



Pagina 5 Ineke van 't Noordende
Krisis + Krisis = Prachtbedrijf



Pagina 7 Judith Geenen en andere Utrechtse ondernemers
Opa's en oma's druk in de weer

KRISIS•KRANT

Een uitgave van het Kenniscentrum (in oprichting)
i.s.m. het Waarborgfonds Kinderopvang

kinderopvang

Vier regiobijeenkomsten
voor kleine ondernemers

HELP!

HOE RED IK MIJN KINDERDAG- VERBLIJF?

Speciaal voor kleine ondernemers in de kinderopvang organiseert het Kenniscentrum (in oprichting) i.s.m. het Waarborgfonds Kinderopvang vier kleinschalige, regiobijeenkomsten met als thema 'hoe trek ik mijn kinderopvang door de crisis?'

Vier kinderopvangadviseurs geven graag samen met u invulling aan deze praktische bijeenkomsten. In mei en juni 2012 leggen ze de volgende route af: Eindhoven, Zwolle, Rotterdam en Amsterdam. Wilt u aanschuiven bij een van hun workshops en zou u graag 10 minuten alleen met een van hen speeddaten?

Schrijf u nu in op www.kennisindesteigers.nl

ADVIES
EN TIPS?
KOM NAAR DE
REGIOBIJEEN-
KOMSTEN!

ONDERNEMEN IN KRISISTIJD?

Kom speeddaten met adviseurs
in Eindhoven, Zwolle, Amsterdam en Rotterdam (PAGINA 8)

HOE KAN IK IETS NIEUWS VERZINNEN?

Adviseur Henriëtte Kikken

Meer kwaliteit is nog GEEN innovatie

De kinderopvang heeft in de afgelopen jaren een enorme groei doorgemaakt, waarbij het steeds vooral ging om het opbouwen van organisaties. Ondernemers in de kinderopvang hebben over het algemeen dus weinig ervaring met het afbouwen van hun organisatie. Organisatieadviseurs hebben die ervaring wel. Adviseur Henriëtte Kikken van Smart Group zal haar ervaring delen met kleine kinderopvangondernemers op de regiobijeenkomsten van het Waarborgfonds Kinderopvang.

‘Wat mij altijd inspireert, is organisaties zo inrichten dat je een rigoureuze afbouw kunt voorkomen. Dat betekent signalen in de markt vroeg oppikken, zorgen voor flexibiliteit in de organisatie en op een menswaardige wijze afbouwen wanneer dat noodzakelijk is’, vertelt Henriëtte. ‘En natuurlijk de stap daarna: hoe kom je van afbouw tot opbouw van iets nieuws? Hoe zorg je ervoor dat je op andere, gelieerde markten actief bent, waar je minder last hebt van “die onbetrouwbare overheid”? Risicospreiding is voor kinderopvang-ondernemers van groot belang, ook voor kleine ondernemers.’

Henriëtte vindt het jammer dat kleine ondernemers al snel roepen dat een organisatieadviseur te duur is voor ze. Want ook kleine ondernemers kunnen advies halen bij organisatieadviseurs. Beredeneer altijd vanuit wat het je oplevert, vindt ze. En dan valt Henriëtte nog wat op: ‘Iedereén roept in de huidige crisis dat ze alleen voor kwaliteit gaan en zich daarmee voldoende onderscheiden van de concurrentie. Maar iedereen roept dat. Dus schiet je er niets mee op, het is niet meer onderscheidend.’

‘Als de markt overvol is, wat nu het geval is, biedt iets wat iedereen zegt te doen geen perspectief. Kwaliteit is een voorwaarde, maar geen innovatie. Het heeft meestal niets te maken met nieuwe markten en producten, het is ‘t verbeteren van het bestaande. Dat is nu onvoldoende om perspectief te bieden voor de langere termijn. Denk dus na over een ander *Unique Selling Point!*’

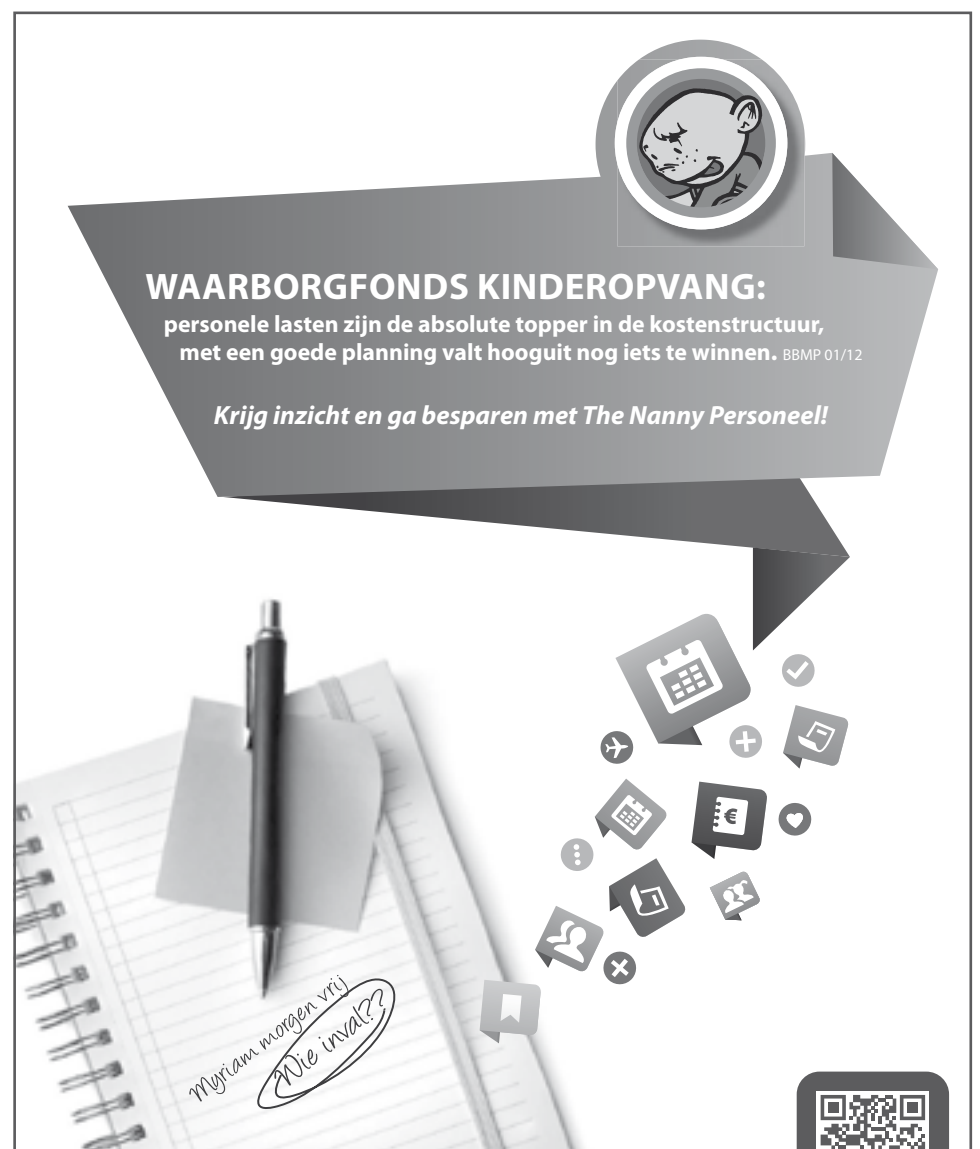


HET ARRANGEMENT VOOR KINDEROPVANGINSTELLINGEN

Dat is financieren anno nu.

Blijft u ondanks de veranderende tijden investeren in de opvang en ontwikkeling van kinderen? Misschien overweegt u een uitbreiding, verbouwing of overname? Met het financieringsarrangement voor ondernemers in de kinderopvang biedt ABN AMRO u een passende lening voor iedere situatie. Wilt u meer informatie? Bel ons op (020) 628 22 61 of stuur een email naar arrangementen.zakelijke.intermediairs@nl.abnamro.com

DE BANK ANNO NU  **ABN·AMRO**



WAARBORGFONDS KINDEROPVANG:

personele lasten zijn de absolute topper in de kostenstructuur, met een goede planning valt hooguit nog iets te winnen. BBMP 01/12

Krijg inzicht en ga besparen met The Nanny Personeel!

*Myriam mogen vrij
Wie inval??*



The Nanny,
dé complete softwareoplossing
voor de kinderopvangbranche

Modelleur 21 • 5171 SL Kaatsheuvel • T 0416 538 444 • verkoop@tecsoft.nl
www.the-nanny.nl



**VERHAAL UIT DE
PRAKTIJK**

Kinderopvang Oisterwijk wordt buiten alle plannen gehouden

VECHTEN om plek in brede school

Kinderopvang in een voormalige kookstudio, pal in het centrum, en een buitenschoolse opvang in het plaatselijke sportpark. Koen Hendriks uit Oisterwijk heeft 't goed voor elkaar met zijn eigen kinderopvangorganisatie De Vlinder. Toch wringt er iets. Koen wil graag participeren in de Oisterwijkse brede scholen, maar wordt buiten alle plannen gehouden. Hoewel?

Het stoort Koen dat de kinderopvang in alle brede scholen binnen de gemeente Oisterwijk al is toebedeeld aan één grote landelijke speler. Koen: 'In 2008 heeft de gemeente kinderopvangorganisaties uitgenodigd voor informatiebijeenkomsten over de aanpak brede scholen, maar ze hebben ons niet gevraagd. Vervolgens heeft een grote landelijke organisatie alle contracten voor buitenschoolse opvang gekregen in de drie brede scholen. Ik ben het daar niet mee eens. De Vlinder wil ook graag worden uitgenodigd voor gesprekken en bijeenkomsten.'

Koen wil niet per definitie meedoen in een brede school, maar hij heeft veel interesse voor deelname als het binnen de mogelijkheden ligt. Veel nieuwe ervaring hoeft hij daarvoor niet op te doen. 'De Vlinder heeft

pedagogische kennis in huis en met alle basisscholen goed contact. In Oisterwijk is de zorg voor het jonge kind al geharmoniseerd: kinderopvang, peuterspeelzalen, basisscholen en consultatiebureau gebruiken allemaal dezelfde overdrachtpapieren. We werken goed samen, ook om kinderen met een achterstand er snel uit te kunnen pikken', vertelt Koen.

Twee concurrenten...

Toch krijgt dit verhaal een onverwachte wending. Want brede scholen bouwen is mooi, maar wat moet je als onderwijsinstelling met een dalend leerlingenaantal? Nu al is duidelijk dat na oplevering van één van de brede scholen direct vier lokalen in deze school leeg zullen staan, meldt een basisschooldirecteur aan Koen. 'De directeur bood me aan lokalen te huren voor opvang, terwijl er al een contracthouder is'

**“Word je
neergezet als
'bijwagen' van
de school?”**

Het trekt Koen niet om binnen één school met twee contracthouders te werken: zij en die landelijke kinderopvangorganisatie. 'Dat is geen samenwerking', vindt Koen. 'Het wordt een aparte

situatie. Wij zijn wel iets goedkoper, maar je kunt niet echt onderscheidend zijn. De enige manier is dan om op prijs te concurreren binnen de brede school!'

... of liever drie?

Twee kinderopvangconcurrenten in één brede school? Nee, liever drie! Want ook de zieltogende plaatselijke peuterspeelzaal in de brede school wil overleven en heeft daarom een derde kinderopvangorganisatie benaderd. Deze kinderopvangorganisatie komt van elders uit Brabant en mag van de peuterspeelzaal gebruik maken van haar ruimte. De speelzaal is immers maar drie uur per dag open en staat voor de rest leeg. 'Daar was de landelijke kinderopvangorganisatie natuurlijk weer niet blij mee, dit was niet volgens de afspraken.'

Koen weet nog niet of De Vlinder zal ingaan op het aanbod van de schooldirecteur

om toch te huren. Koen: 'Ik weet niet of we willen, voor ons is alles onduidelijk. Ik wil geen concurrentie met een andere kinderopvangorganisatie binnen één brede school, laat staan met twee! Verder kennen we de plannen niet, de huurprijzen niet en hoe gaat de brede school om met een kinderopvangorganisatie? Word je neergezet als "bijwagen" van de school? En wat als het leerlingenaantal weer aantrekt? Kunnen ze dan zomaar je huur opzeggen?'

Opent Koen zélf een brede school? Kijk op www.kennisindesteigers.nl en meld u gelijk aan voor één van onze regiobijeenkomsten!

**HOE BIED JE
STRUCTURELE
KINDEROPVANG
IN EEN BREDE SCHOOL
TERWIJL DE MARKT
ZICH WIJZIGT?**

KOM NAAR DE REGIOBIJEEENKOMSTEN! ZIE PAGINA 8

**KRISIS
VRAAG**

**KRISIS
VRAAG**

HOE KAN IK IN DE ONDERHANDELINGEN MET EEN WONINGCORPORATIE MIJN LANGJARIGE HUUR OPENBREKEN?

Kom naar de regiobijeenkomsten! Zie pagina 8

Hard buffelen voor militair

**VERHAAL UIT DE
PRAKTIJK**



Marion en Wim Blaauwendraat

Een eigen kinderdagverblijf starten is geweldig, maar in moeilijke economische tijden is extra zekerheid zeer welkom. Zelfs als je op een bloeiende locatie zit, zoals Wim en Marion Blaauwendraat in Biddinghuizen. ‘In deze tijd met z’n tweeën in de zaak staan, maakt je financiële spoor te smal’, vindt Wim. In het najaar van 2010 openen Marion en Wim hun kinderdagverblijf Be Child in deze witte vlek op de kaart van de kinderdag-

opvang. Met eigen spaarcenten is de complete inrichting aangeschaft, om zo niet vanaf de start afhankelijk te zijn van een financiering. Marion zegt haar baan in het onderwijs op, terwijl Wim zijn baan aanhoudt. Wim werkt bij defensie. Hij heeft met z’n chef afgesproken dat hij wekelijks vier keer negen uur werkt als militair. Zo houdt hij per week een werkdag over. Die dag ondersteunt hij Marion op de nu tijdelijke locatie van Be Child, als on-

bezoldigd medewerker. Met schoonmaken, repareren, de administratie en contact onderhouden met bouwer en architect van hun definitieve nieuwe kinderdagverblijf, elders in Biddinghuizen. ‘Het is hard aanpoten, maar dat heb je over voor een eigen bedrijf’, zegt Wim. Met Marion is hij supertrots op Be Child.

Lees verder op www.kennisindesteigers.nl



Wij passen op uw financiële situatie!

Kennisgroep Kinderopvang

Ontwikkelingen in de kinderopvangbranche vragen specialistische kennis zodat u de juiste beslissingen kunt nemen. Deze kennis hebben wij gebundeld in de Kennisgroep Kinderopvang. Dit multidisciplinaire team houdt de kennis van uw sector voortdurend up-to-date en kan u ondersteunen bij alle complexe vraagstukken waarmee u te maken krijgt.

U kunt bij ons terecht voor al uw ondernemersvragen, onder andere voor: het samenstellen van uw jaarrekening, verzorgen van uw financiële administratie, personeels- en salarisadvies, benchmarking, fiscaal advies, kostprijsberekeningen en accountantscontrole.



MEEUWSEN TEN HOOPEN
REGISTERACCOUNTANTS / BELASTINGADVISEURS
www.mth.nl

UW GEHEEL EIGEN KANTOOR

Neem contact op met Johan Boor (manager Kennisgroep Kinderopvang) via (036) 53 44 862 of kinderopvang@mth.nl

Zij heeft al twee keer eerder een zakelijke crisis meegemaakt, kinderopvang-ondernemer Ineke van 't Noordende uit Genderen. Maar ze is daar uiteindelijk sterker uitgekomen, sterker dan ooit zelfs. In 2002 laat Ineke haar kinderopvangonderneming overnemen door een grote kinderopvangorganisatie, waar ze in loondienst gaat. Drie jaar later heeft ze haar eigen bedrijf weer terug. Hoe twee krisissen na elkaar tot een bloeiende onderneming leiden.

Krisis + Crisis = PRACHT bedrijf

INEKE'S
VERHAAL

Ineke is nu alweer zeven jaar de trotse eigenaar van kindercentrum Camelot, een prachtig kindcentrum naast de plaatselijke basisschool in een nieuwbouwwijk in Genderen bij Den Bosch. Het gebouw oogt stoer, net als de naam. Via een hek kunnen de jongste BSO-kinderen na schooltijd met een terech op hun opvangplek, de oudere BSO-jeugd beschikt op het schoolplein over een tijdelijke unit. Na schooltijd mogen alle kinderen nog een half uur gemeenschappelijk op het schoolplein spelen, daarna is deze buitenruimte exclusief het domein voor de buitenschoolse opvang.

Ooit ontmoette ik Ineke toen mijn dochter Evie op halfjarige leeftijd naar de kinderopvang mocht. Ineke zat toen met haar kindercentrum De Tuimelaar in een tot kinderdagverblijf omgebouwde garage achter haar woonhuis in Genderen. De sfeer en de opgewektheid van haar team spraken direct aan, zoals bij zo veel ouders in de omgeving. Zelfs na zestien jaar blijven dat goede herinneringen. En als je een keer te laat was om je kind voor sluitingstijd op te halen, geen nood. ‘Ik heb liever dat je te laat komt, dan dat je in alle haast een ongeluk krijgt of veroorzaakt’, sprak Ineke dan. Zij nam het kindje wel even mee binnen, naar huis.

Heftige onderhandelingen
Maar na een aantal jaren wordt het runnen van een klein kinderdagverblijf Ineke toch wat veel. ‘De kwaliteitseisen werden scherper, er kwamen GGD-controles’, vertelt Ineke. ‘Het werd moeilijker om als kleine

organisatie het hoofd boven water te houden. Ik wilde blijven staan voor kwaliteit, maar liep steeds achter de feiten aan. Op den duur boet je dan in op kwaliteit en dat wilde ik pertinent niet. Dus zocht ik een partner die me wilde overnemen. Maar wel op basis van hoe alles op mijn kinderdagverblijf ging.’

Gesprekken volgen, met landelijke partijen. ‘Maar de een vond ons te klein en de ander lustte ik zelf niet. Uiteindelijk kwam ik uit bij de Stichting Kinderopvang ’s-Hertogenbosch, SKH, nu Kanteel.’ De Bossche kinderopvangorganisatie heeft gelukkig belangstelling en Ineke gaat een zwaar en langdurig onderhandelings-traject in. ‘De gesprekken duurden al met al vijf jaar! Het was heftig, ook voor

mijn medewerkers. Steeds weer keerde ik uit Den Bosch terug met de boodschap dat het nog niet rond was. Op het laatst geloofde ik niet meer dat het nog goed zou komen.’

Maar opeens komt de overname dan toch in een versnelling, Kanteel neemt in 2002 Inekes dagverblijf over. ‘Met dien verstande dat er in Genderen wel een nieuw kindcentrum moest komen, ze wilden niet mijn woonhuis en garage overnemen. Dankzij Kanteel zitten wij nu in dit prachtige gebouw van de woningcorporatie. Want als Kanteel ons niet had overgenomen, was de woningcorporatie nooit met mij als eenpitter in zee gegaan.’ Ineke gaat in loondienst bij Kanteel en wordt als locatiehoofd gedetacheerd in haar “eigen” kinderdagverblijf.

**“Opeens was ik
mijn kinderen
kwijt, m’n medewerkers en ook mijn
‘kindje’ Camelot.”**



organisaties komt Kanteel in moeilijkheden en moet reorganiseren. Er moeten locatiehoofden uit, zij krijgen ontslag.

‘Ze kozen voor de managers die geen hogere opleiding hadden, waaronder ik. Ik moest er na drie jaar al uit. Dat raakte me diep. Ik was met een gevuld kinderdagverblijf, met een gevulde portemonnee, bij een grote organisatie binnen gekomen en nu werd ik op straat gezet! Opeens was ik mijn kinderen kwijt, m’n medewerkers en ook mijn “kindje”, Camelot. Mijn wereld stortte in.’ Ineke gaat het gesprek aan met het bestuur en de ondernemingsraad van Kanteel. “Dit kan echt niet!” Gelukkig blijft Kanteel dan een heel prettige organisatie te zijn, met fijne mensen. Iedereen ziet in dat dit een scheve situatie is. Ineke mag Camelot terugkopen voor een zacht prijsje, en hoeft Kanteel alleen voor de nieuwe inventaris van het kindercentrum te betalen.’

Ouders, medewerkers en de woningcorporatie houden gelukkig allemaal hun vertrouwen in Ineke, die blij is dat ze Camelot echt terug heeft. ‘Ik besef terdege dat Camelot nu alleen van mij is omdat Kanteel in 2005 zelf ook problemen had. Anders was ik daar nog in loondienst geweest. Ook besef ik nu dat grote organisaties net zo goed kunnen omvallen als kleine. Ik weet daarom zeker dat ik een overname nu anders zou aanpakken. Ik zou meer op papier zetten, zodat ze me niet na een korte tijd zouden kunnen ontslaan. Want ik had nooit een seconde bedacht dat mijn positie op het spel zou kunnen staan.’ (AV)

Is Ineke klaar voor haar derde crisis? Lees verder op www.kennisindesteigers.nl

KPMG
cutting through complexity™

Door overheidsmaatregelen en marktverzadiging staat de kinderopvangmarkt onder druk, maar u bent wel essentieel voor een ‘werkend maatschappelijk geheel’.

Hoe zorgt u dat uw organisatie niet het kind van de rekening wordt?

Wij verplaatsen ons in u en uw branche. Leggen u onder de loep, zogezegd. Zodat we niets over het hoofd zien en u volledig kunnen supporten met onze audit-, tax- en advisorydiensten.

Vragen: Mark van Opzeeland
Dennis Vreeswijk
Telefoon: 038 – 467 47 00

Meer informatie over KPMG?
kpmg.nl

Adviseurs Charlotte van Zuylen en Marianne van Duuren

Maak van krimp geen KRAMP

ONS WORKSHOPTHEMA

HOE GEEF IK LEIDING IN KRISISTIJD?

Goede kinderopvangadviseurs kunnen ondernemers in de kinderopvang in deze moeilijke tijden uitstekend bijstaan. Zij maken het verschil als de ondernemer er zelf even niet uitkomt. Bedrijfsadviseurs Charlotte van Zuylen en Marianne van Duuren van Maatschap Van Duuren, Van Zuylen en partners staan dagelijks kinderopvangorganisaties bij. Niet alleen grote, ook kleine. Zij zullen op de regiobijeenkomsten van het Waarborgfonds ondernemers adviseren over bedrijfsvoering- en personeelsbeleid, met de focus op leiderschap.

‘Leiderschap is in ons advieswerk altijd een belangrijk punt’, vertelt Marianne. ‘Managen is belangrijk, maar als je mensen wil meekrijgen en het verschil wil maken, moet je leiding kunnen geven.’ Charlotte: ‘Ik merk dat met name bij krimp iedereen in een kramp schiet. Ondernemers raken erdoor bevangen. Laat dat nooit toe. Wees ook niet alleen met krimp bezig, maar verander en vernieuw!’

Charlotte helpt momenteel een kleine kinderopvangorganisatie waar de bank de stekker dreigde uit te trekken. De ondernemer moet zelf natuurlijk de adviseur betalen. Dat lijkt lastig, want er is geen geld. ‘Maar als je niets doet, weet je zeker dat je organisatie failliet gaat. Bovendien zit ik daar niet dagelijks. Nu wil de bank het nog een tijd proberen.’, vertelt Charlotte.

Fris

In deze situatie gaat het om een kinderopvangondernemer met frisse ideeën. Maar al bij de start van de organisatie ontstaan er problemen. De ondernemer kiest bijvoorbeeld al een accountantskantoor dat de sector niet kent. Charlotte: ‘Die hebben bakken geld aan haar verdiend, zonder goede adviezen te leveren. Eén bak ellende.’ Marianne: ‘Daarom is het goed als er iemand naast de ondernemer staat die verstand van bedrijfsvoering in de kinderopvang heeft. Die meekijkt naar wat betaalbaar en

uitvoerbaar is. En meekijkt hoe die frisse ideeën zich verhouden tot marktontwikkelingen en wet- en regelgeving. Op korte termijn heeft die ondernemer zo al flinke schulden kunnen wegwerken.’



“15 JAAR ERVARING IN DE KINDEROPVANGBRANCHE”

Uw administratie in goede handen



Financiële Administratie & Salarisverwerking

Wij ondersteunen u bij:

- Financiële administratie
- Salarisadministratie
- Begrotingen
- Heldere managementinformatie
- Vergelijking van uw cijfers met benchmarkgegevens

Bel voor advies of een vrijblijvende afspraak met een van onze medewerkers



correspondentieadres:
Postbus 2165 1620 ED Hoorn

bezoekadressen:
Nieuwe Steen 41a 1625 HV Hoorn
Vogellaan 57 1422 WN Uithoorn

Tel. 0229 - 299 723 • Fax 0229 - 298 942
www.admilux.nl • info@admilux.nl

VERHAAL UIT DE
PRAKTIJK

HOGER OPGELEIDEN VOORKOMEN VERDAMPEN WACHTLIJSTEN



Judith Geenen en Heleen Dasberg-Hylkema

Kinderdagverblijven in de Utrechtse binnenstad zien hun wachtlijsten voor kinderopvang in rap tempo korter worden. Van een directe terugloop van het aantal kinderen is gelukkig nog geen sprake, in de Utrechtse binnenstad wonen vooral hoogopgeleide, goedverdienende tweeverdieners. Die accepteren geen breuk in hun carrière door een tijdje uit het arbeidsproces te stappen. Wel nemen ook deze ouders minder dagdelen af en doen zij vaker een beroep op opa en oma. De eigenaren van kinderdagverblijf Ellimo en van Heppienest halen vooralsnog opgelucht adem.

'We zijn bewust in het centrum gaan zitten en niet daarbuiten', vertelt directeur Judith Geenen van kinderdagverblijf Heppienest. Samen met mede-eigenaar Heleen Dasberg-Hylkema is zij in december 2011 aan de sjeke Utrechtse Maliebaan Heppienest begonnen. Eigenlijk hadden Judith en Heleen in de wijk Kanaleneiland een prachtig pand op het oog, met een grote tuin. 'Maar gezien de inkomens in die wijk hebben we voor zekerheid gekozen, ook al vinden we dat kinderen van ouders met een laag inkomen net zo goed recht hebben op kinderopvang van hoge kwaliteit.'

Met Heppienest gaat het boven verwachting, vertelt Heleen enthousiast. 'We zitten qua bezetting ruim boven ons minimum. Het goede van de huidige crisis is, dat er eindelijk geselecteerd kan worden op kwaliteit.' Maar nu Judith en Heleen hun eigen wachtlijst zien slinken, doemt ook bij hen de vraag op: hebben we al voldoende vermogen opgebouwd als over een jaar de kinderopvangmarkt verder terugzakt?

Ook de Utrechtse ondernemers Elly Nicolai en Timo Wagenaar van kinderdagverblijf Ellimo zien hun wachtlijst korter worden. Elly en Timo zijn in juli 2010 met Ellimo gestart, tegenover de Stadsschouwburg. Zij kregen hulp van een vriend die accountant is, de vader van Elly die in het bankwezen zit en het Waarborgfonds Kinderopvang. De start van Ellimo was hectisch natuurlijk, maar verliep ook soepel. Timo: 'Het meest lastige voor ons was het vinden van een goed accountantsbureau. We moesten iemand hebben die ons echt kon helpen met gedegen adviezen. Vanaf het begin zaten we met de vraag: waar haal je een goed accountantsbureau vandaan, want hoe vaak hoor je wel niet over slechte boekhouders?'

Anno 2012 ervaren Timo en Elly de teruglopende wachtlijst als een fikse bedreiging, vertelt Timo. 'Over heel Utrecht loopt de capaciteit terug met 7 tot 12 procent, dus

bij ons in het centrum van de stad valt het nog mee. We hebben ook het geluk als nieuw bedrijf dat veel moeders, die hun eerste kindje bij ons plaatsten, momenteel zwanger zijn van een tweede. We zien nu langzamerhand broer-

tjes en zusjes toestromen. Dus we hopen de komende vier jaar met voldoende bezetting te kunnen draaien. En misschien is over vijf jaar de crisis dan voorbij. Maar als we nu een kinderdagverblijf zouden starten, hadden we echt slapeloze nachten gehad.'

Lees verder op
www.kennisindesteigers.nl



Elly Nicolai en
Timo Wagenaar

**KRISIS
VRAAG**

**WAAR HAAL
IK EEN GOED
ACCOUNTANTSKANTOOR
VANDAAN?**

Kom naar de regiobijeenkomsten! Zie pagina 8



MIJN WORKSHOPTHEMA

**HOE MAAK
IK MIJN
ORGANISATIE
KLAAR VOOR
(VER)KOOP?**

Adviseur Ed Buitenhek

Denk BREED

Kinderopvangadviseur Ed Buitenhek van Buitenhek Management & Consult heeft veel ervaring met de verkoop van kinderopvangorganisaties. Niet alleen van grote en middelgrote organisaties, ook van kleinere. Bijvoorbeeld van familiebedrijven die vanwege een scheiding moeten worden verkocht of van ondernemers die uit de kinderopvang willen stappen. Speciaal voor kleine ondernemers zal Buitenhek op de regiobijeenkomsten van het Waarborgfonds Kinderopvang aanspreekbaar zijn voor advies over koop en verkoop van kinderopvangorganisaties. 'Ik kan ondernemers uitleggen hoe je andere marktpartijen benadert, hoe je de juiste mensen aan tafel krijgt, wat je onderscheidend vermogen is en welke opbrengst je bijvoorbeeld na verkoop mag verwachten', vertelt hij.

Besef wel dat er tegenwoordig een druk op de prijzen is, benadrukt de kinderopvangadviseur. 'Grote organisaties worden gekocht en verkocht om strategische redenen, dus daar hebben anderen nog wel geld voor over. Voor kleine organisaties is het een ander verhaal. Maar goede locaties met een goede ligging en bezettingsgraad, of waarvan je mag verwachten dat deze omhoog kan, blijven altijd waardevol. Ook voor kopende partijen.'

Of kinderopvangondernemers een goed beeld hebben van hun eigen marktpositie verschilt per geval. Ed: 'Je hebt echt grote organisaties die het tot voor kort zelfs niet nodig vonden om zich met hun concurren-

ten bezig te houden! En je hebt hele kleine ondernemers die alles weten van hun buurman, omdat ze er op de koffie komen of alles horen via medewerkers of ouders.' 'Wat je wel ziet bij kleine ondernemers is dat ze vergroeid zijn met hun bedrijf. Ze hebben veel contact met medewerkers en ouders. Dan is het niet altijd logisch om in een "helikopter" te stappen en even boven de markt te hangen om in vogelvlucht te zien hoe deze zich ontwikkelt. Zonder breed perspectief schrikken mensen van krimp. Krimp is natuurlijk vervelend. Maar pas als je sneller krimpt dan je omgeving, moet je als ondernemer écht gaan opletten.'



Kinderopvangadviseurs staan ondernemers bij op regiobijeenkomsten

HOE TREK IK MIJN KINDEROPVANG DOOR DE KRISIS?

Heeft u al te maken met vraaguitval en afnemende wachtlijsten? Dreigt de crisis, of zit u er al middenin? En, hoe gaat u daar mee om?

Uit een recente enquête van Brancheorganisatie Kinderopvang onder haar 1100 leden blijkt dat 75 procent van de ondernemers in de dagopvang en buitenschoolse opvang begin 2012 kampt met vraaguitval. Bij 8 procent van de ondernemers in de kinderopvang is de vraaguitval opgelopen tot meer dan 20 procent.

Ook in de wachtlijsten is een afname te bespeuren: heeft in december 2011 nog 13 procent van de ondernemers een wachtlijst, eind maart 2012 is dit afgenomen tot 8 procent. De vraaguitval wordt vooral veroorzaakt doordat ouders minder uren afnemen. In de buitenschoolse opvang en de gastouderopvang stoppen ouders vaker helemaal. Hoe kwetsbaar bent u eigenlijk als kleine kinderopvangondernemer? Met die vraag in gedachten organiseert het Kenniscentrum (in oprichting) i.s.m. het Waarborgfonds Kinderopvang vier regiobijeen-

komsten speciaal voor kleine kinderopvang-ondernemers met als thema: 'Hoe trek ik mijn kinderopvang door de crisis?'

Op deze kleinschalige bijeenkomsten kunt u workshops volgen van kinderopvangadviseurs Henriëtte Kikken, Ed Buitenhek, Martijn Arts en Charlotte van Zuylen/Marianne van Duuren. Ook kunt u tien minuten individueel en vertrouwelijk speeddaten met deze adviseurs. Voor zowel het speeddaten als de workshops vragen we u vooraf uw krisismvraag in te dienen.



Kom naar de regiobijeenkomsten

Per bijeenkomst kunnen 50 deelnemers meedoen. Ze duren een halve dag en zijn in Eindhoven, Zwolle, Rotterdam en Amsterdam. De kosten inclusief vroegboekorting bedragen € 190 (excl. btw) per deelnemer, inclusief lunch. Zonder korting betaalt u € 210,- (excl. btw).

1e bijeenkomst donderdag 10 mei 2012, Eindhoven

2e bijeenkomst dinsdag 29 mei, Zwolle

3e bijeenkomst donderdag 7 juni 2012, Amsterdam

4e bijeenkomst donderdag 14 juni 2012, Rotterdam

Meld u nu aan voor de regiobijeenkomsten via www.kennisindesteigers.nl

Colofon

Aanmelden voor de regiobijeenkomsten kan via de website van het Kenniscentrum i.o.: www.kennisindesteigers.nl

De Krisiskrant Kinderopvang is een samenwerkingsproject van het Kenniscentrum (in oprichting) i.s.m. het Waarborgfonds Kinderopvang, freelance journalist Aart Verschuur en ontwerpers Simons en Boom in Arnhem. Het is een eenmalige, gratis uitgave.

Aan deze uitgave werkten mee
Coördinatie: Jolanda Hendriks, Waarborgfonds Kinderopvang en Aart Verschuur
Tekst: Aart Verschuur
Tekstredactie: Jolanda Hendriks, Waarborgfonds Kinderopvang
Foto's: Aart Verschuur, stock
Advertentieverkoop: Hanny van den Berg, Waarborgfonds Kinderopvang
Vormgeving: Simons en Boom, Arnhem
Druk: Graficiënt, Almere
Oplage en datum: 2.500 ex. April 2012
Met dank aan alle geïnterviewden

Uitgave
Waarborgfonds Kinderopvang
Beukenlaan 42
5651 CD Eindhoven
Telefoon (040) 2329740
Fax (040) 2443298
info@kennisindesteigers.nl
www.kennisindesteigers.nl




Volg ons op twitter:
[@WaarborgfondsKO](https://twitter.com/WaarborgfondsKO)
Over regiobijeenkomsten twitteren?
[#regiobijeenkomstenkrisis](https://twitter.com/#regiobijeenkomstenkrisis)

Op de hoogte blijven over de regiobijeenkomsten?
Meld u aan voor de nieuwsbrief op info@kennisindesteigers.nl



MIJN WORKSHOPTHEMA

**HOE KAN IK MIJN
BEDRIJFSVOERING
OPTIMALISEREN?**

Martijn Arts van het Kenniscentrum (in oprichting)

Piekeren en wakker liggen

De druk op de kinderopvang neemt snel toe. Voor kleine ondernemers is 't de uitdaging zich even los te maken van de dagelijkse praktijk en kritisch te bekijken waar de organisatie zich kan versterken. Dat vindt Martijn Arts van het Kenniscentrum (in oprichting). Tien jaar geleden is Martijns vrouw een eigen kinderdagverblijf gestart, waarbij hij haar vanaf het eerste idee heeft ondersteund. Martijn weet dus waarover hij praat als hij kleine ondernemers bijstaat. 'Ik breng praktijkervaring mee. Ik weet bij elk voorstel wat de gevolgen zijn voor kleinere ondernemers en probeer dat steeds consequent voor hen in beeld te brengen', vertelt Martijn.

Volgens Martijn neemt de druk op de ketel in de kinderopvang razendsnel toe. Bezettingen groeien minder snel, banken trekken eerder aan de rem. De druk voor starters

is erg groot. Martijn: 'En ik hoor van veel kleine ondernemers dat kinderopvang een ingewikkeld verhaal wordt, met alle wijzigende wet- en regelgeving. Een belasting die je als kleine ondernemer misschien wel meer naar huis neemt dan als directeur van een grote organisatie. Piekeren en nachten wakker liggen komen absoluut voor.'

Een kleine groep ondernemers ziet nu juist wel allerlei kansen. In de huidige marktsituatie is deze groep wellicht een stuk kleiner geworden, vermoedt Martijn, maar kansen zijn voor iedereen weggelegd. Bijvoorbeeld in de samenwerking met scholen. 'Zorg dat je als kleine ondernemer niet op een eiland komt te staan. Een school moet zich niet gaan ergeren dat ze niets weten over kinderen die van jouw kinderdagverblijf komen. Voor je het weet zit je in het verdomhoekje.'