



VERSTERKT ONDERNEMERS





**STUDENTEN
(PRE)STARTERS**



GROEIERS



**HANDEL
E-COMMERCE**



**KMO
WERKING**



INTERNATIONAAL



**OVERNEMEN &
OVERLATEN**



**MAKERS &
AMBACHTEN**



**FREE-
LANCER**

**Wat je ook
onderneemt, we
zijn er voor jou!**

unizo

Acties van UNIZO ivm overnemen/overlaten



1. SENSIBILISEREN

Print: **UNIZO** publicaties (ZO magazine en adviesbrief)

Enquête en bevestigingen

2. INFORMEREN

Infosessies “Denk vroeger aan later”

Adviesmarkten “Ondernemers op een kruispunt”

Handboek **Uw zaak overlaten, verkopen, beëindigen**

UNIZO Ondernemerslijn

02 212 26 78

ondernemerslijn@unizo.be

Acties van UNIZO ivm overnemen/overlaten



• 3. Opleiden

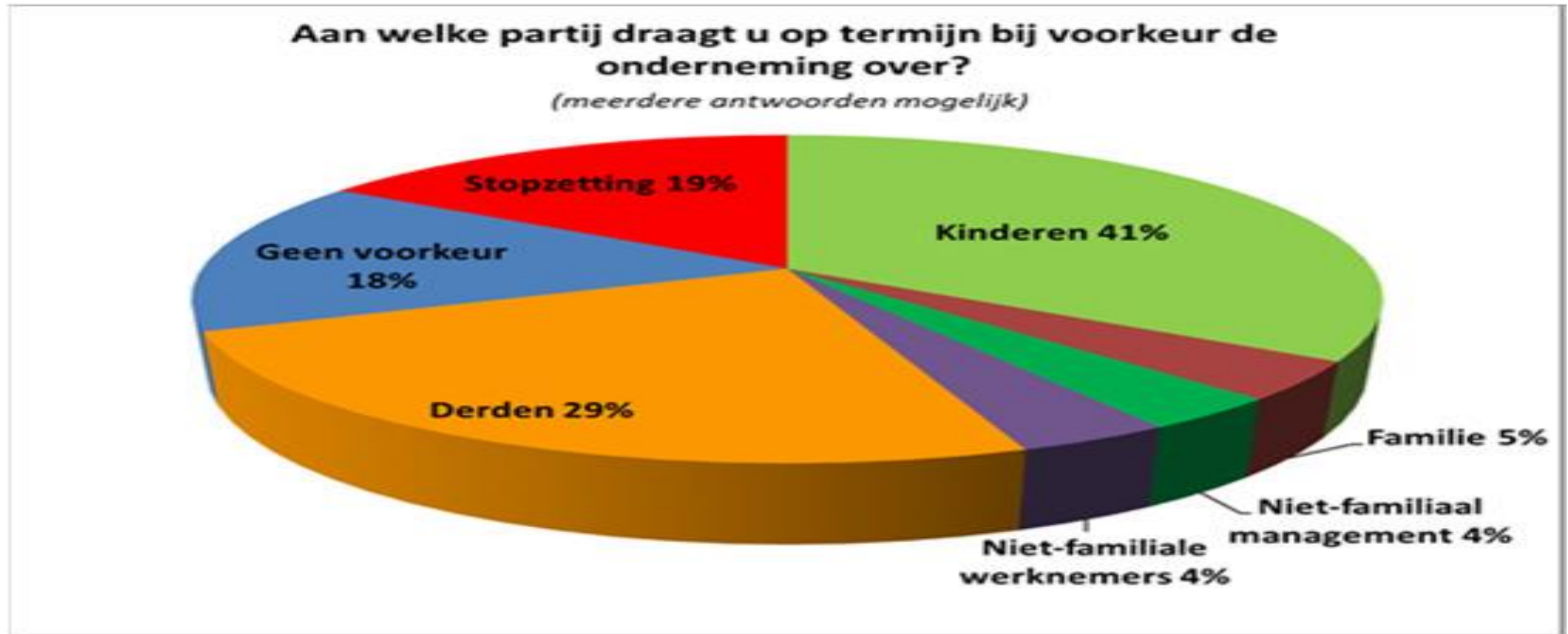
- Najaar 2021 : **4 namiddag workshops** :UNIZO Ondernemersacademie: Een succesvolle bedrijfsoverdracht en toekomstplanning 4 workshops : Vastgoed, successie, pensioen, waardebeoordeling **Vanaf 26/10/2021 – TER ELST Edegem**

• 4. Begeleiden & coachen

- Advies bij elk type bedrijfsoverdracht; over het volledige traject of bij een specifieke stap in het overnametraject.

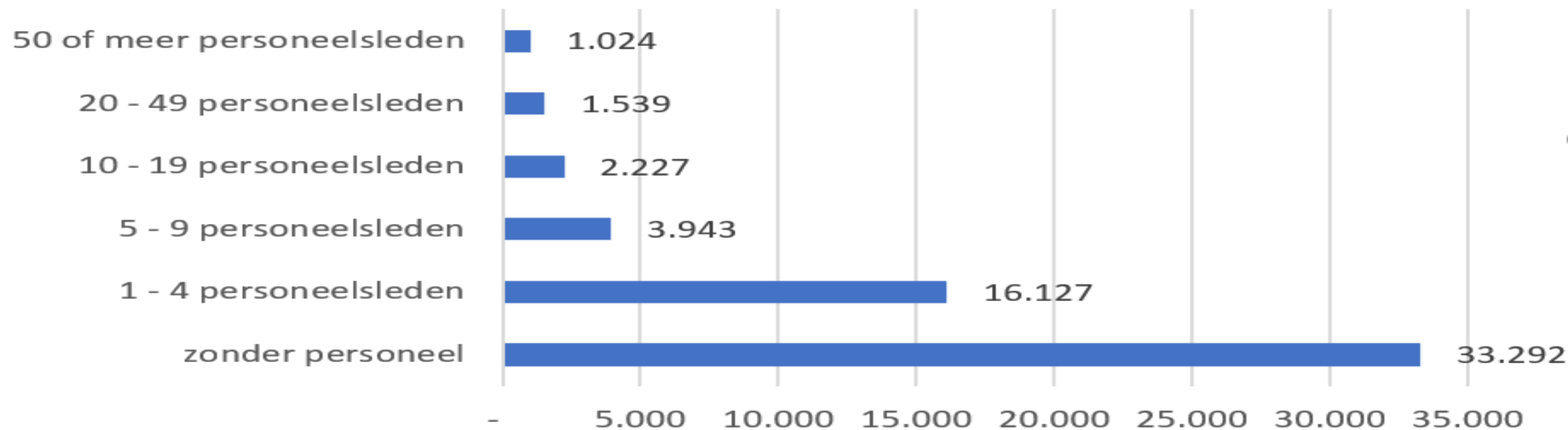


Enquête UNIZO Limburg, VKW, PXL (2017)



Studie Bedrijfsoverdracht in Vlaanderen (2019)

58.152 Vlaamse ondernemingen met een bedrijfsleder van 55 jaar of ouder



Belangrijke vaststellingen

1. Minder dan de helft van de familiebedrijven verwacht een familiale overdracht
2. Vooral micro-ondernemingen wachten met de voorbereiding van de overdracht van leiding en eigendom
3. Overnemen lijkt niet aantrekkelijk voor starters ...
4. ... maar wie start door overname, ziet voordelen
5. De redenen waarom starters en groeiers overnemen zijn niet erg verschillend
6. Wie overneemt groeit sneller
7. Starters die overnemen en oprichters van een nieuwe zaak hebben een verschillende perceptie over de financieringsmogelijkheden van een overname
8. Starters en groeiers gebruiken verschillende kanalen om over te nemen bedrijven te zoeken

weekvandebedrijfsoverdracht.be





Denk vroeger aan Later

Overnameplatformen : Overnamemarkt.be

PlateformedeTransmission.be



DENK
VROEGER
AAN
LATER

unizo



overnamemarkt.be

DE KORTSTE WEG TUSSEN OVERNEMERS EN OVERLATERS

Met de expertise van 



Hét overnameplatform in Vlaanderen

Aanbod
**KMO
ADVIES**
met de expertise van
UNIZO

**overnamemarkt.be**
DE KORTSTE WEG TUSSEN OVERNEMERS EN OVERLATERS

[10 voordelen](#) [Stel ons uw vraag](#) [Over ons](#) [FAQ](#) [Tarieven](#) [Inloggen](#) [Registreer als aanbieder](#)

[Bedrijfsovernames](#) [Participaties](#) [Bedrijfsvastgoed](#) [Overnamebegeleiders](#) [Financiering](#) [Tips en advies](#)

Kopen of overnemen?

- Ik ben op zoek naar een over te nemen bedrijf
- Ik wens een participatie te nemen in een bedrijf
- Ik zoek een pand, magazijn of ander vastgoed

Verkopen of overlaten?

- Ik wil mijn bedrijf verkopen of overlaten
- Ik wil een deel van het bedrijf - participatie - te koop aanbieden
- Ik verkoop of verhuur bedrijfsvastgoed

Onze databank bevat zowel over te nemen bedrijven, participaties als bedrijfsvastgoed. Dit is het meest complete aanbod op de markt.

- Bedrijven te koop of over te nemen
- Participatie nemen in een bedrijf
- Bedrijfsvastgoed te koop of te huur

Sector
Alle sectoren

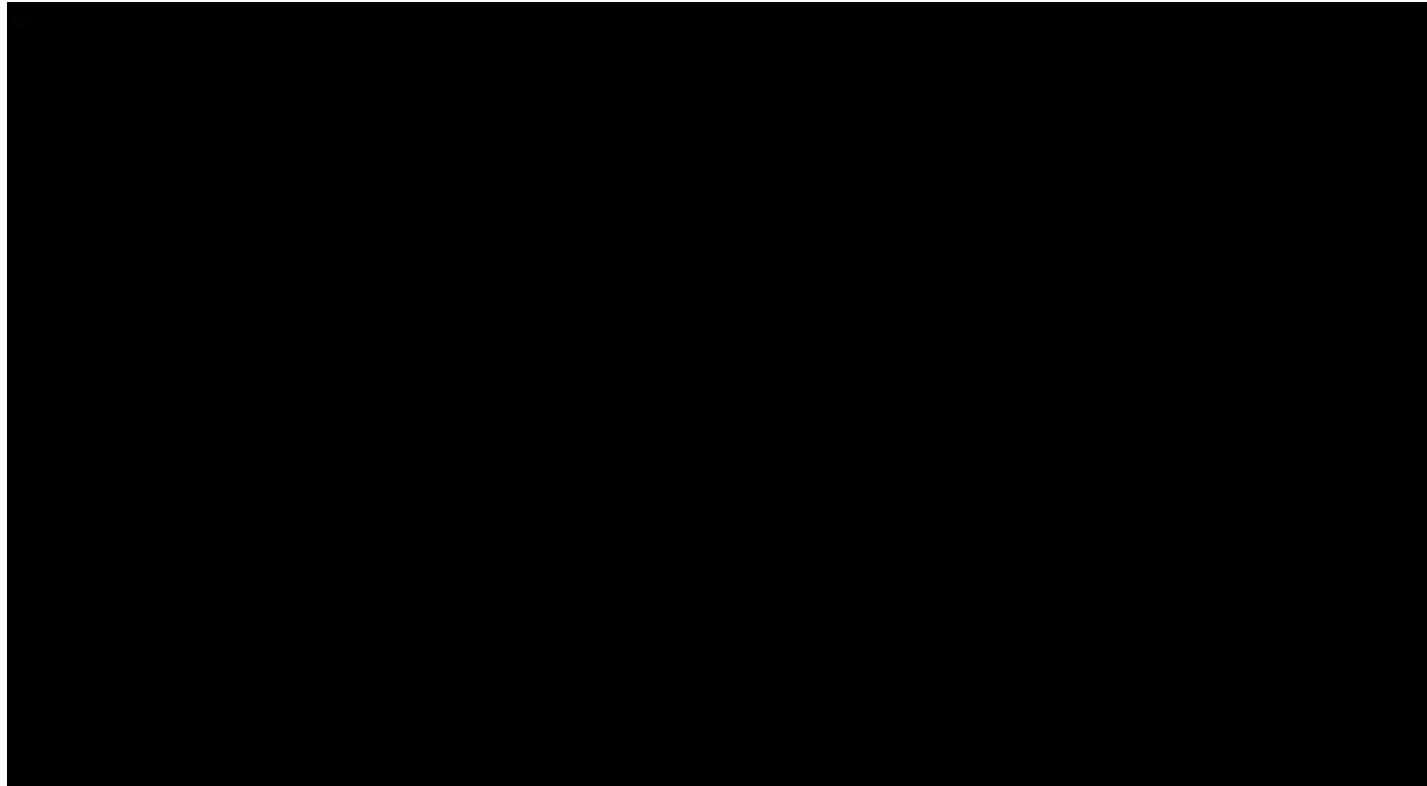
Waar
Alle regio's

Zoeken

Missie en doelstellingen

1. Online presentatie van over te nemen bedrijven.
2. Gratis betrouwbare online informatie over het overnameproces.
3. Advies op maat voor overlaters van een kleine onderneming (vennootschap of eenmanszaak)
4. Introductie bij geschikte professionele overnamebegeleiders, met focus op de KMO (voor transacties > €500.000)

Wat is het bedrijfsprofiel?



Hoe werkt Overnamemarkt.be?

Iedere aanbieder kan in 5 stappen zijn bedrijf of bedrijfsvastgoed op de site te koop aanbieden.



Iedere koper kan zonder meer alle aanbiedingen op de site consulteren



Kandidaat-kopers nemen via het contactformulier rechtstreeks contact op met de aanbieder



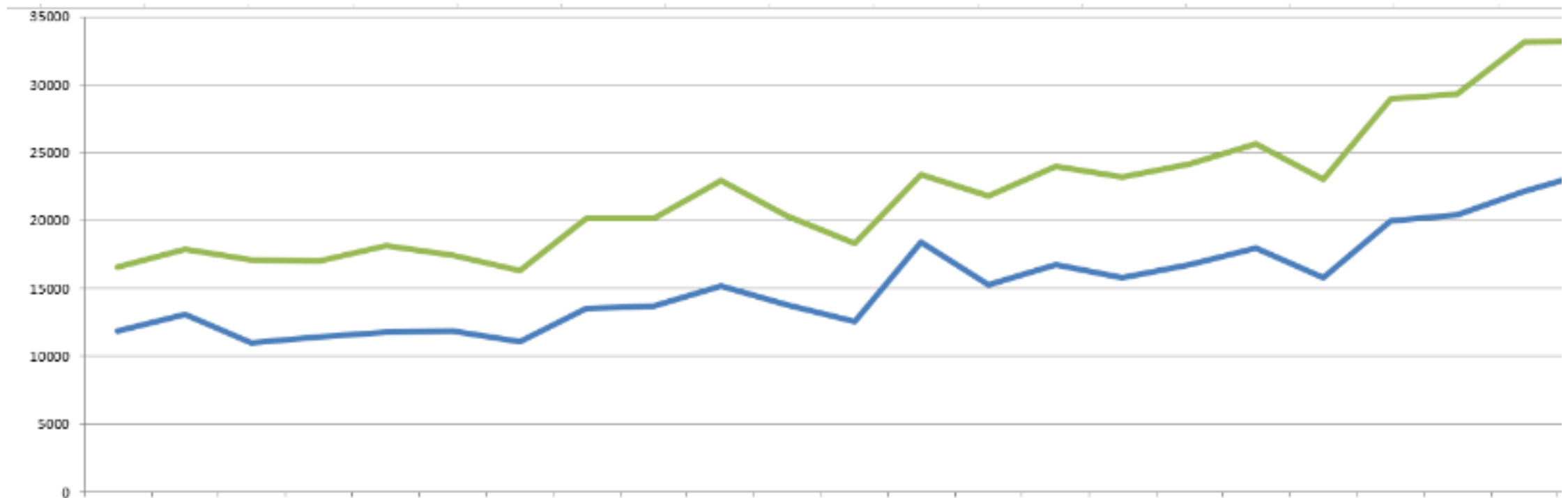
Overnamemarkt.be is zelf geen bemiddelaar, maar stelt het online platform ook open voor professionele adviseurs, overnamebegeleiders en vastgoedmakelaars



overnamemarkt.be

DE KORTSTE WEG TUSSEN OVERNEMERS EN OVERLATERS

> 30.000 Unieke bezoekers / maand
> 50.000 bezoeken (sessies) / maand



Cijfers op basis Google analytics: 2020 in vergelijking met 2019



Aantal Gebruikers volledig jaar 2020 in vergelijking met volledig jaar 2019

354.117 vs 263.723 + **34,28%**

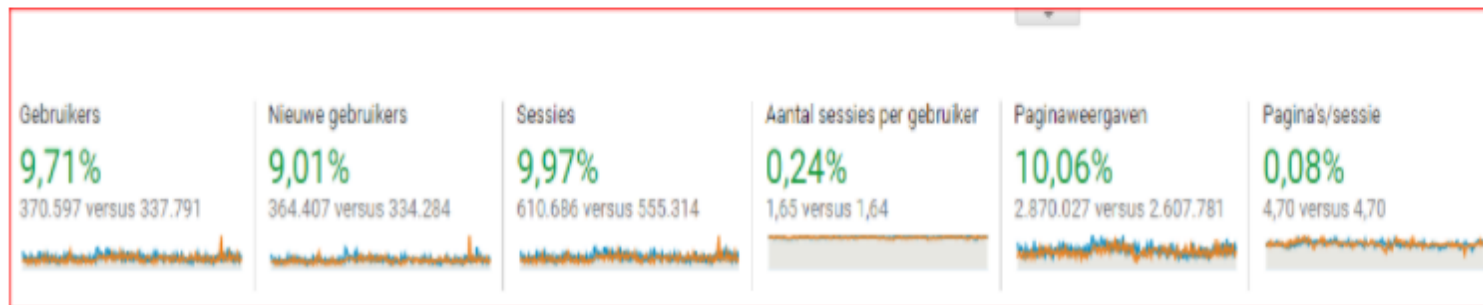
Aantal Sessies

582.427 vs 437.469 + **33,14 %**

Paginaweergaven

2.74.048 vs 2.101.507 + **30,38%**

Cijfers op basis Google analytics: Voorbije 12 maanden tot 1 september 2021 in vergelijking met zelfde periode tot 1 september 2020



Aantal Gebruikers voorbije 12 maanden (tot 1 september 2021) in vergelijking met zelfde periode vorig jaar

370.597 vs 337.791 + **9.71 %**

Aantal Sessies

610.686 vs 555.314 + **9.97 %**

Paginaweergaven

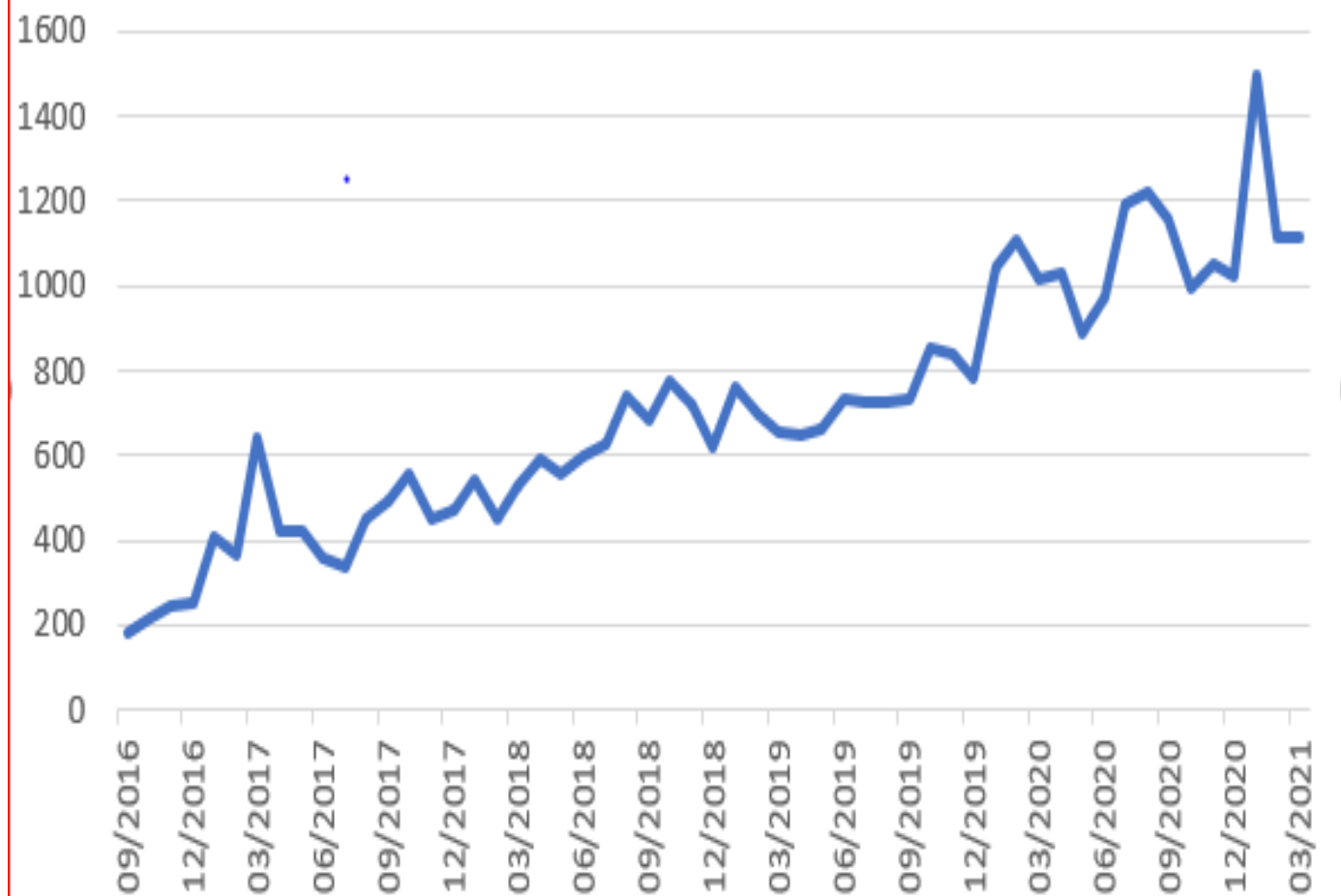
2.870.026 vs 2.607.781 + **10.06%**



overnamemarkt.be

DE KORTSTE WEG TUSSEN OVERNEMERS EN OVERLATERS

Aantal ontvangen contactformulieren per maand

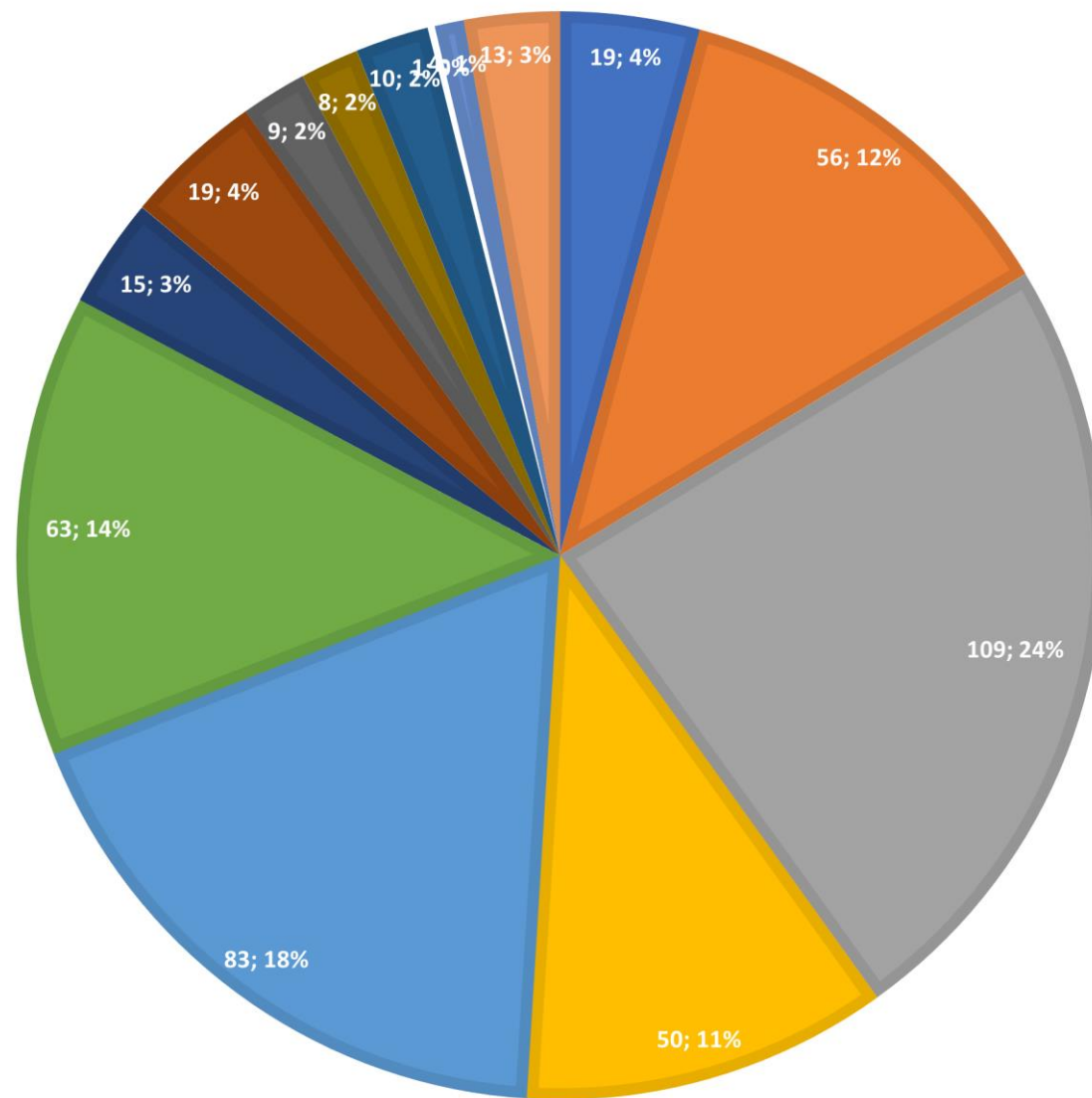


overnamemarkt.be

DE KORTSTE WEG TUSSEN OVERNEMERS EN OVERLATERS

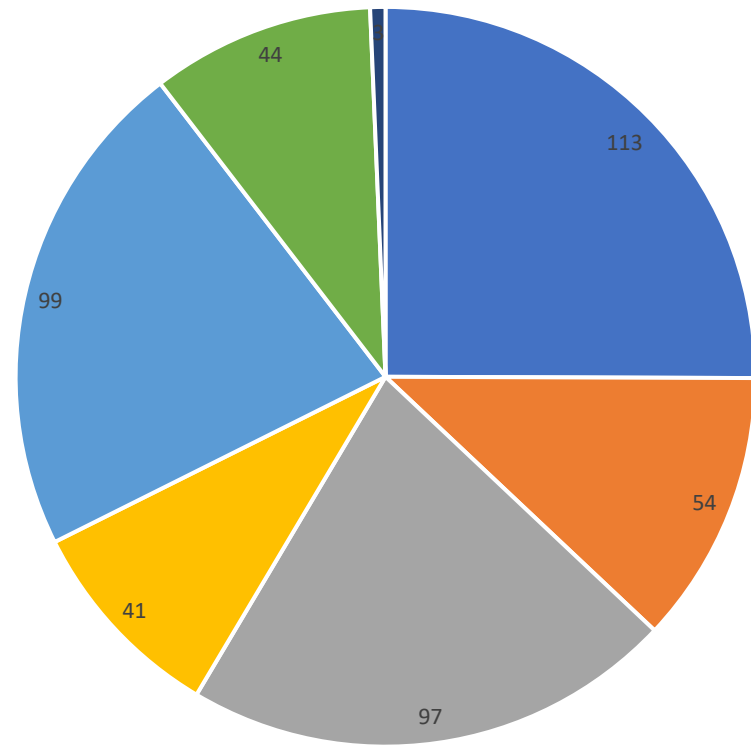
VERDELING PER SECTOR

- Hotels
- Restaurants
- Cafés en overige horeca
- bouw
- detailhandel
- diensten
- distributie
- fransching
- groothandel
- handelspanden-bedrijfsvastgoed
- industrie
- landbouw
- vennootschappen
- vrije beroepen



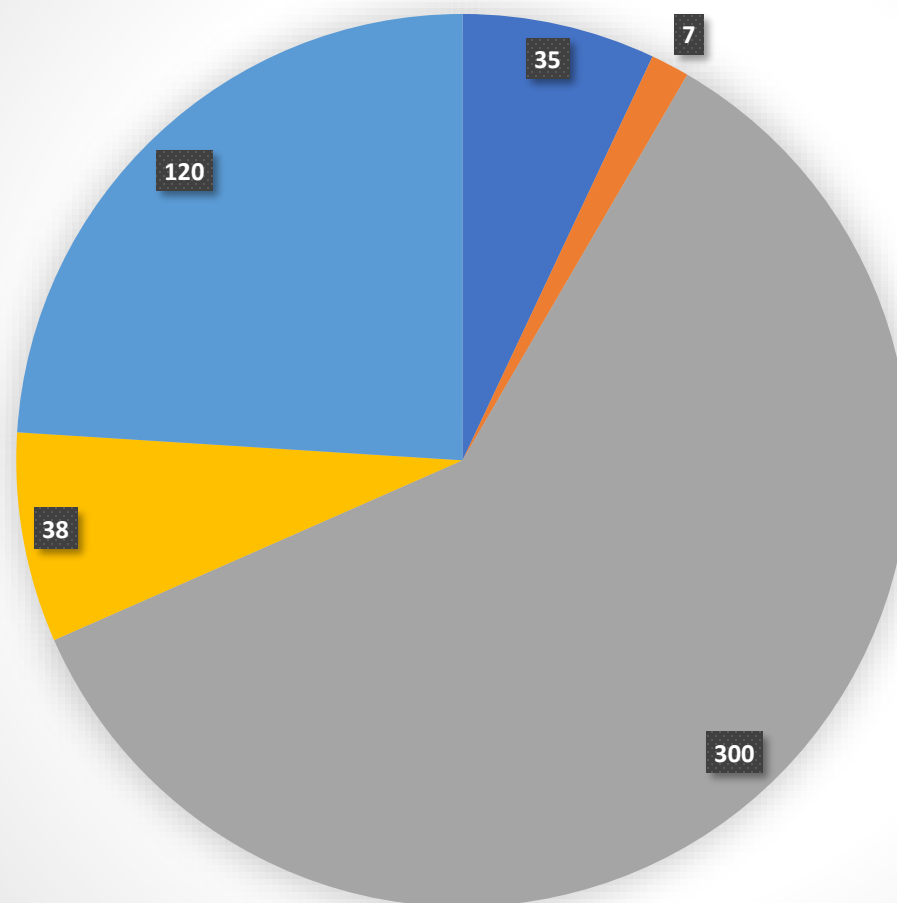
Antwerpen	113
Limburg	54
Oost-Vlaanderen	97
Vlaams-Brabant	41
West-Vlaanderen	99
Brussel & Wallonië	44
Buitenland	3
	451

Aantal bedrijfsprofielen online per provincie (09/2021)



■ Antwerpen ■ Limburg ■ Oost-Vlaanderen ■ Vlaams-Brabant ■ West-Vlaanderen ■ Brussel & Wallonië ■ Buitenland

Bron bedrijfsprofielen



■ vastgoed

■ Participaties

■ Professionelen

■ Advies op maat

■ Individuele



info@overnamemarkt.be



GRAYDON
open in business

Groep
Claesen



 AGENTSCHAP
INNOVEREN &
ONDERNEMEN

unizo

antwerp
management school

Samen voor sterk ondernemen

UNIZO Bedrijfsoverdracht - Advies op maat voor overlaters van een kleine onderneming

- ✓ Kleine Ondernemingen- eenmanszaken of kleine vennootschappen.
- ✓ Gevestigd in Vlaanderen – gesubsidieerd door VLAIO
- ✓ Uitbating als zelfstandige in hoofdberoep
- ✓ Verwachte overnamesom < €500,000
- ✓ KPI : 50% verkoop of start exclusieve onderhandelingen

FASE 1 : BASISANALYSE



FASE 1 : BASISANALYSE

- ✓ Uw verwachtingen en noden bij de geplande bedrijfsoverdracht worden in kaart gebracht.
- ✓ De expert evalueert samen met u of uw zaak (in de huidige vorm) **overdraagbaar** is; uw verwachtingen realistisch zijn én haalbaar voor een potentiële koper.
- ✓ Bij een negatieve evaluatie zoeken we samen naar haalbare alternatieven.
- ✓ Is de evaluatie positief, dan geven we het startschot voor **fase 2**: het **begeleidingstraject in 3 stappen**.

• STAP 1/3

- De **overnamescan**® analyseert in hoeverre uw bedrijf klaar is voor de bedrijfsoverdracht en geeft u inzicht in mogelijke verbeterpunten.



FASE 2 : STAP 1/3

De overnamescan®

De overnamescan?

Met deze Overnamescan is het de bedoeling om een dankkader te creëren waarop u moet letten bij het verkoopbaar maken van uw onderneming. Het verkopen van uw bedrijf is immers een niet alledaagse gebeurtenis waarbij toch het een en ander komt kijken. Om U - ondanks de bijzondere complexe materie - toch wat 'inzichten' te geven willen wij u via onze overnamescan helpen door enkele relevante onderwerpen naar voor te schuiven, waarmee u aan de slag kan om uw onderneming klaar te stomen voor een eventuele verkoop (of opvolging).

De Overnamescan wordt u aangeboden in samenwerking met Groep Claesen.



Is uw onderneming klaar voor overname of opvolging? Doe hier de test in 7 stappen.

Om de Overnamescan te kunnen invullen, moet u inloggen met de **GEBRUIKERSNAAM** (**overnamemarkt2014**) en het **WACHTWOORD** (**overnamemarkt**) dat u kreeg van de organisatie.

Gebruiker: *

Wachtwoord: *

Inloggen ▶

© 2019 Groep Claesen. Alle rechten voorbehouden.

Resultaat overnamescan

1. De huidige situatie van de onderneming Potentiële...

Pos: ✓✓✓✓✓✓✓
Neg: ✗✗

[Toon vragen/antwoorden »](#)



2. Bestuur

Pos: ✓✓✓✓✓✓✓
Neg: ✗✗

[Toon vragen/antwoorden »](#)



3. Strategie

Pos: ✓✓✓✓
Neg: ✗✗✗

[Toon vragen/antwoorden »](#)



4. Financieel

Pos: ✓✓✓✓✓✓✓✓✓✓
Neg: ✗✗✗✗✗✗✗

[Toon vragen/antwoorden »](#)



5. Economie - Markt

Pos: ✓✓✓✓✓✓✓
Neg:

[Toon vragen/antwoorden »](#)



6. Fiscaal - Juridisch

Pos: ✓✓✓✓✓✓✓
Neg: ✗✗

[Toon vragen/antwoorden »](#)



7. Potentiële overnemers

Pos: ✓✓
Neg: ✗✗✗✗✗✗

[Toon vragen/antwoorden »](#)



STAP 2/3

Wat is de waarde van uw onderneming?



Hoe wordt de waarde van een ondereming berekend?

Maak kennis met de UNIZO Waarderingstool® | waarderingstool.unizo.be

Wat is de waarde van uw onderneming

Voor het berekenen van de waarde van een onderneming bestaan er verschillende waarderingmethoden. Elke methode zal leiden tot een verschillend resultaat, soms met sterk verschillende uitkomsten. Het waarderen is immers geen exacte wetenschap. Het is dus interessant om verschillende methodes te combineren. Zo verkrijgt u het ruimste beeld. Dat is wat we u hier aanbieden. Een gratis te gebruiken tool waarmee u een inschatting kan maken van de waarde van uw bedrijf of van een bedrijf dat u eventueel wil overnemen, volgens verschillende gehanteerde waarderingmethoden

Voor wie is deze tool?

Voorlopig enkel voor ondernemingen met een vennootschapsvorm.
We werken nog aan een tool die ook eenmanszaken moet toelaten de waarde van hun bedrijf in te schatten.

Tip

Om u optimaal voor te bereiden op het gebruik van deze tool is het aangewezen dat u de jaarrekening van de onderneming die u wil waarderen op voorhand alvast kritisch bekijkt en nadenkt over de toekomstvooruitzichten voor dit bedrijf.

[Start de waarderingstool](#)

Project in samenwerking met



Tips & Advies



04 april 2018 op 22:36

Workshops "In 12 stappen een bedrijf succesvol kopen of verkopen" Voorjaar 2018 in Gent Najaar 2018 in Antwerpen .

Schrijf nu in! Workshops in kleine groep voor overnemers én overlaters van een KMO - Telkens 4 dinsdagnamiddagen. Start 15 mei Gent. Vorige sessies ontvingen uitzonderlijk hoge score tevredenhe...

Deel: [f](#) [in](#) Mail: [✉](#)



03 april 2018 op 17:00

Acties van UNIZO en Overnamemarkt om KMO - bedrijfsoverdrachten te vergemakkelijken, voor overnemers én overlaters

Overzicht van initiatieven door Overnamemarkt en andere partners van UNIZO om overnemers én overlaters te informeren, adviseren, opleiden en begeleiden bij de bedrijfsoverdracht.Update

Deel: [f](#) [in](#) Mail: [✉](#)



27 maart 2018 op 23:00

Hoe wordt de waarde van een onderneming bepaald? (Webinar opname)

Herbekijk hier het webinar met professor Laveren omtrent 5 gangbare waarderingsmethodieken en maak gratis gebruik van de geüpdatete UNIZO online waarderingstool.

Deel: [f](#) [in](#) Mail: [✉](#)

STAP 3/3

Redactie bedrijfsprofiel

- Het bedrijfsprofiel = gedetailleerde beschrijving van de over te dragen zaak met inbegrip van enkele kerncijfers.
- Verspreiding mogelijk via:
 - de UNIZO-kanalen
 - het online overnameplatform [Overnamemarkt.be](https://overnamemarkt.be)
 - uw netwerk

STAP 3/3

Checklist informatiebundel

- De informatiebundel alle relevante info voor de kandidaat overnemer (na geheimhoudingsovereenkomst)
- de basisgegevens van uw onderneming
- specifieke kenmerken van uw onderneming
- uitgebreide cijfergegevens die uw waardering staven
- de vereiste attesten bij de bedrijfsoverdracht

Prijs begeleidingstraject VERKOPERS

- **Intake:** 3 u. (inclusief verplaatsing)
- **Prijs:** € 360 (excl. BTW) (zonder subsidie)
- BEGELEIDINGSTRAJECT IN 3 STAPPEN
- **Duur:** 28 u.
- **Nettoprijs** € 1,135 (excl. BTW) (bijdrage ondernemer)
- Totale kostprijs **€ 1,495** (€360 + € 1,135) + BTW.
- Geen commissies – Geen exclusiviteit

AANTAL BEGELEIDINGSTRAJECTEN

SEDERT START 05/2018 TOT 30/06/2020

- **123** inschrijvingen
- 18 enkel intakegesprek
- **105** gingen van start met het begeleidingstraject in 3 fasen (*overnamescan, waardebeoordeling, publicatie op Overnamemarkt*)
- **53** hiervan werden intussen verkocht of exclusieve onderhandelingen gestart -
- *de KPI - 50% positief resultaat van de geaccepteerde intakes, werd dus gehaald*

AANTAL BEGELEIDINGSTRAJECTEN VANAF 01/07/2020 TOT 15/09/2021

- **84** inschrijvingen
- 13 enkel intakegesprek
- 16 ingeschreven – intakegesprek gepland
- 16 lopend – waardebeoordeling in uitvoering
- 39 afgerond = waardebeoordeling opgeleverd en dossier online op Overnamemarkt.be



Getuigenis : Nu hebben we een goed gevoel bij de keuze van de juiste overnemer.



Getuigenis :De Overnamemarkt is een buitengewoon goed hulpmiddel en daarvoor wil ik hen bedanken, zeker voor de professionele financiële begeleiding



Getuigenis : Dankzij de door Overnamemarkt aangeboden op maat gemaakte modelcontracten van handelshuurovereenkomst en 'overname handelsfonds', was de overname binnen de kortste keren met een veilig gevoel afgerond.

Nieuw begeleidingstraject KOPERS

- **Elke koper stelt zich volgende 3 vragen :**

1. Betaal ik niet teveel voor deze overname?
2. Hoe kan de overnameprijs gefinancierd worden?
3. Zitten er geen “lijken in de kast”?



Nieuw begeleidingstraject KOPERS

Advies op maat voor KOPERS van een kleine onderneming

Intakegesprek

1. Toetsing waardebeoordeling (KBC)
2. Financieringsmix (KBC)
3. Beknopte due diligence (SBB)



Getuigenis omtrent samenwerking



Zitdagen
Overnamemarkt –
in ieder UNIZO
provinciekantoor
of online (60 min.
per ondernemer)



Schrijf nu in voor
gratis
adviesgesprek



overnamemarkt.be

DE KORTSTE WEG TUSSEN OVERNEMERS EN OVERLATERS

Contactgegevens

- Guido Seghers
- Manager NV Overnamemarkt
 - UNIZO SPIN-OFFS
- Willebroekkaai 37, 1000 Brussel
 - Tel : 02 212 25 82
 - GSM: 0495 59 81 19
- E-mail: guido.seghers@overnamemarkt.be