

Vernieuwing dienstverlening ondernemerschap & innovatieversnelling 2024-2028

Hoe prestarters begeleiden richting een duurzame onderneming?

Programma

- Visie en ambitie op de dienstverlening ondernemerschap & innovatieversnelling 2024-2028 door Patrick Jordens- VLAIO
- Hoe ziet VLAIO de haalbaarheidsstudies voor prestarters in de toekomst?
- Tools in de VLAIO startersgids
- Positionering haalbaarheidsstudies in begeleiding van werkzoekenden VDAB
- Positionering haalbaarheidsstudies in aanbod PMV
- Voorstelling workshops
- Koffie on the go
- Workshops
- Slotwoord en lunch

Visie en ambitie op de dienstverlening ondernemerschap & innovatieversnelling 2024-2028'

Wie zijn we?

- Vlaams minister van Economie & Innovatie
- Departement Economie, Wetenschap & Innovatie
 - Plantentuin Meise
 - LRM
 - FWO
 - PMV
 - VLAIO

Onze missie

- Groei en innovatie stimuleren
- Ondernemerschap bevorderen
- Clusterwerk ondersteunen
- Stimulerende omgevingsfactoren creëren
- Internationaliseren van businessactiviteiten aanmoedigen

Het VLAIO Network

- VLAIO
- Federaties & werkgeversorganisaties
- Clusterorganisaties
- Platformen & netwerken
- Financiële instellingen & kapitaalverstrekkers
- Kennis- & onderzoeksinstellingen
- Commerciële dienstverleners & consultants
- Overheden: lokaal, regionaal, federaal
- Incubatoren & acceleratoren
- Organisaties voor ondernemersvorming

VLAIO

- Strategische Doelstelling 1: Partner
Onze klanten zien VLAIO als de overheidspartner waarbij ze terecht kunnen met hun vragen en die hen ondersteunt in hun toekomstambities.
- Strategische Doelstelling 2: Duurzaam
VLAIO levert een belangrijke bijdrage aan duurzaamheid en aan een succesvolle transformatie van de Vlaamse economie en samenleving.
- Strategische Doelstelling 3: Ecosysteem
We hebben een dynamisch en actief Vlaams ecosysteem. Alle relevante partners voor ondernemerschap en innovatie maken er deel van uit, en het heeft meerwaarde voor ondernemingen en de maatschappij.
- Strategische Doelstelling 4: Doelmatig en innoverend
VLAIO is een doelmatige en innoverende organisatie, die handelt vanuit waarden en die werkplezier biedt aan alle medewerkers.
- Strategische Doelstelling 5: Data en digitalisering
We maken volop gebruik van data en digitalisering om onze doelstellingen voor 2025 te bereiken.

Een begeleidingsaanbod dat bijdraagt aan:

- Overkoepelde doelstelling
D1: een ecosysteem opbouwen
 - D2: de overlevingsgraad op 5 jaar van starters
 - D3: het sociaal kapitaal op vlak van kantelpunten doorheen de levenscyclus, financiering, markt en samenwerking
 - D4: het versnellen van het groeiproces van innovatieve startups en ambitieuze scale-ups
 - D5: de omslag naar een slim en groen Vlaanderen (productiviteit en duurzaamheid)

Positionering in de VLAIO-klantensegmentatie

- (Enige) VLAIO instrument voor Prestarters!
- Generieke ondernemingen
- Ondernemingen die richting actief innovatief evolueren

! Complementair bereik met begeleiding Team Bedrijfstrajecten

Hoe ziet VLAIO de haalbaarheidsstudies voor prestarters in de toekomst?

Patrick Jordens – VLAIO

Groen en digitaal vanaf dag 1

Belgium

Rank: **6** Overall Score: **62.07**

Belgium ranks No. 6: The country performs well on **Digital Transition** (No.5) and **Green Transition** (No.6) but lags a bit in **SME Competitiveness** (No.11) The country performs very well in **Digital Skills** (No.3) ranking second in the employment of ICT specialists and in providing training for personnel in ICT development and upskilling. Its weakest point is **Growth** (No.25) **Productivity** (No.4) is good. But the success fails to translate this good performance into the fast-growing enterprises that create jobs. Belgium scores surprisingly low on high-growth the enterprises (No.25) and the share of persons employed in high-growth enterprises in total employment (No.26)

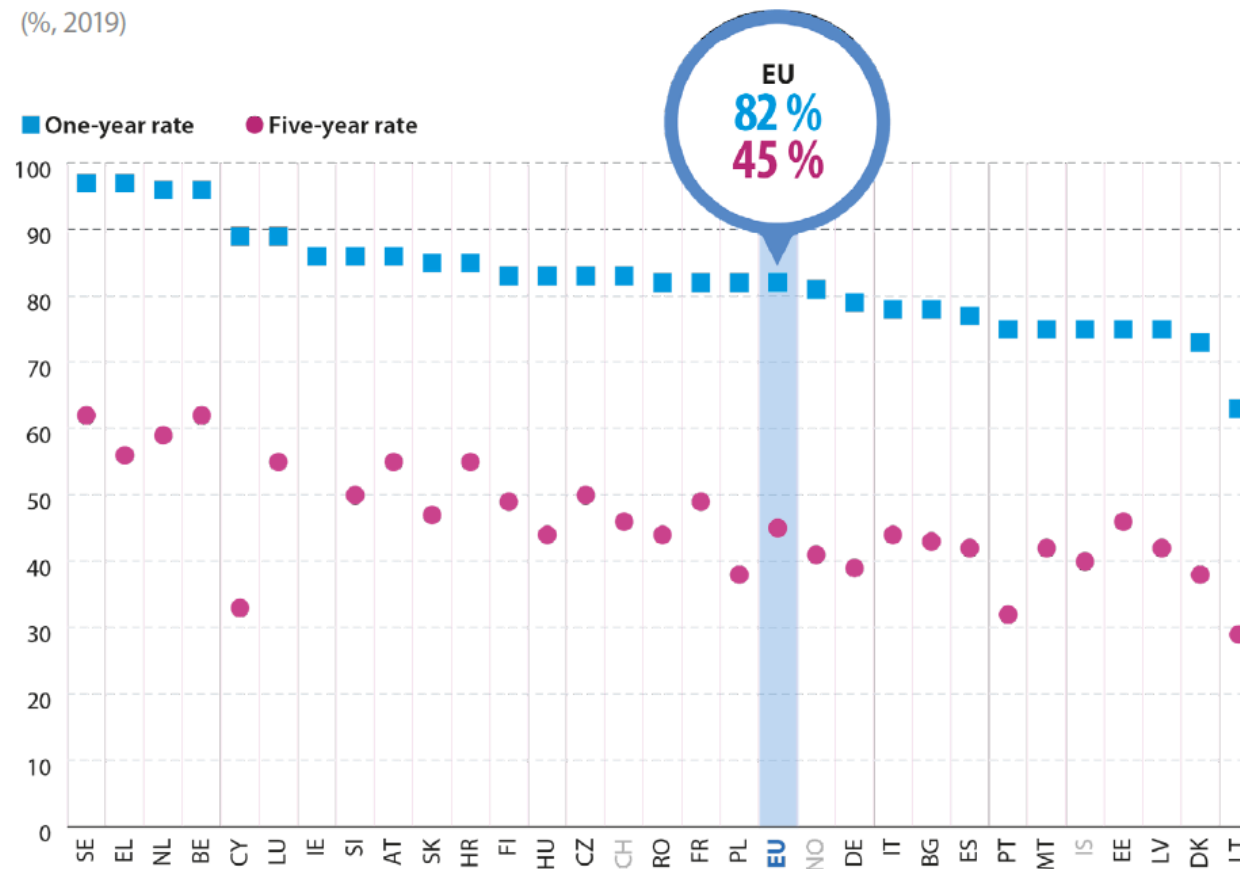
	Rank	Score
Digital Transition	5	74.60
Green Transition	6	65.47
SME Competitiveness	11	46.15

Sources: European Commission, Eurostat (Lisbon Council Calculations)

Entreprise survival rates in the business economy

Enterprise survival rates in the business economy

(%, 2019)



Grafiek De overlevingsgraad van starters is na 5 jaar het hoogst in België en Zweden. In Vlaanderen is het 68%.

Aantal starters per 1.000 inwoners

	Aantal inwoners Bron: FOD Economie – Algemene directie Statistiek en Economische informatie – bevolkingscijfers per 1 januari 2021	Aandeel in % op totale bevolking federaal	Aantal starters Bron: Graydon Belgium nv op basis van een bedrijfsdefinitie opgesteld in samenwerking met Unizo en UCM	Aandeel in % op totaal aantal starters federaal	1 starters per ... inwoners	Aantal starters per 1000 inwoners
Federaal	11.521.238		119.830		96	10,4
Vlaams Gewest	6.629.143	57,54%	72.777	60,73%	91	11,0
Brussels Gewest	1.218.255	10,57%	12.069	10,07%	101	9,9
Waals Gewest	3.645.243	31,64%	26.563	22,17%	137	7,3

Voor COVID-19:

- Haalbaar?: 49% van de Vlamingen die opportuniteiten zien zegt dat angst om te falen hen zou tegenhouden om een zaak te starten
- Kan ik het?: 50% van de Vlamingen denkt te weinig kennis, vaardigheden en ervaring te hebben om een zaak te starten
 - 70% denkt te weinig financiële kennis te hebben
 - 63% denkt te weinig management competenties te hebben

De prestarters journey

Is mijn idee haalbaar om een zaak te starten?

Aanbeveling van Idea Consult

Hoe groter de 'afstand tot de start', hoe groter de nood aan een gestructureerde begeleiding van de prestarter:

- a. Grote afstand vergt een langere en meer collectieve begeleiding als basis (geen concreet ondernemingsidee, laag opgeleid, weinig professionele/ondernemerservaring, weinig netwerk, langdurig werkzoekend, anderstalig,...)
- b. Korte afstand tot de start vergt een kort flexibel traject (uitgewerkt ondernemingsconcept, hoog opgeleid, eerdere ondernemerservaring, goed netwerk,...)

Duurzaamheid en digitalisering

- Stel je ondernemingsplan voor
- Check de economische haalbaarheid
- Bereken je break-even omzet
- Check de financiële haalbaarheid
- Heb ik voldoende cash om de financieringen terug te betalen?
- Kan ik voldoende inkomen uit mijn zaak halen om privé te leven
- Stel je financieringsmix samen

Wie ben ik als ondernemer

- Welke competenties heb ik?
- Welke kan ik nog ontwikkelen?
- Haalbaarheidsadvies van de coach

Tools in de VLAIO startergids

Nadine De Weirdt - VLAIO



De online Startersgids: vlaio.be/startersgids

De wijken van de startersgids

- Ideeënplein
Doe inspiratie op en scherp jouw concept aan
- Partnershipcafé
vind klankborden, partners en coaches die je sterker maken
- Marketing boulevard
Vind en overtuig je klanten, en geef je verkoop een boost
- Financieel district
Hou zicht op je centen en leer praten met je boekhouder
- Businesskwartier
Werk je ondernemingsplan uit en vind jouw unieke troef tegenover de concurrentie
- Woonwijk
Betrek je gezin bij je zaak, en vergeet niet voor jezelf te zorgen
- Administratief centrum
Breng je vergunningen, documenten en contracten in orde

Startkompas: is mijn idee haalbaar?

1. Projectvoorstelling
2. Commercieel plan
3. Omgevingsanalyse
4. Organisatieplan
5. Financieel luik

Alle voorgaande keuzes zullen bepalend zijn voor de invulling van je financieel luik. Het bestaat uit vijf delen:

- Investerings
Wat zijn de geplande investeringen?
- Financiering
Waarmee worden de investeringen gefinancierd?
- Vaste kosten
Wat zijn de jaarlijks terugkerende kosten?
- Marges
Welke winstmarge blijft over om de vaste kosten te dekken?
- Doodpuntomzet
Bij welke omzet is er winst noch verlies?

Interne haalbaarheid – externe haalbaarheid

Risicograad?

Doen of project herbekijken

Hoe stel ik mijn plan voor?

BUSINESS MODEL CANVAS

Mijn idee: _____ Ontwikkeld door: _____ DATUM: ____/____/____ VERSIE: _____

Strategische partners  Welke externe strategische partners heb ik nodig om mijn product of dienst succesvol te kunnen produceren, realiseren en verkopen?	Kernactiviteiten  Welke zijn de belangrijkste activiteiten die ik zelf moet doen om mijn aanbod voor de klant te realiseren?	Mijn aanbod  Wat is mijn aanbod voor de klant? Welke noden en problemen van de klant wil ik hiermee op?	Klantrelaties  Hoe leg ik relaties met de klanten en hoe kan ik die onderhouden?	Klantengroepen  Wie zijn mijn belangrijkste klanten en wat is hun behoefte?
	Mensen en middelen  Welke mensen en middelen heb ik in mijn bedrijf nodig om mijn aanbod voor de klant te realiseren?		Kanalen  Hoe kan ik mijn klanten bereiken? Denk hierbij zowel aan communicatie als aan het afleveren van je product of dienst.	
Kostenstructuur  Wat zijn de kosten voor het ontwikkelen van mijn product of dienst? Welke zijn de belangrijkste vaste en variabele kosten na de introductie?			Inkomsten  Hoe kan ik geld verdienen met mijn concept? Waarvoor zijn mijn klanten bereid te betalen?	



Het tool business model canvas - onderdeel van de wijk Businesskwartier

LEAN CANVAS

Mijn idee: _____ Ontwikkeld door: _____ DATUM: ____/____/____ VERSIE: _____

Probleem  Wat zijn de top 3 problemen die je oplost, welke 'pijnen' van je klanten neem je weg? 	Oplossing  Beschrijf een oplossing voor elk van de 3 problemen. 	Unieke waardepropositie  Een enkel, duidelijk en pakkend bericht dat de aandacht van potentiële klanten kan trekken. 	Onerlijk voordeel  Dingen die niet makkelijk gekopieerd kunnen worden door concurrentie. 	Klantsegmenten  Welke verschillende groepen mensen wil je bereiken en / of bedienen?
Bestaande alternatieven  Hoe worden deze problemen nu opgelost? 	Succes meten  Hoe weet je dat je oplossing succesvol is voor je klant (KPI's)? (bv. klantretentie, NPS, etc.) 	Essentie concept  Beschrijf de essentie, door bv. een 'X' voor 'y' analogie: YouTube + Flickr voor video's 	Kanalen  Hoe ga je klanten bereiken met deze propositie en deze daadwerkelijk leveren? 	Early adopter  Wat zijn de kenmerken van je ideale klant, die als eerste van je aanbod gebruik zal willen maken?
Kostenstructuur  Alle belangrijke vaste en variabele kosten. 			Inkomstenstromen  De inkomstenbronnen uit de diverse klantsegmenten. 	

© ⓘ ⓘ Het Lean Canvas werd ontwikkeld door Ash Maurya, een aangepaste versie op het Business Model Canvas van Osterwalder, specifiek voor start-ups. Deze versie is een herwerking van VLAIO onder de Creative Commons licentie.

Het tool Lean canvas - onderdeel van de wijk Businesskwartier

The Sustainable Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

On:

Day

Month

Year

Version:

Key Partners  Who are our Key Partners? Who are our key suppliers? Which Key Resources are we acquiring from partners? Which Key Activities do partners perform? MOTIVATION FOR PARTNERSHIPS: Optimization and economy Reduction of risk and uncertainty Acquisition of particular resources and activities	Key Activities  What Key Activities do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams? CATEGORIES: Production Problem Solving Platform/Network	Value Propositions  What value do we deliver to the customer? Which one of our customers' problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying? CHARACTERISTICS: Newness Performance Customization „Getting the Job Done“ Design Brand/Status Price Cost Reduction Risk Reduction Accessibility Convenience/Usability	Customer Relationships  What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they? EXAMPLES: Personal Assistance Dedicated Personal Assistance Self-Service Automated Services Communities Co-Creation	Customer Segments  For whom are we creating value? Who are our most important customers? POSSIBILITIES: Mass Market Niche Market Segmented Diversified Multi-sided Platform
Key Resources  What Key Resources do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams? TYPES OF RESOURCES: Physical Intellectual (brand, patents, copyrights, data) Human Financial		Channels  Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them now? How are we reaching them now? How are our Channels integrated? Which ones work best? Which ones are most cost-efficient? How are we integrating them with customer routines? CHANNEL PHASES: 1. Awareness 2. Evaluation 3. Purchase 4. Delivery 2. After Sales (post-purchase customer support) ... of products & services and Value Proposition		
Cost Structure  What are the most important costs inherent in our business model? Which Key Resources are the most expensive? Which Key Activities are most expensive? IS YOUR BUSINESS MORE: Cost Driven (leanest cost structure, low price value proposition, maximum automation, extensive outsourcing) Value Driven (focused on value creation, premium value proposition) SAMPLE CHARACTERISTICS: Fixed Costs (salaries, rents, utilities) Variable Costs Economies of Scale Economies of Scope		Revenue Streams  For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues? FIXED PRICING: List Price Product feature dependent Customer segment dependent Volume dependent DYNAMIC PRICING: Regulation (bargaining) Yield management Real-time Market TYPES: Asset Sale Usage Fee Subscription Fees Lending/Renting/Leasing Licensing Brokerage Fees		
Eco-Social Costs  What ecological or social costs is our business model causing? Which Key Resources are non-renewable? Which Key Activities use a lot of resources? EVALUATION INSTRUMENTS: Life-Cycle Assessment (of products and services) Common Good Balance Sheet		Eco-Social Benefits  What ecological or social benefits is our business model generating? Who are the beneficiaries? Are they potential customers? Can we transform the benefits into a Value Proposition? If yes, for whom? INSTRUMENTS: Social Reporting Standard Common Good Balance Sheet		

Het tool The Sustainable Business Model Canvas - onderdeel van de wijk Businesskwartier

Hoe stel ik een ondernemingsplan op?

Zeker van je zaak met een sterk ondernemingsplan

Elke starter of onderneming in een groeifase investeert best wat tijd in het maken van een sterk ondernemingsplan. Dit doe je zowel voor jezelf, om de eigen haalbaarheid af te toetsen, en is de basis voor contacten met partners, investeerders of de bank.

Maar hoe begin je eraan? Welke elementen worden besproken in een 'ideaal' ondernemingsplan? En hoe presenteer je dit aan je (potentiële) partners, investeerders of de bank?

- Investeer voldoende tijd in het op punt stellen van een sterk ondernemingsplan
- Dat geeft je zicht op de haalbaarheid van je doel
- Het zal je helpen om partners, investeerders en de bank te overtuigen

Kom thuis in de woonwijk

Wie ben ik als ondernemer?

- Krijg inzicht op jouw ondernemerstalent
- Ontdek je sterke en zwakke punten en bespreek ze met je omgeving
- Versterk je vaardigheden en groei als ondernemer

En nu is het aan jou...

Doe een persoonlijkheidstest

Vergeet de halfzachte personality quizzes uit de Flair of andere weekbladen. Er bestaan heel wat goede en wetenschappelijk onderbouwde tests. Ga aan de slag en ontdek welk type je bent?

Doe er gerust meer dan één, en vergelijk de resultaten en conclusies met elkaar. Zo leer je jezelf nog beter kennen

Wie ben ik als ondernemer?

- Wat is de ENTRE-Spiegel?
- Hoe gebruik je de ENTRE-Spiegel
- Algemene informatie

Wat is de ENTRE-Spiegel?

Ondernemerscompetenties

De ENTRE-Spiegel 2.0 is een wetenschappelijk onderbouwde tool. Het brengt je ondernemersvaardigheden in kaart. De ENTRE-Spiegel 2.0 peilt naar de elf belangrijkste competenties die je als ondernemer nodig hebt.

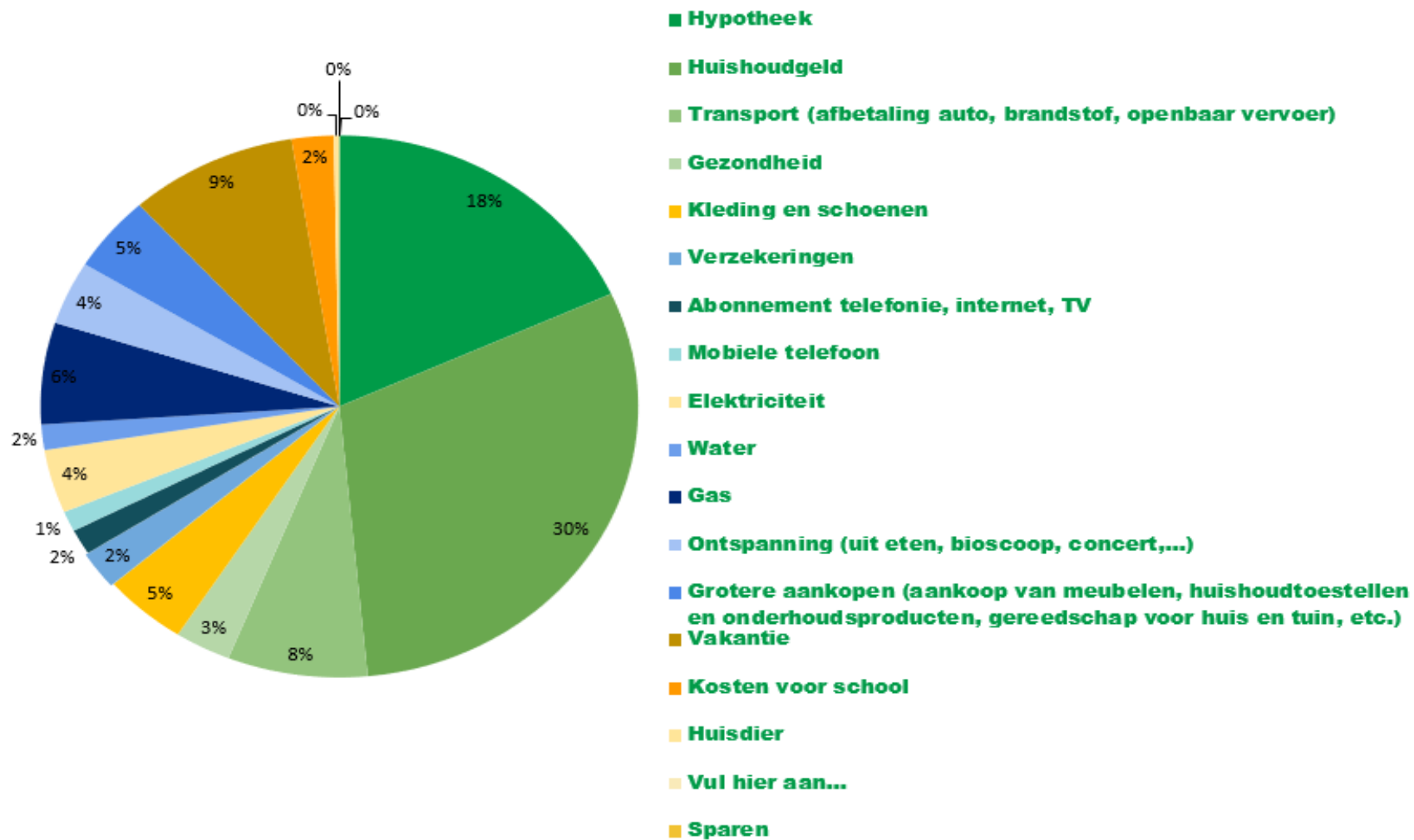
Je gebruikt de ENTRE-Spiegel 2.0 als een zelfreflectie-instrument. De 2.0 versie voorziet ook de mogelijkheid dat vrienden of familie jouw ondernemend spiegelbeeld mee vorm geven.

Voor wie?

De ENTRE-Spiegel 2.0 is er voor al wie droomt van, start of bezig is met een eigen zaak. Ook steeds meer studenten hebben al tijdens hun studies de ambitie om te ondernemen. Met deze tool verkrijg je meer inzicht in je ondernemende vaardigheden: waar ben je sterk in? Waar kan je nog in verbeteren?

Gun jezelf deze eerste blik in de ondernemersspiegel!

Zicht houden op je gezinsbudget



Zicht houden op je inkomen als startende ondernemer

Hoeveel nettoloon hou ik over aan het einde van de maand?

Bereken je nettoloon (zodat je weet hoeveel je maandelijks verdient)

Als werknemer weet je exact hoeveel er op het einde van de maand op je rekening wordt gestort. Als ondernemer verandert dit vaak.

Soms ligt je inkomen als zelfstandige vast. Je sluit bijvoorbeeld een overeenkomst met opdrachtgevers die een vast tarief hanteren. Daardoor heb je een prima idee van je inkomen. Maar hoeveel houdt je er netto aan over?

Wil je meer zicht krijgen op je nettoloon? Meer inzicht krijgen op de impact van een omzetwijziging of kostenverhoging op je nettoloon?

Marketing boulevard

Internet, ook mijn zaak?

Digitalisering

- Stap voor stap naar een duurzame website:
 - Doe dan de e-scan en krijg onmiddellijk enkele suggesties om je online aanwezigheid te versterken.
 - Bekijk het aanbod van opleidingen, webinars, events
 - Snuister tussen de praktische tips om je website, social media en e-mailmarketing of je online aanwezigheid aan te pakken. Met de meeste kan je zelf aan de slag. Of je kan met deze tips goed geïnformeerd naar een webdesigner/webbouwer stappen.
 - Gebruik de online tools die je website helpen te optimaliseren. Je vindt er bijvoorbeeld hoe je mobielvriendelijk van je website kan bekijken, welke zoektermen beter scoren om je website te optimaliseren, hoe je een bedrijfsfiche maakt bij Google en nog veel meer.
 - Heb ook aandacht voor het juridische aspect. Hier vind je een juridische checklist voor je website of webshop
-
- **Welke sociale media gebruik ik voor mijn zaak?**
 - **Succesvol omgaan met sociale media in 10 tips**
 - **Kan ik mijn onderneming online beheren?**
 - **Ontdek de online toepassingen voor het digitaal beheer van je zaak**

Het Financieel district

Ontdek al je financieringsmogelijkheden

Hoe houd ik zicht op mijn centen?

Maak een kasplan!

5 tips om je kasplan in te vullen

1. Je kan het kasplan gebruiken als prognose van je toekomstige kasstromen. Interessant voor je bankier en jezelf
2. Na de prognose gebruik je het kasplan om je effectieve inkomsten en uitgaven in te vullen.
3. Vul bij het kasplan alle bedragen inclusief btw per maand in. Het gaat immers over het bedrag dat op jouw rekening staat.
4. Het moment van betaling bepaalt de maand waar je inkomsten of uitgaven invult.
5. Niet helemaal mee met het **financiële luik** van ondernemerschap? Check het opleidingsaanbod.

De online startersgids

Innovatief

- Nieuwe tools
- Zoekfunctie sectororganisaties
- Vernieuwende aanpak van informatie delen
- Aanzetten tot actie en reflectie

Individualiseerbaar

- Eigen route kiezen, zoekfunctie of uitgestippelde sightseeing route
- Profiel maken
- Notities en bestanden opslaan
- Dashboard

Uitbreidbaar

- Topics
- Tools en checklist
- Wijken (innovatiehub, studentenwijk, ...)

Top 10 meest bezochte pagina's: Startersgids-VLAIO website

- Financieel district / Wat kan ik als zelfstandige inbrengen als beroepsonkosten? (5386)
- Businesskwartier/ Hoe stel ik een ondernemingsplan op (2970)
- Partnershipcafé/ Wat doet een sectororganisatie voor jou? (1945)
- Marketing Boulevard / Hoe bereken ik mijn prijzen? (1413)
- Ideeënplein/ Welke informatie heb ik nodig als ik een bedrijf overneem? (1406)
- Ideeënplein/ Is mijn idee haalbaar (912)
- Administratief centrum/ Welke sociale en fiscale verplichtingen heb ik als ondernemen? (844)
- Partnershipcafé/Wat doet het ondernemingsloket voor jou? (833)
- Ideeënplein/ Hoe herken ik een goed idee? (833)
- Businesskwartier/ Heb ik een visie, missie, en strategie voor mijn onderneming (797)
- Bijverdienen (82.094)
- Als zelfstandige betaal je belasting op je inkomen (51.353)
- Statuut van student-zelfstandige (28.537)
- Voorwaarden om te starten in bijberoep (24.066)
- Opstarten in 7 stappen (23.833)
- Is je idee/plan/project haalbaar? (20.561)
- Het oprichten van een vennootschap (19.418)
- Btw (13.636)
- Startersgids: jouw gids naar succes als ondernemer (13.634)
- Een ondernemingsnummer aanvragen (13.005)

Downloads

Totaal aantal downloads

12.068

Top 5 downloads

- Template ondernemingsplan Flanders DC (2075)
- Schema goed idee (1117)
- Voorbeeldfactuur (751)
- Pyramide missie, visie en strategie (515)
- Business model canvas (507)
- Kasplan template (425)

Positionering haalbaarheidsstudies in begeleiding van werkzoekenden VDAB

Mark Vandenberghe - VDAB

Positionering haalbaarheidsstudies in begeleiding van werkzoekenden VDAB

Werkzoekenden ondersteunen naar ondernemerschap via VDAB

Huidig situatie: 3 gratis prestarterstrajecten voor werkzoekenden met ondernemersambities via VDAB

- Begeleiding activiteitencoöperatie - Starterslabo
 - Start Me Up - Syntra
 - Jumpstarters - Syntra's, activiteitencoöperaties, Stebo & microStart (ESF-opdracht aflopend 2023)
- Gezamenlijke opdracht VDAB & VLAIO ifv dienstverlening/ondersteuning najaar 2023 - 2027

Krijtlijnen tender ondernemerschap

Gezamenlijke opdracht VDAB & VLAIO

- VDAB treedt op als aanbestedende overheid
- VDAB -> financiering dienstverlening & toezicht uitvoering opdracht
- VLAIO -> inbreng haalbaarheidsstudies

Publicatie opdracht voorzien week 13/03/2023

<https://extranet.vdab.be/samenwerken-met-vdab/oproepen-voor-dienstverlening-aan-burgers>

Platform e-procurement: <https://www.publicprocurement.be/nl>

Samenwerken met VDAB

Oproepen voor dienstverlening aan burgers

VDAB maakt de match tussen werkzoekenden of werkende en de Vlaamse arbeidsmarkt, maar staat ook werkgevers bij in hun zoektocht naar arbeidspotentieel. VDAB kan dit niet alleen om deze ambitie waar te maken hebben we partners nodig.

Wil jouw organisatie dienstverlening aan burgers aanbieden in samenwerking met de VDAB door in te tekenen op een overheidsopdracht of een subsidie-oproep? Je vindt hier alle info.

Check e-procurement

Lopende opdrachten van VDAB worden gepubliceerd in het Bulletin Der Aanbestedingen

Krijtlijnen tender ondernemerschap

Werkzoekenden met ondernemersambities ondersteunen in:

- concretiseren van ondernemingsidee en het onderzoeken van de haalbaarheid
 - versterken van de ondernemerscompetenties
 - via advies en kennisdeling, coaching en begeleiding voorbereiden op de start van een zelfstandige hoofdactiviteit
- Eerste fase focus op ondernemingsplan & haalbaarheid
- Enkel naar tweede fase indien ondernemingsplan met positief haalbaarheidsadvies en zicht op persoonlijke haalbaarheid

Haalbaarheidsstudies zijn dus een cruciale stap in het begeleidingstraject

- Kandidaat-ondernemers met voldoende kennis Nederlands voeren haalbaarheidsstudie uit via één van de door VLAIO gefinancierde dienstverleners
Inschatting taalniveau -> VDAB
Opdrachtnemer tender VDAB begeleidt de kandidaat-ondernemer in de keuze van het aangewezen haalbaarheidstraject.
- VDAB staat in voor de financiering (via de opdrachtnemer tender VDAB) van het persoonlijk aandeel kostprijs
- Kandidaat-ondernemers met onvoldoende kennis Nederlands worden rechtstreeks door de opdrachtnemer tender VDAB ondersteund ifv ondernemingsplan en haalbaarheid

Concreet

- Eerste fase traject waarbinnen ondernemingsplan & haalbaarheid vorm krijgt - minimale looptijd van 6 weken tot maximaal 6 maanden
- Binnen dit tijds kader moet er dus een ondernemingsplan en advies mbt haalbaarheid zijn!
- Einde traject indien na max 6 maanden geen plan of negatief haalbaarheidsadvies
- Wel plan + positief advies (+ inschatting persoonlijke haalbaarheid door opdrachtnemer tender VDAB) -> klant kan naar fase 2
Ter info: looptijd fase 2 is (max) 12 maanden min tijd gespendeerd aan fase 1

Wie doet wat in de eerste fase?

- Opdrachtnemer VLAIO
ondersteuning bij het concretiseren van het ondernemingsidee tot een ondernemingsplan rekening houdend met de financiële en organisatorische haalbaarheid (o.a. doodpuntoomzet, financieringsmix, investeringen, kosten, ...
de persoonlijke haalbaarheid voor de deelnemer rekening houdend met zijn context
- Opdrachtnemer tender VDAB
 - het in kaart brengen van het kennen en kunnen van de deelnemer
 - realiteitstoets waarin nagegaan wordt of de kennis, competenties en vaardigheden voldoende en binnen het tijdsbestek van de begeleiding en coaching in fase 2 ontwikkeld kunnen worden

Praktisch

- Klant/kandidaat-ondernemer wordt aangemeld door opdrachtnemer tender VDAB
- Opdrachtnemer tender VDAB staat in voor administratie en persoonlijk aandeel kostprijs van de klant
- Snelle opstart gezien timing fase 1 essentieel
- Ondernemingsplan + realistisch en onderbouwd advies over de haalbaarheid vormen mee de basis van de begeleiding in fase 2
- Verslag voor opdrachtnemer tender VDAB
- Geen vrijblijvend traject voor werkzoekenden - communicatie bij niet naleven afspraken naar opdrachtnemer tender VDAB - vervolgens terugkoppeling naar VDAB-bemiddelaar ([rechten en plichten werkzoekende](#))

Positionering haalbaarheidsstudies in aanbod PMV

Isabelle De Wit – PMV

Haalbaarheidsstudie – wat & waarom

- Volledige analyse project
- Klankbord voor ondernemer
- Financiële gevolgen in kaart brengen
- Levensvatbaarheid te beoordelen

Analyse

- Business plan
- Investerings- en financieringsplan
- Financiële analyse
 - Financieel plan
 - Terugbetaalcapaciteit
- Conclusie

Businessplan

Onderneming

- Welke activiteit voert de onderneming uit? omschrijving product/dienst, concept
- Wie is de ondernemer? Ervaring, opleiding, affiniteit met de sector, motivatie
- Praktische organisatie: taakverdeling, personeel, openingstijden
- Concurrentieanalyse – USP, doelgroep en marktbeschrijving
- Andere elementen: locatie (pand), website, ratings, artikels

Onderneming: juridische vorm

Eénmanszaak (natuurlijk persoon)

Ondernemer en onderneming zijn dezelfde entiteit

=> Kredietnemer = ondernemer

Vennootschap (rechtspersoon)

Onderneming = aparte juridische entiteit.

- Bestuurder(s)
- Aandeelhouder(s)

=> Kredietnemer = onderneming (vennootschap)

Investerings- en financieringsplan

- Omvat alle nodige investeringen (materieel en niet-materieel) voor de opstart van de activiteit
- Omvat alle financieringswijzen

Investerings- en financieringsplan moet in evenwicht zijn

Investerings- en financieringsplan

Investeringen

- Materieel (machines, meubilair, inrichtingswerken)
- Immateriële investering
- (huur)waarborg
- Voorraad
- Oprichtingskosten
- Thesaurie (werkkapitaal)

Financieringen

- Eigen middelen (ondernemer)
- Kredieten
- Subsidies
- Andere (winwinlening)

Investerings- en financieringsplan

Investeringen		Financieringsmiddelen	
Oprichtingskosten	79,63	Eigen inbreng in speciën	5.000,00
Andere financiële vaste activa	3.600,00	Startlening	20.000,00
Inrichting of verbouwing van gebouwen	1.111,99		
Aankoop materieel	1.456,00		
Aankoop beroepsmeubilair	10.619,78		
Handelsgoederen	6.532,60		
Minimale thesaurie	1.600,00		
TOTAAL	25.000,00	TOTAAL	25.000,00

Tabel voorbeeld investerings- en financieringsplan

Financiële analyse

- Financieel plan: prognose (minimaal 2 jaar)
 - onderbouwing omzet: hoe berekend?
 - realistische inschatting van de kosten/marges
volledigheid van de kosten:
- Aankopen: handelsgoederen en verpakkingsmateriaal
 - Diensten en diverse goederen: huur, nutsvoorzieningen, telefonie, publiciteit, abonnementen, boekhouder, kosten wagen, vergoeding (loon) voor de ondernemer (indien vennootschap) en sociale lasten...
 - Personeelskosten
 - afschrijvingen (<> investeringsplan)
- Gerealiseerde cijfers (indien beschikbaar)

Verkopen inkomsten

Gerealiseerd/Voorlopig/Prognose	Prognose	Prognose	Prognose
Start periode	1/03/2023	1/03/2024	1/03/2025
Einde periode	28/02/2024	28/02/2025	28/02/2026
Aantal maanden	12	12	12
Omschrijving			
Verkopen/inkomsten (excl. BTW)	52.800	79.200	123.200
% groei		50,0%	55,6%
Aankopen (excl. BTW) (-)			
Brutomarge	52.800	79.200	123.200
% marge	100,0%	100,0%	100,0%
Huur/onroerende voorheffing (-)	-15.600	-16.200	-16.800
Water/gas/elektriciteit/verwarming (-)	-3.000	-3.600	-4.200
Kosten voertuig (-)	-3.500	-3.500	-3.500
Bureaunkosten/onderhoud materiaal/telefoon (-)	-700	-900	-1.100
Publiciteit (-)			
Lonen en lasten (-)			
Verzekeringen (-)	-1.500	-1.500	-1.500
Sociale bijdragen zelfstandige (-)	-3.400	-7.200	-18.000
Afschrijvingen (-)	-10.000	-10.000	-10.000
Andere bedrijfskosten (-)			
Totale bedrijfslasten	-37.700	-42.900	-55.100
Bedrijfswinst	15.100	36.300	68.100
% marge	28,6%	45,8%	55,3%
Financiële kosten (-)	-2.000	-2.000	-2.000
Inkomstenbelastingen (-)	-193	-6.300	-24.300
Winst na belastingen	12.907	28.000	41.800
Cashflow	22.907	38.000	51.800
% marge	43,4%	48,0%	42,0%
EBITDA	25.100	46.300	78.100
% marge	47,5%	58,5%	63,4%

Tabel met gerealiseerd/voorlopig/prognose over 3 jaar

Financiële analyse

- Terugbetaalcapaciteit

Te berekenen op basis van financieel plan (bedrijfsresultaat + afschrijvingen)

- Bestaande aflossingsverplichtingen
- Bijkomende aflossingsverplichtingen
- Indien éénmanszaak: levensonderhoud ondernemer
- Indien vennootschap: check voorziene loon ondernemer voldoende is

Financiële analyse voorbeeld terugbetaalcapaciteit

Prognose	Prognose	Prognose	Prognose
Start periode	1/01/2023	1/01/2024	1/01/2025
Einde periode	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025
Aantal maanden	12	12	12
<u>Cashflow</u>	<u>22.100</u>	<u>85.500</u>	<u>169.000</u>
<u>Aanwendungen</u>	<u>-15.117</u>	<u>-25.743</u>	<u>-25.743</u>
Bestaande kredieten (-)			
Nieuwe kredieten (-)			
PMV-Standaardlening (-)	-1.317	-11.943	-11.943
Overige leningen (-)	-1.800	-1.800	-1.800
Levensonderhoud (-)	-12.000	-12.000	-12.000
Huur- en andere lasten (-)			
<u>Marge</u>	<u>6.983</u>	<u>59.757</u>	<u>143.257</u>
Cash - begin periode	20.000	26.983	86.740
Cash - einde periode	26.983	86.740	229.997

Tabel met voorbeeld financiële analyse terugbetaalcapaciteit

Conclusie

- Positieve elementen
- Negatieve elementen
- Conclusie

Evaluatiecriteria	Gewicht	Score	Toelichting
Opleiding & ervaring	30,00%		
Marktanalyse	13,33%		
Investerings- en financieringsplan	13,33%		
Gerealiseerde cijfers	13,33%		
Financieel plan & terugbetaalcapaciteit	30,00%		
Andere positieve elementen			
Andere negatieve elementen			
Totaal score	100%	0,0	

Toelichting score - 0 = slecht, 1 = zwak, 2 = goed, 3 = uitstekend