

Seminar 7. (11 december 2017)

Module 7

Deel 1: Balans tussen werk en privéleven, ook over stress en burn-out

Hoe gaat de ondernemer privé om met de druk van de onderneming? Steun van het thuisfront / partner. Kan zij/hij de weelde dragen? En de eenzaamheid? Als het goed gaat met de onderneming, en de stress als de onderneming in zwaar weer dreigt te belanden (B.U.C. en zakenvrouw); pensioenvoorziening, ziekte en overlijden

Deel 2: Verzekeringen en andere risicovermindering

Nut en noodzaak van verzekeringen
Adviseurs; toezicht/commissarissen

Seminar 8. (15 januari 2018)

Module 8

Deel 1: Verduurzaming.

Iedere onderneming ziet zich geplaatst voor de opdracht van verduurzaming. Dat is ook altijd mogelijk. Hoe in uw onderneming; kostenbaten. Instrumenten en stimulering van de overheid

Deel 2: Innovatief worden en/of blijven

Sterke en zwakke punten.

Seminar 9. (29 januari 2018)

Module 9

Deel 1: inspirerend en uitdagend blijven voor de ondernemers. (B.U.C. en zakenvrouw)

Deel 2: Evaluatie en bespreking van zaken, die nog onvoldoende uit de verf zijn gekomen.

Seminar 10. (26 februari 2018)

Module 10

Deel 1: Resumé van leerpunten en hun effect in de onderneming

Rapportage van de cursisten over hun onderneming (incl. opdracht).

Feestelijke B.U.C.-certificering (maart 2018)
met genodigden en pers en een drankje na.



STICHTING BENELUX-UNIVERSITAIR CENTRUM® (B.U.C.)
for science, culture and humanity in Europe

B.U.C.-MASTERCLASS: YOUR NEXT STEP IN ONDERNEMEN DE EIGEN ONDERNEMING VERDER PROFESSIONALISEREN EN SUCCESVOL UITBOUWEN

De Stichting BeNeLux-Universitair Centrum organiseert deze Masterclass in samenwerking met Deloitte, Guide Plus en stichting Take OFF, initiatiefnemer van de Masterclass.

De Masterclass is afgestemd op de deelnemende ondernemers, die hun onderneming verder willen professionaliseren en duurzaam succesvol willen uitbouwen. Het gaat om het verwerven en delen van de kennis en de praktijk, die nodig is voor sterk ondernemerschap. Ook wordt aandacht besteed aan de omgang met nieuwe kansen en bedreigingen, die groei met zich meebrengt. Het gaat niet alleen om de korte termijn, maar vooral ook om de lange termijn.

- Doelgroep:** Ondernemers met ambitie die bezig zijn hun bedrijf verder vorm te geven en uit te bouwen.
- Methodiek:** seminars, intervisie, coaching van praktijkdocenten en experts uit de praktijk.
- Duur:** 10 bijeenkomsten, verspreid over zes maanden, maandag van 15.30 tot 19.45 uur
- Opleiders:** prof. Anton van der Geld (voorzitter B.U.C.), Willem van Wouw (accountant Deloitte), mr. Dick Catoen (fiscaal jurist Deloitte), studieleider mevr. Jet Creemers (Zakenvrouw van het Jaar, bestuur stichting Take OFF).
- Gastdocenten:** o.a. oud-minister Sybilla Dekker, CEO drs. Ton Anbeek, drs. Edgard Creemers (Guide Plus).
- Registratie:** in het B.U.C.-Masterclass-Register van Ondernemers.

Aanmelding Masterclass: Deelnemers kunnen zich aanmelden voor de masterclass op het adres: gebouw 'the Art of Meeting' Stationsweg 147; 2515 BM Den Haag. 070 - 389 13 00 / 06 53 155 875.
www.benelux-universitair-centrum.org.

Werkwijze en programma:

Na de aanmelding volgt een intake/oriënteringsgesprek m.b.t. de verwachtingen van de masterclass en de match in de groep.

In deze gesprekken wordt geïnventariseerd welke onderwerpen voor de deelnemers van belang zijn. De hieronder vermelde inhoud is een vast kader, die aanvulling krijgt na verwerking van de inventarisatie. De workshops hebben een groot gehalte aan 'ervaringsleren' door uitwisseling van praktijkervaringen tussen de deelnemers en de opleiders. De 'praktijkdocenten en experts' sluiten aan bij de situaties van de deelnemers, en brengen hun 'wetenschappelijke' kennis en ervaring in met talrijke voorbeelden uit de beroepspraktijken. Van de deelnemers aan de Masterclass wordt verwacht dat zij/hij een eigen opdracht formuleert, die tijdens de masterclass als specifiek leerdoel wordt uitgewerkt en gepresenteerd in de slotbijeenkomst.

Het programma van de bijeenkomsten bestaat uit vier sessies:

1. 15.30 tot 17.00 uur
2. 17.00 tot 18.00 uur
3. 18.00 tot 18.45 uur, overleg en walking buffet
4. 18.45 tot 19.45 uur

Seminar 1. (11 september 2017)

Module 1

Deel 1: Kennismaking en inleiding op de Masterclass

Kennismaking met elkaar en verheldering doelen en verwachtingen ten aanzien van de modules en de uitwisseling van ervaringen. De geschiedenis van de onderneming: Waarom hebt u dit bedrijf gestart? Waar is het bedrijf het beste in (best selling points/unique points)? Hoe is het (recente) verleden en uw rol daarin? Hoe is de "top" samengesteld? Wat wilt u werkelijk bereiken?

Deel 2: Product en Markt

Producten en afnemers—markten. Welke producten leveren bij, en in welke mate, aan het resultaat? Innovatie en afbouw van producten; Instrumenten; digitaal en traditioneel. Risico's; ontwikkelingen bij en kenmerken van concurrenten. Kwaliteit en kwaliteitszorg

Seminar 2. (25 september 2017)

Module 2

Deel 1: De algemene en financiële aspecten van de onderneming

Ondernemingsplanning. Het managen van de financiën; begroten en de controle houden begroting monitoren; periodieke rapportages maken; jaarrekening en deponering stukken KvK. (denken aan: omzet; liquiditeit, winstmarges; investeringen; prognoses).
Financiering van de onderneming. (en kosten van financiering)

Deel 2: De fiscale en juridische aspecten van de onderneming

Optimaliseren van de fiscale en juridische structuur ter voorkoming van onnodige betaling van belasting en ter beperking van financiële risico's. Het verduurzamen en groeibestendig maken van de juridische structuur van de onderneming. Debiteurenbeheer / incasso

Seminar 3 (9 oktober 2017)

Module 3

Deel 1: Bedrijfsvoering en Personeel

Organisatie schema van het bedrijf. Invloed van externe ontwikkelingen. Planning en management en software.

Personele zaken.

werving en beleid; personeelsopbouw en posities; carrièremogelijkheden; scholingsmogelijkheden overleg—structuur; Hoe kom je aan goede medewerkers en wat zijn de juridische aandachtspunten indien je nieuwe medewerkers aanneemt? (... i.s.m. advocatenkantoor)

Deel 2: Zelf doen of uitbesteden

Mensen in dienst, inhuren of Zzp; personeelsdienst. Administratie en pay—rolling, pensioen. Eigen kantoor of flex—thuiswerken. Wagenpark; overige lease—constructies. Advies; Al of niet Inschakeling consultants. Raad van toezicht; Commissarissen

Seminar 4. (23 oktober 2017)

Module 4

Deel 1: Samenwerking met andere ondernemingen.

Samenwerking, fusie en overname.

Deel 2:

Uitkopen compagnon; uitkopen financier of investeerder. Waardering van de onderneming (Due Dilligence)

Seminar 5. (6 november 2017)

Module 5

Deel 1: Goede en slechte tijden.

Tijdige herkenning van (aankomende) problemen: misleiding, bedrog, wanbetaling, en zo meer. Moeilijke klanten; niet kunnen leveren; erg en erger! Verliesgevendheid: maatregelen en hulp; (aankomend) faillissement en bedrijfsbeëindiging.

Deel 2: Interactie en communicatie binnen de onderneming

Hoe zorg je voor samenhang binnen de onderneming en voor een goede samenwerking binnen het managementteam? En communicatie naar buiten de onderneming; social media; Effectief netwerken
PR en opbouwen goede naam;

Seminar 6. (27 november 2017)

Module 6

Deel 1: Internationaal opereren

Aandachtspunten en valkuilen bij het ondernemen in het buitenland. Kennis van taal en cultuur; samenwerkingspartners; invloed van politieke onrust

Deel 2: Marketing; Commercie

Online verkoop; zichtbaarheid