

unizo

DIGITALE WEGWIJZER VOOR ONDERNEMERS

Zet jouw onderneming op de goede weg met deze gids vol tips, getuigenissen en begeleidingsadvies



UNIZO ADVIES OP MAAT



DE UNIZO ADVIESBOX

Kan je zomaar je buikgevoel volgen bij het nemen van belangrijke beslissingen? Het is toch verstandig om je ideeën te toetsen aan een klankbord met ruime praktijkervaring. Daarom ontwikkelden we bij UNIZO een uitgebreid begeleidingsaanbod. In deze wegwijzer stellen we al onze begeleidingen aan je voor. Antwoorden op al je **praktische vragen** – over de duur, kostprijs, locatie en het verloop van de begeleidingen – vind je in onze handige **UNIZO Adviesbox**.



UNIZO biedt
een **begeleiding**
op maat in
elke fase van je
onderneming.

Beste ondernemer,

Als ondernemer ben je gedreven en ambitieus. En het is onze missie om die ambities te helpen waarmaken. Een bedrijf runnen loopt niet altijd van een leien dakje. Je moet van alle markten thuis zijn en dat is niet evident.

Misschien kan jij ook wel een klankbord en professioneel advies gebruiken?

Ook al ben je goed bezig, een frisse kijk van buitenaf is altijd interessant. Onze ervaren adviseurs begeleiden je bij iedere stap in de ontwikkeling en de verdere uitbouw van je onderneming, tot en met de eventuele overdracht.

Welke plannen, noden of uitdagingen jij ook hebt, UNIZO helpt je om van jouw verhaal nóg een groter succes te maken.

Doorheen deze brochure geven we heel wat tips mee om je uitdagingen zelf aan te pakken.

Met ondernemende groeten,

Danny Van Assche,
UNIZO Gedelegeerd bestuurder

WAAR BEN JIJ NAAR OP ZOEK?

WAAR HEB JIJ NOOD AAN?

IK WIL...

OPTIMALISEREN

Leg de fundamenteën voor
blijvend bedrijfssucces

Laat je begeleiden in het professionaliseren van je bedrijfsvoering en zorg voor een stevige basis.

Ontdek onze begeleidingen:

- Road to Action
- Expert@Board
- Go for Finance
- Future Forward



GROEIEN

Groei in wat je doet en
hoe je dat doet

Laat je begeleiden doorheen
je groeipijnen, samen
maken we jouw ambitie
in ondernemen waar.

Ontdek onze begeleidingen:

- Road to Growth
- Expert@Board
- Go for Finance
- Future Forward
- Subsidiebegeleiding
- KMO-adviesraad

OVERDRAGEN

Laat je levenswerk in
bekwame handen over

Laat je begeleiden in de
voorbereiding van je bedrijfs-
overdracht en in de daarop-
volgende stappen.

Ontdek onze begeleidingen:

- Road to Growth
- Advies op maat van overlaters
- Expert@Board
- Professioneler bestuur
in de kmo



OPTIMALISEREN

Leg de fundamenten voor
blijvend bedrijfssucces


DOORDACHT ONDERNEMEN

Ben je goed bezig, maar lopen een aantal dingen niet helemaal zoals verwacht? Draaien de zaken zelfs zo goed dat je dreigt te verdrinken in het werk? Of zit je bedrijf net in een dipje? Hoe bewaar je in die gevallen het overzicht? Je eerste werk: **een stevige basis uitbouwen**. Zo garandeer je succes op langere termijn. Met deze tips neem je alvast een voorsprong.


TIP

Geef je onderneming een duidelijke richting



Maak een degelijk ondernemingsplan op. Het is de handleiding van je onderneming. Iets om naar terug te grijpen als je het even niet meer weet. Heb je er nog geen? Wees gerust: het is nooit te laat om ermee te beginnen. Het  **Business Model Canvas** (p9) is een handig startpunt, omdat het je verplicht bij de juiste vragen stil te staan. Heb je wel al een ondernemingsplan? Dan is het een goed idee om af en toe na te gaan of het nog up-to-date is: is er intussen iets veranderd in de markt? En sta je nog achter je originele visie, missie en strategie?

"Bij het runnen van een eigen zaak komt heel wat kijken. Daarom is het een goed idee om je als groentje te laten begeleiden door een expert. Iemand met meer (praktijk-) ervaring kan je helpen om de juiste keuzes te maken."

 Jona De Beuckeleer
Cyclant - Antwerpen
Begeleid door **Road to Action**

AAN DE SLAG

Business Model Canvas

STRATEGISCHE PARTNERS

Welke externe partners zorgen voor een boost van je onderneming?

KERNACTIVITEITEN

Wat zijn de noodzakelijke activiteiten om je product/dienst succesvol te creëren, verkopen en/of leveren?

WAARDEPROPOSITIE

Wat is jouw meerwaarde? Welke oplossing biedt jouw product/dienst voor welk probleem?

KLANTRELATIES

Hoe leg jij contact met je klant?
Hoe onderhoud je je klantenrelaties?

KLANTSEGMENTEN

Hoe leg jij contact met je klant? Hoe onderhoud je je klantenrelaties?

MENSEN EN MIDDELEN

Welke mensen en middelen heb je nodig voor je kernactiviteiten?

KANALEN

Op welke manier bereik je jouw klanten?

KOSTENSTRUCTUUR

Wat zijn je kosten?

INKOMSTENSTROMEN

Waar haal je je inkomsten?




LAAT JE BEGELEIDEN

ROAD TO ACTION

De UNIZO-adviseur licht je onderneming door van a tot z om zich een totaalbeeld te vormen. Je krijgt concrete tips en tools om je actie- en verbeterpunten aan te pakken. Nu, en in de toekomst. Je adviseur is altijd bereikbaar voor opvolging, bijsturing en feedback. En hij gaat op zoek naar wat jij nodig hebt om van jouw onderneming een blijvend succes te maken.

Zit je met vragen zoals: Hoe organiseer ik mijn administratie en processen? Hoe vergroot ik mijn omzet en winst? Hoe geef ik mijn marketing een boost? Hoe maak ik van mijn bijberoep een hoofdberoep? Hoe stel ik mijn technische aanbod voor aan leken? Hoe weet ik of ik genoeg omzet draai om te investeren?

Via het allroundbegeleidingstraject  **Road to Action** ontdek je de juiste aanpak voor jouw bedrijf.


"Wij misten vooral een duidelijk kader. Coach Veerle gaf ons duidelijke salestargets en dokterde mee onze marketingstrategie uit. We kregen daarbovenop tips voor onze webshop en sociale media."

 Petra Spruyt
Mariekaro - Mechelen
Begeleid door **Road to Action**

TIP

Weet wat jou uniek maakt en speel dat uit



Wat zijn je sterktes en unieke waarden? Wat onderscheidt jou van je concurrent? Maar vooral: waarom doe jij wat je doet? Formuleer je why, how en what volgens de principes van Simon Sineks  **Golden Circle**.

Weet daarnaast wie je klanten zijn. Maak bijvoorbeeld een Empathy Map (p11) die hun gedachten, gevoelens en gewoontes in kaart brengt. Zo begrijp je ook beter hoe je hen van dienst kunt zijn.

AAN DE SLAG

Empathy map

WAT VOELT EN DENKT DE KLANT?

Wat telt echt? Welke gedachten houden de klant het meest bezig? Belangrijkste zorgen en aspiraties?

WAT HOORT DE KLANT?

Wat zeggen vrienden? Wat zeggen de media? Wat/wie zijn de belangrijkste beïnvloeders?

WAT ZEGT EN DOET DE KLANT?

Publieke houding en gedrag tegenover anderen.



WAT ZIET DE KLANT?

Omgeving, vrienden, wat de markt biedt.

PIJN

Angsten, frustraties, obstakels.

WAARDE

Wat wil de klant echt? Wat wil de klant bereiken? Hoe meet de klant succes? Behoeftes, overtuigingen en uitgangspunten (waarden)?

TIP

Wed niet op één paard

Benut verschillende verkoopkanalen en stem ze af op de behoeftes van je klant. Denk aan een pop-up, verkoop via winkels of warenhuizen, of zelfs telefonische verkoop. En vergeet de onlineverkoopkanalen niet: een eigen webshop, een Instagram-account, een aanbod bij een grotere e-tailer ... Let er wel op dat je klant een consistente merkervaring beleeft op alle kanalen. Stem ze dus goed op elkaar af – en trek het DNA van je bedrijf overal door.

Sta je te popelen om te starten met een webshop? Doe dan de nodige basis-kennis op met onze [Adviespocket E-commerce](#). Of probeer het eerst eens via de onlinemarktplaats [Storesquare](#). Wist je trouwens dat UNIZO een specifieke werking heeft voor [handelaars](#)? Het uitgebreide aanbod omvat onder meer actuasessies, opleidingen en ondernemersfora.



"Meer lijn krijgen in onze digitale marketing. Dat was ons doel. Onze UNIZO-expert bracht ons de knowhow bij om zelf aan de slag te gaan. Zo boksten we eigenhandig een goedwerkend, samenhangend en uitvoerbaar marketingplan in elkaar."

— Karel Paesmans
— Fruitsnacks - Wijer (Nieuwerkerken)
Begeleid door **Expert@Board**



"Onze UNIZO-expert leerde ons hoe we onze identiteit naar buiten moeten brengen. We communiceren nu veel gericht met onze klanten. Meer nog, we vroegen ook hun mening. Dat zorgde voor een sterkere klantenbinding en voor extra opdrachten."

— Tomas Uwents
— Meubelen Sublim - Lokeren
Begeleid door **Expert@Board**

LAAT JE BEGELEIDEN

EXPERT@BOARD

Sta je al een stap verder en ken je jouw specifieke uitdagingen? Met  **Expert@Board** ga je dieper in op een bepaald thema. Waarover struikel jij nog? Vertel ons in welk domein jouw behoeftes liggen en wij gaan op zoek naar de meest geschikte topexperten waaruit jij kiest, van sales tot ICT. Die werkt een begeleiding uit die bij je past op basis van een intakegesprek. Je krijgt daarvoor trouwens een financiële tegemoetkoming via de kmo-portefeuille.



TIP

Stuur je bedrijf aan in functie van je cijfers



Bevlogenheid en inhoudelijke kennis zijn belangrijke succesfactoren van het ondernemerschap. Maar je zaken moeten natuurlijk ook goed draaien. Maak je wel voldoende winst? Inzicht in de financiële kant is van levensbelang. Zo spelen prijszetting en brutomarge een sleutelrol als je duurzaam wilt ondernemen.

Je brutomarge geeft aan of je bedrijf rendabel is. Een negatieve brutomarge betekent dat je minder verdient dan je uitgeeft. Op termijn is dat onhoudbaar. Stijgt je brutomarge elk jaar? Ideaal! Maar wanneer verdien je genoeg om rond te komen? En hoeveel vraag je per uur aan je klanten? De [uurtariefberekenaar](#) zet je alvast een eind op weg.

LAAT JE BEGELEIDEN GO FOR FINANCE

Dansen de euro- en procenttekens je voor de ogen? Dan is [Go for Finance](#) iets voor jou. Je UNIZO-coach legt je helder uit hoe je de cijfers moet interpreteren. Wedden dat je in geen tijd meepraat met je boekhouder?

"De opkomst van e-commerce zette mij aan het denken. Hoe speel ik in op die trend? Ik had snel een concept in mijn hoofd. En mede dankzij de begeleiding van UNIZO is mijn zaak nu een feit. Wil je innoveren? Advies van iemand met ervaring is onbetaalbaar."

— Henk De Vlieger
— Meattime - Mariakerke
Begeleid door **Road to Action**

TIP

Sta met één been in de toekomst

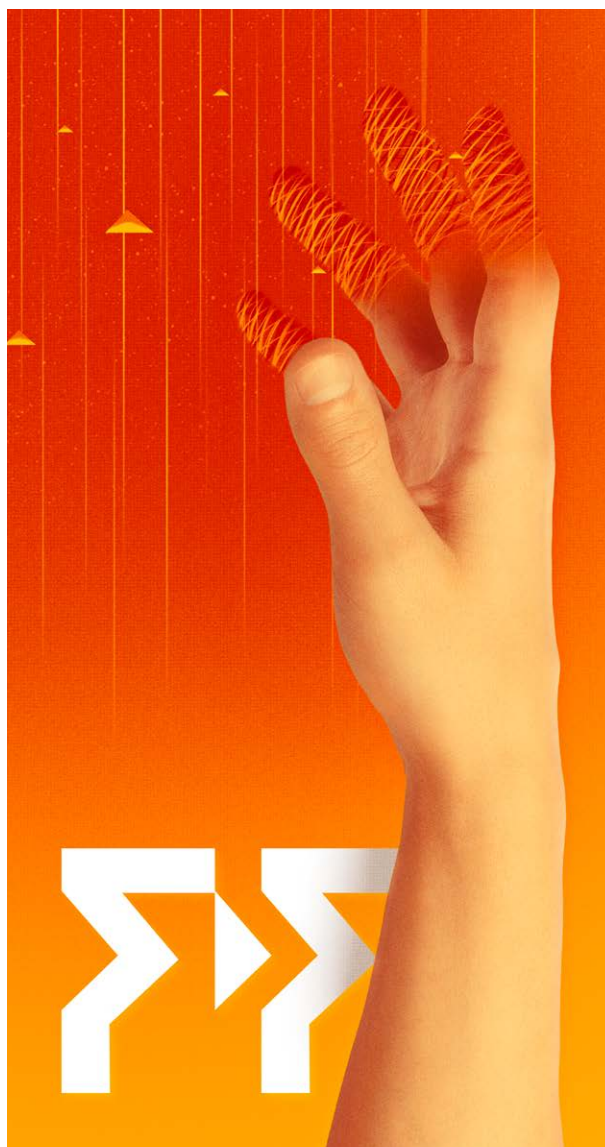
In deze digitale wereld verandert alles razendsnel. Wat voor sommigen beangstigend is, ziet de wakkere en creatieve ondernemer als een uitdaging. Maar hoe pak je het efficiënt aan? De **Future Forward-scan** is een goed vertrekpunt. Die laat je kennismaken met de nieuwste trends in jouw sector en daarbuiten.



LAAT JE BEGELEIDEN

FUTURE FORWARD

Is je nieuwsgierigheid geprikkeld? Dan is er nog de **Future Forward-begeleiding**: hoe creëer je toekomst voor jouw bedrijf met de businessmodellen van morgen? Waar sta je vandaag? Wat zijn de realistische stappen? Je coach gaat samen met jou dieper in op de trends waarin jij potentieel ziet. We brengen je ook in contact met relevante experts, organisaties en bedrijven. Zo haal jij het onderste uit de kan.





GROEIEN

Groei in wat je doet en
hoe je dat doet

GECONTROLEERD GROEIEN

Een bedrijf vinden dat nog nooit tegenslag had of een foute beslissing nam? Dat lukt je niet. Ondernemen doe je nu eenmaal met vallen en opstaan. En elk bedrijf kampt af en toe met groeipijnen. Een goed teken, want ze tonen aan dat er groei is. Daarom is het belangrijk om ze ook als zodanig te herkennen. Gebruik ze als hefboom om je volgende stap te zetten.

UNIZO bundelde het persoonlijke groeiverhaal van 25 ondernemers in het boek [De Vele omwegen naar groei](#), dat je gratis downloadt via onze website.

Een ander boek dat heel wat interessante inzichten biedt, is [De Groeiparadox](#). Ondernemer Matty Paquay en Bart Lodewyckx, provinciaal directeur voor UNIZO in Limburg, laten je kennismaken met typische groeipijnen en hoe je ermee omgaat.

Herkenbaar? Onze UNIZO-coaches geven je een aantal nuttige tips uit hun eigen praktijk.



TIP

Definieer je doelen

Waar wil je over vijf of tien jaar staan? Het antwoord op die vraag moet je als bedrijfsleider altijd op het puntje van de tong liggen. Maak daarom tijd voor een strategische denkoefening, waarbij je je doelen definieert.

Misschien zie je daar niet meteen het nut van in. Want, zo redeneer je: "Een nieuwe strategie is niet iets waarnaar een klant vraagt.

En als ondernemer heb ik het al druk genoeg met mijn dagtaak."

Maar wacht je tot wanneer de markt je doet voelen dat je aan een nieuwe strategie toe bent? Dan is het vaak al te laat. Plan dus geregeld momenten in om je onderneming aan een evaluatie te onderwerpen. Zo kom je tot waardevolle inzichten waarmee je je toekomstige acties vormgeeft.





LAAT JE BEGELEIDEN

ROAD TO GROWTH

Sta je met je onderneming op een kantelpunt en weet je niet goed welke richting je uit moet?

- Ben je door uitbreiding in een nieuwe fase beland of heb je net de ambitie om uit te breiden?
- Gaat het even minder goed? Kamp je met verschillende uitdagingen en wil je de situatie aanpakken?
- Overweeg je om je bedrijf over te dragen?

In dat geval staan onze UNIZO-adviseurs voor je klaar. UNIZO werkte samen met Antwerp Management School en Graydon het begeleidingstraject **Road to Growth** uit voor ondernemers net als jij. Je UNIZO-coach screent jou als ondernemer en je onderneming zelf. Op basis daarvan maakt hij of zij een objectieve situatieschets. Want het is net door beide analyses te koppelen, dat er interessante inzichten ontstaan. Waar sta je nu? Waar is groei en evolutie mogelijk? Samen stippel je een werkbare richting voor je toekomststrategie uit. Iets voor jou? Laat een **coach** contact met je opnemen.

"Road to Growth verplicht je om na te denken over je aanpak. Veel dingen weet je onbewust wel, maar komen pas aan de oppervlakte door erover te praten. Dat is soms confronterend, maar het is een goede leerschool."

— Thierry De Vos
— Spiers Slaap - Oudenaarde
Begeleid door **Road to Growth**

TIP

Bewaar de controle



Bedrijfsresultaten zijn gemakkelijk in cijfers en operationele doelstellingen uit te drukken. Maar **niet-financiële factoren** – zoals klantentevredenheid, loyaliteit en werknemerstevredenheid – zijn even belangrijk. Bewaar dus de controle, ook over wat niet in cijfers te vatten is. Wat zijn de vereisten om je doelstellingen te behalen? Wat zijn de gevolgen?

De  **Balanced Score Card** (p21) van Kaplan en Norton vormt een handig hulpmiddel voor die **denkcoëfening**. Dat is een soort strategisch plan waarmee je je bedrijfsactiviteiten afstemt op je marketingstrategie. Het is belangrijk om de vier pijlers ervan zo goed mogelijk in evenwicht te houden.


TIP


Durf groeien





De kans is groot dat je op een gegeven moment handen tekortkomt. De oplossing: taken delegeren, zodat jij je opnieuw kunt focussen op de uitdagingen van morgen. Tijd om **extra personeel aan te werven**, dus. Dat is iets om trots op te zijn, want het is vaak de noodzakelijke hefboom voor omzetgroei of uitbreiding.

Een duidelijk **toekomstperspectief** is cruciaal: organiseer je bedrijf op de volgende groeifase, niet op de huidige. Personeel aanwerven dat meedenkt, past perfect in dat plaatje, want het helpt ook je bedrijf vooruit.

Je eerste werk is onderzoeken **welke functies en competenties** je precies nodig hebt. Een opleiding zoals  **Jobstap** zet je alvast op weg.

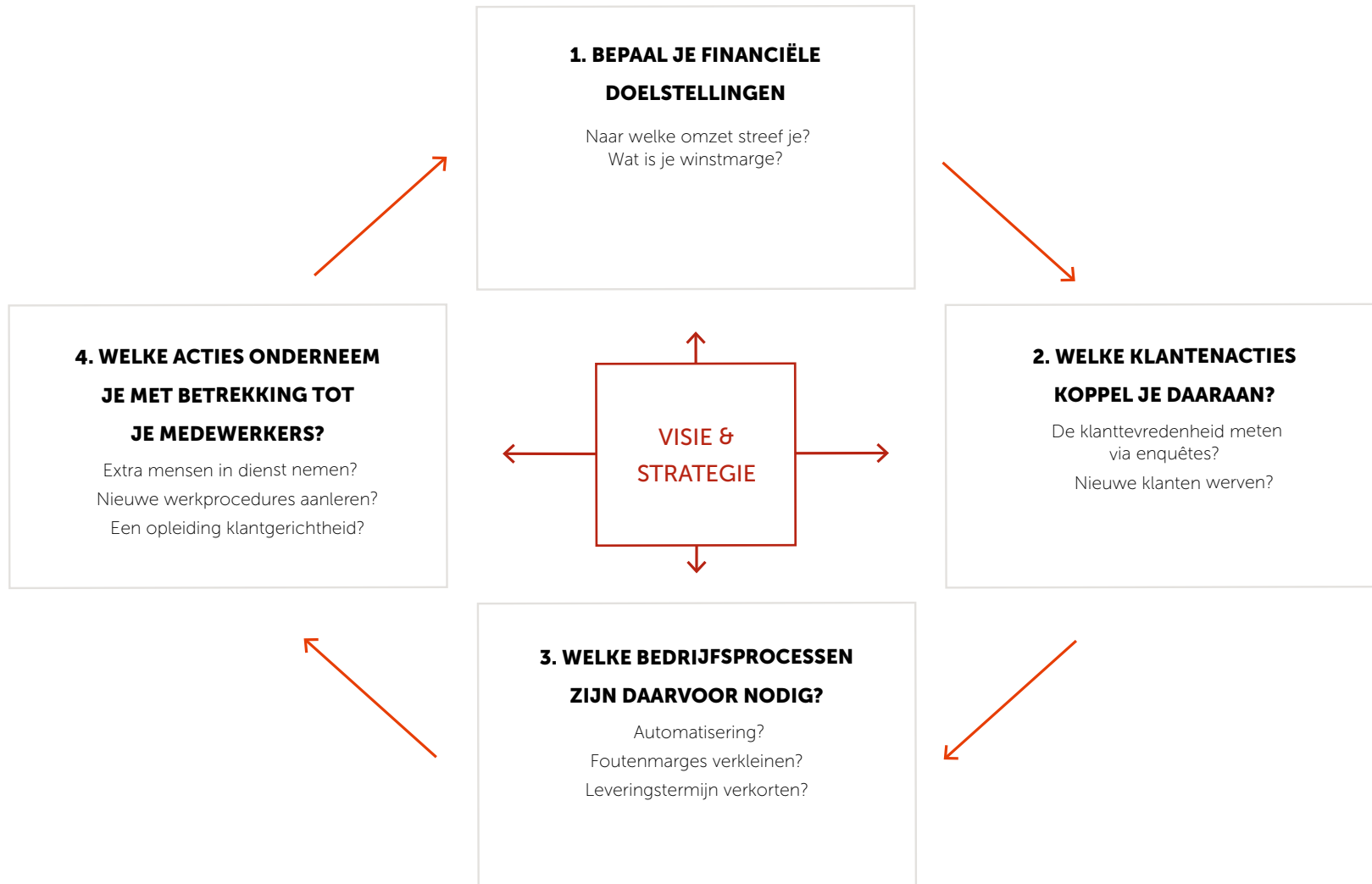
Klaar om de sprong te wagen? Vorm je dan eerst een duidelijk beeld van de loonkosten en de rendabiliteit. Zijn er misschien **tussenstappen** mogelijk zoals uitzendarbeid, een freelancer, of een flexi-jobber? Antwoorden op al je vragen rond aanwerving vind je in onze  **Adviespocket: aanwerven**.

"Mijn man en ik vormen thuis én professioneel een team. Maar op het werk verschilt je rolverdeling: je moet als zaakvoerder doen waar je goed in bent. Zo weten we nu dat we een heel andere leiderschapsstijl hebben. En dat is nuttig in de omgang met personeel."

 Astrid Vanlommel
 De Wolf Opticiens - Puurs
Begeleid door **Road to Growth**

AAN DE SLAG

Balanced Score Card



LAAT JE BEGELEIDEN

EXPERT@BOARD

Wil jij je team uitbreiden, maar breekt het koud zweet je uit bij de gedachte aan alles wat je daarvoor moet aanpakken? Via  **Expert@Board** stuurt UNIZO een expert op je af die precies weet wat jij nodig hebt. En ook voor gespecialiseerd advies rond bedrijfsstructuur, import en export, expansie, innovatie, supply chain of logistiek, ITC en meer kan je bij onze experts terecht.

Je profiteert mee van het **uitgebreid UNIZO-netwerk van topexperts** uit verschillende domeinen. Zij bieden je jarenlange, waardevolle kmo-ervaring.

"Ik werkte zelf actief mee op de werf. Maar omdat mijn bouwonderneming bleef groeien, viel dat niet meer te combineren met een correcte projectopvolging. Ik miste talloze oproepen en leefde niet alle afspraken na. Gevolg? Toenemende stress. Mijn Expert@Board adviseur overtuigde me om in plaats van IN mijn bedrijf AAN mijn bedrijf te werken. Dit duwtje in de rug was precies wat ik nodig had. Nu beleef ik opnieuw plezier aan wat ik doe."

 Jan Van Neder Devan
Steigerbouw - Deerlijk
Begeleid door **Expert@Board**



↑ GROEIEN

"Dankzij de UNIZO-begeleiding kregen we tal van bruikbare tips en adviezen om onze bedrijfsstructuur te optimaliseren. Zo pasten we onze werkwijzen en interne communicatielijnen aan."

— Mathias Kerckhof
— Fast Forward Events - Gent
Begeleid door **Expert@Board**

TIP

Kijk voorbij de grens



'Internationaal': het klinkt misschien groots, maar hoeft het niet per se te zijn. Bied je als (kleine) kmo je producten of diensten via een webshop aan buitenlandse klanten aan? Dan ben je ook al internationaal bezig.

Je voordeel: als kmo ben je veel **wendbaarder** dan als multinational. En speel je dus sneller en slimmer in op de veranderingen in de markt. Een niet te onderschatten concurrentieel voordeel. Uiteraard moet je ervoor waken dat je buitenlandse plannen niet ten koste gaan van binnenlands succes. Onderzoek dus eerst de **haalbaarheid**. Leg je focus en ritme vast in een plan van aanpak. Wist je trouwens dat je ook met je internationale ambities bij [UNIZO Internationaal](#) terecht kunt voor informatie, begeleidingen, opleidingen en zakenreizen?

Vragen over import? Op de UNIZO-website vind je een aantal nuttige werkinstrumenten, zoals onze [Adviespocket 'Importeren met kennis van zaken'](#) en [een tool](#) waarmee je importkosten berekent.

TIP

Waak over je cashflow



Hoe winstgevend je onderneming ook is, met een negatieve cashflow – het bedrijfsequivalent van een lege portemonnee – loop je toch het risico om failliet te gaan. Of anders gezegd: je cashflow geeft aan of je bedrijf **financieel gezond** is.

Hoe je de balans in je voordeel doet overslaan? Ten eerste: wacht niet met je facturatie. Is je werk afgerond, maar treuzel je om de rekening op te maken en de factuur door te sturen naar je klant? Dan heeft dat ook een negatieve impact op je cashflow. Tik daarnaast **wanbetalers** op de vingers. Meestal

zijn zij de grootste boosdoener. Ga daarna de betalingstermijnen van je klanten na. Een kleine korting geven bij onmiddellijke betaling, brengt je op lange termijn meer op dan wanneer je een overbruggingskrediet moet aanvragen, een rappel moet sturen, incassoservice moet betalen, of je geld gewoon nooit ontvangt.

Wist je trouwens dat je als UNIZO-lid gratis een beroep doet op onze [aanmaningservice](#)? Bovendien geniet je van een voordelig incassotarief. Ontdek onze andere [UNIZO-ledenvoordelen](#).

LAAT JE BEGELEIDEN

GO FOR FINANCE

Als ondernemer heb je wellicht een boekhouder die je financiële administratie afhandelt. Handig, want zo focus jij je volledig op je passie: ondernemen.

Toch is **weten wat er financieel speelt** in je bedrijf essentieel om het efficiënt te runnen. Alleen zo stuur je je strategie tijdig bij en voorkom je rampscenario's, zoals een dalende omzet.

Zit jij met vragen over je financiën? Doe een beroep op UNIZO voor persoonlijk advies. Je [Go for Finance](#)-coach legt je haarfijn uit wat je cijfers precies betekenen voor je bedrijfsvoering.

"Toen ik mijn zaak opstartte, was mijn belangrijkste vraag: hoe zorgen dat er geld binnenkomt zonder eerst massa's te investeren? Mijn UNIZO-coach adviseerde me om onze software stapsgewijs in de markt te zetten. Zo zouden we sneller break-even draaien. En inderdaad: dat sloeg aan."

 Nick Koopmans
Pixelvision - Hasselt
Begeleid door **Go for Finance**

AAN DE SLAG

Financiële cijfers 

WELKE VRAGEN HEB JIJ VOOR JOUW FINANCIËEL ADVISEUR?



TIP

Sta open voor vernieuwing



Een slimme spiegel, die je bij het online shoppen toont hoe die jurk je zal staan? Het is zo gek nog niet. Nieuwe technologieën verspreiden zich razendsnel in alle bedrijven en sectoren. Bepaalde trends kunnen zelfs jouw sector volledig veranderen.

Het geheim van succesvol ondernemen? Innovatie omarmen en in je voordeel omzetten. **Bereid je dus nu al voor op wat de toekomst brengt:** ga op zoek naar nieuwe trends in én buiten je sector. Selecteer wat bruikbaar is en ga ermee aan de slag.

Via de **Future Forward-scan** maak je alvast kennis met een aantal nieuwe trends en technologieën. En wil je ontdekken of je organisatie creatief genoeg is? Daarbij helpt de gratis tool [AHA tot VOILA!](#) je. In een rollenspel bespreek je concrete cases, die je nadien kunt toepassen op je eigen organisatie.

"De uitdaging van deze tijd ligt bij het menselijke: hoe zorgen we ervoor dat mensen diepe wortels hebben en wendbare takken? Het moeilijkste voor onze ondernemers vandaag is om de juiste keuzes te maken voor een duurzame en succesvolle toekomst. Daarom riepen we het Future Forward-plan in het leven."

 **Danny Van Assche**
UNIZO Gedelegeerd bestuurder



LAAT JE BEGELEIDEN

FUTURE FORWARD

Zit je een beetje **vastgeroest** in je vertrouwde gewoonten? Begrijpelijk, waarom iets veranderen als het prima draait zoals het is? Toch leg je beter niet te veel voorzichtigheid aan de dag, want innovatie is minstens even belangrijk om te groeien. Raadpleeg daarom zeker eens één van onze [Future Forward-coaches](#). Zij reiken je inzichten en tools aan om je bedrijf te **wapenen voor de toekomst**. Bovendien brengen ze je in contact met experts, bedrijven of organisaties die je een duwtje in de rug geven.

LAAT JE BEGELEIDEN

GO FOR FINANCE

Wil je een beter zicht op je financieringsmogelijkheden? De [Go for Finance](#)-adviseurs van UNIZO geven je onafhankelijk advies.

Wat is je financieringsbehoefte? En wat is de juiste financieringsmix voor jouw plannen? Hoe vraag je bedrijfskrediet aan? Onze experts formuleren samen met jou een antwoord op die vragen en helpen je om je financieringsaanvraag en kredietdossier tot in de puntjes voor te bereiden. Zo verhoog jij meteen je **slaagkansen** om bedrijfskrediet te verkrijgen.

TIP

Zorg voor financiering



Investeren in meer werkmiddelen? Je opslagplaats uitbreiden? Of nieuwe markten aanboren? Groei is nodig, maar kost uiteraard geld. Daarom doe je er goed aan om de verschillende **financieringsmogelijkheden** te overlopen.

Naast de traditionele bankleningen bestaan er namelijk heel wat **alternatieven**, die eventueel zelfs te combineren zijn. Misschien is crowdfunding of een win-winlening wel iets voor jou? Met de juiste financiering geef je jezelf ademruimte.

"Je kunt jezelf rijk cijferen. Dat wilden we absoluut vermijden. We wilden een realistische inschatting om mee naar de bank te stappen. Coach Greet hielp ons met de haalbaarheidsstudie. En ze zorgde er bovendien voor dat we vertrouwen kregen in onszelf. Voor wie het aandurft om de confrontatie met zijn zwaktes aan te gaan, is deze begeleiding een must. En ja, ook onze financiering is rond."

- Kris Van Ingelgem
 - Antwerp Golf School - Aartselaar
- Begeleid door **Go for Finance**

LAAT JE BEGELEIDEN

SUBSIDIEBEGELEIDING

Mogelijk kom je ook in aanmerking voor subsidies. Maak een afspraak met één van de [bedrijfsadviseurs van Vlaio](#). Zij bekijken samen met jou hoe, waar en wanneer je een beroep kan doen op financiële steunmaatregelen van het Agentschap Innoveren en Ondernemen. De [Subsidiedatabank](#) biedt je een overzicht van de belangrijkste steunmaatregelen van de provinciale, Vlaamse, federale en Europese overheden. Dat zijn er heel wat. Zie je door de bomen het bos niet meer? Via www.ikzoeksubsidies.be, een samenwerking tussen UNIZO en Moore Stephens, vraag je ondersteuning aan voor het opstellen en indienen van je subsidieaanvraag.



TIP

Zoek een klankbord



Jij en niemand anders dan jij ligt aan de basis van het succes van je onderneming. Dat kan best kloppen ... maar soms opent de frisse blik van een ander je ogen voor nieuwe mogelijkheden. Of sta je voor vraagstukken waarvoor een **specifieke expertise** nodig is. Niemand kan van alle markten thuis zijn.

Zoek dus iemand om je klankbord te zijn. Geen jaknikker, maar iemand die **constructief** meedenkt en je uitdaagt om **kritisch** na te denken. Een bevriende collega-ondernemer, een coach of een adviseur. Iemand die buiten je organisatie staat en objectief blijft.

Maak kennis met het vernieuwde  **UNIZO KMO netwerk** dat ondernemers samenbrengt op exclusieve kmo-activiteiten. Je legt nieuwe contacten en wisselt ervaringen en tips uit met collega-ondernemers. Je geniet tevens van aantrekkelijke kortingen voor opleidingen en Advies op maat.

"Ik krijg via de KMO-adviesraad aanbevelingen die perfect zijn afgestemd op mijn behoeftes. We kozen voor experts met kennis van zaken in hrm, financieel beleid en marketing. Omdat er geregeld bijeenkomsten zijn, ben ik verplicht om vraagstukken proactief op te lossen. Daardoor zitten er ritme en vooruitgang in mijn besluitvorming. Precies wat ik nodig had."

-  Annelies Maes
 -  Anka Office Planet - Haacht
- Getuigt over haar **KMO-adviesraad**

LAAT JE BEGELEIDEN

KMO-ADVIESRAAD

Niet meteen een sparringpartner in gedachten? Bij UNIZO vind je een uitgebreid  **begeleidingsaanbod**. Of laat je permanent omringen door een panel van topadviseurs en ervaren bedrijfsleiders via een  **KMO-adviesraad**. Je bespreekt periodiek de strategie en de knelpunten van jouw kmo met een raad van externe adviseurs. Deze denktank staat je met raad en daad bij in het nemen van belangrijke beslissingen.

Onze provinciale medewerkers begeleiden je doorheen de opstart van jouw KMO-adviesraad: van bij het vinden van de juiste adviseurs tot het bijwonen van de eerste bijeenkomst in jouw kmo. We selecteren de profielen telkens geheel op maat van je bedrijfsnoden. Al bijna 300 ondernemers gingen je voor. Bekijk welke bedrijven in  **jouw provincie** of sector al werken met een KMO-adviesraad. En schrijf je in voor één van onze  **ontbijtsessies**.

"Als zaakvoerder ben je onvermijdelijk niet in alles goed. Er zijn zoveel facetten die je onder handen moet nemen: personeel, sales, marketing, ICT, voorraadbeheer ... Het is dan handig dat de KMO-adviesraad achter je staat als het nodig is."

Jean-Michel Teerlinck
Fiers nv - Gent
Begeleid door **KMO-adviesraad**



↑ GROEIEN



OVERDRAGEN

Laat je levenswerk in
bekwame handen over

JE ZAAK OVERDRAGEN: HOE BEGIN JE ERAAN?

Eén op de drie Vlaamse ondernemers denkt eraan om zijn bedrijf over te laten. Dat blijkt uit cijfers van het Agentschap Innoveren en Ondernemen uit 2017. Iets meer dan de helft wil zelfs al binnen de vijf jaar stoppen. Geen wonder, want 54.000 Vlaamse kmo's hebben een zaakvoerder van 55 jaar of ouder (UHasselt en AMS 2015).

Ondernemers houden het trouwens graag in de familie: ongeveer **de helft ziet zijn zaak liefst naar de eigen kinderen gaan**. In zo'n 40 procent van de gevallen gebeurt dat ook.

Toch is je zaak overlaten lang niet evident, zeker wanneer het over een externe verkoop gaat. In dat geval geeft 71,8 procent van de bedrijven aan dat het moeilijk een geschikte koper vindt (UHasselt en AMS 2015).

Ook dat is niet zo gek: je bedrijf overdragen is één van de belangrijkste momenten in je leven als ondernemer. Ga je met pensioen, dan betekent dat vaak **afscheid nemen van je levenswerk**. En loslaten is niet altijd makkelijk. Want je ziet je bedrijf natuurlijk graag voortbestaan zoals het was: met dezelfde producten of diensten en personeelsleden.

Mogelijk twijfel je daardoor nog of je je bedrijf nu al zou overlaten of nog een paar jaar doorbijt. Of vraag je je af hoe je orde op zaken stelt tegen het moment van de overname.

Alles begint met een **goede voorbereiding**. Zo verhoog je de kans op continuïteit en vermijd je een te lang en ingewikkeld proces. Waar sta je als ondernemer en als bedrijf? Formuleer eerst een antwoord op die vraag, zodat je bewuster voor een eventuele overdracht kiest.

Ga alvast aan de slag met de tips, en maak het jezelf gemakkelijk met een bijkomende begeleiding van UNIZO. Zo draag je je bedrijf correct en met een gerust hart over.





LAAT JE BEGELEIDEN

ROAD TO GROWTH

Je deed je bedrijf uitgroeien van een bescheiden start-up tot een bloeiende onderneming. En nu sta je voor een dilemma: verkopen? Of doorgaan?

Advies nodig? De coaches van **Road to Growth** helpen je knopen doorhakken. Je verwerft inzicht in waar je als ondernemer en bedrijf staat. Zo maak je een bewuste keuze voor een eventuele overdracht.

Je UNIZO-begeleider gaat mee op zoek naar eventuele belemmerende factoren en bekijkt samen met jou de mogelijke overdrachtsscenario's.

"We wilden weten hoe we onze zaak moesten aanpassen en gezond houden, om binnen de vijf jaar te stoppen. Maar je eigen zaak vanop afstand bekijken, is moeilijk. Daarom kozen we voor begeleiding met Road to Growth. Er een objectieve, derde partij bijhalen, bleek heel leerrijk. Want zelf ben je vaak al zo lang op een bepaalde manier bezig dat je sommige zaken niet ziet. Road to Growth gaf ons veel inzichten en bevestigde dat we goed bezig zijn."

— Lieve Gewillig
— Restaurant De Kuiper - Vilvoorde
— Begeleid door **Road to Growth**

TIP

Zoek het niet te ver



De kogel is door de kerk: je hebt besloten om je zaak over te laten. Maar hoe vind je snel een geschikte koper? Zoek het eerst en vooral niet te ver.

Je hoeft je zaak niet per se aan een wildvreemde te verkopen. Wie weet is er wel iemand in je eigen **familie** met een neus voor ondernemen? Of een personeelslid dat droomt van een eigen zaak? Je werknemers kennen je bedrijf door en door, dus **wie beter** om je levenswerk aan toe te vertrouwen?

Het is ook niet altijd nodig om je volledige bedrijf in één keer uit handen te geven. Als alternatief op een volledige bedrijfs-overdracht kan je ook een deel van het aandelenkapitaal, aanbieden. Trek bijvoorbeeld **een meewerkende vennoot** aan.

Vind je toch niet meteen iemand? Stel je bedrijf online voor aan potentiële overnemers, starters en/of investeerders via

[Overnamemarkt.be](#). Daar vind je bovendien heel wat **nuttige informatie** over het overnameproces.

Last van koudwatervrees? Via het **stappenplan** van het Agentschap voor Innoveren en Ondernemen krijg je meer inzicht in het overdrachtsproces. Of volg een workshop bij de **Ondernemersacademie**. Je leert er hoe je je bedrijf verkoop- of overdrachtsklaar maakt, onder begeleiding van een ervaren docent. Volgende thema's komen aan bod:

- Oriëntatie
- Verkoopklaar maken en waardebeoordeling
- Verkoopproces
- Eigenlijke verkoop

Wanneer je een externe koper zoekt, is het opstellen van een (online) **bedrijfsprofiel** je eerste werk. Gebruik de checklist (p35) als leidraad.

"We zochten een overnemer die ons typisch familiale karakter zou bewaren. Binnen de drie maanden nadat ons bedrijfsprofiel online stond op Overnamemarkt.be, ontvingen we tal van reacties. Dankzij Overnamemarkt.be vonden we een geschikte koper."

- Anny Lavigne
 - Lavigne Inrichting - Zoutleeuw
- Plaatste een bedrijfsprofiel op [Overnamemarkt.be](#)

AAN DE SLAG

Stel je bedrijfsprofiel op

ZORG VOOR EEN WERVENDE TITEL

Wees specifiek in de beschrijving van je bedrijf. En voeg een positieve eigenschap toe die meteen de aandacht trekt. Zeg niet 'Over te nemen: supermarkt', maar 'Charmante buurtsupermarkt met trouw klantenbestand zoekt nieuwe eigenaar'.

Probeer het voor jezelf:

OMSCHRIJF DUIDELIJK WAT JE VERKOOPT

Wat verkoop je? Aandelen of een handelsfonds, met of zonder onroerend goed? Vertel ook waarom je wilt verkopen en wie je ideale kandidaat is. Een starter, een investeerder, of eerder een manager?

VERMELD JE SECTOR EN JE REGIO

Niets vervelender dan een interessant aanbod spotten ... en dan merken dat **essentiële informatie** ontbreekt. Vermeld daarom altijd je sector en regio zodat potentiële kopers weten waar ze aan toe zijn.

WEES CONCREET

Zet je positieve punten in de verf door **duidelijke, gedetailleerde informatie** te geven. Spreek liever over 'een bedrijf midden in het handelscentrum met ruime parking' dan van een 'unieke ligging'. Of van een 'nieuwbouw met alle hedendaagse technische voorzieningen' in plaats van een 'aantrekkelijk pand'.

Welke positieve punten wil jij in de verf zetten?

VERMIJD COMPLEXE TAAL

Laat je potentiële overnemers door een hoop vakjargon en afkortingen ploegen? Veel kans dat ze meteen afhaken. Schrijf in **duidelijke, gewone taal**.

DEEL JE BEDRIJFSPROFIEL VIA SOCIALE MEDIA

Benut sociale media als Facebook, LinkedIn of Twitter om je **zichtbaarheid** te verhogen.

MAAK HET AF MET EEN AANTREKKELIJK BEELD

Een beeld dat de **activiteit en sfeer** van je bedrijf weergeeft, trekt de aandacht. Opgelet: hou het neutraal, want een bedrijfsprofiel is anoniem.

TIP



Bereid je grondig voor

Wát verkoop je precies? De activiteiten of de vennootschap? Wat met het bedrijfstgoed? Welke informatie stel je ter beschikking van de kandidaat-koper? En hoe pak je dat allemaal aan? Alles samenvoegen in een informatiebundel is een goed startpunt. Het doel:  **een helder overzicht** schetsen van alle financiële en niet-financiële aspecten van je over te nemen bedrijf.

Opgelet: laat kandidaat-kopers vooraf een  **geheimhoudingsverklaring** (NDA) ondertekenen. En check hun identiteit: hebben ze wel goede bedoelingen? Hou in je achterhoofd dat je concullega's mogelijk ook op de loer liggen.

LEG JE ONDERNEMING ONDER DE LOEP

Maak als huidige zaakvoerder een analyse vanuit het perspectief van een potentiële overnemer. Ken jij de sterke punten van je bedrijf? Welke mogelijkheden zijn er voor een nieuwe eigenaar? Een goede manier om die te bepalen is via een SWOT-analyse. SWOT staat voor strengths, weaknesses, opportunities en threats. Een SWOT-analyse helpt je om een antwoord te formuleren op volgende vragen:

- **Wat zijn de sterktes** van jouw onderneming en hoe kan de nieuwe uitbater die omzetten in kansen?
- **Hoe zet je de sterktes** van jouw onderneming **in** om toekomstige bedreigingen af te weren?
- **Hoe werk je de zwaktes** van jouw bedrijf **weg** zodat de overnemer meer kansen kan grijpen?
- **Hoe werk je de zwaktes** van de onderneming **weg** zodat je bedreigingen efficiënter afweert?

AAN DE SLAG

SWOT analyse 

POSITIEVE FACTOREN

NEGATIEVE FACTOREN

INTERNE HERKOMST

STERKTES

Voorbeeld: de gunstige ligging van je zaak uitbuiten.

ZWAKTES

Voorbeeld: naamsbekendheid opbouwen zodat concurrenten het moeilijker krijgen.

EXTERNE HERKOMST

KANSEN

Voorbeeld: je trouwe klanten behouden.

BEDREIGINGEN

Voorbeeld: een webshop opstarten als je die nog niet hebt.

TIP



Wees voldoende selectief

Bloed, zweet en tranen heb je gestoken in je onderneming. Daarom is een betrouwbare overnemer een must. Check eerst en vooral of een kandidaat wel voldoende **financiële middelen** heeft. Anders riskeer je veel tijd te verliezen. Geef informatie met mondjesmaat vrij, tot je vertrouwen hebt in een goede afloop.

Een beroep doen op een **externe raadgever** is geen overbodige luxe. Een overdracht is en blijft nu eenmaal complexe materie, met heel wat factoren waarmee je rekening moet houden: contracten, personeel, eventuele schulden ... Bovendien is het vaak emotioneel geladen. Een adviseur biedt een

objectieve blik en stuurt tijdig bij als het nodig is. Let wel op voor niet-professionele adviseurs die onrealistische verwachtingen scheppen. En **waak erover dat je waar krijgt voor je geld**. Een professionele overnamebegeleider hanteert een uurtarief, een commissie op de afgesloten transactie, of een combinatie van beide. Bepaalde kosten betaal je ook als de overname niet doorgaat, zoals de dossierkost, de opmaak van het verkoopmemorandum en de waardebeoordeling. Uiteraard betaal je pas commissie (meestal 6 procent) wanneer de deal rond is. Op zoek naar een betrouwbare adviseur? Een uitgebreid aanbod vind je via [Overnamemarkt](#).

TIP



Bepaal een realistische verkoopprijs

Om een realistische verkoopprijs te berekenen, moet je naar het verleden én de toekomst kijken: wat is je waarde? Welke resultaten behaalde je de afgelopen jaren? En wat zijn de verwachtingen voor de komende vijf jaar? Een **correct overnamebedrag** is essentieel, want in veel gevallen hangt je **pensioen** (deels) af van het bedrag.

Voor de **berekening** bestaan er verschillende waarderingsmethodes, die elk leiden tot een verschillend resultaat. Een bedrijf waarderen is tenslotte geen exacte wetenschap. Daarom is het interessant om verschillende methodes te combineren. Het [webinar](#) 'Hoe wordt de waarde van een onderneming bepaald?' en de gratis [waarderingstool](#) van UNIZO helpen je alvast op weg.

"De adviseurs maakten een realistische inschatting van onze bedrijfssituatie. Daardoor – en dankzij hun glasheldere manier van communiceren – verwierven wij een prima inzicht in de verkoopbaarheid van onze onderneming. Tegelijk schetsten ze ook een duidelijk beeld van de verschillende mogelijke trajecten om ons bedrijf succesvol over te dragen. Een ware aanrader."

Kevin Ducheyne
Boechout
Volgde het begeleidingstraject
Advies op maat van overlaters

LAAT JE BEGELEIDEN

ADVIES OP MAAT VAN OVERLATERES

Vooral **kleinere ondernemingen** – met een transactiewaarde van minder dan 500.000 euro – **vinden vaak moeilijk een overnamebegeleider**. UNIZO werkte daarvoor samen met KBC een oplossing uit. Onze experts bieden je **Advies op maat** en begeleiden je tot er een match is met een koper.

WAT BIEDEN WE JE?

Intakegesprek met een expert

- Is jouw zaak overdraagbaar in zijn huidige vorm?
- Zijn je verwachtingen realistisch en haalbaar voor een potentiële koper?

Bij een positieve evaluatie: opstart van de begeleiding

- waarde bepalen
- informatiebundel samenstellen
- bedrijfsprofiel opstellen
- kandidaat-kopers zoeken

Voor transacties met een hogere transactiewaarde introduceren we je graag bij een geschikte **overnamebegeleider**.

Heb je zelf al een kandidaat-koper gevonden en wil je graag advies voor de verdere onderhandelingen? Via **Expert@Board** schakel je een ervaren adviseur in die je vlot door het proces loodst.

TIP



Goede afspraken maken goede vrienden

Denk op voorhand al eens na over welke vorm je bedrijf aanneemt na de overdracht. Door vooraf goede afspraken te maken over de bedrijfsstructuur en het bestuur, vermijd je problemen achteraf en creëer je **vertrouwen**.

Dat is onontbeerlijk wanneer na de overname familieleden samenwerken. Of wanneer de opvolger het eigendom deelt met familieleden die niet in het bedrijf actief zijn.

Hoe hou je een **familiebedrijf** samen? Hoe krijg je de neuzen in dezelfde richting en voorkom je spanningen en conflicten? Heb je meerdere kinderen, waarvan er een aantal binnen het bedrijf actief zijn en andere niet?

Een **familiaal charter** legt de spelregels vast. Dankzij de **nieuwe erfwet**, die sinds september 2018 van kracht is, heb je heel wat mogelijkheden om je nalatenschap vooraf goed te regelen. Met inbegrip van je bedrijfsoverdracht en in overleg met alle betrokkenen.

Daarnaast is het een aanrader om een **familieraad** op te richten, waarbij je in een open sfeer en op geregelde tijdstippen de zaken bespreekt.



LAAT JE BEGELEIDEN

PROFESSIONELER BESTUUR IN DE KMO

Het is beslist: je zoon of dochter neemt het van je over. Alvast een last van je schouders, maar een soepele overdracht is in dit geval natuurlijk nog belangrijker. **Conflicten binnen de familie vermijd je liever, toch?**

Roep daarom de hulp in van een expert in familiale overdracht. **Professioneler bestuur in de kmo**, een begeleiding in samenwerking met met onze partner Deminor, biedt je de nodige ondersteuning. Onze begeleiders hebben uitgebreide ervaring met kmo's en familiebedrijven. Ze brengen jouw behoeftes en de noden van je bedrijf in kaart. Samen met jou zoeken ze naar de beste governancestructuur – en daarbij houden ze rekening met de verzuchtingen van alle betrokken partijen. Want goed ondernemen is nu eenmaal gestoeld op duidelijke afspraken.

UNIZO VERSTERKT ONDERNEMERS MET ADVIES OP MAAT

Ben je ondernemer en heb je nood aan advies en begeleiding? UNIZO biedt je een breed pakket aan ondersteuning. Van nuttige brochures tot een persoonlijk gesprek, van infosessies tot en met individuele begeleidingen.

Voor meer praktische informatie en inschrijvingen, neem een kijkje op unizo.be/begeleidingen of bel gratis naar de UNIZO-Ondernemerslijn.

We luisteren graag en antwoorden onmiddellijk op jouw vraag of verwijzen je door naar de meest geschikte begeleiding voor jou en jouw onderneming.





Onze partners
in ondernemen



Onze projectpartners

