

Inleiding tot ondernemerschap (E076431)

Cursusomvang *(nominale waarden; effectieve waarden kunnen verschillen per opleiding)*

Studiepunten 3.0 **Studietijd 90 u**

Aanbodsessies in academiejaar 2025-2026

A (semester 1) Engels Gent

Lesgevers in academiejaar 2025-2026

Andries, Petra	EB23	Verantwoordelijk lesgever
Rijssegem, Laurence	EB23	Medelesgever
Standaert, Thomas	EB23	Medelesgever

Aangeboden in onderstaande opleidingen in 2025-2026

	stptn	aanbodsessie
Bachelor of Science in de industriële wetenschappen(afstudeerrichting bouwkunde)	3	A
Educatieve Master of Science in de wetenschappen en technologie(afstudeerrichting chemie)	3	A
Educatieve Master of Science in de maatschappijwetenschappen(afstudeerrichting communicatiewetenschappen)	3	A
Educatieve Master of Science in de wetenschappen en technologie(afstudeerrichting wiskunde)	3	A
Master of Science in Chemistry(afstudeerrichting (Bio)Organic and Polymer Chemistry)	3	A
Master of Science in Chemistry(afstudeerrichting Analytical and Environmental Chemistry)	3	A
Master of Science in Electromechanical Engineering(afstudeerrichting Control Engineering and Automation)	3	A
Master of Science in Electromechanical Engineering(afstudeerrichting Electrical Power Engineering)	3	A
Master of Science in Electromechanical Engineering(afstudeerrichting Maritime Engineering)	3	A
Master of Science in Chemistry(afstudeerrichting Materials and Nano Chemistry)	3	A
Master of Science in Electromechanical Engineering(afstudeerrichting Mechanical Construction)	3	A
Master of Science in Electromechanical Engineering(afstudeerrichting Mechanical Energy Engineering)	3	A
Master of Science in de ingenieurwetenschappen: architectuur(afstudeerrichting architectuurontwerp en bouwtechniek)	3	A
Master of Science in de ingenieurwetenschappen: architectuur(afstudeerrichting stadsontwerp en architectuur)	3	A
International Master of Science in Agro- and Environmental Nematology	3	A

Onderwijstalen

Engels

Trefwoorden

Types ondernemers en ondernemerschap, belangrijkste strategische beslissingen in ondernemerschap (basis), financiële planning en financiering voor startende ondernemingen (basis), groei.

Situering

Dit vak dient om het algemene kader over ondernemerschap te schetsen. In de eerste plaats wordt ingegaan op de definitie van ondernemerschap en de types ondernemers en ondernemerschap (sociaal ondernemerschap, academisch ondernemerschap,...). Er wordt nagegaan hoe ondernemend de wereldbevolking is en wat de belangrijkste drijfveren en kenmerken van een ondernemer zijn.

De belangrijkste strategische beslissingen die ondernemers moeten maken, worden toegelicht, met name (1) keuze en ontwikkeling van het product of de dienst, (2) keuze van markt en sector, (3) keuze tussen verschillende concurrentiestrategieën, (4) beslissingen betreffende de kernmiddelen van de onderneming, met name intellectuele eigendom, teamsamenstelling, en eventuele samenwerking met derden, en (5) ondernemingsgroei. Conceptuele analyse-kaders worden aangereikt om deze strategische beslissingen te onderbouwen.

Verder wordt besproken hoe deze beslissingen kunnen weergegeven worden in een financieel plan, en hoe de onderneming gefinancierd kan worden. Hierbij wordt specifiek ook aandacht besteed aan de waardering van het bedrijf.

Aan de hand van een due diligence (i.e., een kritische analyse van een bestaand business plan) en business game wordt tot slot een "real life" ervaring met bovengenoemde aspecten van ondernemerschap nagebootst.

Inhoud

Hoorcolleges:

1 Basisaspecten van ondernemerschap

- Wat is ondernemerschap?
- Types ondernemerschap
- Kenmerken van ondernemers, drijfveren voor ondernemerschap
- Ondernemerschap wereldwijd

2 Basisaspecten van strategisch ondernemerschap

- Ideegeneratie en productontwikkeling
- Markt- en sectoranalyse: Vijfkrachten model van Porter, macro- en microanalyse van de markt
- Competitie-of samenwerkingsstrategie: model van Teece
- Waardeketenanalyse (basis)
- Basisaspecten van intellectuele eigendomsrechten
- Samenstelling van het ondernemersteam
- Ondernemingsgroei

3 Basisaspecten van financiering voor ondernemingen

- Analyse van balans en resultatenrekening
- Basisaspecten van financiële planning
- Basisaspecten van financieringsbronnen (wat is een business angel, wat is een venture capitalist, voor- en nadelen van verschillende financieringsvormen) en waardering (basis: NAW-waardering)

4 Due diligence en Business game

- Simulatie-oefening: studenten analyseren en wijzigen een bestaand business plan, krijgen een rol toegekend (ondernemer/financier/management) en onderhandelen met elkaar

Begincompetenties

Niet vereist

Eindcompetenties

- 1 Begrijpen wat de belangrijkste uitdagingen zijn waarmee ondernemers geconfronteerd worden
- 2 Begrijpen welke strategische overwegingen ondernemers maken
- 3 Basisaspecten van financiële planning en financiering begrijpen
- 4 Zelfstandig kunnen analyseren en verbeteren van een bestaand business plan
- 5 Met anderen kunnen overleggen en een discussie voeren over bestaande bedrijfsideeën en business plannen

Creditcontractvoorwaarde

Toelating tot dit opleidingsonderdeel via creditcontract is mogelijk na gunstige beoordeling van de competenties

Examencontractvoorwaarde

Dit opleidingsonderdeel kan niet via examencontract gevolgd worden

Didactische werkvormen

Werkcollege, Hoorcollege

Toelichtingen bij de didactische werkvormen

- Hoorcolleges (ook met gastsprekers)
- Praktische cases

- Business game

Studiemateriaal

Type: Handboek

Naam: Essentials in entrepreneurship: The core of new business development
 Richtprijs: € 33
 Optioneel: ja
 Auteur : Danae Delbeke, Petra Andries, Mirjam Knockaert
 Online beschikbaar : Nee
 Beschikbaar in de bibliotheek : Nee
 Beschikbaar via studentenvereniging : Nee
 Bijkomende info: optioneel handboek, handig bij het open boek examen

Type: Syllabus

Naam: Ufora Syllabus
 Richtprijs: Gratis of betaald door opleiding
 Optioneel: nee
 Taal : Engels
 Beschikbaar op Ufora : Ja
 Bijkomende info: Ufora syllabus met teaching cases en uitleg over groepswerk

Referenties

Vakinhoudelijke studiebegeleiding

Begeleiding via het elektronische leerplatform
 Persoonlijke, face-to-face begeleiding (na afspraak).

Evaluatiemomenten

periodegebonden en niet-periodegebonden evaluatie

Evaluatievormen bij periodegebonden evaluatie in de eerste examenperiode

Schriftelijke evaluatie

Evaluatievormen bij periodegebonden evaluatie in de tweede examenperiode

Schriftelijke evaluatie

Evaluatievormen bij niet-periodegebonden evaluatie

Peer en/of self assessment, Werkstuk

Tweede examenkans in geval van niet-periodegebonden evaluatie

Examen in de tweede examenperiode is enkel mogelijk in gewijzigde vorm

Toelichtingen bij de evaluatievormen

- Schriftelijk, open boek examen (periodegebonden evaluatie)
- Schriftelijk werkstuk: voorbereiding business game met peer-evaluatie (niet-periodegebonden evaluatie)

Eindscoreberekening

Periodegebonden evaluatie (60%) en niet-periodegebonden evaluatie (40%)
 Wanneer men niet deelneemt aan de evaluatie van één of meer onderdelen kan men niet meer slagen voor het geheel van het opleidingsonderdeel. Indien de eindscore in dit geval een cijfer van 7 of meer op twintig zou zijn, wordt dit teruggebracht tot het hoogste niet-delibereerbare cijfer (7/20). Men moet dus zowel deelnemen aan de periodegebonden evaluatie (het schriftelijk examen) en de niet-periodegebonden evaluatie (het business game) om te kunnen slagen.