

Sessie 1 Starten via overname Droom je van een snelle start van je eigen zaak via overname, maar weet je niet waar te beginnen? Of heb je al een concreet target maar twijfel je over haalbaarheid of financiering? In deze sessie leer je hoe UNIZO je begeleidt van ondernemersidee tot succesvolle opstart. Je leert een sterk plan op te stellen, dat ook sterk is voor mogelijke investeerders. In een tweede deel maak je kennis met het platform Overnamemarkt.be, met tips over hoe je dit platform kan gebruiken om een geschikte overname te vinden. Tot slot presenteert overnamespecialist Ruben De Ruyck zijn nieuwe boek 'Slimme startup door overname'. Aan het woord: Cara Van den Cloot (Starterswerking UNIZO), Guido Seghers (Overnamemarkt.be), Ruben De Ruyck (2sell.be-Brightbird)	Sessie 2 De overdracht van het familiebedrijf: eenvoudig gepland? Ben je ondernemer en heb je vragen over de toekomst van je bedrijf? Dan is nú het moment om werk te maken van een goed voorbereide overdracht! Een tijdige aanpak is essentieel om de continuïteit van je onderneming veilig te stellen én onaangename fiscale verrassingen te voorkomen. Tijdens deze sessie krijg je inzicht in de impact van een overdracht, zowel wanneer je deze wél als wanneer je deze niét op voorhand plant. We staan stil bij de fiscale gevolgen die daarbij kunnen spelen, maar ook bij juridische aandachtspunten die vaak over het hoofd worden gezien. Een duidelijke visie en een degelijk plan maken het verschil tussen onzekerheid en gemoedsrust voor jou, je bedrijf én je opvolgers. Aan het woord: Charlotte De Roo (ING Private Banking & Wealth Management), Heidi Logghe (Voka)	Sessie 3 De perfecte exit: from passion to profit Overweeg je om je familiebedrijf over te dragen naar de volgende generatie of te verkopen? In deze keynote geeft Kurt Vannieuwenhuysen een helder overzicht van de belangrijkste strategische, juridische en emotionele aspecten bij een overdracht. Je krijgt antwoord op vragen als: Hoe bereid je je bedrijf tijdig voor? Hoe vermijd je familiale spanningen? Hoe leg je rechten, plichten en een gedeelde eigenaarsvisie vast in een familiaal charter? Hoe bereid je je mentaal voor op het 'loslaten'? Kurt formuleert praktische inzichten uit succesvolle exits en legt uit wat het verschil maakt tussen slagen en mislukken. Op deze manier verlaat je de zaal met een duidelijke startpositie voor je eigen traject. Aan het woord: Kurt Vannieuwenhuysen (Family First)	Sessie 4 De financiering van een bedrijfsovername Katrien Cools van KBC licht aan de hand van concrete voorbeelden toe hoe de bank begeleiding voorziet in de financiering van aandelenoverdrachten. Niet alleen de financiële aspecten worden toegelicht, maar ook de wetgeving rond 'financial assistance', een financieringsmethode waarbij het bedrijf dat gekocht wordt, helpt bij de financiering van zijn eigen overname. Deze sessie is relevant voor zowel kleine als middelgrote ondernemingen. Aan het woord: Katrien Cools (KBC)	Sessie 5 Een bedrijfsoverdracht aan de medewerkers? Wat, waarom en hoe? Een onderneming waarin de medewerkers de aandeelhouders/eigenaars zijn: het is nog steeds een ongekende ondernemingsvorm. En dat is jammer, want de troeven zijn duidelijk, zoals een sterk engagement van de medewerkers-mede-eigenaars en een verzekering van de continuïteit van de onderneming doordat de aandelen en het eigenaarschap gespreid zijn. In deze sessie verkennen we deze specifieke vorm van bedrijfsoverdracht: wat de uitdagingen zijn, hoe het in de praktijk werkt, en waarom je er überhaupt aan zou beginnen. Aan het woord: Hannes Hollebecq (Cera Coop), Bart Van Gysel (Febecoop)	Sessie 6 Overdrachten bij marktkramers: alles wat je moet weten In deze sessie gaan we dieper in op wat een marktkramer tegenkomt in de voorbereiding van een overdracht, waarbij het gebruik van het openbaar domein van een gemeente een bepalende factor is. Marktkramers verrichten hun detailhandel immers op een standplaats die ze van de gemeente toegewezen kregen. Onder strikte voorwaarden kan een marktkramer zijn standplaats overdragen zonder de verplichting ook de marktwagen of voorraad over te laten. We gaan in op alle aspecten die hierin een rol spelen, luisteren naar hoe de Stad Mechelen hiermee omgaat, en laten ten slotte een marktkramer aan het woord die door dit proces is gegaan. Tot slot behandelen we ook waarom dit een interessante sector is om te starten via een overname. Aan het woord: Peter Creyf (VLAIO), Luc Mariën (Markta-Marktcommissie Mechelen), Bart Van Caelenberg (VFAH-Vlaamse Federatie Ambulante Handel), Steve Kinnart (Stad Mechelen)
Sessie 8 Het zit niet (alleen) in de familie Familiebedrijven vormen de ruggengraat van onze economie, maar groeien betekent soms ook buiten de vertrouwde lijnen kleuren. Hoe behoud je de unieke waarden van een familiebedrijf, en hoe combineer je die met een nieuwe dynamiek en professionele versterking? Tijdens dit panelgesprek brengen we ondernemers samen die gekozen hebben voor externe versterking. Ze kozen bewust voor vernieuwing in hun bestuursstructuur, eigendomsverdeling of groeifinanciering. In deze sessie krijg je een eerlijk en inspirerend gesprek te horen met ondernemers die vertellen over de aanstelling van een externe CEO, het aantrekken van externe investeerders, of over medewerkersparticipatie als een vorm van gedeeld eigenaarschap. Ze vertellen over hun keuzes en wat ze vandaag anders zouden doen. Met andere woorden: geen ideale scenario's, maar authentieke inzichten en bruikbare tips. Aan het woord: Fientje Moerman (Voka), N.t.b. (Den Berk Délice)	Sessie 9 Denk vroeger aan later: begeleiding en advies voor overlaters In deze sessie focussen we op de overlaters van vooral kleine ondernemingen. We presenteren en demonstreren het platform Overnamemarkt.be, dat het proces van overdracht van kleine ondernemingen vereenvoudigt en versnelt. We tonen hoe en waar je een geschikte overnemer kan vinden. Verder gaan we in op het begeleidingstraject van een overlater: via de Overnamescan kijken we of een onderneming klaar is om overgedragen te worden, en wat dan de beste waarderingsmethode voor die onderneming is. Tot slot introduceren we de infosessies 'Denk vroeger aan later', waarin onder meer de basisprincipes van het wettelijk pensioen voor zelfstandigen worden uitgelegd. We staan ook stil bij de aangekondigde pensioenhervormingen en beantwoorden vragen als: wanneer kan een zelfstandige op pensioen, en loont het om langer te werken? Aan het woord: Guido Seghers (Overnamemarkt), Aafje de Romsée (Liantis)	Sessie 10 Valkuilen bij een familiale overdracht aan de hand van praktijkcases Een familiale overdracht kan een enorm complex proces zijn waar vele gevoeligheden bij komen kijken. De verleiding is groot om vooral fiscaal en juridisch advies in te winnen. Toch is er meer nodig om van een bedrijfsoverdracht binnen de familie een echt succes te maken. Tijdens deze sessie gebruiken we praktijkcases om te tonen waar het fout kan lopen en waar conflicten binnen de familie soms kunnen leiden tot een externe verkoop. Aan het woord: Florence Verschueren (Vandelanotte), Lindsey Goudeseune (Vandelanotte)	Sessie 11 Hoe de waarde van een onderneming beïnvloed wordt door de onzekere en volatiele economie In deze sessie worden drie concrete cases besproken, van een éénmanszaak, van een middelgrote en van een grote onderneming, en dit in drie verschillende sectoren. Op die manier krijgt de deelnemer een mooi beeld van de factoren die wegen op de waardering van een onderneming. We bespreken de techniek en het belang van de waardering, alsook de marktsituatie. We contrasteren de verwachtingen anno 2020 met die van nu, en hoe deze outlook zich in een overname uit. Deze sessie is gericht naar zowel overnemers als overlaters, zowel van kleine als middelgrote ondernemingen. Aan het woord: Willem Colaers (KBC)	Sessie 12 Nieuwe inzichten over fusies en overnames Mathieu Luypaert is gespecialiseerd in corporate finance, met bijzondere aandacht voor fusies en overnames. In deze sessie deelt hij recente inzichten uit wetenschappelijk onderzoek en uit de Vlerick M&A Monitor. Welke factoren dragen bijvoorbeeld bij tot waardecreatie en tot succesvolle deals? Welke zorgen net voor waardevermindering? Zo blijkt dat kopers steeds meer belang hechten aan toegang tot talent en duurzaamheidsscores, maar dat deze niet direct leiden tot hogere prijzen. En uit onderzoek blijkt ook dat de kans op een succesvolle deal groter wordt als de verkoper bereid is om voor bank te spelen in de vorm van een (gedeeltelijk) betalingsuitsstel. In deze sessie krijg je een veelheid van soms bevestigende en soms verrassende inzichten aangereikt. Aan het woord: Mathieu Luypaert (Vlerick Business School)	Sessie 13 Kmo's en vastgoed: wat als de koper niet geïnteresseerd is in het bedrijfstvastgoed? Heel wat aandelentransacties worden aangeboden met vastgoed op de balans. Voor vele kandidaat-kopers is dit soms een blok aan het been en hindert dit een normale financieringsmix. In deze sessie leer je hoe je een bedrijf met vastgoed moet waarderen, wat de financieringsmogelijkheden zijn, en wat de potentiële oplossingen zijn voor een verkoop van aandelen (vennootschap) zonder vastgoed: partiële splitsing, handelsfondstransactie of vastgoed uit de vennootschap kopen? Aan het woord: Hans Certyn (Finactor), Lieven Stas (Overnamepartners)
Sessie 15 Corporate governance als hefboom bij overdracht Een vlotte bedrijfsoverdracht naar de volgende generatie of een succesvolle verkoop met maximale waardecreatie vraagt een zorgvuldige voorbereiding. Idealiter start je er 3 tot 5 jaar op voorhand mee. Uiteraard spelen allerlei aspecten hierin een rol, maar de fundamenten voor duurzame continuïteit én succes zijn vooral een sterk bestuur, duidelijke rollen en heldere afspraken, of: een goede 'corporate governance'. In deze sessie ontdek je hoe corporate governance niet alleen de waarde van je onderneming kan verankeren, maar ook het vertrouwen van opvolgers en stakeholders kan versterken. Aan de hand van de GUBERNA Governance Maturity Scan lichten we toe hoe je concrete stappen kan zetten naar een doordacht en toekomstgericht bestuur. Deze aanbevelingen zijn ook samengebracht in de nieuwste editie van de Voka Wijzer. Aan het woord: Heidi Logghe (Voka), Filip Vandeweyer (Guberna)	Sessie 16 Ondernemerschap door overname (ETA) Miguel Meuleman van Vlerick beschouwt ondernemerschap door overname (Entrepreneurship Through Acquisition of ETA) als een waardevol alternatief voor het starten van een bedrijf vanaf nul. Het stelt individuen in staat om eigenaar-manager te worden van een bestaand bedrijf. Het is een oplossing die zeer relevant is voor een economie waarin vele bedrijven te maken hebben met opvolgingsproblemen. Miguel benadrukt de voordelen en de valkuilen voor potentiële overnemers en bespreekt de bredere economische impact van deze benadering. Hij gaat in op hoe een overname ook een vonk van vernieuwing kan geven, waardoor een bestaand bedrijf nieuwe groeimogelijkheden kan realiseren. Een ETA kan ten slotte ook dienen om management-teams te versterken en zo een bedrijf te professionaliseren en de groei te versnellen. Aan het woord: Miguel Meueleman (Vlerick Business School)	Sessie 17 Sleutels tot een succesvolle overname op personeelsvlak Via fusies en overnames kan je groeien en je impact vergroten. Maar hoe zorg je ervoor dat deze processen soepel en vlot verlopen en optimaal resultaat opleveren op personeelsvlak? Tijdens deze sessie ontvang je waardevolle inzichten van experts op arbeidsrechtelijk gebied. Aan bod komt onder meer het juridische verloop van de verschillende mogelijke fusieprocedures op HR-vlak, alsook de communicatie naar werknemers bij fusie, en de personeelsintegratie na afloop van het proces. Alles wordt verduidelijkt aan de hand van echte casestudy's en praktijkervaringen. Aan het woord: Nele Pelicaen (Acerta Consult)	Sessie 18 Slim en voorbereid aan de onderhandelings tafel De verkoop van een vennootschap is vaak een emotioneel proces en niet elke overlater is een bedreven onderhandelaar. Tijdens deze sessie zal SBB vanuit hun praktijkervaring laten zien hoe je je optimaal kunt voorbereiden op onderhandelingsgesprekken. Ze bespreken de do's-and-don'ts, zodat je met een goed gevoel en het beste resultaat de onderhandelings tafel verlaat. Op het einde van deze sessie heb je geleerd hoe je je onderhandelingspositie strategisch kan versterken dankzij een goede voorbereiding, en hoe je valkuilen kan vermijden bij emotioneel geladen gesprekken. Aan het woord: Tim Stroobants (SBB Accountants & Adviseurs)	Sessie 19 Ben je klaar voor de overdracht van je onderneming? Een succesvolle overdracht van of opvolging binnen je onderneming vraagt meer dan alleen de juiste timing. Tijdens deze sessie krijg je een overzicht van enkele belangrijke, strategische stappen in het overdrachtsproces. We behandelen vragen als: Wat is het 'juiste' moment? Moet je eerst herstructureren? Wat zijn de fiscale en juridische gevolgen van de verschillende vormen waarbinnen een overdracht mogelijk is? Welke 'due diligence' moet je uitvoeren en welke risico's worden daarin blootgelegd? En vooral: waar moet je op letten ná de overname? De experts van Moore Law reiken inzichten aan die je toelaten om strategisch én tijdig te plannen. Een goede voorbereiding maakt voor jou als ondernemer immers het verschil. Aan het woord: Peter Meeuwssen (Moore Law), Leen Wetsels (Moore Law)	Sessie 20 Overdracht van familiale ondernemingen en vennootschappen: nieuwe fiscale regels in de schenk- en erfbelasting David Van Herreweghe is als administrateur-generaal van de Vlaamse Belastingdienst mee verantwoordelijk voor de uitwerking van het nieuwe beleid rond de overdracht van familiale ondernemingen of vennootschappen. Hij licht de krachtlijnen van de wijzigingen in de schenk- en erfbelasting bij de overdracht van familiale ondernemingen en vennootschappen toe. Aan het woord: David Van Herreweghe (Vlaamse Belastingdienst)

Week van de

BEDRIJFS

OVERDRACHT

14-21 november 2025

