken van schoenen.
<i>Afwerken en controleren van schoenen en andere artikelen.</i>	<p><i>De schoenhersteller zorgt voor een goede afwerking van de schoenen en controleert de schoen zodat deze aan de klant kan worden overgedragen.</i></p> <p>Na de herstelwerkzaamheden controleert de schoenhersteller de kwaliteit van de uitgevoerde reparaties, controleert of de schatting van de prijs juist is geweest, voorziet het product van haar definitieve prijs en plaatst de schoenen in het uitgifterek totdat de klant ze komt halen (is alles uitgevoerd zoals toegezegd, netjes, poetsen/inspuiten, prijs).</p>
<p><b>Sleutelactiviteit 2: Verkopen (en cross-selling) en adviseren</b></p> <p>De schoenhersteller staat de klant te woord, inventariseert de klantwens en beoordeelt het aangeboden goed op reparatie. In overleg met de klant stelt hij de herstelwerkzaamheden vast en informeert de klant op bij-artikelen zoals schoensmeer en andere onderhoudsproducten. Een belangrijke nevenactiviteit is het maken van sleutels.</p>	
Adviseert over schoenreparaties en schoenproducten.	<p><i>De schoenhersteller inventariseert de klantvraag en adviseert over de mogelijkheden van de schoen en klein lederwaren.</i></p> <p>De schoenhersteller ontvangt de klant aan zijn balie of in zijn winkel. Hij inventariseert de wens van de klant. Deze kan betrekking hebben op reparaties aan schoenen of kleine lederwaren of op (het gebruik van) (bij)artikelen.</p> <p>Hij neemt ter reparatie aangeboden schoenen en kleine lederwaren aan. Hij beoordeelt of de lederwaren nog van dusdanige kwaliteit zijn, dat het de moeite waard is om ze te repareren. Hij bepaalt op welke wijze de reparatie uitgevoerd moet worden, welke materialen hij daarvoor nodig heeft en de tijd die het gaat kosten. Op basis hiervan geeft hij een advies aan de klant over de zin van de reparatie en de kosten die eraan gekoppeld zijn, maar ook bijvoorbeeld over slijtagepatronen op schoenen en wat daartegen te doen is.</p> <p>Afhankelijk van de waarde die de klant hecht aan het product wordt de reparatie uitgevoerd. Hij maakt een prijsopgave en informeert de klant over leveringstijd. Na aanneming van de reparatie aangeboden producten worden de producten gelabeld en klaargezet voor reparatie (geordend naar soort en afgesproken afhaaldatum of tijdstip).</p>
Bijverkoop	<p><i>De schoenhersteller verkoopt schoengerelateerde producten en andere klein lederwaren.</i></p> <p>De schoenhersteller adviseert de klant over (het gebruik van) bij-artikelen, zoals schoencrème, veters, borstels, maar ook paraplu's, etc.).</p> <p>De schoenhersteller kan ook te maken krijgen met reparatieklachten van klanten. Hij inventariseert de klachten, beoordeelt de ernst van de klachten en de mate waarin ze gerechtvaardigd zijn. Hij handelt de reparatieklachten naar optimale tevredenheid van beide partijen af en</p>

	<p>neemt hiervoor (indien noodzakelijk) contact op met leveranciers van producten of zoekt zelf naar een passende oplossing. Ook kan de schoenhersteller doorverwijzen naar een baas of eindverantwoordelijke mits deze aanwezig is.</p>
Maakt sleutels	<p><i>De schoenhersteller maakt sleutels met een freesmachine.</i></p> <p>De schoenhersteller maakt sleutels: opzoeken van de juiste sleutel (materiaal) in de database van de freesmachinefabrikant en het freesen van de sleutel. Dit gebeurt ter plaatse en direct. De klant wacht in de winkel.</p>
<p><b>Sleutelactiviteit 3: <u>verzorgen van de werkplaats en de winkel</u></b></p> <p>De schoenhersteller werkt meestal in een werkplaats die tevens als winkel dient. Het schoon en aantrekkelijk houden van de werkplaats en winkel vormt daarom een belangrijk onderdeel van de werkzaamheden. Hij zorgt ervoor dat de winkel uitnodigend is voor klanten.</p>	
Verzorgde werkplaats en winkel	<p><i>De schoenhersteller heeft een net onderhouden werkplaats en winkel met aantrekkelijk gepresenteerde producten, voldoende materiaal op voorraad en voert onderhoud aan machines uit om de dagelijkse werkzaamheden uit te voeren.</i></p> <p>De schoenhersteller houdt winkel en werkplaats netjes. Hij presenteert de producten op aantrekkelijke wijze (impulsaankopen) en zorgt ervoor dat de producten in de winkel en in het magazijn aangevuld blijven. Wanneer hij daarvoor verantwoordelijk is neemt de schoenhersteller op vaste momenten de voorraad op en bestelt hij artikelen bij. Tevens is het van belang dat hij de winkel en de werkplaats regelmatig schoonmaakt, zodat er geen stof kan ophopen en/of vuil of beschadigingen op de producten kunnen komen. Ook zal hij regelmatig moeten controleren of de machines nog goed functioneren, of dat er onderhoud aan gepleegd moet worden. Indien nodig laat hij hiervoor een specialist komen.</p>
<p><b>Sleutelactiviteit: 4 verricht specialistische activiteiten</b></p> <p>De schoenhersteller/ondernemer verricht beenkapaanpassingen aan laarzen om de schacht wijder te maken of in te nemen. Afhankelijk van het type schoen zijn er verschillende maakwijzen waarbij de schoen niet gelijmd wordt, maar op de juiste manier genaaid, zoals Goodyear, Flexibel, Canasta. Daarnaast verricht de schoenhersteller orthopedische aanpassingen op basis van het verzoek van een expert (orthooped).</p>	
Beenkapaanpassingen	<p><i>De schoenhersteller verricht beenkapaanpassingen aan laarzen om de schacht wijder te maken of in te nemen.</i></p> <p>De schoenhersteller verricht beenkapaanpassingen aan laarzen om de schacht wijder te maken of in te nemen. Het wijder of smaller maken van beenkapaanpassingen kan op verschillende manieren. Voorbeelden zijn: het plaatsen of verwijderen van een spie van leer, het plaatsen van een vetersluiting, rits of elastiek. Belangrijk voor de schoenhersteller is dat hij inzicht moet hebben bij welke laars hij dit wel kan doen en bij welke niet. Het gaat om het correct uitmeten welke hoeveel leer hij eruit moet halen en wat het visuele effect van de aanpassing is. Creativiteit van de schoenhersteller is belangrijk. Dit</p>

	<p>vraagt om inzicht in de consequentie van de verschillende aanpassingen door het analyseren van de laars en kennis over de verschillende manieren waarop de aanpassing gedaan kan worden.</p>
<p>Orthopedische schoenaanpassingen.</p>	<p><i>De schoenhersteller verricht orthopedische aanpassingen aan schoenen.</i></p> <p>De schoenhersteller verricht aanpassingen aan orthopedische schoenen, zoals het aanpassen van binnen- en buitenlopers, verhoging aanbrengen en de afwikkeling begeleiden.</p>



## Bijlage: vakkennis en vaktechnieken

Herstelwerken:

Herstellingswerken Op een correcte en verantwoorde wijze herstelwerken uitvoeren van:

- Zolen
  - materiaalkeuze
  - snijden van zoolleer
  - schuren
  - ontvetten
  - lijmen van de zolen
  - naaien
  
- Hakken
  - freesen
  - lijmen
  - recht maken van de hak
  - overtrekken van de hak
  - vervangen van plastieken hakken
  - vastzetten van hakken
  - vervangen stalen buis
  - opbouw van een hak
  - gebruik van de machines
  - maken van een herenhak
  - stifthak
  
- Bovenwerk
  - Repareren van beschadigingen in leer
  - plaatsen van schoensluitingen
  - herstellen van naden
  - verven van schoenen
  - reinigen van schoenen
  - plaatsen van klittenband
  - verlagen en versmallen van de schachten
  - plaatsen van ritssluitingen
  - diverse hechtmethodes
  
- Onderwerk
  - lijmen van schoenen
  - persen
  - nageltechnieken
  - schroeven van de hak
  
- Binnenwerk
  - hielvoering
  - inlegzolen
  - ritssluiting
  - versterken van binnenzolen
  - aftekenen van drukkpunten, oprekken van schoenen
  - schalmen
  
- Afwerking van de schoenen
  - zolen frezen
  - oppoetsen

- wegsnijden
- verwijderen lijmresten

Herstelmachines:

- voorschuurmachine
- zolen- hakkenpers
- afwerkingsmachine
- uitpoetsmachine
- naaimachine en doornaaier

Gereedschappen:

*mes, drevel, elsheft, hamer, tang, lijmklemmen*

## 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>
Koopt in voor de onderneming	<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>