



# Inhoudstafel minimum projectwerk

Over Vlajo vzw 7

## 1 Een Studentenbedrijf met Vlajo

- 1.1 Je eigen Vlajo Studentenbedrijf 11**
  - 1.1.1 Wat? 11
  - 1.1.2 Waarom? 11
  - 1.1.3 Hoe? 12
- 1.2 Registratie bij Vlajo 13**
  - 1.2.1 Stappenplan registratie 13
  - 1.2.2 De regionale Vlajo-coördinator 15
  - 1.2.3 De online to-dolijst 15
  - 1.2.4 Vlajo Rapportering 15
- 1.3 Bankrekening: openen en gebruik 16**
  - 1.3.1 Een afspraak maken 16
  - 1.3.2 Checklist voor het bezoek aan de bank 16
  - 1.3.3 Weetjes: bankrekening en access card 17
  - 1.3.4 Documenten mee te nemen naar de bank 19
- 1.4 Competenties van een ondernemer 23**
  - 1.4.1 Wat is een competentie 23
  - 1.4.2 Kennis 23
  - 1.4.3 Attitudes 24
  - 1.4.4 Vaardigheden 24
  - 1.4.5 Motivatie 25
  - 1.4.6 Competenties van een ondernemer 25
  - 1.4.7 Jouw profiel 26
- 1.5 Brainstorm concept/ aanbod 27**
  - 1.5.1 Waarom doe je wat je doet? 28
  - 1.5.2 Wat doe je? 28
  - 1.5.3 Ga voor duurzaam 31
  - 1.5.4 Klantenonderzoek 34
  - 1.5.5 Business Model Canvas (BMC) 38
  - 1.5.6 Pitch 40
- 1.6 Functieverdeling en organogram 41**
- 1.7 Startkapitaal 43**
  - 1.7.1 Procedure aandeelhouders 43
  - 1.7.2 Met de winst een goed doel steunen 44
  - 1.7.3 Voorlopige aandelenstrookjes 45
- 1.8 Aandeelhouders opvolgen 49**
  - 1.8.1 Registratie aandeelhouders 49
  - 1.8.2 Controle aandeelhouders 49
  - 1.8.3 Voorkeurmail aandeelhouders 49
  - 1.8.4 To do door het team 50
- 1.9 Aandeelhoudersvergaderingen 51**
- 1.10 Advies en hulp van een droomcoach 52**



## 2 Ik overweeg een eigen zaak

### Realiteitstoets 55

#### **2.1 Voor- en nadelen van ondernemerschap 59**

##### 2.2 Sociaal statuut van de ondernemer 60

###### 2.2.1 Sociale verplichtingen 60

###### 2.2.2 Sociale bijdragen 61

###### 2.2.3 Sociale vergoedingen 61

##### 2.3 Info en ondersteuning voor startende ondernemers 63

##### 2.4 Steunmaatregelen 64

###### 2.4.1 PMV/Z 64

###### 2.4.2 Andere ondersteunende maatregelen 65

###### 2.4.3 Steunmaatregelen bij aanwerving personeel 66

##### 2.5 Mogelijke tegenslagen 67

###### 2.5.1 Persoonlijke valkuilen als ondernemer 67

###### 2.5.2 Valkuilen in de bedrijfsvoering 68

###### 2.5.3 Financiële valkuilen 68

###### 2.5.4 Financiële moeilijkheden 69

##### 2.6 Bescherm jezelf en je bedrijf 71

###### 2.6.1 Verzeker je patrimonium 71

###### 2.6.2 Verzeker je aansprakelijkheid 72

###### 2.6.3 Verzeker je inkomen 72

###### 2.6.4 Verzeker je pensioen 72

###### 2.6.5 Verzeker je motorrijtuigen 73

###### 2.6.6 Verzeker je personeel 73

##### **2.7 Verplichtingen en vergunningen 74**

###### **2.7.1 Voedselveiligheid 74**

###### **2.7.2 Omgevingsvergunning voor kleinhandelsactiviteiten 74**

###### **2.7.3 Specifieke activiteiten 74**

###### **2.7.4 Leurkaart 74**

###### **2.7.5 Stedenbouwkundige vergunning 75**

###### **2.7.6 Milieuvergunning 75**

###### **2.7.7 Auteursrechten 76**

###### **2.7.8 Sabam 76**

##### 2.8 Rekening houden met de omgeving 77

###### 2.8.1 Duurzaam gebruik van grondstoffen, materialen en afval 77

###### 2.8.2 Eco-efficiënt ondernemen 81

###### 2.8.3 Circulaire economie 81

###### 2.8.4 Seveso-inrichting | be-alert 84

##### **2.9 Rekening houden met veiligheid 85**

###### **2.9.1 Voedselveiligheid 85**

###### **2.9.2 Cosmetica 86**

###### **2.9.3 Evenementen 86**

###### **2.9.4 Veiligheid op de werkvloer 88**



## 3 Ik bereid me voor op mijn zaak

### Realiteitstoets 91

- 3.1 Werk ik alleen of samen met anderen? 97
  - 3.1.1 Eénmanszaak of vennootschap 97
  - 3.1.2 Het huwelijksstelsel 102
- 3.2 Het ondernemingsplan als basis 104**
- 3.3 Identiteitskaart en administratie 106**
  - 3.3.1 Een naam voor je onderneming 106
  - 3.3.2 Een slogan of baseline voor je onderneming 107
  - 3.3.3 De (huis)stijl van je onderneming 108
  - 3.3.4 Missie en doelstellingen 110
  - 3.3.5 Poster Studentenbedrijf 112
  - 3.3.6 Verplicht: goedkeuring voor je product/ dienst aanvragen 113
  - 3.3.7 Verplicht: registratie bij de Kruispuntbank van Ondernemingen 113
- 3.4 Marktonderzoek 117**
  - 3.4.1 Leveranciersstudie 118
  - 3.4.2 Assortimentsstudie 120
  - 3.4.3 Analyse van de vestigingsplaats 128
  - 3.4.4 Analyse van de verkoopplaats = geografische afbakening 135
  - 3.4.5 Distributiekkanalen 136
  - 3.4.6 Concurrentiestudie 138
  - 3.4.7 SWOT-analyse 142
- 3.5 Imago en communicatie 144**
  - 3.5.1 Marketingmix 144
  - 3.5.2 Imago 145
  - 3.5.3 Maak je kenbaar als Vlajo-project 146
  - 3.5.4 Publiciteit 147
  - 3.5.5 Webaanwezigheid + webwinkel 149
  - 3.5.6 Verkoopstand 151
  - 3.5.7 Persbericht 152
  - 3.5.8 Klantenbelevens 153
  - 3.5.9 Commercieel actieplan 153
- 3.6 Prijsbepaling 155**
  - 3.6.1 Doelpubliek 155
  - 3.6.2 Concurrentie 155
  - 3.6.3 Kostprijs 155
  - 3.6.4 Verkoopprijs 159
  - 3.6.5 Opbrengsten 160
- 3.7 Financieel plan 161**
  - 3.7.1 Investeringsplan 161
  - 3.7.2 Financieringsplan 165
  - 3.7.3 Aanvullende en alternatieve financieringsvormen 168
  - 3.7.4 Resultatenplan - omzetprognose 171
  - 3.7.5 Cashflow 173
  - 3.7.6 Contributiemarge en break-evenanalyse 175
- 3.8 Projectvoorstelling 177**
- 3.9 Haalbaarheid en uitvoerbaarheid 178**
  - 3.9.1 Adviescheque BNP 178
  - 3.9.2 Evalueer! 178



## 4 Ik beheer mijn zaak

### Realiteitstoets 183

#### 4.1 Project uitvoeren 187

##### 4.1.1 Vergaderen 187

#### 4.2 Verkopen, een kunst! 189

##### 4.2.1 Het verkoopgesprek 190

##### 4.2.2 Een verkoopovereenkomst 191

##### 4.2.3 De wet marktpraktijken en consumentenbescherming 194

#### 4.3 Klanten- en leveranciersbeheer 195

##### 4.3.1 GDPR - AVG - privacywetgeving 195

##### 4.3.2 Klantenbeheer 196

##### 4.3.3 Leveranciersbeheer 196

##### 4.3.4 Opvolgen van betalingen 196

#### 4.4 Betalingsmogelijkheden 197

##### 4.4.1 Overschrijvingen 197

##### 4.4.2 Bankkaarten 198

##### 4.4.3 Online betalingen 199

##### 4.4.4 Andere betaalmiddelen 200

#### 4.5 Koopproces 201

##### 4.5.1 Documentenstroom 201

##### 4.5.2 Een factuur 202

##### 4.5.3 Een creditnota 210

##### 4.5.4 De klachtenbrief 210

#### 4.6 Boekhouding 212

##### 4.6.1 Inventaris en balans 214

##### 4.6.2 Resultatenrekening 216

#### 4.7 Belastingen 218

##### 4.7.1 Inkomensbelastingen 218

##### 4.7.2 Voorafbetalingen 221

##### 4.7.3 Beroepskosten 222

#### 4.8 Als Studentenbedrijf je boekhoudkundige stukken rapporteren 224

##### 4.8.1 Webplatform 224

##### 4.8.2 Hoe Vlajo Rapportering gebruiken? 224

##### 4.8.3 Boekhoudkundige stukken 224

##### 4.8.4 Vragen over jullie rapportering 224



## **5 Ik sluit mijn Studentenbedrijf af**

### **5.1 Je Studentenbedrijf afsluiten 227**

**5.1.1 Afsluiten van de bankrekening 227**

**5.1.2 Boekhoudkundige liquidatie 227**

**5.1.3 Balans en resultatenrekening 227**

**5.1.4 Documenten op te sturen naar je dossierbeheerder 227**

**5.1.5 Bestemming van het resultaat 228**

### **5.2 Slotreflectie 229**

**5.2.1 Competenties 229**

**5.2.2 Persoonlijke SWOT-analyse 230**

**5.2.3 Team-SWOT 233**

**5.2.4 Apotheose 234**

### **5.3 Je eigen zaak starten 235**

## **Bijlage**

Checklist bedrijfsbeheer 239