

ONDERNEMER & ZELFSTANDIGE

• 1ste maandblad van de zelfstandigen, ondernemingshoofden en vrije beroepen •



**Handelspraktijken
Weldra nieuwe regels**

Algemeentekantoor Brussel X - P401140

sdz
Ondernemer & Zelfstandige

Beheer

Hulp van het Europees
Investeringsfonds krijgen

Voordeel

Beveilig uw
beroepslokalen !

Dossier

Hoe de Vlaamse Regering
de KMO's en de zelfstandigen
door de crisis helpt

OKTOBER
2009



*Architectuur,
dat is mijn vak.
Maar helemaal van nul
een eigen zaak
opbouwen.
Wie kan mij helpen?*

Neem een vliegende start als zelfstandige en ga langs bij het ondernemingsloket Securex go-Start.

Voor het opstarten van uw eigen onderneming loopt u best even binnen in één van de 25 Securex go-Start ondernemingsloketten in uw buurt. Onze mensen maken u wegwijs in alle administratieve stappen voor een zorgeloze start van uw eigen zaak.

Meer info op www.humancapitalmatters.be



> **Verantwoordelijke uitgever**
Daniel Cauwel
Albertlaan 1er, 183
1332 Genval
Tel.: 02/652.26.92
Fax : 02/652.37.26
Website : www.sdz.be
E-mail : info@sdz.be

> **Hoofredacteur**
Benoit Rousseau

> **Redacteurs**
Marie-Madeleine Jaumotte
Ode Rومان
Pierre van Schendel

> **Juridisch Directeur**
Benoit Rousseau

> **Layout en fotosamenstelling**
Chloé Steinier

> **Communicatie**
Laurent Cauwel

> **College S.D.Z.**
Voorzitter
Daniel Cauwel
Ondervoorzitter
Danielle De Boeck
Secretaris Generaal
Arnaud Katz
Beheer en Financien
Thierry Guns

> **Publiciteit**
Sally-Anne Watkins
0475/43.08.67
sa.watkins@scarlet.be

> **Drukkerij**
Nevada-Nimifi s.a.

> **Secretariaat**
Jocelyne Braem
Anne Souffriau

Wij streven ernaar de meest betrouwbare informatie mee te delen. Wij kunnen echter niet aansprakelijk worden gesteld voor eventuele foutieve informatie.

 Lid van de Unie van de Uitgevers
van de Periodieke Pers.



De banken moeten de oprichting van nieuwe ondernemingen ondersteunen

In deze crisisperiode is het zeer moeilijk voor de oprichter van een kleine onderneming om de steun van een bank te krijgen.

Deze heeft inderdaad alle redenen om geen lening toe te kennen aan starters : moeilijk te evalueren risico, belangrijke beheerskosten, zwakke rentabiliteit, hoog aantal mislukkingen...

De banken beschouwen dat een klein bedrijf te veel moeite vereist, zoals het openen van verschillende rekeningen, het beheer van vele verrichtingen vaak met kleine bedragen, agentschapsbezoeken, telefoongesprekken, ... tegenover een lage opbrengst en een hoog misluktingsrisico.

Hoewel de banken in principe wel geïnteresseerd zijn in het financieren van nieuwe bedrijven, wordt dit praktisch vaak niet uitgevoerd. Op de 10 nieuw opgerichte bedrijven, zijn er 4 die geen 3 jaar overleven. De banken moeten deze risico's voorzien en spreiden : over het algemeen is 1 sinister per 400 bedrijfsklanten aanvaardbaar.

De voorzichtigheid der banken maakt het voorwerp uit van geanimeerde debatten. Wij denken dat de banksector de tak waar ze zelf op zit, afzaagt ! Morgen zullen het de KMO's en de zeer kleine ondernemingen zijn die hun klanten doen leven en die hen zullen tewerkstellen. Indien in de volgende jaren een groep kleine bedrijven onze economie niet versterkt, riskeert onze maatschappij er de negatieve gevolgen van te ondergaan. De starters vandaag niet financieren, zal als gevolg hebben dat het einde van de crisis vertraagd wordt, evenals de innovatie, het scheppen van werkgelegenheid,...

Wij denken dat de overheid een evenwicht moet trachten te bereiken tussen de vraag en het aanbod van het beroepskrediet. De tekortkomingen van de banksector zijn een rem voor de economische groei, het scheppen van nieuwe banen, de innovatie en de sociale rechtvaardigheid.



4 Actualiteit

6 Actualiteit

8 Actualiteit

16 **Beheer**
Hulp van het Europees
Investeringsfonds krijgen

17 **Handelspraktijken**
Weldra nieuwe regels



Dossier

Hoe de Vlaamse
Regering de KMO's en
de zelfstandigen door
de crisis helpt

18 Actualiteit

19 **Evenement**
Beurs "Forums des
Entrepreneurs"

21 **Vraag - Antwoord**
"A/H1N1-griepvirus:
hoe reageren met
het gevaar van pan-
demie ?"



Voordeel

Het wordt tijd uw
beroepslokalen te
beveiligen !

Duurzame ontwikkeling

Nieuwe portaalsite online

De POD Duurzame Ontwikkeling lanceert vandaag een nieuwe portaalsite voor duurzame ontwikkeling. Informatie betreffende overheidsactoren, actief op het vlak van duurzame ontwikkeling, wordt erop samengebracht met artikels, nieuws en dossiers. Een overzichtelijke rangschikking van de praktijkinformatie in zes thema's en de uitbreiding van beleidsinformatie met het gewestelijke en het internationale niveau zijn de pluspunten van deze nieuwe stap.

www.duurzameontwikkeling.be wil op het vlak van duurzame ontwikkeling het kruispunt vormen tussen maatschappij, bedrijfswereld en overheid.

Bezoekers van de website kunnen een profiel aanmaken waardoor ze niet enkel nieuws en activiteiten op maat ontvangen via e-mail, maar ook informatie kunnen doorspelen en/of aanreiken. Een maandelijkse digitale nieuwsbrief houdt alle abonnees up-to-date. Een agenda geeft alle activiteiten weer rond duurzame ontwikkeling.



Autokeuringscentra

Twee avonden per week open

Sinds 1 september 2009 zijn de meeste autokeuringscentra twee avonden per week geopend.

Voortaan kunt u ook op internet een afspraak maken. De klant kan ook een dossier aanmaken voor zijn voertuig en de afspraak bevestigen via een vooruitbetaling.

Meer info op www.afsprakenautokeuring.be.

Vervoer

Fluo veiligheidsvestje

Vanaf 1 juni 2009 maakt het fluo veiligheidsvestje deel uit van de verplichte uitrusting van de wagen. Sinds februari 2007 was het wel al verplicht om een fluo vestje te dragen als u uitsapte bij pech op de autosnelweg of autoweg. Nu vermeldt de wet expliciet dat het vestje altijd aanwezig moet zijn in uw wagen.

PWA-werknemers

Nieuw stelsel sinds 1 juli

Sinds 1 juli 2009 is er een nieuwe maatregel voor PWA-werknemers (plaatselijk werkgelegenheidsagentschap) van kracht. Vanaf nu kan de activiteit 'thuishulp met huishoudelijk karakter' enkel uitgeoefend worden door bepaalde categorieën werknemers:

- PWA-werknemers die 50 jaar of ouder zijn;
 - werklozen die een blijvende graad van ongeschiktheid van minstens 33% hebben.
- Met deze maatregel wil de overheid PWA-werknemers die jonger zijn dan 50 jaar en die niet gedeeltelijk arbeidsongeschikt zijn laten doorstromen naar het systeem van de dienstencheques of ander regulier werk.



www.humancapitalmatters.be

Eerste Hulp Bij Opstarten van uw eigen zaak.

**Maak een afspraak voor meer info over
onze startersbegeleiding en -voordelen.**

Wilt u graag uw eigen zaak op de rails zetten? Kom dan eerst praten met onze Starters coach, een professionele gesprekspartner die u advies geeft en u begeleidt bij de start van een eigen zaak. Verder geeft hij u ook een duwtje in de rug met producten aan startersvoorwaarden. Bovendien helpt ING u bij het opstellen van uw

businessplan, zodat u uw project kunt evalueren en de commerciële en financiële implicaties ervan kunt analyseren. Ontdek op startyourbusiness.be een aantal handige tips om nu al een voorsprong te nemen op uw toekomstige concurrenten. Meer weten? Start snel met een afspraak in een ING-kantoor. Veel succes.

www.ing.be/starters



Notionele intrestaftrek

Het KeFiK verbetert zijn simulator

De notionele intrestaftrek is een fiscale maatregel om de discriminatie weg te werken tussen de financiering met eigen middelen en schuldfinanciering. Vroeger waren enkel de intresten verbonden aan geleend kapitaal aftrekbaar. Om de ondernemers de mogelijkheid te bieden de impact te berekenen van de notionele intresten op hun fiscale aangifte, heeft het KeFiK in 2007 een online simulator ontwikkeld.

Tot nu toe was het niet mogelijk om de berekening uit te voeren wanneer het boekjaar twee jaren overlapt. Dat kan voortaan wel.

Zoals elk jaar werd de simulator ook bijgesteld op basis van de effectieve rentevoet voor het belastingjaar 2009.

Info : www.notionele.be

Huisartsen in opleiding

Een vergoeding voor kandidaat-huisartsen

Huisartsen in opleiding krijgen vanaf dit jaar een vergoeding. Een coördinatiecentrum dat met de kandidaat-huisartsen een coördinatieovereenkomst afsluit, ontvangt per kandidaat € 27.200 per jaar. De vergoeding kan maximaal gedurende 2 jaren toegekend worden per kandidaat-huisarts.

De vergoeding dient enkel voor het betalen van:

- de vormingstoelage en de sociale zekerheidsbijdragen, waaronder een ziektevergoeding,
- de verzekering beroepsaansprakelijkheid,
- de ongevallenverzekering,
- de verplaatsingskosten,
- de compensatie van wachttijden.



Werk

Belg durft liegen in zijn CV

16% van de Belgen geeft toe dat niet alles in hun CV echt waar is. Sommigen hebben echt al eens gelogen, anderen hebben. Dat blijkt uit waar bijna 2500 Belgen 5% van de Belgen heeft CV om meer kans te maken toe in een onderzoek eens 11% heeft maar vindt niet hebben. Over loosheid wordt in CV's. Ook over hobbys zijn altijd eerlijk in verder ook over hun talenbelang van



al ooit echt gelogen in zijn zoek van StepStone. Nog al wel eens overdreven, dat ze echt gelogen een periode van werkhet vaakst gelogen werkervaring en sollicitanten niet hun CV. Ze durven vooral overdrijven kennis en over het hun diploma.

FOD Economie

Pas op: bedrog!

Verscheidene zelfstandigen, handelaars en gemeentelijke diensten in verschillende regio's zoals Brugge, Dinant en Luik ontvingen onlangs een factuur die uitgaat van de "Banque centrale de données économiques". De factuur is een uitnodiging voor betaling voor een nieuwe inschrijving in een handelsregister en een professioneel register van ambachtslui en industriëlen.

Het gaat over een factuur uitgegeven op naam van een onderneming met een logo dat sterk lijkt op dat van de FOD Economie. Maar, opschriften in de stijl: "Dringend - dadelijk te behandelen" en "een termijn van 5 werkdagen om het publicatieaanbod te aanvaarden" stimuleren de ontvangers om snel te betalen, zonder de gegevens van de afzender te verifiëren. Die laatste vermeldt enkel zijn naam en rekeningnummer in Spanje, maar geen enkel adres of contactpunt. Het gebruikte logo lijkt sterk op het officiële logo van de FOD Economie en kan voor verwarring zorgen: deze factuur gaat niet uit van FOD Economie! De FOD Economie waarschuwt voor deze praktijk en vraagt u om zeker niets te betalen zonder u eerst grondig te informeren!

Leeftijdscriminatie in personeelsadvertenties

Een tool

Het Centrum voor gelijkheid van kansen en voor racismebestrijding lanceerde zopas een webtool om na te gaan of er al dan niet sprake is van discriminatie in personeelsadvertenties. Deze webtool is toegankelijk voor iedereen, maar is in de eerste plaats bedoeld voor werkgevers en kandidaat-werknemers.

De laagdrempelige webtool bestaat uit een checklist die een eerste advies geeft over het al dan niet mogelijk discriminerend karakter van een advertentie. De checklist, die slechts enkele minuten in beslag neemt en overigens volledig anoniem kan worden gebruikt, bestaat uit twee onderdelen:

- In het eerste deel wordt stapsgewijs gepeild naar het bestaan van een direct of indirect leeftijds onderscheid in een personeelsadvertentie.
- Als dat het geval is, kan men in het tweede deel nagaan of de rechtvaardiging van de werkgever ook een juridisch aanvaardbare reden is.



Ontdek de Opel Bedrijfsvoertuigen.

Partners voor elke uitdaging.



Opel Combo, Vivaro en Movano. Succes hangt vaak af van betrouwbare partners. De Opel bedrijfsvoertuigen onderscheiden zich door hun uitstekende betrouwbaarheid, diverse laadvolumes en lage bedrijfskosten, waardoor u steeds een stapje voor hebt. Het prima comfort, de behendige besturing en het briljante ontwerp geven u ook tastbare voordelen, zowel op de weg als in zaken. Dankzij onze brede waaier modellen heeft Opel steeds het juiste antwoord op al uw behoeften. Overtuig uzelf en ontdek ze bij uw Opel Verdelers.

www.opel.be



GEEF VOORRANG AAN VEILIGHEID.

Gemiddeld verbruik (L/100 km) / CO₂-uitstoot (g/km): Combo: 6,6-5,0 / 135-158; Vivaro: 10,9-8,0 / 212-262; Movano: 9,3-8,3 / 220-245

'Cast me'

Tegen discriminatie op de arbeidsmarkt

www.discriminatieophetwerk.be

Voor vele afgestudeerde jongeren is het begin van een nieuw schooljaar het begin van de wachttijd. Deze wachttijd

de vastberadenheid hun competenties. De hankelijk van de her- Het Centrum voor voor racismebestrij-campagne om de dis-jongeren op de ar-



hangt niet alleen af van om werk te vinden of van wachttijd is soms ook afkomst van de sollicitant. gelijkheid van kansen en ding startte daarom een discriminatie van allochtone arbeidsmarkt tegen te gaan

Samenwonende arbeidsongeschikte zelfstandigen

Verhoging invaliditeitsuitkering

Samenwonende invaliden die hun onderneming hebben stopgezet ontvangen vanaf 1 september 2009 een hogere uitkering voor de periode van invaliditeit (dit is ten vroegste vanaf de dertiende maand van ongeschiktheid). Het bedrag wordt opgetrokken van 31,85 EUR per dag naar 32,49 EUR per dag.

Bankkredietverlening

Gedragscodes en contactpunt

Met klachten over de bankkredietverlening aan zelfstandigen en KMO's kan u steeds terecht bij het contactpunt Banken - KMO's. Dit contactpunt bestaat sinds 1 november 2004 en beschrijft in een interessant document de reeds ingediende klachten en de geboden oplossingen.

Stuur uw klachten naar:
Contactpunt Banken - KMO's
Febelfin
Ravensteinstraat 36
1000 Brussel
Tel: +32 2 507 68 11
Fax: +32 2 507 69 29
Email: PCP@febelfin.be
www.abb-bvb.be



Pensioen

Nieuwe verhoging



In september 2009 wordt het maandelijks pensioenbedrag van een zelfstandige (rust, overleving, uit de echt gescheiden) dat effectief en voor de eerste keer ingegaan is in 2004, verhoogd met 2%.

Opmerkingen:

- Voor een overlevingspensioen wordt het jaar waarin het rustpensioen van de overleden echtgenoot ingaat, in aanmerking genomen voor zover deze laatste zijn pensioen genoot bij zijn overlijden.
- Het onvoorwaardelijk pensioen van de zelfstandige wordt niet beoogd door deze twee verhogingen.

FOD Economie

Handel

Klantenbinding begint ...op het toilet

Uit recent onderzoek van Tork in België blijkt, dat het kleinste kamertje voor een groot deel mee de totaalindruk van een bedrijf bepaalt. Meer dan 88% van de bezoekers en werknemers houden bij hun beoordeling rekening met hun indruk van het toilet. Het toilet is dus nog steeds het visitekaartje. Deze en andere meningen van bezoekers over toiletten werd door Tork onderzocht in o.a. kantoren, horecagelegenheden en de gezondheidszorg. Bovenvermeld onderzoek toont aan hoe belangrijk een net en verzorgd toilet is. Zo belangrijk dat bijna 30% van de ondervraagden aangeeft een restaurant te zullen verlaten als ze een vies toilet aantreffen. Daarnaast wordt het toilet door meer dan 95% van de ondervraagden genoemd als onderdeel bij het vormen van een totaalindruk van een hotel of een restaurant. Bij kantoren ligt dit percentage op 88%.



Geneesheren in opleiding tot huisarts

Onder de RSZ-reglementering

Op 1 juli 2009 worden de bepalingen betreffende de geneesheren in opleiding tot geneesheer-specialist uitgebreid tot de geneesheren in opleiding tot huisarts. Concreet wil dit zeggen dat vanaf vandaag ook deze laatste categorie onder de RSZ-wetgeving valt. In het verleden werden deze geneesheren in het merendeel van de gevallen als zelfstandige ingeschreven bij het RSVZ.

Voor huisartsen die hun specialisatieopleiding hebben aangevat komt er een overgangsregeling.

Limis spaart tijd, geld en kopzorgen uit met een Belgacom-telefooncentrale

Bruno Droeshaut
IT-manager bij Limis



In augustus 2008 werd Limis opgericht als nieuwe dochteronderneming van de holding 2B delighted, waarin een viertal gespecialiseerde verlichtings-bedrijven gegroepeerd zijn (o.a. Wever & Ducré nv en Dark nv). Van zodra Limis met zijn designafdeling, R&D-studio en projectmanagementdivisie zijn intrek nam in een nieuw bedrijfspand in Merelbeke, werd het net als de meeste andere bedrijven in de groep uitgerust met een Forum 500-telefooncentrale van Belgacom. Voor Bruno Droeshaut, IT-manager van de holding samen met zijn collega Kristof, een voor de hand liggende keuze.

De beste oplossing voor een concurrentiële prijs

Als voormalig IT-consulent wist Bruno Droeshaut immers perfect wat hij wilde. Een degelijke, maar eenvoudige oplossing waarmee Limis vlot van start kon gaan in afwachting van de toekomstige integratie met de andere bedrijven in de holding. Geen overbodige extra's, maar wel degelijk advies en een goede service. En een huurformule in plaats van aankoop, aangezien het om een tijdelijke oplossing voor enkele jaren ging. Van alle leveranciers had Belgacom dat het best begrepen.

Gebruiksvriendelijk bellen is prioriteit

De reden waarom Limis in een telefooncentrale investeerde, was even functioneel als eenvoudig: in een bedrijf met 3 zusterondernemingen, een klantenbestand van meer dan 4.000 contacten en zakenpartners in het verre Oosten, wordt nu eenmaal veel en intensief getelefoneerd. Dankzij de centrale kan iedereen dat

doen met een eigen rechtstreeks nummer, snel en makkelijk vanuit Outlook. Groepsoproepen, doorschakelen en automatisch sturen van binnenkomende oproepen behoren tot de mogelijkheden.

Elk bedrijf probeert zoveel mogelijk tijd en geld uit te sparen. In ons geval heeft ook Belgacom daar zijn steentje toe bijgedragen.

”

Pure tijdswinst én kostenbesparing

Het mag duidelijk zijn dat het personeel van Limis aan tijdsefficiëntie wint. Zelfs de taakverdeling verloopt vlotter: tijdens de uren van de part-time secretaresse komt het algemene op-

roepnummer van Limis op haar toestel terecht. Is zij afwezig, dan wordt de oproep automatisch doorgeschakeld naar de collega die tot dan toe het minst is gestoord. Toch is het niet alleen tijd die Limis dankzij de centrale bespaart. Tegelijkertijd kwam het bedrijf met Belgacom aangepaste tariefplannen overeen, waardoor ook het financiële plaatje voor binnen- en buitenlandse vaste telefonie, mobiele telefonie én internetgebruik een stuk voordeliger uitviel.

Meer service, minder kopzorgen

En de IT-manager zelf? Ook hij is tevreden. Iemand die instaat voor de technische kant van de zaak bij niet één, maar vier bedrijven verwacht immers een betrouwbare, snelle service. En op dat vlak kán het volgens Bruno Droeshaut simpelweg niet beter. Van meet af aan kreeg Limis een persoonlijke Belgacom Business accountmanager toegewezen, die zowel telefonisch als per mail vlot bereikbaar is. Doet er zich zelfs na de kantooruren een technisch probleem voor, dan is dat doorgaans de volgende ochtend voor 9 uur weer opgelost. En vooral: het kost geen 3 of 4 telefoontjes om die hulp te krijgen. Zo hoort het, want een IT-manager heeft nog wel wat anders te doen.

Profiteer t.e.m. 31.10.2009 van een GRATIS installatie t.w.v. € 250. Voor meer info surf naar www.gratisinstallatie.be, ga langs in een Bizz Corner voor een demo of bel 0800 22 500.

10 redenen om voor Belgacom te kiezen

1. De knowhow van een marktleider met meer dan 50 jaar ervaring
2. Dé referentie voor ruim 50 % van de Belgische kmo's
3. Een uitgebreid aanbod telefoons, accessoires, applicaties...
4. Hoge prijs-kwaliteitverhouding door partnership met meerdere leveranciers
5. Flexibele integratie van telecom (vaste-mobiele telefonie, dataverkeer, telewerken...) en IT (IP, WAN, LAN, pc's, beveiliging en applicaties)
6. Oplossingen op maat van 2 tot 50.000 gebruikers
7. Rond-de-klok servicenetwerk met meer dan 300 technici en verkooppunten over heel België
8. Gespecialiseerd onderhoud van zowel hardware als software
9. Technische assistentie vanop afstand of ter plaatse
10. 1 aanspreekpunt voor al uw behoeften op vlak van telefonie, internet, data, enz.

belgacom

Hoe de Vlaamse Regering de KMO's en

De wereld zal na deze crisis een andere wereld zijn. Onze bedrijven zullen moeten opereren in een nieuwe, hyperconcurrentiële omgeving. Het zal er daarbij op aankomen om een voorsprong te nemen door unieke producten, diensten en concepten te ontwikkelen. De Vlaamse Regering wil Vlaanderen sterker maken: economisch performant en innovatief, en tegelijk ecologisch en duurzaam, warm, solidair en open voor de internationale samenleving. Heel wat mensen zullen moeten omgeschoold worden en begeleid naar een andere job.



ming dankzij initiatieven zoals de 'peterschapsprojecten' en de 'draaischijf ondernemerschap'.

De bestaande regeling voor vrijstelling van successierechten wordt voor familiale ondernemingen als volgt aangepast:

- voor al goedgekeurde aanvragen krijgen ondernemers die vanwege de crisis de loonlasten moesten of moeten laten dalen, geen navorderingen wanneer ze de voorwaarden niet langer vervullen;

1. De bedrijfsinvesteringen bevorderen

De Vlaamse Regering hecht bijzondere aandacht aan het op peil houden en zelfs verhogen van de financiering van bedrijfsinvesteringen, via de Gimv, PMV en het XL-fonds.

Het verstrekken van waarborgen, enerzijds via de nv Waarborgbeheer en anderzijds via de nv Gigarant, wordt voortgezet. Binnen de grenzen van de Europese staatssteunregels wordt de waarborgregeling maximaal ingezet om de bancaire financiering van bedrijfsinvesteringen te vergemakkelijken. Eventueel zal de waarborgregeling tijdelijk worden verruimd tot overbruggingskredieten.

De transparantie, de administratieve eenvoud en korte procedures worden maximaal gegarandeerd.

Vele kmo's (ook met een financieel gezonde structuur) dreigen – ook doordat

krediet nog steeds schaars is – op heel korte termijn geconfronteerd te worden met liquiditeitsstekorten. Teneinde te vermijden dat bedrijven onnodig failliet gaan door kredietschaarste, zal de Vlaamse Regering in overleg met de ondernemingsorganisaties en de participatiemaatschappij PMV daarom de bestaande instrumenten tegen liquiditeitsproblemen, actiever laten aanreiken. De liquiditeitsverschaffing wordt verbeterd in samenwerking met de banken met wie akkoorden werden afgesloten.

2. Het ondernemingsklimaat verbeteren

Syntra kan een belangrijke rol spelen in het goed voorbereiden van ondernemers op de markt. Doorgezette sensibilisering bij de publieke opinie, in scholen en bij werklozen is nodig, zodat meer mensen willen en kunnen ondernemen.

Ondernemers worden opgeleid en begeleid in elke levensfase van hun onderne-

- voor nieuwe aanvragen wordt de voorwaarde van loonlasten opgeheven.

Er zullen meer Vlaamse internationale doorgroeibedrijven en kmo's tot stand

« Toerisme, media en cultuur worden eveneens gestimuleerd als volwaardige economische sectoren. »

komen dankzij de Gazellensprong. Dat is een programma dat zorgt voor een hoogwaardige en intensieve begeleiding en coaching van beloftevolle ambitieuze ondernemers. Het zal zich specifiek richten naar bedrijven in speerpunt domeinen en bedrijven die internationaal willen groeien.

De Vlaamse Regering stelt een duidelijke visie op over Winkelen in Vlaanderen. De afweging van de inplanting van grote win-

de zelfstandigen door de crisis helpt

kelvestigingen zal worden geïntegreerd in de ruimtelijke ordening, waarbij het concept van kernwinkelgebieden wordt ingevoerd en de afbakening van klein-handelszones wordt aangepast. In een overgangsfase zal een winkelvisie voor werp uitmaken van een omzendbrief 'ruimtelijke inplanting van winkelcentra'. De uitgangspunten daarvoor vormen de complementariteit met de handel en wandel in de binnensteden, het vermijden van ongewenste aanzuigeffecten ten nadele van de binnensteden en het voorkomen van verdere lintbebouwing.

3. Internationaal en vernieuwend sectorbeleid

Om haar positie in de wereldhandel te versterken, legt de Vlaamse Regering de volgende nieuwe accenten:

- het aandeel Vlaamse uitvoer naar snel-groeiende markten, waaronder de BRIC-landen (Brazilië, Rusland, Indië, China), groeit onder impuls van een dynamische inzet van de Vlaamse economische en technologische vertegenwoordigers;
- Vlaanderen zal het verloren aandeel in de wereldexportmarkt herwinnen, dankzij een betere afstemming tussen het beleid voor internationaal ondernemen en het innovatiebeleid.

De voertuigindustrie kan de kern vormen van de ontwikkeling van vernieuwende, duurzame mobiliteitsconcepten. Nutsbedrijven, communicatiespelers, dienstenleveranciers, softwarehuizen

en nog vele andere ondernemingen zullen een hecht weefsel vormen rond de voertuigindustrie, die in staat is om als biotoop te fungeren voor het nieuwe innovatie-ecosysteem dat in Vlaanderen al over heel wat technologische bouwstenen beschikt. Rond dit platform, waar industrie, onderzoek en overheid samenwerken, zal een aantoonbare maatschappelijke en economische toegevoegde waarde ontstaan, die internationaal zichtbaar en erkend zal zijn.

Toerisme, media en cultuur worden eveneens gestimuleerd als volwaardige economische sectoren.

4. Naar een groene economie

Milieu en hernieuwbare energie zijn een belangrijke motor van een nieuwe economische ontwikkeling.

Eco-innovatie, een verhoging van de energie-efficiëntie en een voorloperbeleid op het vlak van ecoefficiëntie van materialen, producten en diensten zorgt niet enkel voor een daling van de milieudruk, maar bereidt ook onze economie voor op de toekomst, en creëert groene jobs.

Er komen meer en meer materiaalkringlopen (cradle-to-cradle) en energiekringlopen (hernieuwbare energie) waar-

door de milieudruk afneemt.

De ecologiepremies en fiscale stimulansen zullen meer gericht zijn naar de doelstelling van een groene economie.

In de schoot van PMV wordt een Groen Investeringsfonds in het leven geroepen.

Bedrijven die investeringen doorvoeren,

die hun energie- of materiaalgebruik verbeteren en die verder gaan dan wat wettelijk verplicht is of vastgelegd is in convenanten, kunnen hiervoor goedkoop lenen bij een Groen Investeringsfonds. Daarbij wordt het rentevoordeel groter naarmate het interne rendement van de investering afneemt.

« De Vlaamse regering zal een kilometerheffing voor het vrachtvervoer over de weg invoeren »

De rol die de land- en tuinbouw kunnen spelen bij de productie van hernieuwbare energie, wordt geoptimaliseerd.

5. Een innovatiericht Vlaanderen

We gaan naar een wetenschapsbeleid dat op duurzame werkgelegenheidscreatie gericht is. In het licht van de toenemende internationale concurrentie moeten Vlaamse bedrijven kiezen voor innovatie, hoogwaardige producten en toepassingen voor de wereldmarkt. Daarom blijven ook in deze moeilijker tijden de overheid en de bedrijven investeren in onderzoek, ontwikkeling en kennis.

Het beleid voor de ontwikkeling van innovatiespeerpunten in beloftevolle economische en technologische clusters waarin Vlaanderen sterk is, moet op kruissnelheid komen. De speerpunt domeinen zijn:

1. Logistiek (beheer van goederen), transport (vervoer van goederen) en supply chain management (beheer van het vervoersnetwerk)
2. ICT (Information & Communication Technology) en diensten voor de gezondheidszorg
3. Medisch translationeel onderzoek en onderzoek over voeding en gezondheid
4. Nieuwe materialen, nanotechnologie en verwerkende industrie
5. ICT voor sociaal-economische innovatie
6. Energie en milieu, met onder meer slimme elektriciteitsnetwerken



Essentieel is de verdere ont-plooiing van het concept 'open innovatie', waarbij samenwerking aan technologische oplossingen voor maatschappelijke uitdagingen tussen de kenniscentra en het bedrijfsleven centraal staat.

Vanuit die dynamiek ontstonden intussen het Strategisch Initiatief Materialen, het innovatiesamenwerkingsverband 'Generaties' (voor slimme elektriciteitsnetwerken, fotovoltaïsch onderzoek en installaties voor windenergie in zee) en het Onderzoekscentrum voor Translationele Biomedische Innovatie.

6. De mobiliteit beheersen

Ons mobiliteitssysteem moet verbeterd worden om de effecten op onze economie, onze gezondheid en ons milieu te beperken en tegelijk onze logistieke positie in West-Europa te versterken. Investeren in de havens, de binnenvaart, de openbaarvervoersinfrastructuur, de fietsinfrastructuur en een aanpak van missing links zijn noodzakelijk

De impact op de mens en het milieu (fijnstof, CO₂, NO_x, geluid,...) wordt beperkt, conform de Europese doelstellingen. Daarbij wordt het STOP-principe gehanteerd (eerst Stappen en Trappen, dan Openbaar vervoer en ten slotte het Privé-vervoer) en wordt geïnvesteerd in verkeersveiligheid.

De Vlaamse regering zal een kilometerheffing voor het vrachtvervoer over de weg invoeren met als streefdatum 2013. Wat het personenvervoer betreft wordt onderzocht onder welke voorwaarden een kilometerheffing voor personenwagens kan worden ingevoerd.

De Vlaamse overheid zal de inning van de verkeersbelastingen vanaf 1 januari



2011 in eigen beheer nemen.

De autofiscaliteit wordt "vergroend" op basis van de milieuprestaties van de wagen. In afwachting van het nieuwe systeem wordt op korte termijn al een bonus-malussysteem voor particuliere wagens ingevoerd, waarbij er een korting of toeslag op de BIV doorgevoerd zal worden op basis van de milieukeurmerken van de wagen.

7. Inzetten op een warme samenleving en toerisme

Het Pact 2020 wil een inclusieve samenleving tot stand brengen. Dat resulteert in een hoge mate van sociale bescherming, in gelijke kansen, in een toegankelijk, betaalbaar en kwaliteitsvol aanbod voor zorg- en dienstverlening, en in ruimte voor zelfontplooiing voor iedereen.

Cultuurbeleid, maar ook jeugd-, sport-, toerisme- en mediabeleid geven vorm en inhoud aan de gemeenschap (sociale ont-plooiing) en aan het individu (zelfontplooiing). In 2020 kan de levenskwaliteit in Vlaanderen alleen maar aan de top staan als de participatie aan deze domeinen aanzienlijk wordt verhoogd.

De bestrijding van armoede is een topprioriteit. De Vlaamse overheid investeert in preventie van overmatige

schuldenlast. Onderwijs en gerichte preventiecampagnes dragen bij tot het verhogen van de weerbaarheid voor misleidende reclame en kredietverschaffers. Daarnaast wordt een subsidiesysteem uitgewerkt voor de diensten schuldbemiddeling. Voor mensen in armoede wordt gewerkt aan een systeem dat automatische toekenning van de Vlaamse sociale rechten (bijvoorbeeld studietoelagen) waarborgt.

De diverse toeristische troeven (erfgoed, kunststeden, kust, groene regio's) van Vlaanderen en zijn hoofdstad Brussel zijn uitgegroeid tot aantrekkelijke toeristische trekpleisters, met een belangrijke economische betekenis, niet in het minst voor tewerkstelling.

Vanuit de internationale ambitie van Vlaanderen worden de marketingmiddelen voor het zaken- en congresstoe-risme (MICE) efficiënter ingezet.

Vlaanderen blijft investeren in fietsroutes en fietsvriendelijke logies en wendt zijn wereldberoemd koerserfgoed, met de Ronde van Vlaanderen op kop, maximaal aan om het fietstoerisme in Vlaanderen internationaal te promoten.

Beter voorkomen dan genezen...

Het wordt tijd uw beroepslokalen te beveiligen !

Door de beveiliging van uw werkomgeving te verhogen, beperkt u niet alleen het risico op diefstal, inbraak of een overval maar ook de financiële gevolgen ervan. Bovendien creëert u een zorgeloze werksfeer voor u en uw werknemers.

Het systeem geldt voor zelfstandigen, KMO's en vrije beroepen die hun beroepslokalen beveiligen.

Investeringsaftrek in beveiliging

De investeringen in beveiligingsmateriaal kunnen, naast de gewone afschrijvingen, van een bijkomende aftrek van 22,5%

- Alarmsystemen, camerasystemen, volg-systemen,...

Aftrek van de beroepskosten tot 120%

De kosten betreffende het leveren van bepaalde diensten inzake beveiliging zijn aftrekbaar, als beroepskosten, tot 120%



genieten, namelijk de « Aftrek voor investering ». Deze aftrek wordt verrekend op de winst of de baten van het jaar waarin u deze activa heeft verworven.

Voorbeelden van materialen die recht geven op een fiscale aftrek

- Toegangscontrolesystemen.
- Beveiligingssystemen voor deuren, ramen, luiken, garagepoorten, lichtkoepels, dakvensters, keldergaten en hekken.
- Materieel voor de detectie van diefstal van goederen.
- Kluis met een inbraakvertragend slot, kassa's met beschermkap of een anti-graaiakap.

(in plaats van 100%). Deze aftrek wordt uitgevoerd voor het jaar waarin deze kosten werden gemaakt of gedragen.

Diensten die recht geven op een fiscale aftrek tot 120%

- abonnementskosten voor de aansluiting op een erkende alarmcentrale.
- kosten voor het beroep doen op een erkende bewakingsonderneming voor beveiligd transport (ophalen van plofkoffers).
- kosten voor het gezamenlijk beroep doen op een erkende bewakingsonderneming door een groep ondernemingen (consortiumbewaking).



Geniet van een korting tot 10% met onze partner Secure Electronics

Onze partner Secure Electronics is een betrouwbaar bedrijf gespecialiseerd in de beveiliging van beroepslokalen.

Secure Electronics heeft het « Incert » certificaat, bezit een erkenning als installateur en is geregistreerd als aannemer.

Aarzel niet om onze partner te contacteren voor al uw beveiligingswerken. Onze partner biedt u een waarborg van 5 jaar op alle materialen. De prijsoffertes zijn gratis en, als lid van SDZ hebt u recht op een korting van 10%.

Infos & contact

Secure Electronics SPRL
Itterbeeksebaan 11
1700 Dilbeek
Tel.: 02/569.73.80
Sales@secure-electronics.be
www.secure-electronics.be

Profiel van een 'warme' verzekeraar: KBC Verzekeringen

Is uw kmo voldoende verzekerd tegen mogelijke risico's die haar voortbestaan bedreigen? Bedrijven die te rade gaan bij een KBC-verzekeringsagent, hoeven niet ongerust te zijn. Uiteraard kan er altijd iets gebeuren, maar dat bedreigt de continuïteit van uw onderneming niet ... als u goed verzekerd bent.

Bij KBC bent u verzekerd bij een vakman

Goed verzekerd zijn, is voor elke kmo anders. En bij KBC is voor elk risico een dekking mogelijk. "Met onze verzekeringen kunnen wij een totaalaanbod aanbieden", zegt Tom De Witte, directeur Distributie Verzekeringen bij KBC. "Na een grondige analyse zien onze verzekeringsagenten erop toe dat ze alle risico's afdekken. Dat zijn risico's voor het patrimonium, maar ook voor de continuïteit van de zaak of voor de pensioenopbouw van de zaakvoerder." KBC is bedreven in het maken van risicodoorlichtingen: van het identificeren en analyseren tot verbeteringsvoorstellen en verzekeringsoplossingen. Als hoofd van een onderneming hebt u er alle belang bij daarvoor tijd te maken en KBC staat u daarin bij met raad en daad. Daarbij focust KBC op vier grote domeinen: het patrimonium, de voertuigen, de bedrijfsvoering en de medewerkers, en de zaakvoerder zelf.

Verzekeringen die als gegoten zitten

Zo'n doorlichting gebeurt overigens meer dan eens. Tom De Witte: "De verzekeringsagent maakt voor zijn kmo-cliënten geregeld een volledige analyse van de risico's én de verzekeringen. Op dat moment kunnen verzekeringen worden bijgestuurd. Als een onderneming bijvoorbeeld meer of minder mensen in dienst heeft, of als de activiteit licht gewijzigd is, moeten de verzekeringen worden aangepast."

"De verzekeringsagent ent zijn voorstellen altijd op de bestaande situatie", verzekert ook Johan Thijs, CEO divisie België. "Zo nodig worden de polissen zelfs op maat aangepast, om aan specifieke noden te beantwoorden. Zo garandeert KBC elke onderneming verzekeringen die als gegoten zitten. Behalve brand,



"Met onze verzekeringen kunnen wij een totaalaanbod aanbieden."

Tom De Witte,
directeur Distributie
Verzekeringen

arbeidsongevallen en andere voor de hand liggende risico's kan een bedrijf het best ook mogelijke bedrijfsschade verzekeren", zegt Johan Thijs nog. "KBC maakt daar een punt van, omdat het voor een onderneming na een calamiteit het verschil kan maken tussen overleven en niet overleven." Veertig procent van de bedrijven gaat na een zware brand immers binnen twee jaar failliet: de vaste kosten blijven doorlopen maar de inkomsten vallen weg. Een verzekering bedrijfsschade ondervangt dat risico en verzekert daarvoor het bedrijf van een toekomst.

KBC denkt preventief met u mee

En KBC denkt ook op andere manieren preventief mee met de bedrijfsleider. "Onze gespecialiseerde

adviseurs gaan ter plaatse altijd na wat een onderneming kan doen om een bestaand risico te beperken of te vermijden. Voorkomen is beter dan genezen.", legt Tom De Witte uit. En ook na een schadegeval kunt u uiteraard op KBC rekenen. De KBC-verzekeringsagent doet er dan alles aan om ondernemingen zo snel en zo goed mogelijk schadeloos te stellen, rekening houdend met de verzekerde risico's. "In samenspraak met onze interne experts handelen onze agenten de schadedossiers rechtstreeks af met de cliënt en KBC", verduidelijkt Johan Thijs. "Dat garandeert niet alleen een snelle, kwaliteitsvolle afhandeling van de schadedossiers, maar ook een goede informatiedoorstroming en communicatie over en weer met onze ondernemingscliënten bij schade."

Marktleider voor ondernemingen

Om bedrijven zo goed mogelijk van dienst te zijn, be-



schikt KBC over een fijnmazig net van verzekeringsagenten. De verzekeringsagenten zijn geen makelaars: zij bieden uitsluitend KBC-producten aan, die ze dan ook door en door kennen. De wisselwerking tussen de bank en de verzekeringsagent zorgt er bovendien voor dat er een erg polyvalent team ter beschikking staat van uw kmo. In consumentenbladen komt KBC op de particuliere verzekeringsmarkt bijzonder vaak als *beste koop* uit de bus. "Het is ons streefdoel om kwalitatief hoogstaande producten aan te bieden", zegt Johan Thijs, "en hetzelfde geldt voor ondernemingen. KBC is in Vlaanderen een van de marktleiders voor verzekeringen van ondernemingen. De sterkte van onze werking zit in de kmo's, met kleine en middelgrote bedrijven die stevig zijn ingebed in de lokale leefgemeenschap. En precies daar is onze verzekeringsagent thuis."

Een gebundeld verzekeringsaanbod voor zelfstandigen en kleine ondernemers

KBC pakt nu uit met een gebundeld verzekeringsaanbod voor zelfstandigen en kleine ondernemers. Het nagelnieuwe KBC-Business Verzekeringsplan mikt op meer kruisverkoop in het aanbod van schadeverzekeringen. In eerste instantie focust het plan op de kleinhandel: bakkers, bloemenwinkels, kapsalons, enz. Wordt het een succes, dan is een uitbreiding van het concept naar andere sectoren en/of marktsegmenten niet uitgesloten.

"Zowat vijf jaar terug besloot KBC Verzekeringen te breken met de traditie. We riepen heel specifieke verzekeringen in het leven die inspeelden op behoeften van bijvoorbeeld jongeren, vijftigplussers, jonge eigenaars, enz. Met het KBC-Business Verzekeringsplan enten we dat concept voor het eerst over op de



bedrijfsmatige markt. Het is een op maat gesneden oplossing voor het metier in kwestie.", schetst Patrick Vandoren, directeur Productbeleid Schadeverzekeringen.

Aan het KBC-Business Verzekeringsplan hangen een aantal voordelen zoals een premiekorting van 5% op de respectieve poliscomponenten, een gratis VAB-tankkaart en een vertrekverzekering.

Door de schadeverzekeringspolissen te clusteren, zijn ze bovendien onderling veel beter op elkaar afgestemd. Zonder dubbele dekkingen of hiaten in de dekking.



Hulp van het Europees Investeringsfonds

Het Europees Investeringsfonds (EIF) investeert in risicokapitaalfondsen en starterscentra die ten doel hebben ondernemingen die zich snel ontwikkelen of die actief zijn in de nieuwe technologische sectoren, te ondersteunen. U bent een KMO en U zoekt naar financiering? Hier is de gebruiksaanwijzing...

Het EIF werd in 1994 opgericht ter ondersteuning van kleine ondernemingen. De Europese Investeringsbank is de meerderheidsaandeelhouder van het EIF; samen vormen zij de «EIB-groep».

Het verstrekt aan banken die leningen op middellange en lange termijn verschaffen aan KMO's ook garanties voor portefeuilles en vorderingen op deze categorie van ondernemingen.

Het Fonds verleent ook adviesdiensten i.v.m. risicokapitaal, garantiefaciliteiten en complexe financiële structuren.

Het EIF is geen kredietinstelling: het verstrekt geen leningen of subsidies aan bedrijven en investeert niet rechtstreeks in ondernemingen. Het werkt daarentegen via banken en andere bemiddelende financiële instellingen. Daarbij gebruikt het zijn eigen middelen of door de EIB of de Europese Unie toegewezen middelen.

Begunstigden

De KMO's in de Europese Unie en de kandidaat-lidstaten (Kroatië, Macedonië en Turkije).

Voorwaarden

Iedere aanvraag wordt apart bekeken. Investeringsaanvragen en garantieaanvragen worden beoordeeld en verstrekt door financiële intermediairs.

Soort steun

Risicokapitaalinstrumenten en garantiefaciliteiten:

- het verstrekken van garanties en vergelijkbare instrumenten voor kredieten en andere financiële verplichtingen;
- het aangaan, houden, beheren en verkopen van deelnemingen in het kapitaal van ondernemingen overeenkomstig de voorwaarden die zijn neergelegd in het akkoord van de algemene vergadering van het EIF.

Aanvraagprocedure

KMO's die op zoek zijn naar financiering moeten contact opnemen met een bemiddelende tussenpersoon (risicokapitaalfondsen of starterscentra) voor het EIF in hun land of regio, voor informatie over de selectiecriteria en de aanmeldingsprocedures. Het EIF zelf is niet betrokken bij individuele investerings- en kredietbeslissingen.



Contact

European Investment Fund
43 Avenue J.F.Kennedy - L-2968 LUXEMBOURG
Tel.: +352 42 66 88-1 - Fax: +352 42 66 88-200
Internet: <http://www.eif.org> - E-mail: info@eif.org

Weldra nieuwe regels!

Op 10 juli 2009 heeft de ministerraad een voorontwerp van wet goedgekeurd betreffende marktpraktijken en consumentenbescherming. Met deze tekst wordt de Belgische wetgeving aangepast volgens de Europese richtlijn over oneerlijke handelspraktijken. Dit voorontwerp van wet houdt een aantal veranderingen in, die het dagelijkse leven van handelaars zullen beïnvloeden.

Verkoop met verlies

Het verbod op verkoop met verlies blijft bestaan, zowel tegenover consumenten als tegenover tussenhandelaars. Dankzij dit verbod kunnen kapitaalkrachtige handelaars niet met verlies verkopen om concurrenten weg te spelen en erna opnieuw de prijzen te verhogen.

Prijsaanduiding

De hervorming bepaalt dat de oorspronkelijke prijs moet zijn aangegeven als een nieuwe verlaagde prijs wordt vastgelegd, zowel bij promoties, braderieën als koopjes. Consumenten moeten de prijs makkelijk en meteen kunnen berekenen.

Koopjes

De twee koopjesperiodes (3-31 januari en 1-31 juli) blijven behouden.

Sperperiode

Momenteel duurt de sperperiode 6 weken. De nieuwe tekst legt een verkorting van deze periode vast voor kleding, schoenen en lederwaren. Consumenten zullen voldoende tijd hebben om de echte prijzen van de artikelen te kennen. Ook de concurrentie tussen de groot- en kleinhandel wordt gevrijwaard.

De sperperiode voor de winterkoopjes zal beginnen op 6 december (in plaats van 15 november). De sperperiode voor de zomerkoopjes op 6 juni (in plaats van 15 mei).

Verkoop op afstand

Om internethandel in België te stimuleren, is het gepast om

betaling vóór de afloop van de bedenktijd toe te laten. België is de enige lidstaat waar zo een verbod geldt, waardoor Belgische internethandelaars aan concurrentiekracht verliezen. De afschaffing van dit verbod raakt niet aan de belangen van de consument. Want de verkoper is verplicht om het product binnen de maand te leveren, tenzij andere contractuele bepalingen voorzien zijn. Bovendien wordt de bedenktijd voor de consument verlengd tot 14 kalenderdagen (i.p.v. 7 werkdagen).

Het voorontwerp van wet voorziet ook in het verbod om vooraf aan te vinken: vooraf aankruisen van opties die consumenten moeten weigeren als ze geen bijkomend product willen kopen.

Gezamenlijk aanbod (koppelverkoop)

Het verbod op gezamenlijk aanbod wordt opgeheven in overeenstemming met de Europese regelgeving.

De wet blijft evenwel elementen bevatten, die bepalen of het aanbod oneerlijk is of niet. Bijvoorbeeld als consumenten een lage prijs betalen in ruil voor een te lang lopend contract (gsm voor 1 euro met een duur en langlopend abonnement).

Het verbod op gezamenlijk aanbod voor financiële diensten wordt behouden, met de uitzonderingen van de huidige wet.

Vrije beroepen

Vrije beroepen vallen niet onder deze wet. Deze beroepen kunnen niet met handelsberoepen worden vergeleken, omdat ze aan speciale verplichtingen onderworpen zijn (orde, instituut, plichtenleer, enz.).

Oneerlijke handelspraktijken bij vrije beroepen zullen in een speciale wet worden beschreven.



Ondernemingsloketten

Openingsuren geregulemeenteerd

Op dit ogenblik bestaan er negen erkende ondernemingsloketten. Ze staan onder andere in voor de inschrijving van natuurlijke personen, rechtspersonen of verenigingen die in België:

- als handelsonderneming opereren;
- als werkgever onderworpen zijn aan de sociale zekerheid;
- btw-plichtig zijn;
- als zelfstandige een intellectueel of vrij beroep uitoefenen of aan dienstverlening doen.

De ministerraad heeft beslist dat ze minimaal elke werkdag van 9u tot 12u vrij toegankelijk zullen zijn voor het publiek. Ze moeten ten minste dertig uur per week telefonisch bereikbaar zijn en open voor bezoeken op afspraak. Eén avond per week moeten ze tot 17u open zijn.



Ondernemingen

Weldra een één-loket

Het één-loket voor ondernemingen zal ten laatste op 28 december 2009 in werking treden. Het loket zal de administratieve verplichtingen van beginnende en gevestigde zelfstandige ondernemers vereenvoudigen. De ondernemer kan zich vanaf eind december voor alle advies en formaliteiten op federaal, regionaal en lokaal vlak richten tot het één-loket.

Het één-loket wordt toevertrouwd aan de erkende ondernemingsloketten. Dat zijn vzw's die enkel door organisaties zoals representatieve werkgevers of zelfstandigenorganisaties, federale of gewestelijke raden, sociale secretariaten... kunnen worden opgericht.

maatwerk voor uw onderneming

3 ontmoetingsdagen voor bedrijfsleiders en kaderleden. Volledig programma en voorinschrijving op www.lfe.be

en|eu

www.dabie.com

Fe le forum des entrepreneurs
by initiatives

21 en 22 oktober 2009
Beurshallen van Luik
www.lfe.be

Ga eens kijken over de taalgrens...

Een ondernemersbeurs op maat van uw bedrijf!

Elk jaar opnieuw bevestigt en versterkt het 'Forum des Entrepreneurs' zijn reputatie als belangrijkste bedrijfslevensevenement in Wallonië. Met de steun van het Waals Gewest en samen met sterke regionale actoren is het 'Forum des Entrepreneurs' the place to be voor meer dan 5.000 bedrijfsleiders die een beurs van bedrijfsdiensten en een uitgebreid programma van conferenties en workshops aangeboden krijgen. Het SDZ zou niet ontbreken op deze beurs. Wij nodigen u uit om een kijkje te komen nemen op onze stand !



Sinds de eerste editie in 1986 is het 'Forum des Entrepreneurs' continu blijven groeien. Een 'beurs' blijft natuurlijk een ideaal medium omdat dit tal van uiteenlopende doelstellingen kan bereiken: informeren, klanten en prospecten uitnodigen, relaties aanknopen, zich positioneren ten opzichte van de concurrentie, zijn merkimago versterken,...

Contacten leggen

Maar sinds de opkomst van het medium 'internet' is het relatieve belang van deze doelstellingen door elkaar geschud: hoewel beurzen vandaag steeds vaker gebruikmaken van het web om meer bekendheid te krijgen en zich beter te organiseren, zijn deze beurzen sinds de explosie van internet duidelijk een andere richting uitgegaan. De doelstelling "informeren" is minder prioritair geworden en de kans om contacten te leggen en deel te gaan uitmaken van netwerken is voor veel deelnemers aan de beurzen nu het hoofddoel geworden.

En zo is de beurs 'initiatieven' geleidelijk geëvolueerd tot het 'Forum des Entrepreneurs' en uitgegroeid tot het belangrijkste professionele networking-evenement in Wallonië.

De menselijke factor speelt daarbij een essentiële rol en rechtstreekse contacten staan centraal: klanten ontvangen, prospecten uitnodigen, klanten van morgen zoeken,... Visitekaartjes verzamelen, zakenrelaties van vrienden ontmoeten, relevante informatie uitwisselen, deelnemen aan workshops, vragen stellen aan experts, dat kan allemaal op het 'Forum des Entrepreneurs'.

Afspraak op de stand van het SDZ!

Meer professioneel en meer 'business', het Forum des Entrepreneurs stelt een heel stimulerend concept voor: "op maat van uw bedrijf!". We hopen dat u ook op de afspraak bent! Het Forum des Entrepreneurs, op maat gemaakt voor u!



ondernemersbeurs

Praktisch

Wanneer?

- > woensdag 21 oktober 2009 van 10 tot 20 uur
- > donderdag 22 oktober 2009 van 10 tot 20 uur

Waar?

Beurshallen van Luik (Halles des Foires), quai de Wallonie 6 - 4000 Luik

Inkom

- > 15 euro
- > gratis met voorinschrijving via de website www.lfe.be

Organisatie

ENJEU vzw, avenue Constantin de Gerlache, 41
4000 Luik
Tel: 04/254.97.97
www.enjeu.be
info@enjeu.be



De beste zorgen. Levenslang.



hospitalisatie ambulante kosten zorgverzekering gewaarborgd inkomen

Wanneer sluit je best een DKV af? De dag dat je geboren wordt, natuurlijk!
Je gezondheid is levenslang je metgezel. Neem dus geen onnodige risico's.

Je hebt nog geen DKV? Aarzel niet en contacteer je verzekeringsmakelaar.

DKV, specialist en pionier op het vlak van gezondheidszorg, beschermt je vandaag de dag en voor de rest van je leven.

« A/H1N1-Griepvirus: hoe reageren op het gevaar van pandemie? »

De Heer B.N. van Brussel stelt de volgende vraag:

“Ik ben bezorgd over de verspreiding van het A/H1N1-griepvirus. Wat kan ik doen om mijn bedrijf voor te bereiden op een mogelijke pandemie? Wat indien te veel personeelsleden tegelijkertijd zouden ziek worden?”



Het A/H1N1-griepvirus is over de hele wereld verspreid. Het Interministerieel Commissariaat Influenza stelt momenteel een strategie op om de sociaaleconomische impact ervan zo veel mogelijk in te perken. De maatregelen zijn dus niet meer bedoeld om de pandemie in te dijken en te vertragen, maar wel om de medische en sociaaleconomische impact ervan te beperken en de bevolking de nodige zorgen te verstrekken in geval van besmetting.

Ondernemingen zijn potentieel betrokken bij deze pandemie. De regering wil hen zo goed mogelijk informeren en helpen zich voor te bereiden op een record aantal afwezigen. Na de vakantieperiode – die een verhoogde besmetting in de hand werkt –, verwacht het Commissariaat Influenza dat 15 à 30% van de actieve bevolking afwezig zal zijn tijdens de ergste weken van de pandemie. Naast het aantal zieken, zijn er immers mensen die zullen thuisblijven uit schrik of omdat ze moeten zorgen voor zieken of kinderen moeten opvangen.

Veel moeilijkheden

In bedrijven kunnen gevolgen van de pandemie zijn:

- daling van de op de werkvloer aanwezige personeelsleden;
- gelijktijdige afwezigheid van diverse leidinggevendenden of verantwoordelijken;
- problemen op het vlak van bevoorrading en het in gebreke blijven van (toe)leveranciers;

- een verslechtering van bijzonder gevoelige diensten (energie, communicatie, transport...);
- een verstoring van de financiële circuits en een afname van direct ter beschikking zijnde financiële middelen;
- de annulering van bestellingen en de onmogelijkheid om te voldoen aan andere bestellingen;
- een inkrimping van de consumptie;
- een onderbreking van activiteiten in sommige beroepssectoren (optredens/opvoeringen en sportmanifestaties, toeristische activiteiten, vrijetijdsbesteding, restaurantbezoek, ...).

Bedrijven moeten dan ook proberen het bedrijvigheidspeil zo hoog mogelijk te houden en tegelijk het personeel beschermen. Afhankelijk van het verloop van de besmetting zou dit kunnen inhouden dat voorrang wordt gegeven aan essentiële opdrachten en dat activiteiten waarvan de uitoefening enkele weken kan wachten naar de achtergrond worden verschoven.

Een actieplan voor ondernemingen

Het Commissariaat Influenza stelt de ondernemingen een actieplan (Business Continuity Planning) ter beschikking op de website: www.influenza.be.

Dit actieplan maakt het met name mogelijk om:

- te bepalen welke menselijke en materiële middelen nodig zijn om het hoofd te bieden aan een griep-pandemie;
- de sociaaleconomische gevolgen te beperken op de werkvloer en voor het personeel;
- de bedrijvigheid te handhaven en het personeel hierbij te beschermen;
- de noodzakelijke verrichtingen en functies te handhaven (met name dankzij een goed beheer van de menselijke en materiële middelen).

Info

Voor alle vragen kunt u de website www.influenza.be raadplegen of contact opnemen met het Call Center Influenza op het gratis nummer 0800/99.777, van maandag tot vrijdag van 8.00 tot 17.00 uur en in het weekend van 9.00 tot 17.00 uur.

Zoekt u ideeën om **UW BEDRIJF** beter te **ONTWIKKELEN**
of wilt u een bedrijf **OPSTARTEN**

SAVE THE DATE
15 OKTOBER 2009

flanders expo - Gent

Sponsored by



Ondernemen | 2009 in Vlaanderen | Gent

- ✓ 130 exposanten
- ✓ Meer dan 50 conferenties en workshops
- ✓ Gratis consultaties met experts
- ✓ 2500 m²

MIS DAN DEZE UNIEKE BEURS NIET!

Schrijf u in op www.ondernemeninvlaanderen.be
of www.franchise.be en krijg uw gratis toegangsbadge.

In samenwerking met de beurs :



FRANCHISING & PARTNERSHIP VLAANDEREN
DE BEURS VAN FRANCHISING EN COMMERCIELE NETWERKEN

Met de steun van



< De ene zelfstandige verzekert men
niet zoals de andere.

Daarom zorgt VIVIUM ervoor
dat de aanvullende pensioenformules
altijd perfect passen.

Voor meer informatie,
raadpleeg uw VIVIUM makelaar. >



www.vivium.be

Zeker van elkaar.


VIVIUM
VERZEKERINGEN

