

Highlights & Tips

5 inzichten · 20 tips

Lees de belangrijkste inzichten uit het gesprek met Emiel Kerckaert, medeoprichter van Signumi.

Signumi is een Europees dataplatform voor wie een bedrijf wil overnemen. Ontdek in dit playbook de voornaamste principes die de founders van Signumi volgen om hun groei als ondernemer te realiseren.

IN DIT PLAYBOOK

01	Spring met een vangnet	2
02	Verkoop vanaf dag één	3
03	Zoek een partner die kan wat jij niet kan	4
04	Test klein, stuur bij	5
05	Neem een bedrijf over	6

01

Spring met een vangnet

HIGHLIGHT

Neem de sprong. Springen is het moeilijkste deel. Twijfelen kan vijf à zes jaar kosten.

DE ROUTE

Bijberoep

5 à 6 jaar

Januari 2026

6 maanden



Een webshop naast een job bij Fortis. Het bracht geen inkomen.

Twijfelen voor de sprong.

Job opgezegd.

Deadline, met een spaarpotje om zonder inkomen te overleven.

TIPS

1

Begin met iets kleins naast je job

Start een bijberoep, bijvoorbeeld een webshop. Het brengt geen inkomen in. Je leert er wél veel van.

2

Doe het in plaats van nog een opleiding te volgen

Begin gewoon. Dat bleek de beste oplossing.

3

Geef jezelf een deadline en een buffer

Kies zes maanden. Zet een spaarpotje opzij waarmee je zes maanden zonder inkomen overleeft.

4

Zoek tegelijk een plan B

Zoek freelance-opdrachten naast je bedrijfsactiviteit.

02

Verkoop vanaf dag één

HIGHLIGHT

Werk vanaf dag één aan sales en marketing, naast je product.

ZO START JE

10

Schrijf elke dag minstens tien mensen aan om te pitchen.

3

Schrijf elke week minstens drie LinkedIn-posts.

€ 0

Je kan starten zonder marketingbudget.

TIPS

1

Verkoop tien keer voor je bouwt

Reken erop dat dit buiten je comfortzone ligt.

2

Stuur op wat je zelf in de hand hebt

Kies input die je zelf bepaalt. Voorbeeld: contacteer elke dag tien mensen en schrijf elke week drie LinkedIn-posts.

3

Leer van je eerste gesprekken

Gebruik je eerste gesprekken om te leren hoe het product of dienst eruit moet zien.

4

Maak lawaai zonder budget

Kies de juiste kanalen en begin consistent met je markt te interageren. Ze kosten tijd en geen geld. Houd vol voor het sneeuwbaaleffect.

03

Zoek een partner

HIGHLIGHT

Zoek een medeoprichter die kan wat jij niet kan. Buy-in managers zeggen meestal: ik zou het nooit meer alleen doen.

ZO ZOEK JE

10+

Spreek minstens tien mogelijke technische medeoprichters.

20 min

Wees je bewust van de afstand, zeker in het begin.

< 4

Bouw in minder dan vier weken een compleet eerste product of dienstverlening.

TIPS

1

Zoek iemand die kan wat jij niet kan

Zoek een technische medeoprichter voor wat je zelf niet doet. Laat elk op zijn eigen domein werken en vertrouw de ander.

2

Spreek meer dan één kandidaat

Spreek er minstens tien. Sommigen werken al aan een eigen project, anderen zitten nog in een vaste job.

3

Kijk waar kandidaten zitten

Word lid van de Facebookgroep Startup zoekt co-founder. Een lid van zes à zeven jaar vond daar zijn medeoprichter.

4

Woon dicht bij elkaar

Mijd kandidaten op twee uur afstand. In het begin heb je elkaar echt nodig.

04 Test klein, stuur bij

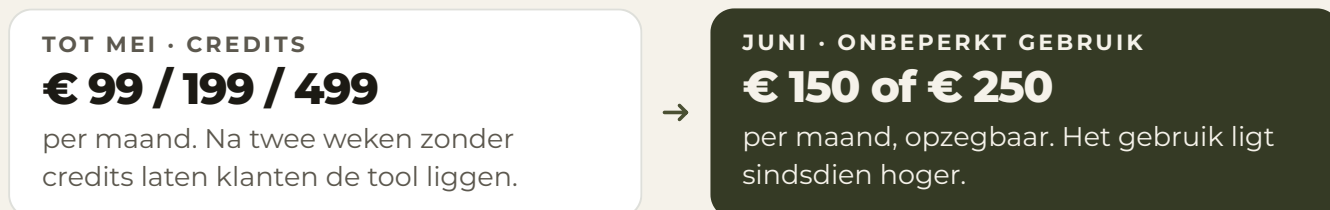
HIGHLIGHT

Splits grote vragen op in mini-hypotheses. Zoek per hypothese liefst binnen één dag een antwoord.

BESLISSINGSBOOM: ZO PRIJS JE JE PRODUCT OF DIENST



VOORBEELD: SIGNUMI STUURT HET PRIJSMODEL BIJ



TIPS

- 1 Splits een groot vraagstuk op**
 Zoek de mini-hypothese waar je binnen één dag een antwoord op hebt. Zo kies je snel een richting.
- 2 Probeer iets en beslis na twee maanden**
 Stop met jaren nadenken over een prijs. Test hem twee maanden en stuur dan bij.
- 3 Kijk hoe klanten je product gebruiken**
 Interview je klanten. Pas je aanbod daarop aan.
- 4 Zoek een tweede kanaal bij een plafond**
 Meet je kanaal. Voorbeeld voor Signumi: LinkedIn levert ongeveer één sign-up per 1.000 impressies.

05

Neem een bedrijf over

HIGHLIGHT

Benader persoonlijk. Acht op de twintig willen een gesprek, wat voor cold outreach enorm hoog is.

REKENVOORBEELD

EBITDA

€ 500.000

×

MULTIPLE

± 4

=

PRIJS

± € 2 miljoen

Reken met een bank die ongeveer 3× EBITDA financiert, zo'n € 1,5 miljoen. De rest komt uit eigen inbreng en andere bronnen.

TIPS

1

Schrijf je zoekprofiel op

Kies regio, sector, grootte (EBITDA) en leeftijd van de jongste bestuurder. Filter op 55+ voor mogelijke opvolgingsproblemen.

2

Bouw je eigen pipeline

Reken op meerdere jaren als je via een broker zoekt. Maak zelf een longlist per sector en regio.

3

Benader eigenaars persoonlijk

Bel of schrijf een brief. Gebruik geen AI-tools en mail niet naar het info-adres. Het onderwerp ligt gevoelig.

4

Reken vooraf

Reken op 15 à 25% eigen inbreng. Overweeg een verkoperslening van 10, 15 of 20% van de prijs als extra bron om de deal rond te krijgen.

Ondernemen doe je niet alleen.

Word Business Bouwer. Volg ons en ontdek de inzichten achter ondernemerssucces.

Vijf opdrachten voor jezelf

- ☐ Bepaal wanneer je springt en wat je vangnet is.
- ☐ Verkoop je idee aan tien mensen.
- ☐ Zoek iemand die een complementaire skillset heeft als cofounder.
- ☐ Zoek 5 kleine hypothesen rond je bedrijf die je binnen de dag kan testen.
- ☐ Wil je een bedrijf overnemen? Ga specifiek.

Volg

Volg de podcast op Spotify en YouTube.

Blijf op de hoogte

Schrijf je in op de Business Bouwers-nieuwsbrief en ontvang als eerste nieuwe afleveringen en inzichten.

Word onze volgende gast

Lees meer op businessbouwers.be.

SIGNUMI SEARCH CIRCLE

Kom op 22 oktober 2026 naar de Search Circle van Signumi in Wetteren (Biezeweg 9, HQ Sleepworld, 18u tot 23u). Meer info: signumi.com/nl/search-circle.