[](http://www.google.be/url?sa=i&rct=j&q=&esrc=s&source=images&cd=&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwiM0Nj0pqfOAhULiRoKHQ7wAK4QjRwIBw&url=http://www.care-group.nl/werkgever/arbeidsmobiliteit/ervaring-medewerker/&psig=AFQjCNGXJvDD9N5WJeh7sT8UMsODTTmQ9Q&ust=1470384374132702)

**Actielijst overname**

Een kinderopvang overnemen 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. De brochure ‘Overnemen in de kinderopvang’ van Unizo ondersteunt je bij deze actielijst.

We wensen je alvast alle succes toe!

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **STAP 1: JE EIGEN PERSPECTIEF** | **Waarvan ben je zeker of overtuigd?** | **Waarover twijfel je nog of heb je nog vragen?** |
| Waarom wil je een kinderopvang overnemen, eerder dan zelf iets op te starten? |  |  |
| Wanneer wil je de overname rond hebben en starten met de opvang? |  |  |
| Hoeveel kinderen wil je opvangen? |  |  |
| Welk budget wil je besteden en/of heb je ter beschikking? |  |  |
| Hoe zie je jouw functie en workload in de opvang? Wil je zelf mee op de werkvloer staan? Hoeveel uur per week wil/kan je werken? |  |  |
| Beschikken jijzelf en je eventuele medewerkers over de gevraagde kwalificaties en attesten? Welke relevante opleiding heb je al gevolgd? Heb je bruikbare ervaring? |  |  |
| Tips   * Een kinderopvang overnemen is een groot project. Er komt heel wat bij kijken. Het belangrijkste is dat je de tijd neemt die jij nodig hebt om je start goed voor te bereiden. Dan heb je een grote kans op slagen. * De keuze voor een aantal opvangplaatsen beïnvloedt je financieel plan sterk. Met een hoger aantal plaatsen stijgen immers niet alleen de potentiële inkomsten die je van ouders of via subsidies ontvangt, ook je investeringen en kosten gaan de hoogte in. * Je budget kan zowel uit eigen middelen als uit geleende middelen bestaan. Licht je vooraf goed in over hoeveel je ter beschikking hebt en hoeveel je kan lenen. Dit is een belangrijk onderdeel van je ondernemingsplan! * Als organisator heb je nog een deel administratie en andere bijkomende taken te vervullen. Reken dus zeker op nog een aantal extra uren werk na de openingsuren van de opvang. |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **STAP 2: KENNISMAKING MET DE OVERLATER** | **Waarvan ben je zeker of overtuigd?** | **Waarover twijfel je nog of heb je nog vragen?** |
| Hoe lang was de overlater actief in de kinderopvang? |  |  |
| Waarom wil zij of hij de opvang overlaten? |  |  |
| Welke prijs vraagt de overlater? Waarop baseert zij of hij zich (zie ook de volgende stap)? |  |  |
| Wil de overlater definitief stoppen met de kinderopvang of wil zij of hij je nog helpen tijdens een soort ‘inloopperiode’, indien jijzelf hieraan behoefte zou hebben? |  |  |
| Krijg je inzage in de financiële toestand van de overlater? Wat heeft de overlater je laten zien over haar of zijn financiële situatie? |  |  |
| Heb je zicht op de bezettingscijfers van de opvang, in het verleden, nu en in de toekomst? Op welke manier werd dit aangetoond? |  |  |
| Werkt de overlater met subsidies (van Kind en Gezin of andere)? Betalen ouders een prijs volgens hun inkomen of een door de opvang bepaalde prijs? |  |  |
| Zijn de ouders tevreden over de kinderopvang? Hoe weet je dat? |  |  |
| Werkt de overlater met personeel of met samenwerkende zelfstandigen? Hoe staan zij tegenover een eventuele overname? |  |  |
| Indien de overlater met samenwerkende zelfstandigen werkt, is er een samenwerkingsovereenkomst? Hoe hoog is hun verloning en hoe is dit geregeld? |  |  |
| Indien de overlater met personeel in loondienst werkt, tegen welke verloning en onder welke voorwaarden werken zij? |  |  |
| Heb je zicht op eventuele contracten die de overlater heeft afgesloten (bijvoorbeeld: huur, telefoon, energie, catering,..) en op de voorwaarden en looptijden van deze contracten? |  |  |
| Is de kinderopvang die je wil overnemen gunstig gelegen (makkelijk bereikbaar met de wagen en het openbaar vervoer, vlakbij een woonwijk met veel jonge gezinnen,..)? |  |  |
| Is de infrastructuur (gebouw, buitenruimte, inrichting) in orde of zijn hier (kleine of grote) aanpassingen nodig? |  |  |
| Zijn er nog andere kinderopvanginitiatieven in de buurt? |  |  |
| Zijn er plannen om kinderopvang te starten in de buurt? Heb je zicht op de nood aan kinderopvang in de regio? |  |  |
| Tips   * Personeel in loondienst moét je overnemen, onder dezelfde loon- en arbeidsvoorwaarden. Licht je hierover in bij Unizo of een beroepsorganisatie. * Je kan inlichtingen inwinnen over de overlater bij de klantenbeheerder van Kind en Gezin. Je kan ook inspectieverslagen opvragen. Hieruit kan blijken of de kinderopvang al dan niet in orde is met de geldende wetgeving en waar de eventuele werkpunten zitten. * Elke organisator moet geregeld de tevredenheid van de ouders nagaan. Je kan dus gerust vragen hoe dit is gebeurd en wat de resultaten waren. * Op het Lokaal Overleg Kinderopvang (LOK) in de gemeente of stad kan je informatie inwinnen over de nood aan opvang, het huidige aanbod en eventuele plannen in de toekomst. |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **STAP 3: DE WAARDEBEPALING** | **Ja! Verklaar of motiveer.** | **Nee? Welke stappen zal je ondernemen?** |
| Is de vraagprijs goed gemotiveerd door de overlater? Wat is het aandeel van de zogenaamde ‘goodwill’ (het niet tastbaar vermogen van de onderneming, zoals het klantenbestand)? |  |  |
| Komt de vraagprijs je billijk over? |  |  |
| Heb je de vraagprijs laten checken of bepalen door een onafhankelijk expert? |  |  |
| Tips   * De vraagprijs en de werkelijke waarde zijn veelal niet gelijk. Beide worden bepaald door soms verschillende factoren zoals de (geschatte) vraag naar kinderopvang in de regio, de persoonlijke situatie van de overlater, de boekhoudkundige waarde van de zaak of de ligging. * Subsidies zijn vaak de reden om een hogere vraagprijs in te stellen. Dit is onterecht. Subsidies kunnen niet worden verhandeld. Ze keren steeds terug naar de overheid bij overname. slechts onder bepaalde, strikte voorwaarden kan je ze als overnemer behouden. Licht je hierover goed in bij Kind en Gezin: <http://www.kindengezin.be/kinderopvang/sector-babys-en-peuters/procedures-formulieren-software/procedures-en-formulieren/#Babys-en-peuters-subsidie> |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **STAP 4: JE ONDERNEMINGSPLAN** | **Hoe zal je dit aanpakken?** | **Wanneer?** |
| Heb je je ondernemingsplan rond? |  |  |
| Zal of heb je je laten begeleiden bij de opmaak van je ondernemingsplan? Zal je je plan laten nalezen door een expert? |  |  |
| Tips   * Je ondernemingsplan, met daarin je projectvoorstelling, een omgevingsanalyse, een commercieel plan, een organisatieplan en -last but not least- een financieel plan, is cruciaal! Hoe je dit aanpakt vind je terug in verschillende tools die Unizo, specifiek voor de kinderopvang, aanbiedt. Je vindt deze tools hier: <http://www.unizo.be/kinderopvang/cm/starters.html>. * Wil je meer dan 18 plaatsen aanbieden, dan moet je beschikken over een attest organisatorisch beheer. Je kan dit behalen bij Syntra via een opleiding van 11 wekelijkse sessies van 4 uur. Tijdens deze sessies bouw je stap voor stap je ondernemingsplan op en kan je het aftoetsen bij de lesgever en je collega cursisten. Erg nuttig dus! Schrijf je tijdig in voor deze cursus. Meer hierover in de brochure ‘kwalificaties en attesten’: <http://www.kindengezin.be/kinderopvang/sector-babys-en-peuters/personen-in-de-opvang/kwalificaties-en-attesten/>. * Je kan je bij je ondernemingsplan laten begeleiden door Unizo of een expert vermeld achteraan in de brochure ‘Overnemen in de kinderopvang’. |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **STAP 5: FINANCIERING EN SUBSIDIES** | **Hoe zal je dit aanpakken?** | **Wanneer?** |
| Zal je geld lenen om de overname te financieren? |  |  |
| Heb je je ingelicht over de subsidiemogelijkheden en de manier waarop je ze kan aanvragen? |  |  |
| Tips   * Het voorleggen van een werkbaar ondernemingsplan is waar dan ook een voorwaarde. Je kan geld lenen via de klassieke bank, een meer gespecialiseerde bank (bijvoorbeeld: Hefboom) of via de overheid (bijvoorbeeld: participatiemaatschappij Vlaanderen). Een overzicht van mogelijke kredietverstrekkers vind je in de brochure ‘Overnemen in de kinderopvang’ van Unizo. * Nieuwe subsidies aanvragen via Kind en Gezin kan je niet zomaar. De meeste subsidies zijn ‘geprogrammeerd’. Dit wil zeggen dat ze enkel beschikbaar zijn op bepaalde momenten en dat ze dan volgens bepaalde criteria worden toegewezen. Licht je hierover goed in en ga er niet zomaar van uit dat je met subsidies zal kunnen werken. * Op de subsidiedatabank van VLAIO (Agentschap Innoveren en Ondernemen) vind je een handig overzicht van alle mogelijke subsidies: <http://www.vlaio.be/subsidiedatabank> |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **STAP 6: ONDERHANDELEN EN OVERNAME-OVEREENKOMST** | **Ja! Verklaar of motiveer.** | **Nee? Welke stappen zal je ondernemen?** |
| Ben je het met de overlater eens over een eerlijke en voor jou haalbare overnameprijs? |  |  |
| Is er een overnamecontract dat door een expert of jurist 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 of een expert vermeld achteraan in de brochure ‘Overnemen in de kinderopvang’. * 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. |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **STAP 7: VAN START MET JE UITDAGING!** | **Ja! Verklaar of motiveer.** | **Nee? Welke stappen zal je ondernemen?** |
| Beschik je over alle nodige documenten nodig om de vergunning aan te vragen (risicoanalyse, overeenkomst met pedagogische ondersteuner, advies lokaal bestuur, verslag infrastructuur, brandveiligheidsattest, ondernemingsnummer,..)? |  |  |
| Heb je goed nagedacht over wat er mogelijk voor de ouders verandert na de overname (bijvoorbeeld: zal je de tarieven of openingsuren veranderen)? |  |  |
| Heb je aan de ouders die nu gebruik maken van de opvang gecommuniceerd over de overname? Heb je hierover met de overlater de nodige afspraken gemaakt? |  |  |
| Heb je het huishoudelijk reglement aangepast? |  |  |
| Zijn de opvangvoorzieningen uit de buurt en het lokaal bestuur op de hoogte van de overname? Heb je hierover met de overlater de nodige afspraken gemaakt? |  |  |
| Tips   * Alle vergunningsvoorwaarden, meer uitleg, tips en een timing vind je op [www.starterswijzer.be](http://www.starterswijzer.be). * Kind en Gezin beschouwt je als overnemer als een nieuwe organisator. Dit houdt in dat niet alle afwijkings- en overgangsbepalingen waarop de overlater mogelijk beroep doet, automatisch ook voor jou blijven gelden. Licht je hierover goed in bij Kind en Gezin. * Een overzicht van alle nodige kwalificaties en attesten, vind je in de brochure: <http://www.kindengezin.be/kinderopvang/sector-babys-en-peuters/personen-in-de-opvang/kwalificaties-en-attesten/> * Een tip die in elke fase geldt: laat je begeleiden door professionals! Waar je gepaste begeleiding en ondersteuning vind, lees je hier: <http://www.kindengezin.be/kinderopvang/sector-babys-en-peuters/ondersteuning/>. * Let op: er zijn verhalen bekend van consultants met minder goede bedoelingen. Geef nooit zomaar het initiatief uit handen, teken geen onduidelijke overeenkomsten en behoud steeds zelf de controle over je financiën. Als je twijfelt, win advies in bij de ondersteuners vermeld op de webpagina van Kind en Gezin. * Een opvang overnemen 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, samen met de overlater, ook zo snel mogelijk bij je plannen en stel hen gerust. |  |  |
|  |  |  |