



### **KMU-Beratung ist Gold wert**

**Als Unternehmer müssen Sie zweifelsohne immer wieder Entscheidungen treffen, die außerhalb Ihrer Komfortzone liegen. In vielen Fällen handelt es sich um Fragen steuerlicher oder rechtlicher Art, auf die Sie eine fundierte Antwort erhalten möchten. Unsere KMU-Berater sind Ihre idealen Partner, um Sie mit relevanter Beratung zu unterstützen und Ihnen Lösungen zu bieten.**

#### **Beratung in verständlicher Sprache**

Wenn Sie ein Unternehmen gründen und wenn Ihr Unternehmen größer wird, tauchen oft vielerlei Fragen auf. Wie gründe ich einen Betrieb, wie zahle ich mir selbst ein Gehalt aus, ist es nützlich, die Gesellschaftsform zu ändern, wie ist das mit meinem Vermögen oder wie packe ich die Übertragung meines Geschäfts am besten an? Lauter wichtige Fragen, die viel steuerliche und juristische Erfahrung erfordern und für die die KMU-Berater der KBC Lösungen bieten können. „Die KBC-Berater stellen Ihre persönliche Situation übersichtlich dar und bieten maßgeschneiderte Beratung in verständlicher Sprache. Dabei berücksichtigen sie den breiteren betriebswirtschaftlichen Kontext und die Parameter, die für Sie wichtig sind“, sagt Yves Huyghebaert, KMU-Berater bei der KBC.

#### **Maßgeschneidert für Ihr Unternehmen**

„Beratung in einer verständlichen Sprache, die Ihnen auch wirklich weiterhilft, das ist unser Ziel. Nach dem Gespräch haben Sie als Kunde das Gefühl, dass man Ihnen geholfen hat und dass Sie die Empfehlungen auch in die Praxis umsetzen können. Gemeinsam mit Ihnen analysieren wir Ihre Situation und bauen eine Argumentation auf, die eine Lösung für Sie und Ihren Betrieb bieten kann. So können Sie als Kunde gründlich informiert die richtige Entscheidung treffen“, betont Yves Huyghebaert den Mehrwert der KMU-Beratung.

## **Ein Bericht nach Ihren Wünschen**

Nach dem Beratungsgespräch erhalten Sie von Ihrem Berater auch eine schriftliche Zusammenfassung der besprochenen Themen. So haben Sie eine deutliche Übersicht aller Vor- und Nachteile Ihres Falles und können Sie eine wohlüberlegte Entscheidung treffen. Während eines KMU-Beratungsgesprächs ist es nämlich sehr wichtig, dass Sie sich eine eigene längerfristige Sichtweise bilden können, die Ihren Zielsetzungen entspricht.

### **Möchten Sie mehr erfahren?**

Möchten Sie nähere Informationen über die Möglichkeiten der KMU-Beratung? Setzen Sie sich dann mit Ihrem KBC-Kundenbetreuer oder einer KBC-Filiale in Ihrer Nähe in Verbindung.

## **Schneller und effizienter durch KMU-Beratung**

**Dass die KMU-Beratung einen echten Mehrwert bietet, kann man bei Royaux Chape & Isolatie BVBA nur bestätigen. Als der zweite Sohn von Jean-Pierre Royaux in den Betrieb einsteigen wollte, fand Jean-Pierre es an der Zeit, alles gründlich durchzudenken, sich beraten zu lassen und Entscheidungen zu treffen. Wir fragten Bram François, den Stiefsohn von Jean-Pierre, der schon länger im Familienbetrieb arbeitete, nach seinen Erfahrungen mit der KBC.**

### **Warum haben Sie sich für zusätzliche Beratung an die KBC gewendet?**

**Bram François:** „Als Broes, mein jüngerer Bruder, ankündigte, dass er in den Betrieb einsteigen wollte, sah mein Stiefvater Jean-Pierre sich doch mit einigen Fragen konfrontiert. Das waren vor allem einige praktische Dinge, die geklärt werden mussten. Ich denke dabei an die Art der Zusammenarbeit, wie unsere zwei Gesellschaften zusammengefügt werden konnten und wie wir eine faire und transparente Verteilung mit den zwei anderen Kindern durchführen konnten, die nicht im Betrieb tätig sind. Außerdem musste auch über die Ausstiegsregelung für meinen Stiefvater nachgedacht werden. Kurzum, wir konnten Beratung und Unterstützung wirklich gut gebrauchen.“

### **Wie sind Sie dafür dann zur KBC gekommen?**

**Bram François:** „Wir arbeiten schon seit vielen Jahren mit der KBC zusammen. Wir arbeiten mit mehreren Banken, aber für den persönlichen Zugang entscheiden wir uns immer resolut für die KBC. Als wir unsere Fragen bei unserer KBC-Kundenbetreuerin ansprachen, schlug diese uns ein Gespräch mit einem KMU-Berater vor, um unsere Situation mal ganz genau darzustellen.“

### **Können Sie kurz schildern, wie das ablief?**

**Bram François:** „Sowohl mein Stiefvater als auch mein Bruder und ich hatten mehrere Gespräche mit Yves Huyghebaert, dem KBC-KMU-Berater, und unserer festen Kundenbetreuerin. Diese Gespräche waren notwendig, um eine Strategie festzulegen und einen Stufenplan zu erstellen. Danach wurde dieser Plan in Zusammenarbeit mit unserem Accountant genau ausgearbeitet. In einer abschließenden Sitzung saßen alle Parteien am Tisch. Dabei wurden alle Details besprochen und konnten die notwendigen Schritte unternommen werden. Der Accountant konnte die Akte selbst einleiten, während unsere Kundenbetreuerin für die Finanzierung sorgen konnte. Beide Parteien haben sich gegenseitig nahtlos ergänzt.“

### **Wie viel Zeit hat dieser Prozess in Anspruch genommen?**

**Bram François:** „Insgesamt hat das fast sieben Monate gedauert. Nicht, dass die letztendliche Ausarbeitung so lang dauerte, aber die Gedanken mussten erst reifen, damit wohlüberlegte Entscheidungen getroffen werden konnten. Sowohl die formellen als auch informelle Gespräche haben auf jeden Fall dazu beigetragen.“

### **Welchen Mehrwert bot der KBC-KMU-Berater in diesem ganzen Ablauf?**

**Bram François:** „Yves hat von Anfang an alle Aspekte berücksichtigt, nicht nur die finanziellen. Er ging auf die jeweiligen Besorgnisse ein, sorgte für die nötigen technischen Vorbereitungen und lieferte Empfehlungen, die in der Praxis auch wirklich umsetzbar waren. Der beste Beweis dafür ist doch, dass die KBC auch selbst die Finanzierung unserer Akte übernommen hat. Darüber hinaus war auch meine feste Kundenbetreuerin immer bei den Gesprächen dabei, damit sie über alles Bescheid wusste, die Akte abwickeln und die Finanzierung in Ordnung bringen konnte.“

„Man merkte deutlich die Erfahrung, die Yves mit ähnlichen Betrieben und Situationen wie unserer hatte. Dabei hat er nie den menschlichen und emotionalen Faktor aus dem Auge verloren. Weil er vor allem in unserer Region (Ost- und Westflandern) aktiv ist, konnte auch mit unserem Accountant schnell rückgekoppelt werden. Yves hat unser Vertrauen schnell gewonnen und uns von seiner Erfahrung überzeugt, und das ist in einem so komplexen und vertraulichen Prozess doch unerlässlich.“

### **Nachdem nun alles unter Dach und Fach ist, wie blicken Sie auf die Zusammenarbeit zurück?**

**Bram François:** „Wir fühlen uns noch immer wohl bei unserer Entscheidung. Die Zusammenarbeit mit meinem Bruder läuft perfekt. Wir haben jeder unsere eigene Region, ergänzen einander und Jean-Pierre hat sich inzwischen etwas aus der täglichen Betriebsführung zurückgezogen. Wir haben das Gefühl, dass eins plus eins mehr als zwei geworden ist, und wir können unser Personal bei Bedarf sehr flexibel einsetzen. Mit Royaux Chape & Isolatie wollen wir nicht die Größten werden, wohl aber regional weiterhin höchste Qualität liefern. Darüber sind wir uns alle einig. In drei Jahren feiern wir unser 75-jähriges Bestehen und wir wollen doch noch einige Jährchen weitermachen!“

### **Zum Schluss: war die Beratung die Investition wert?**

**Bram François:** „Als mein Stiefvater gefragt wurde, wie viel er objektiv betrachtet für die gelieferte Beratung übrig hätte, war der Betrag ein Vielfaches des letztendlichen Preises. Man kann also sicher sagen, dass wir das Gefühl haben, durch Spezialisten fachkundig beraten worden zu sein, ohne dass die Kosten einen finanziellen Kater verursacht haben. Wir hatten auch nie den Eindruck, dass Bankprodukte verkauft werden mussten: im Gegenteil, wir erhielten unabhängige und praktisch durchführbare Beratung.“

**Besuchen Sie unsere Webseite unter  
<https://www.kbc.be/unternehmen>**

Royaux Chape & Installatie BVBA ist spezialisiert auf Estrich, schnell trocknenden Estrich und Dämmestrich. Inzwischen hat die dritte Generation die Leitung übernommen und in drei Jahren besteht das Unternehmen 75 Jahre. Der Betrieb ist vor allem in Ost- und Westflandern aktiv. Qualität ist das höchste Ziel, davon werden keine Abstriche gemacht.