

**Actielijst overlaten**

Je kinderopvang overlaten doe je best niet onbezonnen. In deze lijst vind je de stappen die je moet overwegen en wordt je uitgenodigd om erover na te denken en aan de slag te gaan.

We wensen je alvast alle succes toe!

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **STAP 1: JE MOTIVATIE** | **Waarvan ben je zeker of overtuigd?** | **Waarover twijfel je nog of heb je nog vragen?** |
| Waarom wil je je kinderopvang overlaten? |  |  |
| Wil je, na de overname, zelf nog een rol spelen in je kinderopvang? Ben je bereid om de overnemer te ondersteunen in een soort ‘inloop periode’, indien zij of hij hierom vraagt? |  |  |
| Zijn de ouders op de hoogte van je plannen om de opvang te laten overnemen? Hoe staan zij er tegenover? Zo nee, hoe en wanneer zal je hen inlichten? |  |  |
| Zijn je medewerkers van je plannen op de hoogte? Hoe staan zij er tegenover? Zo nee, hoe en wanneer zal je hen inlichten? |  |  |
| Is het lokaal bestuur van je plannen op de hoogte? Hoe staan zij er tegenover? Zo nee, hoe en wanneer zal je hen inlichten? |  |  |
| Tips * Een kinderopvang overlaten is een groot project. Er komt heel wat bij kijken. Het belangrijkste is dat je de tijd neemt die jijzelf én de overnemer nodig hebben om er een succes van te maken.
* Je opvang overlaten heeft een grote impact op anderen: de ouders die hun opvang kunnen verliezen, je medewerkers die hun job kunnen verliezen en de het lokaal bestuur dat misschien met een tekort aan opvang in de gemeente, stad of wijk wordt geconfronteerd en daar vragen over krijgt. Betrek hen dan ook zo snel mogelijk bij je plannen en stel hen gerust. En doe dit liefst samen met of in samenspraak met de overnemer.
 |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **STAP 2: OP ZOEK NAAR EEN OVERNEMER** | **Waarvan ben je zeker of overtuigd?** | **Waarover twijfel je nog of heb je nog vragen?** |
| Hoe stel je je de ideale overnemer van je opvang voor? Denk hierbij zowel aan financiële als aan meer inhoudelijke aspecten. |  |  |
| Heb je al een aanbod tot overname gekregen of ken je al een mogelijke kandidaat overnemer? |  |  |
| Wil je breed bekend maken dat je je opvang wil laten overnemen? Hoe zal je dat doen? Zo nee, hoe wil je dan een overnemer zoeken? |  |  |
| Op welke termijn wil je je kinderopvang overlaten? |  |  |
| Tips * Je kan je kinderopvang als ‘over te nemen’ aanbieden via UnieKO (<http://www.unieko.be/overname.asp>). Zij kunnen je, via hun netwerk, in contact brengen met kandidaat overnemers. Ook andere beroepsorganisaties als SOM, het Vlaams Welzijnsverbond en ook Unizo kunnen je hierbij helpen.
* Wanneer je je plannen tot overname bekend maakt via de sociale media, kunnen je ouders en medewerkers dit ook lezen. Bezin eer je begint!
* Let op voor overnemers met minder goede bedoelingen. Wanneer je twijfelt, vraag raad aan een professioneel ondersteuner (<http://www.kindengezin.be/kinderopvang/sector-babys-en-peuters/ondersteuning/>).
 |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **STAP 3: DE WAARDEBEPALING** | **Ja! Verklaar of motiveer.** | **Nee? Welke stappen zal je ondernemen?** |
| Heb je al een idee van de prijs die je wil vragen voor je overname? |  |  |
| Kan je die vraagprijs onderbouwen? Welke onderdelen zijn verwerkt in je vraagprijs? |  |  |
| Weet je welke subsidies die je nu krijgt, overdraagbaar zijn op de overnemer en onder welke voorwaarden? |  |  |
| Heb je de vraagprijs laten checken of bepalen door een expert? |  |  |
| Tips * In de brochure ‘Overnemen in de zelfstandige kinderopvang’ vind je tips en criteria die je kan gebruiken bij je waardebepaling: <http://www.unizo.be/kinderopvang/cm/overname.html>
* Subsidies zoals die van Kind en Gezin kunnen niet worden verhandeld. Ze keren steeds terug naar de overheid bij overname. Enkel onder bepaalde, strikte voorwaarden kan de overnemer ze behouden. Wees hierover eerlijk tegenover de overnemer.
 |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **STAP 4: ONDERHANDELEN EN OVERNAME-OVEREENKOMST** | **Ja! Verklaar of motiveer.** |  **Nee? Welke stappen zal je ondernemen?** |
| Ben je het met de overnemer eens over een eerlijke en voor jou haalbare overnameprijs? |  |  |
| Is er een overnamecontract dat door een expert is nagelezen? |  |  |
| Tips * Geraak je het niet eens over de overnameprijs? Schakel dan een neutraal en professioneel bemiddelaar in. Je kan hiervoor terecht bij Unizo: <http://www.unizo.be/kinderopvang/cm/contact_3.html>.
* Een overnamecontract is een juridisch bindend document. Elk woord hierin is belangrijk. Laat je bij het opstellen hiervan begeleiden door een specialist met kennis van zaken, zoals een jurist of een notaris.
 |  |  |