

MET DE STEUN VAN



VLAIO



CONNECT

GIDS

DUURZAME DOORSTART

Voor ondernemers die
strategisch willen
heroriënteren, hervormen of
herlanceren.

INHOUD

1. Wat is een duurzame doorstart?

- Definitie en verschil met faillissement of stopzetting
- Wanneer is een doorstart zinvol?
- De rol van de accountant als sparringpartner

2. Signalen dat het tijd is voor een doorstart

- Financiële, operationele en persoonlijke alarmsignalen
- Casus: 'Te veel hooi op de vork' – een zelfstandige aan het woord
- Checklist: wanneer overweeg je best een doorstart?

3. Voorbereiding: terug naar de kern

- Terug naar missie, visie en waarden
- SWOT-analyse maken
- Tips voor een eerlijk intern gesprek (met jezelf of je klant)

4. Juridische en financiële aspecten van een doorstart

- Vennootschapsvorm behouden of wijzigen?
- Schulden, leveranciers, personeel: hoe aanpakken?
- VLAIO-steunmaatregelen en herstructureringsadvies

5. Nieuwe strategie, nieuwe start

- Herpositioneren: klant, aanbod, prijszetting
- Digitalisering als hefboom
- Casus: een freelancer schakelt succesvol van diensten naar producten

INHOUD

6. Communicatie bij een doorstart

- Hoe communiceer je naar klanten, partners en personeel?
- Tips voor transparantie en vertrouwen
- Voorbeeldbrieven en scenario's

7. De emotionele kant van een doorstart

- Twijfel, schuldgevoel en trots
- Ondernemersverhaal: "Ik faalde niet – ik herbegon"
- Tips: hoe als accountant empathisch begeleiden?

8. Monitoring en duurzame verankering

- KPI's en opvolging
- Accountability door externe begeleiding
- Duurzaam ondernemen als langetermijnvisie

Bijlagen & tools

- Quicksan duurzame doorstart (invulbaar)
- Template voor herlanceringsplan
- Overzicht steunmaatregelen



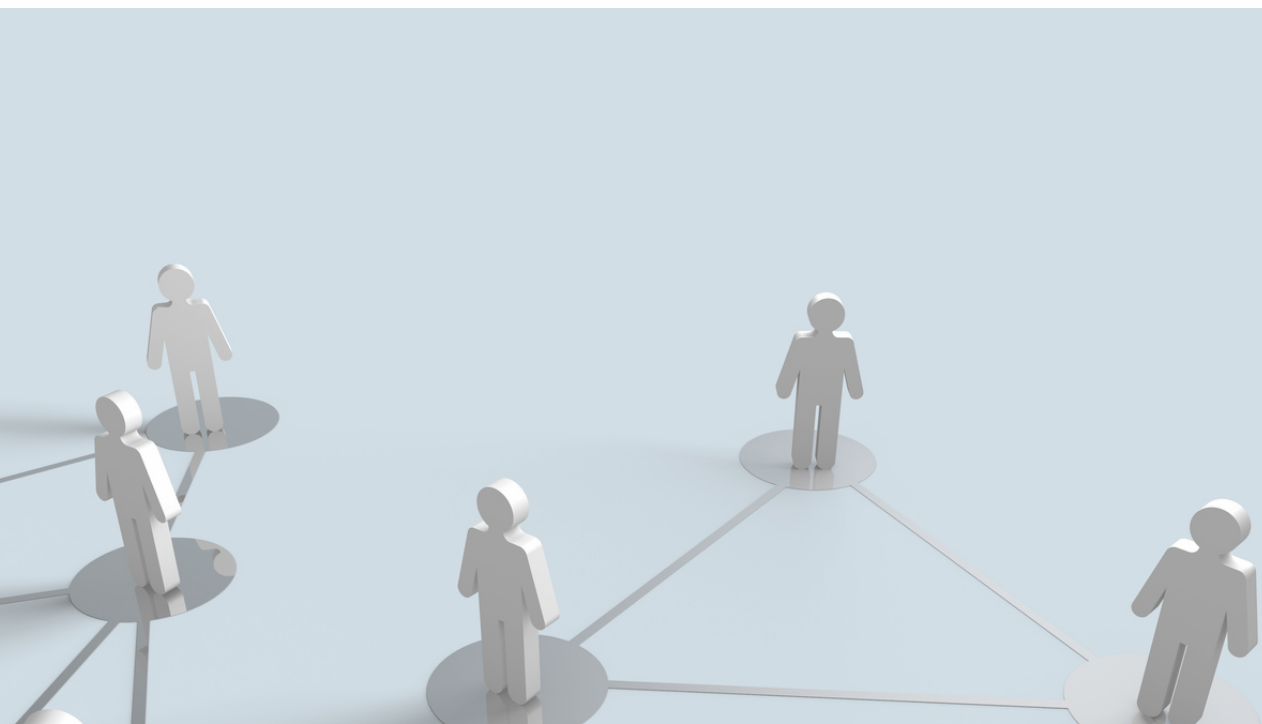
Inleiding

Elke ondernemer kent ups en downs. Maar soms bots je op een punt waar het niet meer 'wat bijsturen' is, maar echt herbekijken. Je bedrijf loopt vast, je motivatie zakt weg of de cijfers dwingen je tot actie. In zo'n moment is een duidelijke, duurzame doorstart vaak beter dan stilletjes blijven aanmodderen.

Een doorstart is geen teken van falen, maar van ondernemerschap: je durft herdenken, bijschaven en herbeginnen waar nodig. Het kan gaan om een koerswijziging, een herstructurering, het loslaten van bepaalde activiteiten of net het versterken van wat wél werkt.

Deze gids wil jou – als ondernemer of accountant – helpen om de juiste vragen te stellen, concrete stappen te zetten en slimme keuzes te maken. Je vindt hier geen wollige theorie, maar wel heldere info, praktische tips, inspirerende voorbeelden én tools die je meteen kan inzetten.

Of je nu zelf aan het roer staat van een bedrijf dat toe is aan heroriëntatie, of je als vertrouwenspersoon een klant begeleidt: deze gids is jouw kompas voor een toekomstgerichte, veerkrachtige én duurzame doorstart.



1. Wat is een duurzame doorstart?

1.1 Definitie en verschil met faillissement of stopzetting

Een duurzame doorstart betekent dat een ondernemer bewust kiest om zijn of haar onderneming te herbekijken, herstructureren of heroriënteren met het oog op toekomstbestendigheid. Het is een strategische beslissing om de onderneming opnieuw op de rails te zetten – niet uit paniek, maar uit inzicht.

Anders dan bij een faillissement of een definitieve stopzetting, gaat het bij een doorstart niet om het beëindigen van de activiteiten, maar om het bewust transformeren van het bedrijf naar de nieuwe of aangepaste vorm. Denk aan het afslanken van het aanbod, het veranderen van doelgroep, het herbekijken van de kostenstructuur of zelfs het tijdelijk pauzeren om daarna sterker terug te komen.

Een faillissement daarentegen is een juridische procedure waarbij de onderneming haar schulden niet langer kan betalen en het beheer uit handen geeft aan een curator. Bij een stopzetting wordt de zaak volledig beëindigd – vrijwillig of noodgedwongen – en is er geen sprake van verdere commerciële activiteit.

In een notendop:

	Duurzame doorstart	Faillissement	Stopzetting
Doel	Herstarten met betere basis	Schulden vereffenen en afwikkelen	Definitieve afsluiting van activiteiten
Initiatief	Door ondernemer	Via rechtbank (rechter/curator)	Door ondernemer of opgelegd (bijv. fiscus)
Toekomst	Nieuwe fase of richting	Einde van de onderneming	Einde van de onderneming
Invulling	Strategisch herdenken en hervormen	Juridisch proces	Administratief en financieel afhandelen

Een duurzame doorstart biedt dus perspectief. Het vraagt moed en reflectie, maar ook begeleiding en structuur.

1.2 Wanneer is een doorstart zinvol?

Een doorstart is geen standaardantwoord op elke tegenslag. Soms is het verstandiger om helemaal te stoppen, soms loont het net om voluit te investeren in wat wél werkt. Maar in de praktijk is er een breed grijs gebied waar een doordachte doorstart precies het juiste tussenpad biedt.

Een doorstart is zinvol wanneer:

Je voelt dat het huidige model niet langer werkt

Misschien haal je nog net omzet, maar niet genoeg om rendabel te blijven. Je kosten lopen op, of je verkoopt diensten of producten die jou niet langer motiveren of bij jouw expertise passen. Dat knagende gevoel? Dat is vaak het beginpunt van heroriëntatie.

Je bedrijf groeit, maar niet in de richting die jij wil

Soms groeit een onderneming 'op automatische piloot' verder, zonder dat jij er nog bewust sturing aan geeft. Je merkt dat je te veel hooi op je vork neemt, je klantenprofiel is verwaterd of je bent ver verwijderd van je oorspronkelijke missie. Een doorstart helpt je terug te keren naar de essentie.

Je krijgt steeds vaker te maken met (structurele) problemen

Bijvoorbeeld: terugkerende cashflowproblemen, personeelsverloop, burn-outklachten, klanten die afhaken, negatieve feedback of interne chaos. Een doorstart kan helpen om met een schone lei opnieuw te beginnen, met betere systemen en afspraken.

Je wil toekomstbestendig ondernemen

Je beseft dat maatschappelijke veranderingen (duurzaamheid, digitalisering, wetgeving...) vragen om aanpassingen aan je businessmodel. Een doorstart is dan geen noodmaatregel, maar een strategische keuze om voorop te blijven lopen.

Je bent zelf veranderd

Jij bent gegroeid als ondernemer, je interesses zijn verschoven of je levenssituatie vraagt om een andere aanpak (denk aan gezondheid, gezin, verhuis...). Het is dan logisch dat je bedrijf mee-evolueert – en dat kan via een doordachte herstart.

Een doorstart is dus zinvol als...

...je bereid bent om met een frisse blik naar je onderneming te kijken, de pijnpunten te benoemen en opnieuw te bouwen aan iets dat klopt – zakelijk én persoonlijk.

Het is geen vlucht, maar een bewuste stap vooruit.

1.3 De rol van de accountant als sparringpartner

Een duurzame doorstart is niet enkel een cijferkwestie, maar ook een strategische, emotionele en operationele oefening. Juist daarom is de accountant zoveel meer dan een boekhouder in dit proces – hij of zij wordt een essentiële vertrouwenspersoon en klankbord.

Financieel inzicht om onderbouwde keuzes te maken

De accountant helpt om harde cijfers in kaart te brengen: Waar lekt het geld? Welke kosten zijn structureel te hoog? Wat is de impact van bepaalde beslissingen op de cashflow, belastingen of sociale bijdragen? Zonder deze inzichten blijft een doorstart al snel drijven op buikgevoel – met alle risico's van dien.

Analyse van levensvatbaarheid en scenario's

Samen met de ondernemer bekijkt de accountant verschillende scenario's:

- Wat als we afslanken?
- Wat als we herpositioneren?
- Wat als we tijdelijk pauzeren?
- De accountant rekt ze door en helpt prioriteiten te bepalen.

Kritische vragen stellen en richting geven

Een goede accountant durft de spiegel voor te houden. Niet als betweter, maar als betrokken adviseur. Wat is de échte oorzaak van de problemen? Zijn de verwachtingen realistisch? Wat moet eerst gebeuren om terug rust en overzicht te creëren?



Tussenpersoon en bruggenbouwer

De accountant is vaak degene die andere experts inschakelt of doorverwijst: juridische adviseurs, herstructureringsdeskundigen, loopbaancoaches, digitaliseringsexperten,... Hij of zij kent het netwerk én weet wanneer specialisatie nodig is.

2. Signalen dat het tijd is voor een doorstart

2.1 Financiële, operationele en persoonlijke alarmsignalen

Elke ondernemer kent pieken en dalen. Een dipje hoeft zeker geen reden tot paniek te zijn. Maar wanneer de problemen zich opstapelen of terugkeren, is het tijd om alert te zijn. Een duurzame doorstart begint vaak met het herkennen van deze signalen.

Financiële alarmsignalen

- Structurele cashflowproblemen.
- Rekeningen worden te laat betaald, de btw-afrekening komt steeds ongelegen en je leeft van voorschot naar voorschot.
- Stagnerende of dalende omzet.
- Ondanks hard werken, blijft de omzet gelijk of neemt hij af – en er is geen duidelijke strategie om dit om te keren.
- Overmatige afhankelijkheid van één klant.
- Wanneer één opdrachtgever goed is voor meer dan 50% van je omzet, loop je een groot risico bij wegvallen of vertraging van betaling.
- Geen zicht op cijfers.
- Je weet eigenlijk niet precies waar je winst of verlies maakt, en je accountant blijft waarschuwen dat actie nodig is.

Operationele alarmsignalen

- Altijd brandjes blussen.
- Je werkt in je bedrijf, niet aan je bedrijf. Alles voelt ad hoc en ongestructureerd.
- Gebrekkige processen of tools.
- Je administratie loopt achter, afspraken zijn niet goed opgevolgd, of je werkt nog met verouderde tools die je werk vertragen.
- Personeelsverloop of ontevredenheid.

- Als je team onrustig is of regelmatig uitvalt, is dat vaak een teken dat er structureel iets wringt.
- Klachten of dalende klanttevredenheid.
- Je hoort vaker negatieve feedback, of klanten komen niet meer terug – zonder duidelijke reden.

Persoonlijke alarmsignalen

- Gebrek aan energie of motivatie.
- Wat je ooit met passie deed, voelt nu als sleur of stress. Je hebt moeite om jezelf te motiveren, zelfs voor leuke opdrachten.
- Je voelt je alleen in je onderneming.
- Je mist een klankbord of hebt het gevoel dat je alles alleen moet oplossen.
- Fysieke of mentale signalen.
- Hoofdpijn, vermoeidheid, piekeren, slecht slapen... Je lichaam geeft aan dat er iets moet veranderen.
- Geen ruimte meer om te dromen.
- Je denkt alleen nog in problemen, niet meer in kansen of groei.

Tip:

Herken je meerdere signalen uit verschillende categorieën? Dan is het tijd om niet alleen te 'blijven volhouden', maar bewust te reflecteren, herbekijken en herstarten. Een doorstart is dan geen zwaktebod, maar een daad van leiderschap.



2.2 Casus – 'Te veel hooi op de vork'

Een zelfstandige aan het woord

Naam: Sarah, 43 jaar

Sector: Grafisch ontwerp

Status: 8 jaar zelfstandig, werkte vooral als freelancer voor reclamebureaus

"Toen ik startte, was ik ongelooflijk gemotiveerd. Elke opdracht was een kans. En dat werkte – de eerste jaren groeide mijn klantenbestand vlot. Ik werkte vaak 's avonds door en vond het niet erg, want ik deed wat ik graag deed.

Maar gaandeweg begon ik mezelf te verliezen. Ik zei op alles 'ja'. Ik deed opdrachten onder mijn prijs 'voor de zichtbaarheid'. Ik was niet kieskeurig in klanten, want 'je weet maar nooit'. Intussen beheerde ik ook mijn sociale media, boekhouding, planning én klantcontact zelf. En ik bleef doorgaan.

Mijn omgeving zei weleens: "Je moet wat loslaten." Maar hoe dan? Alles leek belangrijk. Tot ik op een dag een deadline miste. Mijn klant was ontgoocheld, en ik voelde me zó slecht dat ik even dacht te stoppen. Ik had geen overzicht meer, en mijn werkplezier was volledig weg.

Toen ik met mijn accountant sprak, vroeg hij me: "Waar wil jij eigenlijk naartoe met je zaak?" En dat raakte me. Ik had al jaren geen richting meer bepaald.

Samen zijn we beginnen uitzoomen. We bekeken mijn cijfers, tijdsbesteding, klantenportfolio... En vooral: wat ik wél en níét meer wilde doen. Daaruit is een duidelijke focus gekomen: geen opdrachten meer onder de €750, geen last-minute werk en samenwerking met een virtual assistant om administratie uit handen te geven.

Het voelde als opnieuw beginnen, maar mét ervaring. Mijn prijzen gingen omhoog, mijn communicatie werd duidelijker en ik voel me opnieuw ondernemer – niet alleen uitvoerder.

Wat we hieruit leren:

- Je hoeft niet failliet te zijn om vast te zitten.
- Ondernemers raken vaak verstrikt in hun eigen succes.
- Zonder reflectie blijf je rennen in een richting die niet (meer) klopt.
- De rol van een vertrouwenspersoon, zoals een accountant, is cruciaal.
- Een doorstart hoeft geen radicale breuk te zijn – het kan ook gaan om gerichte keuzes, herstructurering en hernieuwde focus.

2.3 Checklist – Wanneer overweeg je best een doorstart?

Gebruik deze checklist als snelle zelfscan. Hoe meer vakjes je kunt aanvinken, hoe groter de kans dat een duurzame doorstart relevant is voor jou of je klant.

Financiële signalen

- ☐ Je hebt moeite om rekeningen op tijd te betalen
- ☐ Je weet niet goed waar het geld naartoe gaat
- ☐ Je bent (te) afhankelijk van één of enkele klanten
- ☐ Je accountant waarschuwt je al een tijdje voor structurele tekorten
- ☐ Je hebt geen ruimte meer om te investeren

Operationele signalen

- ☐ Je werkt vooral in, in plaats van aan je bedrijf
- ☐ Je planning is voortdurend overvol en chaotisch
- ☐ Je hebt geen duidelijke processen of systemen
- ☐ Je zegt op alles 'ja' uit angst om klanten te verliezen
- ☐ Je communicatie naar buiten toe is onsamenhangend of verouderd

Persoonlijke signalen

- ☐ Je ervaart vaak stress, frustratie of uitputting
- ☐ Je twijfelt of je dit nog lang wil volhouden
- ☐ Je werkt meer uit plicht dan uit goesting
- ☐ Je hebt het gevoel dat je onderneming jou in plaats van omgekeerd leidt
- ☐ Je vindt het moeilijk om keuzes te maken of prioriteiten te stellen

Strategische signalen

- ☐ Je hebt al een tijd geen heldere doelen of visie meer geformuleerd
- ☐ Je voelt aan dat je aanbod of doelgroep niet meer klopt
- ☐ Je weet dat je moet digitaliseren of verduurzamen, maar stelt het uit
- ☐ Je wil wel veranderen, maar weet niet hoe te beginnen
- ☐ Je hebt het gevoel dat je onderneming niet langer bij je past

Wat nu? Heb je 5 of meer vinkjes aangekruist?

Dan is het zeker de moeite waard om een stap terug te zetten en te bekijken hoe je gericht kunt heroriënteren.

Een duurzame doorstart hoeft geen taboe te zijn. Zie het als een kans om opnieuw te verbinden met jouw sterktes, doelen en toekomst.

3. Voorbereiding: terug naar de kern

3.1 Terug naar missie, visie en waarden

Een duurzame doorstart begint niet met cijfers of plannen, maar met helderheid over wie je bent als ondernemer en waar je bedrijf voor staat. In de waan van de dag zijn missie, visie en waarden vaak vage begrippen die stof vergaren in een lade. Maar net in tijden van heroriëntatie vormen ze jouw fundament.

Wat is je missie?

Je missie is het antwoord op de vraag: waarom bestaat mijn onderneming eigenlijk?

- Welk probleem los je op?
- Voor wie doe je dat?
- Wat is jouw unieke bijdrage?

Voorbeeld:

"Als freelance marketeer help ik lokale ondernemers om online zichtbaar te worden zonder ingewikkeld gedoe."

Een goede missie is kort, krachtig en richtinggevend. 'Geen slogans', wel een kompas.

Wat is je visie?

Je visie kijkt naar de toekomst: waar wil je naartoe groeien?

- Welke impact wil je maken?
- Hoe ziet jouw sector of doelgroep eruit over vijf jaar – en wat is jouw rol daarin?

Voorbeeld:

"Over vijf jaar wil ik de go-to expert zijn voor circulaire communicatie in Vlaanderen."

Je visie hoeft niet groots of wereldveroverend te zijn – wel ambitieus genoeg om jezelf scherp te houden.

Wat zijn je kernwaarden?

Waarden zijn de spelregels waaraan je jezelf én je bedrijf toetst. Ze bepalen hoe je omgaat met klanten, partners en jezelf. Denk aan: betrouwbaarheid, creativiteit, snelheid, duurzaamheid, klantgerichtheid...

Voorbeeld:

- Duidelijkheid: wat we afspreken, voeren we uit
- Rust: geen last-minute paniek, maar realistische planningen
- Eerlijkheid: transparantie over prijzen en verwachtingen

Je waarden helpen je ook keuzes maken: past deze klant, opdracht of richting nog bij mij?

Tip:

Plan een moment in om deze drie begrippen samen (opnieuw) te formuleren. Bespreek ze als accountant ook met je klant – het is vaak een open gesprek dat verrassende inzichten oplevert.



3.2 SWOT-analyse maken: jouw bedrijf onder de loep

Na het herontdekken van je missie, visie en waarden, is het tijd om met een frisse blik naar je onderneming te kijken. Een klassieke maar bijzonder bruikbare methode hiervoor is de SWOT-analyse: een overzicht van je sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen.

Waarom dit belangrijk is bij een doorstart? Omdat het helpt om scherpe keuzes te maken: wat behoud je, wat moet anders, en waarop wil je focussen in je nieuwe aanpak?

Sterktes (Strengths)

Wat loopt goed in je onderneming? Waarin blink je uit?

Denk aan:

- Je expertise of ervaring
- Loyale klanten
- Efficiënte werkprocessen
- Een sterk netwerk
- Je reputatie in de markt

Voorbeeld:

"Ik krijg vaak complimenten over mijn persoonlijke aanpak en bereik veel via mond-tot-mondreclame."

Zwaktes (Weaknesses)

Waar loop je tegenaan? Wat houdt je groei of efficiëntie tegen?

Denk aan:

- Onvoldoende digitalisering
- Onduidelijke communicatie
- Te afhankelijk van één klant
- Geen tijd voor strategie
- Gebrek aan financiële opvolging

Voorbeeld:

"Ik heb geen goed zicht op mijn kostprijs en factureer vaak te laat."

Kansen (Opportunities)

Welke trends, noden of evoluties bieden groeikansen?

Denk aan:

- Nieuwe technologieën
- Verandering in regelgeving
- Verschuiving in klantbehoeften
- Open niches in de markt
- Samenwerkingen of subsidies

Voorbeeld:

"Steeds meer kmo's zoeken hulp bij e-facturatie – dat sluit aan bij mijn dienstverlening."

Bedreigingen (Threats)

Wat kan je onderneming in gevaar brengen?

Denk aan:

- Toenemende concurrentie
- Economische onzekerheid
- Personeelstekort
- Regelgevingsdruk
- Persoonlijke overbelasting

Voorbeeld:

"Als ik ziek word, valt alles stil – er is geen back-up of automatisering."

Van analyse naar actie

Een SWOT-analyse is pas waardevol als je er iets mee doet. Stel jezelf na afloop de volgende vragen:

- Hoe kan ik mijn sterktes beter benutten?
- Welke zwaktes kan ik aanpakken of uitbesteden?
- Welke kansen wil ik actief grijpen?
- Hoe kan ik bedreigingen beperken of mij ertegen wapenen?

Tip: Bespreek je SWOT ook met je accountant of mentor. Een externe blik helpt om blinde vlekken bloot te leggen en te prioriteren.

3.3 Tips voor een eerlijk intern gesprek (met jezelf of je klant)

Een duurzame doorstart begint niet met spreadsheets of marketingplannen, maar met een eerlijk gesprek.

Een gesprek waarin je het masker van 'het gaat goed' even mag afzetten. Of je dat nu doet met jezelf als ondernemer, of als accountant met een klant: het draait om durven benoemen wat wringt én wat nog wél klopt.

Hierbij vind je tips om dat gesprek op een open, constructieve manier te voeren.

1. Creëer rust en ruimte

Plan bewust tijd in voor dit gesprek. Weg van de dagelijkse drukte, telefoon op stil. Alleen dan ontstaat er ruimte voor reflectie en diepgang.

"Laten we niet praten over cijfers vandaag, maar over jouw gevoel bij je onderneming."

2. Start met open vragen

Vermijd ja/nee-vragen en geef ruimte voor nuance. Enkele suggesties:

- Waar krijg je nog energie van?
- Wat zou je opnieuw doen als je terug kon beginnen?
- Wat schuif je al weken of maanden voor je uit?
- Waar lig je 's nachts wakker van als ondernemer?
- Wat moet er gebeuren opdat jij opnieuw fier bent op je zaak?



3. Benoem emoties zonder oordeel

Frustratie, schaamte of faalangst zijn vaak aanwezig, maar blijven onder de radar. Geef die ruimte.

"Het is normaal dat je je verloren voelt. Veel ondernemers maken zo'n fase door."

4. Ga van vaag naar concreet

Vaak klinkt het eerst als: "Ik weet niet wat ik wil."

Help dan stapsgewijs om het te concretiseren:

- Waar haak je af?
- Welke klanten kosten je meer energie dan ze opbrengen?
- Wat zou je schrappen als geld geen issue was?

5. Verbind terug met de kern

Herinner aan de missie, waarden of dromen van vroeger.

"Wat was ooit je oorspronkelijke bedoeling met dit bedrijf? Zit dat er nog in?"

6. Schets perspectief zonder alles op te lossen

Je hoeft nog geen plan te hebben. Soms is het grootste cadeau: erkenning + richting.

"Je hoeft niet morgen alles te beslissen. Maar we kunnen vandaag wel al de eerste stap bepalen."

7. Als accountant of begeleider: wees meer coach dan cijferaar

Dit gesprek draait niet om balansposten, maar om heroriëntatie. Als je vertrouwen krijgt, is dat een kans om als partner écht verschil te maken.

"Ik zie dit niet als mislukken, maar als herbeginnen op een slimmere manier."

Tot slot

Een eerlijk intern gesprek is zelden comfortabel, maar wel essentieel. Want alleen als je durft te kijken naar wat niet meer werkt, kan je bouwen aan wat wél toekomst heeft.

4. Juridische en financiële aspecten van een doorstart

4.1 Vennootschapsvorm behouden of wijzigen?

Een doorstart is hét moment om niet alleen je strategie, maar ook de juridische structuur van je onderneming kritisch onder de loep te nemen. Past je huidige vennootschapsvorm nog bij jouw activiteiten, ambities en risico's? Of is het tijd voor een aanpassing?

Eenmanszaak of vennootschap?

Veel starters beginnen als eenmanszaak omwille van eenvoud en lage kosten. Maar bij groei of heroriëntatie bots je sneller op grenzen:

- Je bent persoonlijk aansprakelijk voor alle schulden.
- Belastingen lopen snel op bij hogere winsten.
- Samenwerking of overdracht is moeilijker te structureren.

In dat geval kan een overstap naar een vennootschap (zoals een BV) interessanter zijn:

- Beperkte aansprakelijkheid.
- Flexibelere winstuitkering.
- Meer mogelijkheden voor structureren, samenwerken of verkopen.

Doorstart binnen dezelfde vennootschap of via een nieuwe?

Ook als je al een vennootschap hebt, is het zinvol om stil te staan bij:

- Wil je dezelfde structuur behouden, en enkel inhoudelijk bijsturen?
- Of is er reden om een volledig nieuwe vennootschap op te richten, bijvoorbeeld omdat:
 - Je oude activiteiten stopgezet worden.
 - Je met een propere lei wil starten (ook financieel of commercieel).
 - Er andere vennoten, aandeelhouders of investeerders instappen.

Een nieuwe vennootschap oprichten heeft gevolgen voor o.a. boekhouding, btw, lopende contracten en goodwill. Laat je hier dus goed in begeleiden.

Denk ook aan:

- Overdracht van activa en klantenportefeuille: hoe zorg je voor een vlotte overgang zonder fiscale valkuilen?
- Herstructurering of splitsing: wil je je activiteiten anders groeperen of afsplitsen?
- Toekomstige verkoopbaarheid: een heldere en sobere vennootschapsstructuur verhoogt je exit-mogelijkheden later.

Tip

"Juridisch wijzigen is zelden de eerste stap bij een doorstart, maar kan wel een logische volgende stap zijn nadat je je strategie en werking hebt herbekeken."

Praat hierover met je accountant of juridisch adviseur. Zij kunnen samen met jou de opties afwegen en de juiste stappen plannen, zonder onnodige complexiteit.

4.2 Schulden, leveranciers, personeel: hoe aanpakken?

Een doorstart betekent vaak dat je niet helemaal vanaf nul begint. Je hebt nog verplichtingen lopen: openstaande facturen, contracten, lopende bestellingen, misschien zelfs achterstallige betalingen of personeel in dienst. Een duurzame doorstart houdt daar rekening mee, en gaat bewust om met deze 'erfenis'.

1. Schulden: breng alles in kaart

Een eerlijke en volledige schuldeninventaris is essentieel. Je hebt zicht nodig op:

- Leveranciersschulden
- Openstaande leningen
- Belastingenschulden of RSZ-achterstand
- Onbetaalde facturen aan freelancers of dienstverleners

Werk samen met je accountant om de liquiditeit, betaalcapaciteit en cashflow correct te beoordelen. Dit vormt de basis voor realistische onderhandelingen of betalingsregelingen.

2. Onderhandelen met schuldeisers en leveranciers

Bij een heroriëntatie is het vaak wél mogelijk om afspraken te maken over:

- Betalingsplannen
- Schuldverschikkingen
- Kortingen bij onmiddellijke betaling

Communicatie is cruciaal. Leg uit dat je aan een doorstart werkt, dat je hen wil betrekken én correct behandelen. Transparantie creëert vaak goodwill.

Tip: Maak gebruik van lokale dienstverleners of organisaties (zoals een UNIZO-loket of ondernemersbegeleider) die ervaring hebben met onderhandelingen.

3. Personeel: sociaal én strategisch aanpakken

Als je personeel hebt, is het belangrijk om menselijk én juridisch correct te werk te gaan. Vraag jezelf af:

- Past het huidige team nog bij de toekomstvisie?
- Heb ik mensen op de juiste plaats?
- Is er ruimte voor bijscholing of heroriëntatie?

Overweeg bij herstructurering:

- Tijdelijke werkloosheid of arbeidstijdvermindering
- Collectief ontslag of individuele afvloeiingen (met sociaal plan)
- Coaching voor werknemers bij verandering

Raadpleeg een sociaal secretariaat of arbeidsrechtsspecialist bij elke aanpassing.

Arbeidsrecht is complex én gevoelig.

4. Lopende contracten: herbekijk en herschrijf waar nodig

Bekijk zorgvuldig alle lopende overeenkomsten:

- Huurcontracten, leasing, softwareabonnementen
- Samenwerkings- en leverancierscontracten
- Licenties of franchiseovereenkomsten

Stel jezelf de vraag: past dit contract nog bij mijn vernieuwde koers?

Soms is heronderhandelen mogelijk. In andere gevallen overweeg je een opzeg of vervroegde beëindiging (met respect voor voorwaarden).

Conclusie: neem de ballast serieus, maar zie ook de kansen

Een doorstart is geen magische resetknop. Maar met een goede inventaris, duidelijke communicatie en doordachte begeleiding kun je verantwoord omgaan met je bestaande verplichtingen – en tegelijk ruimte creëren voor een gezondere toekomst.

4.3 VLAIO-steunmaatregelen en herstructureringsadvies

Een doorstart hoeft geen sprong in het duister te zijn. De Vlaamse overheid biedt via VLAIO (Agentschap Innoveren & Ondernemen) heel wat steun aan ondernemers die zich willen heroriënteren, herstructureren of duurzaam herstarten. Deze ondersteuning is er zowel voor wie in zwaar weer zit, als voor wie bewust kiest voor een strategische ommezwaai.

a. Herstructureringsadvies via het VLAIO Netwerk

Als ondernemer kun je via het VLAIO Netwerk een beroep doen op ervaren adviseurs die jou begeleiden bij:

- Het analyseren van je huidige situatie
- Het opstellen van een stappenplan voor je doorstart
- Het optimaliseren van je structuur, aanbod en werking
- Het maken van financiële simulaties en risicobeheersing

Deze begeleiding is laagdrempelig en gratis, en wordt vaak aangeboden in samenwerking met lokale partners zoals UNIZO, werkgeversorganisaties, sectorfederaties of erkende dienstverleners.

Het loont de moeite om je vraag te registreren via het contactformulier op vlaio.be. Binnen enkele dagen neemt een VLAIO-adviseur contact op.

b. Kmo-portefeuille: financiële ondersteuning voor advies

Werk je samen met een geregistreerde dienstverlener voor strategisch advies of begeleiding bij je doorstart? Dan kan je – als kleine of middelgrote onderneming – gebruik maken van de kmo-portefeuille. Dit is een subsidie waarmee je tot 30% (middelgrote onderneming) of 40% (kleine onderneming) van de advieskosten terugbetaald krijgt.

Voorbeelden van advies dat in aanmerking komt:

- Businessmodelanalyse
- Markt- of concurrentiestudie
- Juridische of fiscale herstructurering
- Heroriëntatie van diensten of producten
- Financiële planning in het kader van herstart

Check altijd op voorhand of de dienstverlener erkend is en het advies binnen de subsidievoorwaarden valt.

c. Innovatiesteun bij vernieuwing van je werking

Een doorstart gaat vaak gepaard met innovatie: nieuwe producten, aangepaste processen of digitale tools. VLAIO voorziet ook hierin steunmaatregelen voor innovatieve kmo's, zoals:

- Innovatiepremie
- Onderzoeks- en ontwikkelingsprojecten
- Digiscan en digitaliseringssubsidies

Deze instrumenten helpen je om te investeren in een toekomstgerichte aanpak, zonder je financiële draagkracht te overschrijden.

d. Trajecten & begeleiding bij overnames

In bepaalde sectoren of regio's organiseert VLAIO samen met partners ook collectieve begeleidingstrajecten. Denk aan thema's zoals:

- Overname of overdracht van een onderneming
- Heroriëntatie na crisis
- Slim herstructureren in groeiemarkten

Je komt er in contact met andere ondernemers in gelijkaardige situaties, en krijgt begeleiding van experts met ervaring in doorstarten.

Conclusie: laat je ondersteunen, je staat er niet alleen voor

Een doorstart vraagt moed, maar je hoeft het pad niet alleen te bewandelen. Dankzij de steun van VLAIO en erkende partners kun je terugvallen op advies op maat én financiële ondersteuning, zodat je stap voor stap en goed begeleid kunt werken aan je nieuwe koers.



5. Nieuwe strategie, nieuwe start

5.1 Herpositioneren: klant, aanbod, prijszetting

Een duurzame doorstart betekent niet per definitie alles overboord gooien. Het gaat vaak om scherpstellen: wat bied ik aan, voor wie, en aan welke prijs? Een herpositionering helpt je om met meer focus, meer impact en meer voldoening opnieuw vooruit te gaan.

Wie is je (nieuwe) ideale klant?

Tijdens een doorstart is het cruciaal om je doelpubliek opnieuw te definiëren.

- Wie brengt energie én winst?
- Met wie werk je graag samen?
- Wie heeft écht nood aan jouw oplossing?

Werk eventueel met persona's of klantprofielen. Denk daarbij aan sector, type ondernemer, leeftijd, uitdagingen, waarden en koopgedrag.

Valkuil: iedereen willen bedienen.

Tip: Durf kiezen. Specialisatie verhoogt je aantrekkingskracht en vereenvoudigt je communicatie.

Wat bied je (nog) aan?

Neem je aanbod kritisch onder de loep. Je hoeft niet te stoppen met wat je graag doet, maar stel jezelf de vraag:

- Wat is nog rendabel?
- Wat sluit nog aan bij je missie en doelgroep?
- Waarin onderscheid ik mij écht?

Mogelijke acties:

- Bundelen van diensten in pakketten
- Schrappen van verlieslatende of tijdrovende producten
- Toevoegen van nieuwe, actuele oplossingen
- Investeren in automatisering of digitalisering

Je hoeft niet méér te doen. Je moet het juiste doen.

Hoe bepaal je een duurzame prijsstrategie?

Prijszetting is vaak een gevoelig onderwerp bij een doorstart. Toch is dit hét moment om na te gaan:

- Dekken je prijzen effectief je kosten?
- Hou je rekening met je eigen tijd, expertise en waarde?
- Heb je een duidelijk prijsmodel (uurtarief, abonnement, pakket, waardegebaseerd)?

Tips:

- Werk met transparante prijsstructuren.
- Vergelijk jezelf niet met de goedkoopste concurrent, maar met de beste in je niche.
- Zet je meerwaarde duidelijk in de verf (ervaring, service, flexibiliteit, kwaliteit).

Een prijsverhoging schrikt vooral jezelf af – niet altijd je klant.

Voorbeeld: herpositionering in de praktijk

Een zelfstandige coach met een breed dienstenaanbod en lage tarieven merkte dat ze uitgeput raakte en geen winst maakte.

Na een herpositionering:

- Schrapte ze losse sessies en werkte enkel nog met trajecten.
- Koos ze bewust voor vrouwelijke leidinggevenden als doelgroep.
- Verhoogde ze haar tarieven met 25% én haalde er meer klanten uit.

Haar boodschap werd duidelijker, haar marketing gericht en haar werkplezier groter.

Tot slot

Een herpositionering hoeft geen breuk te zijn met je verleden. Zie het als een slimme herstart, waarin je met meer focus en zelfvertrouwen de juiste mensen bedient met de juiste oplossing.

5.2 Digitalisering als hefboom

Een doorstart is hét moment om niet alleen je strategie en aanbod te herbekijken, maar ook de manier waarop je werkt. Digitalisering is daarbij geen doel op zich, maar wél een krachtige hefboom om efficiënter, klantgerichter en toekomstbestendiger te ondernemen.

Efficiënter werken, minder ballast

Digitalisering laat je toe om manuele, repetitieve of tijdrovende processen te automatiseren. Denk aan:

- Facturatie en boekhouding via online tools
- Digitale agenda's en boekingssystemen
- Automatische opvolging van offertes of betalingen
- Gebruik van CRM-systemen om klantrelaties te beheren

Zo hou je meer tijd over voor je kerntaken en creëer je ruimte voor groei.

Beter communiceren met klanten en partners

Klanten verwachten vandaag snelle, transparante en vlotte communicatie.

Digitalisering helpt je om:

- Eenvoudig digitaal te vergaderen (Zoom, Teams)
- Contactmomenten te structureren via e-mailfunnels of nieuwsbrieven
- Klantenportalen of online intakeformulieren te gebruiken
- Professionele online aanwezigheid op te bouwen via website of sociale media

Een doorstart is het perfecte moment om ook je digitale zichtbaarheid op te frissen.

Inzichten verzamelen om beter te sturen

Met de juiste tools krijg je zicht op wat werkt – en wat niet. Voorbeelden:

- Statistieken over websitebezoek of nieuwsbriefopeningen
- Analyse van je tijdsbesteding per klant of project
- Financiële dashboards die realtime inzicht geven

Deze data maken het makkelijker om gerichte beslissingen te nemen, en je strategie tussentijds bij te sturen.

Start klein, groei slim

Je hoeft geen digital native te zijn of meteen zware investeringen te doen. Begin met eenvoudige tools die bij je passen en je werking versterken.

Populaire startersoplossingen:

- Boekhouding: Exact, Billit, Yuki, Teamleader
- Afspraakbeheer: Calendly, Microsoft Bookings
- E-mailmarketing: MailerLite, Mailchimp
- Facturatie: CoManage, FastBill

VLAIO biedt ook tools zoals de digiscan, en in sommige gevallen subsidies voor digitaliseringsadvies via de kmo-portefeuille.

Voorbeeld: digitalisering als gamechanger

Een zelfstandige interieurarchitecte besloot na een moeilijke periode om volledig digitaal te gaan werken: online intake, plannen via 3D-software, opvolging via klantportaal. Het resultaat?

- Tijdswinst van 30%
- Hogere klantentevredenheid
- Meer projecten via online zichtbaarheid

Digitalisering werd de sleutel tot haar nieuwe positionering.



Tot slot

Digitalisering is niet enkel voor techbedrijven. Het is voor elke ondernemer die efficiënter, klantgerichter en met meer rust wil werken. Een slimme doorstart vertrekt van de vraag: Wat kan ik digitaliseren om mijn werk lichter én sterker te maken?

5.3 Casus: een freelancer schakelt succesvol van diensten naar producten

Naam: Sofie, 39 jaar

Achtergrond: Freelance grafisch ontwerper

Situatie vóór de doorstart:

Sofie werkte al bijna tien jaar als freelancer voor kmo's en organisaties. Haar opdrachten waren gevarieerd, maar vaak ad hoc. Ze werkte avonden en weekends door, moest telkens opnieuw onderhandelen over prijzen en voelde dat haar inkomsten plafonneerden. Tijdens een vakantie merkte ze: "Ik ben moe. Ik werk constant in mijn bedrijf, maar niet aan mijn bedrijf."

Het kantelpunt: een combinatie van overbelasting en ambitie

Na een reeks lastige klanten, een ziek gezinslid en de COVID-periode begon ze te twijfelen: "Is dit nog wat ik wil?"

Ze ging in gesprek met haar accountant en een ondernemerscoach. Daar groeide het inzicht: "Mijn kennis en stijl zijn uniek. Waarom werk ik altijd uurtje-factuurkje, terwijl ik ook iets kan aanbieden dat schaalbaar is?"

De nieuwe koers: van dienstverlener naar creator

Sofie besliste haar expertise te vertalen naar digitale producten:

- Ze creëerde een reeks Canva-templates voor starters en kleine zelfstandigen.
- Ze bundelde haar kennis in een online gids over visuele branding.
- Ze bouwde een webshop met e-books en minitrajecten, waarin klanten zelf aan de slag kunnen.

Haar dienstenaanbod bleef bestaan, maar ze focuste voortaan op een kleiner aantal projecten per jaar én hogere tarieven.

Resultaten na 12 maanden:

- 40% van haar omzet komt nu uit digitale producten
- Haar klantenbestand breidde uit tot buiten Vlaanderen
- Ze werkt nog maar 3 dagen per week in opdracht
- Haar producten worden door andere freelancers gepromoot als affiliate
- Ze heeft opnieuw plezier in ondernemen

Sofie: "Ik heb nu rust én ruimte. En ik merk dat mijn producten vaak een opstapje zijn naar grotere projecten. Ze werken als een soort voorselectie: wie ze koopt, begrijpt mijn stijl en aanpak al."

Tips uit deze doorstart:

- Herbekijk je verdienmodel: Uurtje-factuurtje is niet de enige weg.
- Gebruik je expertise opnieuw: Wat je altijd mondeling uitlegt, kun je ook structureren in een product.
- Start kleinschalig: Sofie testte haar eerste template op sociale media voor €9.
- Zie producten als marketing én inkomstenbron: Haar gids bracht leads én autoriteit op.



6. Communicatie bij een doorstart

6.1 Hoe communiceer je naar klanten, partners en personeel?

Een doorstart is niet alleen een intern proces van heroriëntatie, strategie en herstructurering — het is ook een moment van communicatie. Hoe je dit aanpakt, bepaalt in grote mate hoe je omgeving reageert: met vertrouwen, steun en enthousiasme of net met twijfel en afstand.

Goede communicatie zorgt voor draagvlak, begrip én nieuwe kansen.

Wees helder en eerlijk zonder je hele boekhouding op tafel te leggen

Mensen begrijpen meer dan je denkt, zeker als je open en transparant communiceert. Benoem:

- Dat je een bewuste keuze hebt gemaakt om je onderneming te heroriënteren.
- Dat je nieuwe stappen neemt om sterker, efficiënter en klantgerichter te werken.
- Wat er verandert (en wat niet).

Vermijd vage boodschappen als 'wijziging in ons aanbod' of 'we doen het vanaf nu anders'. Kies liever voor: 'We maken tijd vrij voor minder klanten, maar met meer impact', of 'We specialiseren ons in...'

Focus op voordelen voor klanten

Je klanten willen vooral weten: Wat betekent dit voor mij? Focus op de positieve gevolgen van je doorstart:

- Snellere service of betere opvolging
- Duidelijkere pakketten of tarieven
- Nieuwe of verbeterde diensten
- Meer expertise of specialisatie

Voorbeeldboodschap:

"We herbekeken onze werking om jou nog beter te kunnen ondersteunen. Vanaf vandaag werken we met heldere formules zodat je precies weet wat je mag verwachten, zonder verrassingen."

Betrek partners en leveranciers proactief

Vertrouwde partners (accountant, leverancier, freelancer, IT-partner, ...) wil je aan boord houden. Breng hen persoonlijk op de hoogte van:

- Veranderingen in je organisatie of focus
- Nieuwe werkwijzen of processen
- Eventuele tijdelijke impact op bestellingen of samenwerking

Een kort telefoontje of mailtje is vaak voldoende, maar het creëert vertrouwen en continuïteit.

Creëer duidelijkheid en betrokkenheid bij het personeel

Als je medewerkers hebt, zijn zij je eerste ambassadeurs of je grootste bron van onzekerheid. Communiceer:

- Waarom de doorstart nodig is
- Wat de nieuwe koers inhoudt
- Wat dit voor hen betekent (rol, taken, zekerheid)
- Hoe zij kunnen meedenken of bijdragen

Geef ruimte voor vragen én erken emoties. Een doorstart raakt ook hun toekomst.

Kies de juiste communicatiekanalen

Afhankelijk van je doelgroep kies je andere vormen van communicatie:

Doelgroep	Kanaal
Klanten	Nieuwsbrief, social media, persoonlijke mail
Partners	Persoonlijk contact, mail, netwerkevent
Personeel	Teamoverleg, interne memo, 1-op-1-gesprek
Breed publiek	Website-update, LinkedIn-post, blog

Gebruik waar mogelijk ook visuele communicatie (infographic, video, animatie) om je boodschap duidelijk en positief over te brengen.

Extra tip: werk met een communicatiescript

Voorzie een korte pitch of standaardzinnen die je kunt gebruiken in e-mails, telefoons of gesprekken:

- "We hebben onze koers aangescherpt om meer impact te maken met minder ruis."
- "Deze doorstart geeft ons ademruimte en jou als klant meer focus en kwaliteit."

Tot slot

Een doorstart is een krachtig signaal: je neemt je zaak ernstig en durft bij te sturen. Door daar helder, authentiek en positief over te communiceren, neem je iedereen mee in je verhaal en leg je de basis voor een sterk, toekomstgericht imago.



6.2 Tips voor transparantie en vertrouwen

Een doorstart roept vragen op. Niet alleen bij jezelf, maar ook bij de mensen rond je onderneming: klanten, leveranciers, medewerkers, investeerders en partners. Daarom is transparantie cruciaal, maar dat betekent niet dat je álles moet delen. Het gaat om gerichte openheid, die vertrouwen wekt en je geloofwaardigheid versterkt.

Hieronder vind je 6 concrete tips om dat goed aan te pakken:

1. Zeg wat er aan de hand is zonder te overdrijven

Noem de zaken bij hun naam, maar kies je woorden zorgvuldig. Een zin als: "Na een moeilijke periode heroriënteren we onze werking." klinkt duidelijker en professioneler dan: "Het liep niet meer en we moesten iets doen." Toon dat je bewust en doordacht handelt.

2. Vertel waarom je verandert en wat het doel is

Verandering is makkelijker te aanvaarden als je omgeving begrijpt waarom je die doorvoert. Leg de link tussen je keuzes en je langetermijnvisie: "We willen meer impact maken met minder versnippering." of "We focussen voortaan op klanten voor wie we echt het verschil kunnen maken."

Zo toon je leiderschap en richting.

3. Wees consequent in jouw communicatie

Wat je op je website zegt, moet kloppen met wat je in een mail, op social media of in een telefoongesprek deelt. Inconsistentie doet twijfelen. Werk eventueel met een kort communicatiescript, zodat jij (of je team) altijd dezelfde boodschap brengen.

4. Geef ook aan wat blijft

Mensen vinden houvast belangrijk, zeker in tijden van verandering. Benoem dus niet alleen wat verandert, maar ook wat je blijft doen: "Onze persoonlijke aanpak blijft, maar we werken vanaf nu met vaste formules." of "Je blijft rekenen op ons, maar met een andere focus."

5. Durf kwetsbaar te zijn, maar blijf professioneel

Transparantie is niet hetzelfde als kwetsbaarheid zonder filter. Je hoeft niet al je zorgen of twijfels te delen. Maar een vleugje menselijkheid werkt wel verbindend: "We hebben deze beslissing niet licht genomen, maar voelen dat het nodig is om te kunnen blijven groeien."

Zo versterk je de vertrouwensband met je doelgroep.

6. Beloof niets wat je niet zeker kunt waarmaken

In tijden van doorstart is de verleiding groot om optimistisch uit de hoek te komen. Maar overbeloften zijn dodelijk voor vertrouwen. Houd je communicatie realistisch en neem voldoende ruimte om bij te sturen.

Tot slot

Transparantie is geen eenmalige actie, maar een houding. Het draait om duidelijkheid, eerlijkheid en continuïteit. Als je toont dat je je heroriënteert met respect voor je omgeving én een heldere visie voor de toekomst, dan krijg je het vertrouwen dat nodig is om je doorstart ook effectief waar te maken.

6.3 Voorbeeldbrieven en scenario's

Hoe kondig je een doorstart concreet aan bij je klanten, partners of personeel?

Een goede boodschap is helder, eerlijk en afgestemd op de doelgroep. Om je op weg te helpen, vind je hieronder enkele uitgewerkte voorbeeldscenario's en kant-en-klare teksten die je kan aanpassen aan je eigen situatie.



Scenario 1: Brief/e-mail aan klanten – wijziging in aanbod of werking

Onderwerp: We kiezen voor focus – en dat is goed nieuws voor jou!

Beste [voornaam],

Na een periode van reflectie en heroriëntatie hebben we besloten om onze dienstverlening anders te organiseren. Met deze stap willen we nog beter inspelen op de noden van onze klanten en tegelijk zelf duurzaam blijven groeien.

Wat verandert er?

- We focussen voortaan op [nieuwe aanbod of doelgroep]
- Onze werkwijze wordt eenvoudiger en transparanter
- [eventuele stopzetting van bepaalde diensten of producten]

Wat blijft?

- Onze persoonlijke aanpak en bereikbaarheid
- Onze ambitie om jou zo goed mogelijk te ondersteunen

Heb je vragen over wat dit concreet betekent voor jouw samenwerking met ons? Aarzel dan niet om contact op te nemen. We bespreken het graag samen.

Met ondernemende groet,

[Naam]

[Bedrijfsnaam]



Scenario 2: Brief aan medewerkers – interne communicatie

Onderwerp: Samen sterker: een nieuwe koers voor [Bedrijfsnaam]

Beste collega's,

Zoals jullie weten, stonden we de afgelopen maanden voor belangrijke strategische keuzes. Vandaag willen we die graag met jullie delen. We maken een bewuste doorstart, waarbij we onze focus verscherpen en onze werking efficiënter organiseren.

Wat betekent dit?

- [Nieuwe focus / structuur / diensten / teamwerking]
- [Impact op interne processen of verantwoordelijkheden]
- [Indien van toepassing: gevolgen voor jobs of taken]

We begrijpen dat dit vragen kan oproepen. Daarom plannen we op [datum] een teammoment om alles toe te lichten en jullie input te verzamelen. Jullie betrokkenheid is cruciaal – dit is geen verhaal van bovenaf, maar een gedeelde toekomst.

Dank voor jullie vertrouwen en inzet. Samen maken we hier iets moois van.

Met warme groet,

[Naam]

[Functie]



Scenario 3: Brief aan partners/leveranciers – voortzetting samenwerking

Onderwerp: Wijziging in werking – zelfde samenwerking, nieuwe focus

Beste [Naam],

We brengen je graag op de hoogte van een wijziging binnen onze onderneming. Vanaf [datum] starten we een nieuwe fase waarin we ons herpositioneren en focussen op [doelgroep/sector].

Voor onze samenwerking verandert er weinig: wij blijven je aanspreekpunt en je mag rekenen op dezelfde service en afspraken. Wat verandert, is de richting waarin we als bedrijf verder groeien.

We kijken ernaar uit om ook in deze nieuwe fase op jullie te mogen rekenen. Heb je hierover vragen? Dan horen we het graag.

Met vriendelijke groet,
[Naam]
[Bedrijfsnaam]

Bonus: korte zinnen voor social media of website

"Scherpe keuzes maken is niet altijd makkelijk. Maar het voelt juist. Vandaag maken we onze doorstart bekend."

"Nieuw hoofdstuk, zelfde missie. Welkom bij de vernieuwde [bedrijfsnaam]."

"We stoppen niet – we starten opnieuw, met meer focus dan ooit."



7. De emotionele kant van een doorstart

7.1 Twijfel, schuldgevoel en trots

Een doorstart is méér dan een zakelijke heroriëntatie. Het is ook een persoonlijke reis, met pieken en dalen. Achter elke beslissing schuilt een mens met gevoelens van onzekerheid, verlies, hoop – en soms ook trots. Wie die emotionele kant erkent, staat sterker om ook de zakelijke kant met helderheid en daadkracht aan te pakken.

Twijfel: 'Doe ik hier wel goed aan?'

Elke ondernemer die een doorstart overweegt, worstelt op een bepaald moment met twijfel.

- Zal het lukken?
- Ga ik klanten verliezen?
- Ben ik geen opgever als ik verander?

Twijfel is normaal. Het is zelfs gezond, zolang het je niet verlamt. Door twijfels te benoemen (tegen je accountant, coach of iemand die je vertrouwt), geef je ze minder macht. Je hoeft niet zeker te zijn van elk antwoord; je moet alleen bereid zijn om bewuste keuzes te maken.

Schuldgevoel: 'Wat zullen anderen denken?'

Veel ondernemers voelen zich schuldig wanneer ze stoppen met een bepaald aanbod, mensen moeten loslaten, of een koerswijziging doorvoeren. Je denkt aan je klanten, je team, je familie.

Maar bedenk: verdergaan met iets dat niet meer klopt, is vaak schadelijker dan stoppen.

Een doorstart is geen falen. Het is een teken dat je de moed hebt om het anders en beter te doen. Je hoeft je daar niet voor te verontschuldigen. Integendeel, je verdient respect.

Trots: 'Ik ben gegroeid, ondanks alles'

Vaak groeit pas achteraf het besef van wat je hebt doorstaan. Het moment waarop je weer overzicht krijgt, structuur voelt en nieuwe energie ervaart, mag je best koesteren.

Elke doorstart is een overwinning op stilstand.

Durf dus ook trots te zijn:

- Op het feit dat je verantwoordelijkheid hebt genomen.
- Op de manier waarop je open communiceerde.
- Op je veerkracht.

Laat die trots je kompas zijn in de volgende stappen. En gun jezelf ook rust: een doorstart vraagt niet alleen actie, maar ook herstel.

Tot slot: ruimte geven aan emoties is geen zwakte, maar kracht.

Een duurzame doorstart is pas echt duurzaam als ook jij als ondernemer meegroeit, in hoofd én hart. Geef jezelf toestemming om te voelen wat er is, en wees mild voor jezelf in het proces.

7.2 Ondernemersverhaal van Gert: "Ik faalde niet – ik herbegon"

Ik dacht dat ik mijn zaak moest opgeven. Maar ik moest gewoon een andere weg inslaan.

Toen ik in 2015 mijn eigen zaak in technische dienstverlening startte, was ik vooral bezig met 'doen': klanten helpen, offertes opmaken, meters maken. De eerste jaren draaide ik lange dagen, maar het voelde goed: ik bouwde aan iets van mezelf... tot het te veel werd.

Op een bepaald moment voelde ik dat ik geen overzicht meer had. Ik werkte me kapot, maar mijn winst bleef hangen. Ik had het gevoel dat ik voortdurend achter de feiten aan liep.

Toen er plots een paar vaste klanten wegvielen én mijn accountant me waarschuwde voor een cashflowprobleem, werd het menens. Mijn eerste reflex was: "Dit werkt niet meer. Misschien is het beter om ermee te stoppen." Ik voelde me mislukt.

Maar ik liet het niet zover komen. Ik nam een externe adviseur onder de arm via het VLAIO-netwerk en ging terug naar de basis: Waarom was ik gestart? Wat deed ik echt graag? Waar haalde ik energie uit, en waar lekte het weg?

Ik ontdekte dat ik niet moest stoppen, maar herbeginnen met meer focus en meer grip.

Ik veranderde van vennootschapsvorm, maakte mijn aanbod duidelijker en besloot om niet alles meer zelf te doen. Ik werk nu met een administratief medewerkster en een vaste onderaannemer, waardoor ik tijd heb voor klantenrelaties én innovatie.

De trots kwam pas achteraf.

Ik dacht dat ik had gefaald. Maar eigenlijk had ik eindelijk het lef om het beter te doen.

Gert's advies aan andere ondernemers

"Een doorstart voelt als een sprong in het onbekende, maar het is vaak de eerste stap naar duurzame groei. Praat erover met iemand die je vertrouwt, en zie het niet als falen maar als kiezen voor jezelf én je bedrijf."



7.3 Hoe als accountant empathisch begeleiden?

Een doorstart is zelden een puur rationele beslissing. Achter de cijfers schuilt vaak twijfel, frustratie, verdriet – en ja, ook hoop. Als accountant ben je niet alleen cijferexpert, maar ook een vertrouwenspersoon. Je rol is dan ook meer dan technisch: je kan een cruciale gids zijn in een periode van heroriëntatie. Hieronder enkele concrete tips om die empathische rol als accountant goed op te nemen:

1. Luister vóór je adviseert

Geef de ondernemer eerst de ruimte om te vertellen. Niet alleen over de cijfers, maar over wat er écht speelt.

Stel open vragen zoals:

- "Wat houdt je op dit moment het meeste wakker?"
- "Wat wil je zeker behouden in je bedrijf, en wat mag verdwijnen?"
- Laat ook stiltes vallen. Die zeggen vaak meer dan woorden.

2. Herken het spanningsveld tussen hoofd en hart

Veel ondernemers voelen emotionele druk: verantwoordelijkheid tegenover personeel, schuldgevoel bij het stopzetten van activiteiten, angst voor reputatieschade...

Toon begrip, en benoem dit spanningsveld:

"Ik zie dat je rationeel weet wat nodig is, maar dat het emotioneel nog moeilijk ligt. Dat is heel normaal."

3. Denk in stappen, niet in grote sprongen

Een doorstart is geen alles-of-nietsbeslissing. Help je klant om het traject op te delen in overzichtelijke stappen.

Bijvoorbeeld:

- Stap 1: herbekijken van de kernactiviteiten
- Stap 2: financiële doorlichting
- Stap 3: gesprek met personeel of partners

Dat vermindert de druk én versterkt het gevoel van controle.

4. Wijs de weg naar extra ondersteuning

Wees niet bang om aan te geven dat extra begeleiding waardevol kan zijn.

Denk aan:

- Een ondernemerscoach
- Gesprekken met andere ondernemers (buddy of intervisie)
- VLAIO-trajecten of UNIZO-begeleiding

Toon dat hulp vragen geen zwakte is, maar net een teken van leiderschap.

5. Blijf positief, zonder het te verbloemen

Zeg niet dat alles goedkomt – dat weet niemand. Maar toon vertrouwen in de veerkracht van je klant.

Zinnen zoals:

- "Je neemt nu actie – dat is sterk."
- "Veel ondernemers hebben zo'n fase doorgemaakt en zijn er sterker uitgekomen."

kunnen een wereld van verschil maken.

Tot slot

Een empathische accountant maakt het verschil. Niet door de problemen op te lossen, maar door naast de ondernemer te staan en de juiste vragen te stellen. Door de cijfers te vertalen naar keuzes, en de keuzes te verankeren in haalbare acties.

Een duurzame doorstart begint met verbinding – en jij bent de eerste schakel.



8. Monitoring en duurzame verankering

8.1 KPI's en opvolging: meten is weten én bijsturen

Een doorstart is geen eindpunt, maar het begin van een nieuw hoofdstuk. Net daarom is het cruciaal om duidelijke Key Performance Indicators (KPI's) vast te leggen. Niet om extra druk te creëren, maar om richting te houden, vooruitgang te meten en tijdig bij te sturen.

Waarom KPI's?

KPI's zorgen voor:

- Duidelijkheid: Waar wil je naartoe en hoe weet je of je op koers zit?
- Focus: Geen duizend dingen tegelijk, maar gerichte aandacht op wat écht telt.
- Motivatie: Kleine successen zichtbaar maken geeft energie.
- Professionalisering: Je onderbouwt keuzes met cijfers en inzichten.

Welke KPI's zijn relevant bij een doorstart?

Afhankelijk van je sector, situatie en strategie, kunnen deze indicatoren waardevol zijn:

Financieel

- Omzet en brutowinstmarge (per product/dienst)
- Evolutie van cashflow en solvabiliteit
- Kostprijsstructuur en rendabiliteit per activiteit

Operationeel

- Aantal nieuwe klanten of opdrachten per maand
- Klanttevredenheid (via reviews of enquêtes)
- Doorlooptijd van een project of bestelling
- Digitaliseringsgraad (bv. aantal processen geautomatiseerd)

Welke KPI's zijn relevant bij een doorstart?

Strategisch

- Evolutie in je klantportfolio (meer van je ideale klant?)
- Nieuwe markten of producten geïmplementeerd
- Samenwerkingen of partnerschappen opgebouwd

Persoonlijk/mentaal welzijn (zeker bij solopreneurs!)

- Werktijd per week (en het gewenste doel)
- Aantal dagen verlof genomen
- Ervaren werkdruk of energiebalans (via eenvoudige maandelijkse check-in)

Hoe opvolgen?

1. Bouw een eenvoudig dashboard

Je hoeft geen complexe tools te gebruiken. Een goed opgebouwd Excel-bestand of een gebruiksvriendelijke KPI-tool (zoals Notion, Trello of Google Looker Studio) kan al voldoende zijn.

2. Plan vaste evaluatiemomenten

Werk met maandelijkse of kwartaalreviews:

- Wat liep goed?
- Wat vraagt bijsturing?
- Wat zijn de prioriteiten voor de komende periode?

3. Betrek een vertrouwenspersoon of accountant

Samen kijken naar de cijfers geeft meer inzicht én maakt je verantwoordelijk.

Externe ogen zien vaak meer dan je zelf.

Tip

Gebruik KPI's niet als stok om jezelf of je klant te slaan, maar als kompas. Als je merkt dat bepaalde doelen niet gehaald worden, onderzoek dan waarom – zonder oordeel. Misschien is het doel niet realistisch, de aanpak niet passend of is de markt veranderd.

Een duurzame doorstart is geen rechte lijn, maar een dynamisch traject.

Monitoring zorgt ervoor dat je flexibel blijft én op koers blijft richting groei en veerkracht.

8.2 Accountability door externe begeleiding: groei met een klankbord

Een plan maken is één ding. Het uitvoeren en volhouden ervan, dat is een ander verhaal. Veel ondernemers starten na een doorstart met hernieuwde energie, maar vallen na verloop van tijd toch weer terug in oude patronen. Daarom is accountability – het systematisch opvolgen van doelen met een externe partij – een krachtige hefboom voor duurzame verankering.

Waarom is externe begeleiding zo waardevol?

1. Je blijft in beweging

Externe opvolging creëert een gezonde druk. Weten dat je binnenkort een afspraak hebt waarin je je voortgang bespreekt, motiveert om effectief actie te ondernemen.

2. Je denkt strategischer

Een goede begeleider stelt vragen die je zelf niet durft of denkt te stellen. Je zoomt uit en kijkt niet alleen naar 'wat je doet', maar ook naar 'waarom je het doet'.

3. Je bent eerlijker tegenover jezelf

Veel ondernemers houden zichzelf een beetje voor de gek als het moeilijk loopt. Een externe partner helpt je om objectief te blijven kijken naar cijfers, keuzes en knelpunten.

4. Je staat er niet alleen voor

Een doorstart is soms eenzaam. Het gevoel dat iemand meedenkt, motiveert en je uitdaagt, geeft steun én zelfvertrouwen.

Wie kan zo'n rol opnemen?

- Een accountant of financieel adviseur
→ Sterk in cijfers, planning, rendabiliteit en bijsturing.
- Een ondernemerscoach of mentor
→ Focus op mindset, strategie en leiderschap.
- Een structureel begeleidingstraject via VLAIO of UNIZO
→ Professionele begeleiding met duidelijke mijlpalen.

Hoe organiseer je accountability?

- Leg regelmatige check-ins vast (bv. om de 4 à 6 weken)
- Werk met heldere actiepunten en doelen per periode
- Gebruik een gedeeld document of dashboard om voortgang te noteren
- Wees transparant – ook over wat níét lukt

Accountability werkt alleen als er openheid is over uitdagingen én overwinningen.

Hoe organiseer je accountability?

Stel bij elk gesprek 3 eenvoudige vragen:

1. Wat is er veranderd sinds onze laatste afspraak?
2. Wat werkt goed, wat minder?
3. Wat is je belangrijkste volgende stap?

Zo hou je het praktisch, doelgericht én menselijk.



8.3 Duurzaam ondernemen als langetermijnvisie

Een duurzame doorstart is meer dan een frisse herlancering. Het is ook het uitgelezen moment om je onderneming structureel toekomstbestendig te maken. Dat betekent: niet alleen herstellen wat fout liep, maar bewust bouwen aan een onderneming die op lange termijn waarde creëert — economisch, ecologisch én sociaal.

Wat betekent 'duurzaam ondernemen'?

Duurzaam ondernemen gaat verder dan milieuvriendelijke keuzes. Het gaat om evenwicht tussen:

- Winst (profit): een gezonde, rendabele onderneming met voldoende cashflow en buffer.
- Mens (people): aandacht voor jezelf, je medewerkers, klanten en partners.
- Planeet (planet): bewust omgaan met grondstoffen, energie, mobiliteit en digitalisering.

Een bedrijf dat duurzaam onderneemt, maakt keuzes die nu werken én ook op lange termijn relevant blijven.

Doorstart = herdenken van je fundamenten

Gebruik je doorstartmoment om bewuste langetermijnkeuzes te maken, zoals:

- Werk je met leveranciers die duurzaam produceren of lokaal verankerd zijn?
- Zijn je diensten of producten toekomstgericht of afhankelijk van achterhaalde systemen?
- Kan je je mobiliteit, verbruik of verpakking optimaliseren?
- Wat doe je met je personeelsbeleid of freelancers: is er ruimte voor groei, dialoog en ontwikkeling?
- Heb je een exitstrategie of opvolgingsplan op lange termijn?

Duurzaam ondernemen vraagt geen radicale ommezwaai, wel een reeks bewuste microkeuzes die samen een stevig fundament leggen.

Voorbeelden van duurzame keuzes na een doorstart

- Een consultant heroriënteert zijn diensten naar sectoren die actief bijdragen aan maatschappelijke transitie.
- Een webshop stapt over naar circulaire verpakkingen en CO₂-neutrale levering.
- Een freelancer beslist om maximaal 4 dagen per week te werken om burn-out te vermijden en duurzaam te blijven presteren.
- Een kmo introduceert kwartaalgesprekken met het team, om welzijn structureel te monitoren en retentie te verhogen.

Duurzaam = strategisch

Duurzaam ondernemen hoeft niet ten koste te gaan van winst – integendeel. Ondernemingen die inzetten op langetermijnvisie:

- Bouwen sterkere klantrelaties
- Zijn aantrekkelijker voor partners, financiers en talent
- Kunnen beter omgaan met verandering en crisis
- Maken impact én bouwen vertrouwen op

Laat duurzaamheid geen los hoofdstuk zijn

Integreer duurzame KPI's in je opvolging. Denk aan:

- Klantentevredenheid
- Ecologische voetafdruk
- Medewerkerstevredenheid
- Innovatietempo
- Kwaliteit van samenwerkingen

Zo maak je van duurzaamheid geen bijzaak, maar een dagelijkse praktijk.

Besluit

Een doorstart biedt de unieke kans om met een frisse blik naar je onderneming te kijken. Door duurzaamheid te verankeren in je strategie, creëer je niet alleen herstel, maar ook een sterker, menselijker en toekomstgericht bedrijf. Precies dat is waar een duurzame doorstart om draait.

9. Bijlagen & tools

9.1 Quickscan Duurzame Doorstart (invulbaar)

Een doorstart begint vaak met een helder beeld van waar je staat. Deze quickscan is een praktisch hulpmiddel voor ondernemers en accountants om snel en gestructureerd na te denken over de noodzaak én de haalbaarheid van een duurzame doorstart. Gebruik hem als zelfreflectietool of als insteek voor een begeleidingsgesprek.

Je kan de vragen beantwoorden met  ja,  deels of  nee, en daarna bespreken welke acties prioritair zijn.

1. Zakelijke en financiële situatie

Vraag	Antwoord (  )
Is je onderneming momenteel winstgevend?	
Heb je voldoende buffer om moeilijke maanden te overbruggen?	
Heb je zicht op je vaste kosten en cashflow per maand?	
Worden je facturen op tijd betaald?	
Weet je welke schulden of verplichtingen je hebt?	

2. Operationele werking

Vraag	Antwoord
Zijn je processen efficiënt en helder voor jezelf en/of je team?	
Kan je je aanbod eenvoudig uitleggen aan een klant?	
Heb je zicht op welke producten/diensten winstgevend zijn?	
Gebruik je digitale tools om tijd en kosten te besparen?	
Is er ruimte voor innovatie of vernieuwing in je werking?	

3. Persoonlijke motivatie en draagkracht

Vraag	Antwoord
Voel je nog goesting en energie voor je onderneming?	
Is er een evenwicht tussen werk en privé?	
Kan je over je twijfels praten met iemand die je vertrouwt?	
Heb je het gevoel dat je grip hebt op je toekomst?	
Wil je blijven ondernemen, mits een bijsturing?	

4. Markt en klantenrelaties

Vraag	Antwoord
Heb je voldoende (vaste) klanten?	
Is er nog vraag naar jouw aanbod of expertise?	
Ken je je concurrentie en weet je wat jou onderscheidt?	
Is je prijszetting realistisch én rendabel?	
Ben je actief zichtbaar in je netwerk of sector?	

5. Herstartpotentieel

Vraag	Antwoord
Kan je enkele activiteiten stopzetten zonder verlies van kernactiviteit?	
Ben je bereid om bij te leren of je strategie aan te passen?	
Zie je mogelijkheden tot samenwerking of uitbreiding?	
Is er ondersteuning mogelijk via VLAIO, een mentor of accountant?	
Ben je bereid om op korte termijn beslissingen te nemen?	

Interpretatie:

- **Veel groen:** Je bent klaar voor een doordachte en daadkrachtige herstart. Ga aan de slag met je strategie.
- **Veel geel:** Je hebt potentieel, maar er zijn enkele aandachtspunten die je beter eerst onderzoekt of bespreekt.
- **Veel rood:** Mogelijk is een doorstart niet de beste oplossing. Overweeg externe begeleiding of zelfs een gecontroleerde stopzetting.

9.2 Template voor herlanceringsplan

Een herlanceringsplan biedt structuur aan je duurzame doorstart. Het helpt je om strategisch na te denken over je koerswijziging, je sterktes en zwaktes, je nieuwe positionering en de concrete stappen die je gaat zetten. Deze template kan ingevuld worden door de ondernemer zelf of samen met een accountant, adviseur of mentor.

Gebruik dit plan als intern werkdocument of als basis voor gesprekken met partners, banken of VLAIO-adviseurs.

1. Bedrijfsgegevens

- Naam onderneming:
- Ondernemingsnummer:
- Zaakvoerder(s):
- Huidige vennootschapsvorm:
- Hoofdactiviteit(en):
- Locatie(s):

2. Analyse van de huidige situatie

- Wat zijn de voornaamste redenen voor heroriëntatie of doorstart? (bv. omzetsdaling, burn-out, veranderende markt, mismatch met klanten, etc.)
- Wat liep goed de voorbije jaren? (sterktes, successen, tevreden klanten, partnerships...)
- Wat liep minder goed of vraagt verbetering? (bv. inefficiënte processen, cashflowproblemen, te breed aanbod, etc.)

3. Missie, visie en waarden (her)formuleren

- Missie (waarvoor doe je het?)
- Visie (waar wil je over 3 jaar staan?)
- Kernwaarden (wat vind je belangrijk?)

4. SWOT-analyse

Sterktes (intern)	Zwaktes (intern)
•	•
•	•
Kansen (extern)	Bedreigingen (extern)
•	•
•	•

5. Nieuwe strategie & focus

- Nieuwe of aangepaste doelgroep(en):
- Herwerkt aanbod / diensten / producten:
- Prijsstrategie (aanpassen of behouden?):
- Distributiekkanalen (offline/online, partners...):
- Marketingstrategie (zichtbaarheid, communicatieplan):

6. Operationele aanpassingen

- Welke interne processen worden aangepast of geschrapt?
- Welke tools of software worden (beter) ingezet?
- Zijn er personeelsgevolgen of teamwijzigingen?

7. Financieel plan en steunmaatregelen

- Verwachte omzet, kosten en winst de komende 12 maanden:
- Nodige investeringen of budgetten:
- Zijn er subsidies of steunmaatregelen aangevraagd? (bv. kmo-portefeuille, VLAIO herstructureringsadvies, Winwinlening, etc.)

8. Communicatie & betrokkenheid

- Welke boodschap geef je aan klanten, partners of personeel?
- Hoe wordt dit gecommuniceerd (kanalen, timing)?
- Hoe neem je stakeholders mee in je verhaal?

9. Actieplan (3–6–12 maanden)

Actie	Deadline	Verantwoordelijke	Status

10. Opvolging en evaluatie

- Welke KPI's of doelstellingen worden opgevolgd?
- Hoe vaak evalueer je de voortgang?
- Wie is verantwoordelijk voor de monitoring?
- Is er externe begeleiding voorzien? (bv. accountant, mentor, coach...)

Tip:

Sla je plan digitaal op en plan kwartaalmomenten in om het bij te sturen. Een herlanceringsplan leeft en groeit mee met jouw traject.



9.3 Overzicht steunmaatregelen

Een duurzame doorstart hoeft geen eenzame of financieel onhaalbare onderneming te zijn. Dankzij verschillende Vlaamse steunmaatregelen kunnen ondernemers beroep doen op begeleiding, advies en financiële ademruimte. Hieronder vind je een overzicht van relevante steunmaatregelen bij heroriëntatie, herstructurering of relance.

1. Kmo-portefeuille

Wat?

Een laagdrempelige subsidie voor advies, opleiding en begeleiding van erkende dienstverleners.

Voor wie?

Zelfstandigen, vrije beroepers en kmo's met een exploitatiezetel in Vlaanderen.

Bedrag?

- 30% voor kleine ondernemingen (max. €7.500 steun/jaar)
- 20% voor middelgrote ondernemingen (max. €7.500 steun/jaar)

Toepassing bij doorstart?

- Advies bij herpositionering, strategisch plan of juridische structuur
- Opleidingen in bedrijfsvoering, digitalisering of soft skills

Meer info: www.vlaio.be/kmo-portefeuille

2. Kmo-groeisubsidie

Wat?

Een subsidie voor ondernemingen met een duidelijke groeistrategie, bijvoorbeeld door heroriëntatie of innovatie.

Voor wie?

Kmo's met een concreet groeiplan dat ondersteuning vraagt in de vorm van externe expertise of strategische aanwervingen.

Bedrag?

- Max. €50.000 voor advies en/of aanwerving

Toepassing bij doorstart?

- Inzet van externe experts (marketing, strategie, digitalisering)
- Aanwerving van sleutelfiguren voor herlancering

Meer info: www.vlaio.be/kmo-groeisubsidie

3. VLAIO-herstructureringsadvies

Wat?

Individuele begeleiding door erkende herstructureringsdeskundigen in moeilijke of overgangperiodes.

Voor wie?

Ondernemingen in financiële moeilijkheden of structurele overgang, zoals een doorstart.

Inhoud?

- Analyse van de situatie
- Opmaak van een herstructureringsplan
- Begeleiding bij implementatie

Toepassing bij doorstart?

- Externe expertise bij moeilijke beslissingen
- Objectieve sparringpartner voor heroriëntatie

Meer info via het VLAIO-netwerk of lokale contactpunten

4. Gratis advies via het VLAIO-netwerk

Wat?

VLAIO-adviseurs bieden gratis en op maat advies aan ondernemers die willen heroriënteren, digitaliseren of groeien.

Voor wie?

Iedere ondernemer in Vlaanderen.

Toepassing bij doorstart?

- Klankbord voor plannen
- Doorverwijzing naar gepaste subsidies en partners

Meer info: www.vlaio.be/netwerk

5. Winwinlening

Wat?

Financiering door vrienden of familieleden met een fiscaal voordeel.

Voor wie?

Ondernemers die op zoek zijn naar een flexibele vorm van externe financiering.

Bedrag?

- Tot €75.000 per kredietgever, maximum €350.000 per onderneming

Toepassing bij doorstart?

- Werkkapitaal, herinvestering of nieuwe uitrusting

Meer info: www.vlaio.be/winwinlening

6. Andere nuttige instrumenten

- Participatiefonds Vlaanderen – waarborgregelingen en startersleningen
- Innovatiesteun – voor digitalisering of duurzame innovaties
- Ecologiepremie+ – bij investering in energie-efficiënte installaties
- VDAB Opleidingscheques of -premies – bij omscholing of aanwerving

Een actueel overzicht vind je op: www.vlaio.be/subsidies

Tip voor accountants:

Check per klant of een combinatie van maatregelen mogelijk is. Soms kunnen de kmo-portefeuille, VLAIO-advies en financieringstrajecten complementair ingezet worden.



Een duurzame doorstart vraagt moed, helderheid en actie. Deze gids helpt je op weg, maar het échte werk begint nu. Grijp de signalen, durf herdenken en bouw stap voor stap aan een toekomstbestendig bedrijf.

Of je nu ondernemer bent of accountant: jullie samenwerking maakt het verschil. Samen leg je de basis voor meer veerkracht, visie en voldoening. Succes met de volgende stap en weet dat je er niet alleen voor staat.



info@connect.vlaanderen



Willebroekkaai 37 Brussel



www.connect.vlaanderen

