

ONDERNEMER & ZELFSTANDIG

Het tijdschrift van het sdz

BEGROTING 2011 **Aanzienlijke voortgang voor de zelfstandigen**

**APRIL -
MEI 2011**

Afgiftekantoor Brussel X - P401140
www.sdz.be

Financiering

Alles weten over
Optimeo

Vraag-antwoord

Ik ben het slachtoffer van bedrog
met een beroepsgids

Media

Communicatie is de
basis van ondernemen



Waar vraag en aanbod van
bedrijven en zelfstandige
werknemers / freelancers
elkaar ontmoeten

Zoekt u een zelfstandigen / Freelance?
Post uw job 90 dagen voor 50 euro excl. BTW

Zelfstandigen en bedrijven hebben het vaak moeilijk om een freelance partner, onderaannemer of zelfstandige medewerker te vinden.

Het is niet evident een vertrouwenspersoon te vinden waarmee men efficiënt kan samenwerken.



Meer info op www.freelancejob.be

EDITO

De brandstofkosten zouden 100% aftrekbaar moeten zijn !



BENOÎT ROUSSEAU
Hoofdredacteur

Elk onder ons heeft het gemerkt : de brandstofprijzen hebben deze laatste maanden recordcijfers bereikt. Volgens de mobiliteitsorganisatie Touring, heeft de Belgische autobestuurder de laatste 8 jaar een prijsverhoging van 83% voor diesel en 55% voor benzine gekend. Om deze prijsstijgingen te verklaren worden de prijsfluctuaties van petroleum aangehaald. Nochtans spelen deze maar een kleine rol in de berekening van de verkoopprijs van brandstof.

De tussenpersoon die zich het meest verrijkt met elke afgelegde kilometer, is de Belgische Staat. 67% van de prijs van een liter benzine en 56% van de prijs van een liter diesel bestaat uit accijnsrechten, energiebelastingen en BTW!

Tengevolge van de groeiende ontevredenheid hierover, heeft de tijdelijke regering eind maart bekendgemaakt dat de accijnsrechten "zouden kunnen" verlaagd worden in geval van verhoging van de dieselprijs boven de 1,50 Eur/l. en van de benzineprijs boven de 1,70 Eur/l.

We moeten dus geen mirakels verwachten. Dit is zeer spijtig, want brandstofbevoorrading aan toegankelijke prijzen is tegenwoordig essentieel voor onze economie en ons welzijn.

De zelfstandigen en bedrijven gaan gebukt onder deze prijsstijgingen.

Het is schokkend dat de brandstofkosten sinds 1 januari 2010 slechts 75% aftrekbaar zijn geworden. Deze beperking is niet gerechtvaardigd. Wanneer een belastingplichtige kan bewijzen dat hij zijn voertuig uitsluitend om beroepsredenen gebruikt, zou hij zijn brandstofkosten ten belope van 100% moeten kunnen aftrekken.

Zo ook zou het forfaitair aftrekbaar bedrag van 0,15 Eur per afgelegde kilometer voor de onkosten van de verplaatsingen van woon- naar werkplaats dringend moeten verhoogd worden !



Tijdschrift gratis toegestuurd aan alle leden van het SDZ en handelsverenigingen

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 | Hoofdredacteur : Benoît Rousseau, redaction@sdz.be | Redacteurs : Marie-Madeleine Jaumotte, Ode Rooman, Pierre van Schendel | Juridisch Directeur : Benoît Rousseau | Layout : Chloé Steinier, studio@sdz.be | Communicatie : Laurent Cauwel, laurent.cauwel@sdz.be | College S.D.Z.Voorzitter : Daniel Cauwel, Ondervoorzitter : Danielle De Boeck, Secretaris Generaal : Arnaud Katz | Publiciteit : Sally-Anne Watkins, 0475/43.08.67, sa.watkins@scarlet.be | Foto : iStockphoto | Drukkerij : Nevada-Nimifi s.a. | Secretariaat : Jocelyne Braem, Anne Souffriau | Lidmaatschap - Abonnement : lidmaatschap@sdz.be

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.

04. Actualiteit

06. Actualiteit

08. Actualiteit

09. Actualiteit

12. **Conjunctuur:** Twee keer zoveel nieuwe collectieve schuldregelingen in 2010

13. **Politiek:** Begroting 2011: aanzienlijke vooruitgang voor de zelfstandigen

FEDERATIE :
SDZ en Partena
bundelen hun
krachten!

10



15. **Media:** Communicatie is de basis van ondernemen

16. **Betalingen:** Mobiele telefoon wordt elektronische portemonnee

20. **Tips:** Overname-advies: waarom, wie en wanneer?

FINANCIERING
Alles weten over
Optimeo

17



21. **Tips:** 10 adviezen voor een beter evenwicht tussen werk en privéleven

25. **Verkoop:** 10 tips om de aandacht van uw gesprekspartners te trekken

27. **Vraag-antwoord:** Ik ben het slachtoffer van bedrog met een beroepsgids

28. **Vraag-antwoord:** Welke zijn de loondremfels 2011

30. **Beheer:** Goed complexiteitsbeheer is essentieel voor succes van bedrijven

Betalingsachterstand bij handelstransacties

Wettelijke rentevoet

Voor het 1ste semester 2011 bedraagt de toepasselijke wettelijke rentevoet voor betalingsachterstand bij handelstransacties 8% (mededeling in het Belgisch Staatsblad van 31/01/2011).

De wettelijke rentevoet voor het jaar 2011 bedraagt 3,75% (mededeling in het Belgisch Staatsblad van 18/01/2011).

Maximaal aftrekbare bijdrage VAPZ

Circulaire voor het jaar 2011

De bijdragen voor het vrij aanvullend pensioen van zelfstandigen zijn aftrekbare beroepskosten als zij niet hoger zijn dan bepaalde maxima, en voor zover de aangeslotene tijdens het desbetreffende jaar effectief en volledig de bijdragen heeft betaald die hij verschuldigd is krachtens het sociaal statuut der zelfstandigen.

Concreet betekent dit dat het maximaal aftrekbaar bedrag voor pensioenovereenkomsten waaraan geen solidariteitsstelsel is verbonden 8,17% bedraagt van het inkomen waarop de sociale bijdrage wordt berekend, met een absoluut maximum van 2.852,89 EUR voor de bijdragen van 2011. Voor pensioenovereenkomsten waaraan een solidariteitsstelsel is verbonden bedraagt dit maximaal aftrekbaar bedrag 9,4% van het inkomen waarop de sociale bijdragen worden berekend, met een absoluut maximum van 3.282,39 EUR voor de bijdragen van 2011.

Nieuwe Europese rijbewijs

Generalisatie in 2012

De ministerraad van 3 maart 2011 heeft staatssecretaris voor Mobiliteit Etienne Schouppe de toestemming gegeven om een concessieovereenkomst met een privépartner te sluiten voor de productie, de personalisatie en de distributie van de nieuwe Europese rijbewijzen. De partner zal vanaf 2012 eveneens de retributies innen. In 2010 werd een pilootproject gestart in een tiental gemeenten waar het rijbewijs in bankkaartmodel wordt afgeleverd. Vanaf 2012 wordt het nieuwe Europese rijbewijs in alle gemeenten ingevoerd.

Betalingsdatum

Kinderbijslag voor iedereen op de 8ste van de maand



Vanaf augustus zullen alle gezinnen binnen het werknemersstelsel hun kinderbijslag krijgen op dezelfde dag, namelijk de 8ste van de maand.

De nieuwe betalingsdatum komt er om binnen het werknemersstelsel eenvoudigheid te creëren. Alle gezinnen zullen voortaan hun kinderbijslag op dezelfde dag krijgen.

In de praktijk betekent de nieuwe betalingsdatum dat meer dan 80% van de uitbetalingen twee dagen vroeger zullen gebeuren. De meeste gezinnen, die hun kinderbijslag nu op de 10de van de maand krijgen, zullen dus vroeger betaald worden.

Voor de gezinnen die hun kinderbijslag nu voor de 10de krijgen, wordt de vaste betalingsdatum geleidelijk ingevoerd. Vanaf april zullen de uitbetalingen op de 5de, in mei op de 6de en in juni en juli op de 7de gebeuren.

Gezinnen met vragen kunnen terecht bij hun kinderbijslagfonds.

U bent van allochtone origine?

Solliciteer bij de overheid!



Selor, het selectiebureau van de overheid, hield op vrijdag 22 oktober 2010 de eerste editie van de Ronde van België. Dit project wil personen van allochtone origine aansporen om te solliciteren bij de overheid.

Selor heeft immers vastgesteld dat allochtonen vaak remmingen hebben om te solliciteren bij de overheid. Hardnekkige vooroordelen en vragen blij-

ven de kop opsteken: je moet perfect tweetalig zijn, hogere studies zijn een must ... Ook over de selectieprocedures heerst heel wat onzekerheid.

Met het project wil Selor naar de personen van allochtone origine stappen en hen de nodige informatie verschaffen. Tijdens infosessies en workshops worden de jobmogelijkheden bij de overheid toegelicht, alsook de doorgroeikansen en opleidingsmogelijkheden. De eerste editie van de Ronde van België is een groot succes: op korte tijd waren de 100 plaatsen voor de eerste sessie volzet. Andere data zijn al voorzien in Antwerpen, Gent, Brussel, Charleroi en Luik voor de 2011-sessie van de Ronde van België. Meer informatie over de Ronde van België op de website van Selor: www.selor.be.

Bevolkingsgroei

Belgische bevolking stijgt 2,6 keer zo snel als Europees gemiddelde

Eurostat, het statistisch bureau van de Europese Unie, publiceerde zopas cijfers over de Europese bevolkingsgroei. Voor het eerst bracht Eurostat ook migratie in rekening, dat wil zeggen iedereen die langer dan één jaar regelmatig in een land verbleef. Op 1 januari 2010 telde de Europese Unie 501,1 miljoen inwoners. In 2009 waren dat er 499,7 miljoen. Ruim 70 procent van die groei is toe te schrijven aan migratie. Begin 2010 telde België 10.827.000 inwoners. Dat zijn 77.000 inwoners meer dan in 2009. De Belgische bevolking steeg in het afgelopen jaar dus 2,6 keer zo snel als het Europees gemiddelde. Ook in ons land is ruim 70% van de stijging (ofwel 55.000 inwoners) het gevolg van migratie.



**Samen begeleiden
wij u in alles wat u
onderneemt !**



**Syndicaat der
Zelfstandigen
& KMO's**

Zelfstandigen en bedrijfsleiders vertegenwoordigen de ruggengraat van de Belgische economie en werken actief mee aan de economische toekomst van het land. Een partnership tussen SDZ en PARTENA is hiervan een logisch gevolg.

Doelstelling : Zelfstandigen en KMO's vertegenwoordigen in alle sectoren en hen begeleiden in alles wat zij ondernemen.

www.partena.be

www.sdz.be

« Bilan Carbone »

Bereken de uitstoot van uw onderneming

De Bilan Carbone®-methode - letterlijk: koolstofbalans - is ontwikkeld door ADEME, het Franse agentschap voor milieu en energiebeheer. Het instrument maakt het mogelijk de uitstoot van broeikasgassen van een activiteit of van een gebied te meten.

Dankzij de Bilan Carbone audit, berekent de onderneming in feite de uitstoot van zijn eigen activiteiten waarna het acties kan ondernemen om zijn bedrage aan de klimaatopwarming te verminderen. Bovendien maakt de Bilan Carbone het mogelijk om na te gaan in welke mate het bedrijf afhankelijk is van fossiele brandstoffen en kan het dus anticiperen op de economische en sociale impact.

Het is een eenvoudige, transparante, goedkope en internationaal erkende methode. Ze houdt evenwel eenzijdig rekening met één criterium (alleen de broeikasgassen worden bekeken) en laat benchmarking (vergelijkingen) niet toe. De resultaten hangen tenslotte sterk af van de kwaliteit van de gebruikte gegevens.

Meer informatie:

www.ademe.fr/bilan-carbone;

www.co2logic.be.

Bron: BAO



Eerste hulp

Nieuwe regels

Sinds 1 januari 2011 gelden nieuwe regels voor de organisatie van de eerste hulp in een onderneming. Deze regels zijn opgenomen in de codex over het welzijn op het werk.

De vernieuwingen spitsen zich vooral toe op:

- de indeling van de personeelsleden die de eerste hulp toekennen alsook de aard van de noodzakelijke middelen, die worden vastgesteld in functie van het aantal werknemers, de karakteristieken van de onderneming en de resultaten van de risicoanalyse;
- het schrappen van de verplichte inhoud van de verbanddoos;
- de inhoud van de basisopleiding van de hulpverleners, opgesteld als doelstellingen.

Brochure

Uw sociale zekerheid in Europa

De Europese Commissie voert momenteel een informatiecampaagne rond de rechten van de burgers op het vlak van sociale zekerheid in de Europese Unie.

De website van de campagne geeft informatie over de sociale bescherming in elk land van de Europese Unie:

- uw rechten per land
- alle gegevens van de socialezekerheidsinstellingen, die per land en per thema zijn gerangschikt (werkloosheid, pensioen, ziekte ...)
- informatie voor specialisten (juridische teksten, verslagen ...)
- advies via een onlineformulier
- publicaties

De Europese Unie coördineert de socialezekerheidsstelsels om ervoor te

zorgen dat de Europese burgers een sociale bescherming blijven genieten wanneer ze in een ander land van de Europese Unie reizen, werken, studeren of gaan wonen.



Veiligheid

Belg denkt weinig aan brandpreventie



Volgens een enquête van de Algemene Directie Veiligheid en Preventie van de FOD Binnenlandse Zaken, in samenwerking met de vzw ANPI, hebben weinig Belgen aandacht voor brandpreventie. Drie Belgen op de vier staan immers zelden of nooit stil bij brandgevaar.

De enquête werd gehouden bij 1.000 personen tussen augustus en september 2010. Uit de antwoorden op die enquête blijkt dat brandpreventie voor zeer weinig Belgen een prioriteit is. Slechts 2% heeft er aandacht voor. De enquête levert ook nog de volgende cijfers:

- 27% van de personen vermelden de rookmelder als middel om brand te voorkomen.
- 47% van de Belgische woningen is uitgerust met een rookmelder.
- 29% van de Belgen heeft een brandblusser in huis.



DOELTREFFENDE AANPAK VAN
NETWERK UITDAGINGEN

BLIJFT U ZICH FOCUSSEN OP UW **BUSINESS**
UW INFORMATICA IS ONZE ZORG !

Mobiele gebruikers, adequate beveiliging van het netwerk, nieuwe toepassingen, hoge prestatie en beschikbaarheid van het netwerk, lage netwerkkosten: te veel uitdagingen ineens?

Met de expertise van XpandIT kunt u ze allemaal aan, want XpandIT volgt de technologische ontwikkelingen op de voet en voegt de beste elementen samen in een harmonieuze oplossing.

XpandIT is dan ook veel meer dan een leverancier van hard- en software: een betrouwbare, no-nonsense partner die instaat voor uw netwerk oplossing op maat.

Dat doen we door u van begin tot einde bij te staan: van concept over architectuur tot installatie en integratie van de oplossing.

En natuurlijk zijn we er ook voor het onderhoud en de bedrijfszekerheid van het geheel.

AANTREKKELIJKE
VOORDELEN
VOOR LEDEN
VAN SDZ

Statuut van zelfstandigen

Vennootschapsbijdrage

De ministerraad van 18 maart 2011 keurt een ontwerp van koninklijk besluit goed dat de jaarlijkse bijdrage die vennootschappen voor het statuut van de zelfstandigen moeten betalen, voor 2011 aanpast.

Sinds 2004 hangt de bijdrage die vennootschappen voor de sociale zekerheid van zelfstandigen moeten betalen af van het balanstotaal. Ze bedraagt 347,50 euro voor kleine vennootschappen en 852,50 euro voor de andere. Het KB van 15 april 2008 indexeert het maximumbedrag van het balanstotaal dat de kleine ondernemingen van grotere onderscheidt. Voor 2009 werd het bedrag geïndexeerd op 588.005,65 euro. In 2010 wijzigde het bedrag niet. Voor 2011 wordt het maximumbedrag van het balanstotaal op 604.112,25 euro gebracht. De bijdrage wijzigt niet.

Notionele interestaftrek

Daling van het tarief

In het Staatsblad van 17.01.2011 werd via een bericht van 06.01.2011 aangekondigd dat de ondernemingen voor het aanslagjaar 2012 zullen kunnen genieten van een belastingaftrek voor risicokapitaal van 3,425%. Voor de kmo's wordt dit verhoogd tot 3,925%.

De notionele interestaftrek is van toepassing op alle vennootschappen die onderworpen zijn aan de vennootschapsbelasting.

Investeringsaftrek

Percentages voor aanslagjaar 2012 gepubliceerd

Investerings die aan de wettelijke voorwaarden voldoen geven recht op een investeringsaftrek die gelijk is aan een bepaald percentage van de aanschaffings- of beleggingswaarde van die investeringen. Voor investeringen die gedaan zijn tijdens het belastbare tijdperk dat aan het aanslagjaar 2012 verbonden is, werden de percentages gepubliceerd in het Belgisch Staatsblad van 28 januari 2011, p. 8002.

Vereenvoudiging

Vraag online uw pensioen aan !



Voortaan kunnen werknemers en zelfstandigen hun pensioen aanvragen op de website www.pensioenaanvraag.be. Deze nieuwe online-dienst werd gelanceerd door het Rijksinstituut voor de Sociale Verzekeringen der Zelfstandigen (RSVZ) en de Rijksdienst voor Pensioenen (RVP). In enkele minuten is de klus geklaard. Vanaf wanneer?

-Vervroegd met pensioen gaan kan, onder be-

paalde voorwaarden, vanaf 60 jaar.

- De aanvraag kan ten vroegste één jaar voor de gewenste ingangsdatum van het pensioen ingediend worden, dus ten vroegste in de maand van de 59ste verjaardag.
- Wie op de normale leeftijd (65 jaar) met pensioen wil gaan moet geen aanvraag indienen.

Als u meer vragen heeft over de website of over het pensioen in het algemeen, kunt u contact opnemen met:

- de RVP op 0800 502 46, als u als werknemer heeft gewerkt
- het RSVZ op 02 546 42 11, als u als zelfstandige heeft gewerkt

Week van de Fair Trade

Projectenwedstrijd

Tijdens de Week van de Fair Trade, van 5 tot 15 oktober 2011, wil ons land eerlijke handel extra onder de aandacht brengen. Tien dagen lang wordt alles in het werk gesteld om eerlijke handel te promoten door middel van animaties, concerten, infosessies, proeverijen, enz. Door een dossier in te dienen voor een project waarbij je eerlijke handel promoot met een filmprojectie, een debatavond, een muziekanimatie, een schoolactiviteit... kan ook jij deelnemen aan de projectenweek! Wil je graag iets organiseren, maar weet je niet meteen wat? Neem dan een kijkje op www.befair.be. Je vindt er het programma van de Week van de Fair Trade 2010 om ideeën op te doen.

Percentage voordeel van alle aard

Renteloze of goedkope leningen

Elk jaar legt de overheid de percentages vast van de voordelen van alle aard die in aanmerking moeten genomen worden bij het opmaken van het belastbaar inkomen van de belastingplichtige. Deze percentages worden elk jaar geïndexeerd. Voor aanslagjaar 2011 werden deze percentages gepubliceerd in het Belgisch Staatsblad van 11 februari 2011, p. 10658.

ICT

Digitale (r)evolutie in België

De digitale revolutie zet zich steeds verder door in België:

- 73% van de Belgische huishoudens waarvan minstens 1 persoon tussen 16 en 75 jaar is, heeft toegang tot internet;
- een brede waaier van toepassingen wordt gebruikt. Meest verspreid zijn e-mails sturen of ontvangen;
- de meerderheid van de internetgebruikers gebruikt dagelijks het internet.

Dat blijkt uit de resultaten van de ICT-enquête, afgenomen in 2010 door de Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie (FOD Economie) op basis van een representatieve steekproef van 6.160 Belgen.



Toegekende octrooien

+57% in 2010

In 2010 zijn er 57% meer Belgische octrooien toegekend aan Belgische aanvragers. Maar het aantal aanvragen daalde met 6 procent. Octrooien blijven nochtans belangrijk én een fiscaal interessant middel in de bescherming van ontwerpen en uitvindingen.

Een uitvinding is 'octrooieerbaar' als

ze aan een aantal voorwaarden voldoet, namelijk:

- nieuw zijn, dat wil zeggen dat ze nog niet tot de huidige stand van de techniek behoort,
- het resultaat zijn van uitvinderswerkzaamheid, dat wil zeggen dat ze voor een deskundige niet op een voor de hand liggende wijze voortvloeit uit de stand van de techniek,
- geschikt zijn voor industriële toepassingen.

Als het octrooi afgeleverd is, beschikt de houder over een tijdelijk industrieel eigendomsrecht. De geldigheidsduur is maximaal twintig jaar en het grondgebied waar het octrooi geldig is, is ook vastgelegd. Zo kan men een Belgisch octrooi, een Europees octrooi of een internationaal octrooi aanvragen.

Faillissementen en banenverlies

Interactieve statistieken op de RVA-website

Het Fonds Sluiting Ondernemingen (FSO) geeft informatie over faillissementen en het aantal verloren banen in België, in een gewest, in een provincie, in een sector of in een bedrijf.

Het FSO werd opgericht bij de RVA om de werknemers die zijn getroffen door de sluiting van hun onderneming te vergoeden. Daarom publiceert het FSO maandelijks cijfers over faillissementen en banenverlies op de website van de RVA: www.rva.be.

Dankzij de nieuwe toepassing "Interactieve statistieken" kunt u nu zelf uw menu samenstellen en de criteria bepalen voor uw grafiek of tabel (periode, gewest, provincie, sector, ...). Het resultaat is een statistiek van faillissementen en banenverlies op maat.

Bank

Is uw spaargeld gewaarborgd?

Als uw bank of verzekeringsonderneming niet meer aan haar verplichtingen kan voldoen (bijv. bij faillissement) dan kan u onder bepaalde

voorwaarden uw geld, kasbons en obligaties (deposito's van zowel zichtrekeningen, spaarrekeningen, termijnrekeningen) als uw andere bancaire schuldvorderingen terugkrijgen bij de daarvoor speciaal opgerichte beschermingsfondsen en dat voor een bedrag van maximaal 100.000 EUR. Het Beschermingsfonds voor deposito's en financiële instrumenten staat bovendien garant voor de terugbetaling tot 20.000 EUR voor financiële instrumenten.

Het Bijzonder Beschermingsfonds voor deposito's en levensverzekeringen waarborgt ook levensverzekeringen (tak 21) tot 100.000 EUR, voor zover de verzekeringsonderneming toetrad tot het Bijzonder Beschermingsfonds voor deposito's en levensverzekeringen.

Het Koninklijk besluit van 14 november 2008 (B.S. 17 november 2008) voorziet in de wettelijke regelgeving.

Fiscaliteit

Meer ontvangsten dan voorzien in 2010

De fiscale ontvangsten die de administratie van Financiën int, stegen in december 2010 met 3,5%, vergeleken met december 2009. De directe belastingen daalden met 7,6% terwijl de indirecte belastingen stegen met 18,3%.

Over heel 2010 stegen de fiscale ontvangsten met 6%. De stijging van de indirecte belastingen (+8,4%) is aanzienlijker dan die van de directe belastingen (+3,9%).

In vergelijking met de doelstellingen van de aangepaste begroting 2010, opgemaakt in maart 2010, zijn de bijkomende ontvangsten goed voor 1,12 miljard euro.

Beschermingsregeling voor bepaalde levensverzekeringen

Voor de eerste keer in werking

De Belgische staat waarborgt niet alleen deposito's bij financiële instellingen tot maximum 100.000 euro per klant, maar ook bepaalde levensverzekeringen behorend tot tak 21. Het Bijzonder Beschermingsfonds voor deposito's en levensverzekeringen, ingericht bij de Deposito- en Consignatiekas van de Thesaurie, zal vanaf 9 maart 2011 voor de eerste keer tussenkomen om gedupeerde klanten van een in gebreke gestelde verzekeringsonderneming te vergoeden. Concreet gaat het om de Antwerpse verzekeringsonderneming APRA Leven. Meer info op de website bijzonderbeschermingsfonds.be.



Het SDZ en Partena bundelen hun krachten!

Begin dit jaar hebben het SDZ en Partena beslist om samen in zee te gaan, met als doel onze representativiteit te verhogen en aan onze leden nog betere diensten te kunnen aanbieden. Door deze samenwerking zullen onze acties en stellingnames nog meer toegespitst en efficiënter worden. De eerste officiële uiting van deze samenwerking werd geconcretiseerd door een gemeenschappelijke stand ter gelegenheid van de belangrijke Beurs 'Ondernemen 2011', in Brussel op 30 en 31 maart jongstleden...

Het vak van bedrijfsleider is de laatste jaren veel complexer geworden. Om zijn onderneming op een efficiënte manier te kunnen leiden, moeten de zelfstandige en de verantwoordelijke van de KMO meer dan ooit goed omringd worden, door gemotiveerde en bekwaame medewerkers, door consultants inzake sociale, boekhoudkundige, fiscale en juridische zaken en door een performante federatie, bekwaam om een echte ondersteuning te bieden en voorstellen te doen.

In dit perspectief hebben wij recent beslist om samen met Partena in zee te gaan. Deze beslissing toont in de eerste plaats onze wil om aan onze leden een betere representativiteit aan te bieden

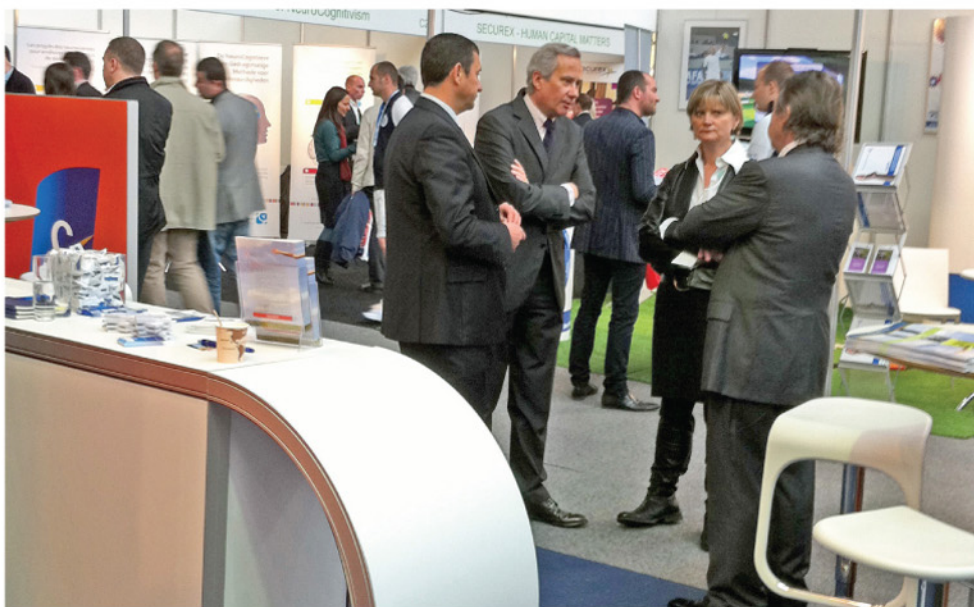
en de toegang te bieden tot performante diensten, aangepast aan ondernemingen en hun noden. Samengevat, de wens om samen sterker te worden. Naast deze doelstelling delen Partena en het SDZ ook een gemeenschappelijke visie, waardoor zij volledig complementair zijn.

Partena: in alles wat u onderneemt

Partena is een geheel van autonome en complementaire ondernemingen:

- Partena Erkend Ondernemingsloket
- Partena Sociale verzekeringen voor zelfstandigen
- Partena HR Sociaal Secretariaat & HR Support
- Partena Kinderbijslag voor werknemers
- Partenamut (in Wallonië en Franstalig Brussel)
- Partena Ziekenfonds & Partners (in Vlaanderen en Nederlandstalig Brussel).

De zes Partena-ondernemingen hebben een gemeenschappelijke doelstelling: de persoon begeleiden in alles wat hij onderneemt, in elke fase van zijn leven, zowel voor zijn professionele als voor zijn persoonlijke projecten.



Arnaud Katz, Secretaris-Generaal van het SDZ, Yves Sergeant, Afgevaardigd Bestuurder van Partena, Sabine Laruelle, Minister van KMO's en zelfstandigen, en Daniel Cauwel, Voorzitter van het SDZ.

De diensten aan ondernemers en managers die Partena aanbiedt, laten toe om het professioneel statuut en comfort veilig te stellen, het operationeel en administratief beheer van werknemers te optimaliseren en een positief sociaal klimaat te ontwikkelen in de onderneming en haar te begeleiden bij de vele administratieve formaliteiten.

Voor particulieren biedt Partena oplossingen aan voor

onder meer een preventief en efficiënt beheer van de gezondheid, het levenscomfort en de opvoeding van kinderen.

Pluralistisch en zelfstandig, delen de Partena-ondernemingen waarden met eenzelfde ethiek, waarbij het individu in het centrum staat van hun bekommernis. Hun deskundigheid maakt van elk van hen een referentie-acteur in zijn domein.

Positieve waarden

Tenslotte onderhoudt en deelt Partena fundamentele waarden die totaal gelijkaardig zijn aan deze die het bestaan en de actie van het SDZ funderen:

- de verantwoordelijkheid in de keuze van oplossingen, voorgesteld om bij te dragen tot de winstgevende en respectvolle ontwikkeling van mensen en van de omgeving;
- het engagement bij de tenlastename en de opvolging van



uw vragen of uw projecten, zodat u zich kan concentreren op het essentiële;

- het pluralisme en de onafhankelijkheid die u tolerantie en objectiviteit garanderen, alsook knowhow in het beheer van de verscheidenheid;
- de ontplooiing via diensten en oplossingen om uw welzijn te verbeteren, zowel persoonlijk als professioneel en zodoende bij te dragen tot uw levenskwaliteit;
- de vernieuwing in het anticiperen op juridische en sociale evoluties, om u antwoorden te geven die volledig afgestemd zijn op uw situatie.

Partena kan terugvallen op:

- meer dan 80 jaar ervaring;
- eenzelfde ethiek in zaken, in people governance en in het leiden van de onderneming;
- de deskundigheid en het engagement van 3000 medewerkers (bedienden en arbeiders);
- vele contactpunten in het ganse land;
- de tevredenheid en het succes van 1.200.000 personen en 60.000 ondernemingen die hun vertrouwen in hen stellen.

Met Partena is het evident dat de acties en stellingnames van het SDZ alleen maar gericht en efficiënter kunnen worden.

Michel Bouillet, regionaal afgevaardigde van het SDZ, Arnaud Katz, Secretaris-Generaal van het SDZ, Danielle De Boeck, Ondervoorzitter van het SDZ, Bruno Giannuzzi en Jean-François Stappaerts, regionaal afgevaardigden van het SDZ.

Zelfstandigen en bedrijfsleiders zijn de ruggengraat van de Belgische economie en werken mee aan de economische toekomst van het land. Het partnership dat hieruit ontstaan is, is dus een logisch gevolg.

Het eerste grote vertoon van deze alliantie werd concreet door een gemeenschappelijke stand Partena-SDZ op de Beurs 'Ondernemen 2011', georganiseerd in Brussel op 30 en 31 maart jongstleden.

Een aantrekkelijke gemeenschappelijke stand

Zoals de vele leden die op het evenement aanwezig waren, hebben kunnen vaststellen, hebben beide partners voor de gelegenheid kosten noch moeite gespaard door een attractieve en stijlvolle stand voor te stellen. Ook Mevrouw de Minister Sabine Laruelle heeft dit kunnen aanschouwen.

Daniel Cauwel
Voorzitter van het SDZ

Consumptie

Twée keer zoveel nieuwe collectieve schuldenregelingen in 2010!

Alle positieve signalen ten spijt, laat de economische crisis zich steeds meer voelen bij de consument. Bij Intrum Justitia merken we dit duidelijk aan de enorme stijging van het aantal nieuwe collectieve schuldenregelingen. Over heel 2010 noteerden we 222% meer gevallen van consumenten die in de collectieve schuldenregeling zitten ten opzichte van 2009... Allemaal mensen die ten einde raad in de procedure van collectieve schuldenregeling gestapt zijn.

Steeds meer consumenten hebben geen zicht meer op hun inkomsten en uitgaven en gaan gebukt onder een steeds groter wordende schuldenberg. Maar liefst 364.309 Belgen hebben problemen met het afbetalen van 1 of meerdere kredieten.

Als laatste reddingsboei kunnen consumenten een verzoekschrift indienen bij de Arbeidsrechtbank tot het verkrijgen van een collectieve schuldenregeling. In de procedure wordt er een beroep gedaan op een schuldbemiddelaar, die in samenspraak met alle schuldeisers een aanzuiveringsregeling voorstelt. Het aantal mensen met een collectieve schuldenregeling stijgt elke maand. Vandaag, net voor de feestdagen, blijkt uit de cijfers van de Centrale voor Kredieten aan Particulieren dat reeds meer dan 86.502 Belgische consumenten een aanvraag tot collectieve schuldbemiddeling hebben ingediend.

Een sociale en economische kost

De draagwijdte en impact van de collectieve schuldenregeling op deze schaalgrootte is niet te onderschatten. Bedrijven zien niet alleen het aantal niet-betaalde facturen flink stijgen, maar de procedure van collectieve schuldenregelingen kent ook een zware administratieve kost voor opvolging die in vele gevallen het bedrag van de initiële vordering overschrijdt. Bedrijven die leveren aan of werken voor de consumentenmarkt maken zich ernstig zorgen over de onrustwekkende stijging van collectieve schuldenregelingen en bevestigen onze bevindingen.

En jammer genoeg is er niet alleen de economische kost, er is tevens een belangrijke maatschappelijke kost: de dossiers van collectieve schuldenregeling zorgen automatisch ook voor een aanzienlijke verhoging van de werkdruk bij OCMW's, schuldbegeleiders en (arbeids)rechtbanken. Door de lange looptijd van deze aanzuiveringsregelingen loopt ook hierdoor de administratieve kost voor alle betrokken partijen flink op.

De rechtbanken hebben het al moeilijk om de werkdruk bij te houden en het aantal infor-

deringen van onbetaalde facturen via gerechtelijke weg is sterk stijgend (o.a. als gevolg van de wetswijziging van april 2009 inzake minnelijke invordering, waardoor gerechtsdeurwaarders en advocaten nog sneller opteren voor invordering via gerechtelijke weg). De recent aangekondigde databank voor de centralisering van gegevens over onder andere collectieve schuldenregeling kan de werkdruk en de kosten voor justitie verlagen, maar dit verandert uiteraard niks aan het steeds stijgend aantal dossiers.

Voorkomen is beter dan genezen

Hoe kunnen we dit soort situaties vermijden? Ook hier geldt de gulden regel: voorkomen is beter dan genezen. Er is nood aan meer aandacht voor een curatief beleid waarin ruimte is om de consument te behoeden voor overkreditering. Recent trad bijvoorbeeld een nieuwe regeling voor kredietfaciliteiten gekoppeld aan een zichtrekening in werking. Die maakt het mogelijk om vanaf 1 december 2010 bankrekeningen te blokkeren waarvan het saldo langer dan een maand in het rood blijft. Dergelijke maatregelen, aangevuld met duidelijkere informatie, zijn initiatieven die het verschil kunnen maken.

Het is belangrijk om consumenten veel meer en beter te behoeden voor schuldenoverlast, zodat minder mensen effectief in de problemen komen. De nieuwe wetgeving op het consumentenkrediet is alvast een stap in de goede richting. Maar voor de volgende federale regering is hier nog heel wat werk aan de winkel.

Daarnaast is het noodzakelijk om een goed sociaal vangnet te hebben voor consumenten die in een uitzichtloze situatie belanden, maar een vereenvoudiging en herziening van de procedure collectieve schuldenregeling is duidelijk in het belang van alle partijen en dringt zich op, gelet op de groei van - en het aantal nieuwe - collectieve schuldenregelingen.



Begroting 2011

Aanzienlijke vooruitgang voor de zelfstandigen!

Goed nieuws! Met een budget van 25 miljoen euro in 2011 (en 70 miljoen op een jaar) gewijd aan welzijnsmaatregelen, heeft de federale regering beslist de oorspronkelijke enveloppe voor maatregelen ten voordele van de zelfstandigen te verhogen met 30%. Zodoende zal ons sociaal statuut dit jaar nogmaals verbeteren!

Concreet zal dit budget worden gewijd aan:

- de verhoging van het minimumpensioen van de zelfstandigen;
- de verhoging van de niet-minimumpensioenen van de zelfstandigen;
- de herinschakeling van personen in arbeidsongeschiktheid;
- de verhoging van de uitkeringen ingeval van invaliditeit, ongeschiktheid en faillissement;
- de verhoging van de tegemoetkoming voor hulp van derden;
- de instelling van een jaarlijkse premie ten voordele van de mindervaliden.

1. Verhoging van het minimumpensioen

De maatregel bestaat in een verhoging van de bedragen met 2,11% voor een gezin en met 2,37% voor een alleenstaande en het overlevingspensioen. Op die manier zullen de bedragen, rekening houdend met de indexering (voorzien voor april of mei), op 01/09/2011 er als volgt uitzien:

- 1007,14 EUR (964,55 EUR + 42,59 EUR) voor de alleenstaanden en de overlevingspensioenen
- 1310,32 EUR (1258,13 EUR + 52,19 EUR) voor de gezinnen

Dit wil zeggen dat we op 1 september minimumpensioenen zullen hebben van meer dan 1000 EUR! Een historisch feit!

2. Verhoging van de niet-minimumpensioenen

De niet-minimumpensioenen van meer dan 15 jaar zullen verhoogd worden met 2,25%, en de andere niet-minimumpensioenen zullen verhoogd worden en met 1,25 % op 01/09/11. Bovendien zullen de pensioenen van 5 jaar worden verhoogd met 2% op 1 september 2011.

3. Herinschakeling van personen in arbeidsongeschiktheid

Momenteel kan een zelfstandige gedurende een periode van invaliditeit de toelating vragen

aan de geneesheer om zijn activiteit deeltijds uit te voeren met behoud van zijn uitkeringen (-10% na 6 maanden). Deze mogelijkheid, buiten het kader van de herklassering, bestaat vandaag enkel na 11 maanden primaire ongeschiktheid die voor vergoeding in aanmerking komt.

Deze anomalie wordt gecorrigeerd. Zo zal de zelfstandige die zich in een periode van primaire ongeschiktheid bevindt de mogelijkheid krijgen om zijn activiteit gedeeltelijk te hervatten, met de toelating van de adviserende geneesheer. Tijdens de eerste zes maanden zal hij zijn volledige uitkeringen behouden. Vervolgens zullen de uitkeringen worden verminderd met 10%.

4. Verhoging van de uitkeringen ingeval van invaliditeit, ongeschiktheid en faillissement

Deze verhoging zal in dezelfde verhouding zijn als de verhoging van de minimumpensioenen hierboven, of tot 2,37 % voor een alleenstaande en 2,11% voor een gezin.

5. Verhoging van de tegemoetkoming voor hulp van derden

Het gaat om een supplement op de uitkeringen voor arbeidsongeschiktheid en invaliditeit van 15 € per dag ingeval van afhankelijkheid.

6. Instelling van een jaarlijkse premie van 200 € ten voordele van de mindervaliden

Ondanks deze maatregelen en alle verbeteringen die de laatste jaren werden doorgevoerd, benadrukt de minister van Zelfstandigen dat de financiële situatie van het sociaal statuut van de zelfstandigen bijzonder gezond is. Met een schuld van 490 miljoen euro in 2003, is de minister uitermate tevreden dat naast de aanzuivering van deze schuld sinds 2006, het welzijnsfonds van de zelfstandigen, dat de essentie vormt van de financiële reserve van het stelsel, nu beschikt over een bedrag dat een miljard euro benadert (op basis van de rekeningen 2010).

Voor 2011 zou het overschot van het stelsel nog in de orde moeten liggen van 150 miljoen euro.



september 2011
kmo-insider

10
jaar

**TER GELEGENHEID VAN
DIT TINNEN JUBILEUM
WORDT EEN ÉÉNMALIGE
SPECIALE BEWAAREDITIE
VOORBEREID.**

**Wat is uw verhaal ,
wat onderneemt u,
wat zijn uw verwachtingen?
Vertel het in deze september 2011 editie**

De aparte look & feel en vooral de redactionele content zijn sterk en inspirerend!

- Sterke terugblik over de laatste 10 jaar: wat veranderde er voor ondernemers?
- Boeiende tips en tendensen
- **Visie van een gerenommeerd trendwatcher:** opportuniteiten voor het nieuwe decennium!
- Voorzitters van belangenverenigingen, burgemeesters, politici, bedrijfsleiders vertellen over 'morgen'
- Auto's van de toekomst
- Extra uitgebreid dossier over haven, transport & logistiek
- Ingebonden in boekvorm, met stevige kaft en met een dubbele oplage (24000 ex.)

Tijdens de komende jaren zal u regelmatig deze editie opnieuw doornemen!

Meer info of afspraak:

03 491 83 75 of

10jaar@kmo-insider.biz

kmo-insider

Communicatie is de basis van ondernemen

Het B2B-magazine kmo-insider is een hulpmiddel voor kmo's & ondernemers om zichzelf te informeren over wat er leeft in de B2B-wereld. Het is belangrijk om nuttige informatie te krijgen, op een vaste frequentie.



Vele kmo's sturen persberichten uit, om te vertellen over hun activiteiten of realisaties. Dankzij het nauwe contact met de kmo-wereld, werd opgemerkt dat de bedrijfsleider gefrustreerd was door het feit dat weinig of geen berichten werden overgenomen door de pers. Deze informatie werd meegenomen in het werkproces, om zo te verwerken in de nieuwe website.

Op 1 juni 2010 werd www.kmo-insider.biz opnieuw gelanceerd in een professionele lay-out. De website heeft dezelfde taak als het magazine: informeren over het reilen en zeilen in de B2B-wereld. Er is hard gewerkt aan de gebruiksvriendelijkheid van de website en de structuur om alle inhoud te tonen. De verschillende onderdelen uit het magazine komen ook hier terug (artikels, bedrijfsreportages, columns, inside info, panelgesprekken lezersbrieven), telkens met de mogelijkheid om te koppelen aan een onderwerp (zoals IT, marketing,...).

Oplossing voor bedrijven

De oproep van de kmo's viel niet in dovemansoren en daarom heeft u, als bedrijf, de kans om te communiceren via deze website. We hebben de stappen samengevat om op te starten en nieuws te plaatsen:

1. Registratie

Eerst moet u zichzelf registreren als gebruiker op de website (knop rechts bovenaan), met uw voor- en achternaam (bijvoorbeeld: Dirk Peeters), e-mail adres invullen en u krijgt een automatische mail teruggestuurd met uw persoonlijk paswoord.

2. Inloggen met uw username en paswoord (knop aanmelden)

Met de toegestuurde gegevens, kan u inloggen op de website (na het accepteren van de algemene voorwaarden).

3. Dashboard

Dit is de startplaats, indien u nieuws wenst te plaatsen op de website.

A. Voeg je bedrijf toe

Er is een bedrijvengids opgebouwd, op basis van verschillende sectoren. Plaats zeker uw bedrijf hier en kies voor het BASIC-profiel (gratis). De Visio en Partner zijn betalende formules, die voor extra visibiliteit kunnen zorgen. Wij raden u aan om te bladeren door de bedrijvengids en daar kan u kiezen uit verschillende voorbeelden hiervan. U kan ten alle tijden switchen naar een betalend profiel.

B. Inside info

Heeft u een persbericht? U neemt een bedrijf over? Er komt iemand nieuw bij uw team? Dit kan geplaatst worden als inside info, op de website. Hierbij kan u een foto plaatsen van max. 2MB, met onderschrift.

De meest recente berichten worden op de homepage getoond, met een gekleurde achtergrond. Bij Nieuws/Inside info kan u het volledige overzicht terugvinden.

C. Agenda

Heeft u een evenement, beurs, seminarie, opleiding...? Dit kan u met de nodige informatie als agendapunt aanmaken op de website.

D. In beeld

U heeft een event gehad en er zijn foto's gemaakt? Dan kan u als Basic tot 10 foto's uploaden (max. 2 MB per foto) met begeleidende tekst.

Overzicht

Deze website is een website met veel inhoud. Dankzij een krachtige zoekmachine kan u op basis van slechts één zoekwoord nieuws terugvinden, op basis van verschillende types (agenda, in beeld, artikel,...). Alles wordt gemodereerd door interne diensten, om de kwaliteit van de website te verzekeren. U krijgt ook een automatische mail toegestuurd bij goedkeuring/plaatsing van uw nieuws.

Aanrader

Alles wat tijdens dit artikel werd besproken, is gratis. Er zijn betalende formules (zoals Visio Partner, leaderboard, vaste banners) om te adverteren op de website. Het doel van Kmo-insider is om kmo's een platform aan te bieden om te communiceren en te ondernemen. Wij raden alvast iedereen aan om de website te bezoeken.

Meer info

Tel. 03 491 83 75
info@kmo-insider.biz
www.kmo-insider.biz



Technologie

Mobiele telefoon wordt elektronische portemonnee

Financiële sector en telecomsector introduceren samen een nieuw standaardproduct voor mobiel betalen in 2011

De Belgische financiële sector en de Belgische mobiele operatoren – Belgacom, Base (KPN Group Belgium) en Mobistar – slaan de handen in elkaar en zullen een nieuw mobiel betaalmiddel introduceren in België. Momenteel bekijken zij samen hoe zij dit product kunnen ontwikkelen en optimaliseren om het toegankelijk te maken voor het grote publiek. De bedoeling is om dit vernieuwende product, gezamenlijk uitgewerkt door beide sectoren, in de loop van 2011 te lanceren.

EEN ONMISBAAR INSTRUMENT

Door de continue technologische verfijning, de uitbreiding van de functies van mobiele telefonie (bellen, sms-verkeer, foto's/beelden, toegang tot internet, enz.) en een steeds grotere gebruiksvriendelijkheid, is de mobiele telefoon uitgegroeid tot een onmisbaar instrument voor elke Belg.

Vandaar dat de financiële sector, die het elektronisch betaalverkeer in België een nieuwe stimulans wil geven, en de telecomsector gesprekken hebben aangeknoopt om een nieuwe stap te zetten op het gebied van betaalverkeer.

De financiële sector en de drie Belgische mobiele operatoren – Belgacom, BASE (KPN Group Belgium) en Mobistar – bekijken samen hoe zij hun ervaring, 'know how' en oplossingen kunnen bundelen om een nieuw standaardproduct voor mobiel betalen op de Belgische markt te introduceren. De veiligheid van het betaalverkeer alsook de gebruiksvriendelijkheid van het nieuwe product voor de consument en de handelaar staan centraal bij de besprekingen.

MAXIMUM 25 EUR

Het is de bedoeling om van de mobiele telefoon een elektronische portemonnee te maken die de consument vlot kan gebruiken voor courante verrichtingen voor kleine bedragen (maximum 25 EUR). Daarbij zal gebruik worden gemaakt van SMS en van contactloze 'Near Field Communication' (NFC) technologie.



Concreet zal de consument dankzij dit nieuwe en volkomen mobiele systeem vanop zijn mobiele telefoon niet alleen een parkeerplaats, buskaartje, drankje of zijn online aankopen kunnen betalen, maar ook zijn elektronische portemonnee kunnen opladen, zonder dat hij zich daarvoor hoeft te verplaatsen of een computer nodig heeft.

Die technologische evolutie biedt ook nieuwe mogelijkheden voor de handelaars op het vlak van betaalverkeer.

NIEUWE MOGELIJKHEDEN VOOR DE HANDELAARS

Deze innovatieve en unieke nieuwkomer is het resultaat van een nauwe samenwerking tussen de financiële sector en de telecomsector. Beide sectoren zijn ervan overtuigd dat de ontwikkeling van een standaardproduct één van de sleutelfactoren is voor een snelle en doeltreffende evolutie van mobiel betalen in België. Daarmee behoort België tot de Europese koplopers op het gebied van mobiel betalen.

De lancering van dit nieuwe betaalmiddel is gepland in de loop van 2011. De financiële sector en de mobiele operatoren zullen op dat moment nadere details bekendmaken.



Een interessante lening...

Alles weten over Optimeo

De Optimeo lening is bedoeld voor bestaande ondernemingen, zowel eenmanszaken als rechtspersonen voor zover zij beantwoorden aan het KO-criterium (kleine onderneming). Optimeo helpt de uitbreiding van een zaak of een onderneming te financieren.

Optimeo is een lening bedoeld voor de financiering van materiële, immateriële en financiële investeringen (bijvoorbeeld het verwerven van een meerderheid van de aandelen), of ook de financiering van de behoefte aan bedrijfskapitaal die gepaard gaat met de start van de activiteit of de realisatie van het betrokken investeringsproject.

Het Participatiefonds financiert enkel nieuwe investeringen (ook vervangingsinvesteringen, tweedehandsmateriaal) en aanvaardt geen herfinanciering van verbintenissen die aangegaan werden bij andere kredietinstellingen, of het nu gaat om het overnemen van uitstaande bedragen of het herstructureren ervan.

Voor de investeringen in onroerende goederen komt het Fonds enkel tussen voor het beroepsgedeelte van het goed dat bij voorkeur bepaald is via een expertise. Bovendien wordt er enkel rekening gehouden met de vastgoedbestemmingen voor persoonlijke ingebruikneming. Het Fonds komt niet tussen voor vastgoed dat (gedeeltelijk) beroepsmatig zal worden verhuurd.

Ook voor een overname

Optimeo kan eveneens de uitbreiding van de activiteit bij middel van een overname financieren. Deze ondernemingen kunnen zowel natuurlijke als rechtspersonen zijn voor zover zij, inclusief de over te nemen of de overgenomen onderneming, als KMO kunnen beschouwd worden.

De lening dient bestemd te zijn voor de financiering die gepaard gaat met de overdracht van een onderneming. Met dit laatste wordt bedoeld de overdracht onder bezwarende titel van een KMO of zelfstandige activiteit uitgebaat door een natuurlijke of een rechtspersoon.

Omvat de overdracht een activiteit uitgeoefend door één of meerdere natuurlijke personen, dan dient het geheel van de

handelszaak te worden overgenomen, of dient per overdrager het geheel van zijn aandeel in de handelszaak te worden overgenomen, waarbij de overnemer uiteindelijk de meerderheid bekomt.

Betreft de overdracht een rechtspersoon, dan dient het geheel van de handelszaak of de meerderheid van de aandelen te worden overgenomen. Bij de overname van de meerderheid van de aandelen dient de overnemer bovendien het dagelijkse beheer uit te oefenen met uitsluiting van de overdragers.

Maximumbedrag

Het maximumbedrag van de lening van het Participatiefonds is gelijk aan het kleinste van de volgende bedragen :

- het bedrag van de lening die de bank zelf verstrekt;
- 3 maal de eigen inbreng;
- 250.000 EUR.

Evenwel kan voor de overnames van ondernemingen via de aankoop van aandelen dit laatste plafond 350.000 EUR worden, beperkt tot

- het bedrag van de lening die de bank toekent;
- 35% van de beroepsinvestering indien het bedrag van tussenkomst van het Participatiefonds 250.000 EUR overschrijdt

De eigen inbreng van de aanvrager moet minstens 10% van de globale investering bedragen.

Het minimumbedrag van de tussenkomst van het Participatiefonds bedraagt 7.500 EUR.

Looptijd

De looptijd van de lening is 5, 7 of 10 jaar en is afhankelijk van de aard van te financieren investering. De looptijd van het be-

geleidende bankkrediet zal in geen geval korter zijn dan het krediet van het Participatiefonds min twee jaar. Zo zou bijvoorbeeld een lening van 7 jaar bij het Participatiefonds kunnen worden gecombineerd met een banklening terugbetaalbaar op 6 of 5 jaar.

Rentevoet

De rentevoet van het Participatiefonds is gelijk aan de Belgian Prime Rate (basisrentevoet op de markt voor de investeringskredieten) voor de gekozen looptijd met een minimum van 3%.

Deze herziening wordt wekelijks bepaald.

De rentevoet wordt vanaf de kredietopening toegepast. Deze rentevoet is vast voor de hele looptijd van de lening.

Terugbetaling

Twee aflossingsmethodes zijn mogelijk:

- maandelijkse of driemaandelijkse variabele aflossingen (constant kapitaal/degressieve interesten)
- maandelijkse constante aflossingen (progressief kapitaal/degressieve interesten)

Bovendien kan op vraag van de ondernemer eveneens een vrijstelling in kapitaalsaflossing gedurende 1 of 2 jaar worden toegestaan. Bij een vrijstellingsperiode van 2 jaar wordt de rentevoet wel met 0,25% verhoogd.

Waarborgen

Het Participatiefonds stelt zich soepel op betreffende het vragen van waarborgen.

Zoals elke financiële instelling bekijkt het Participatiefonds dit project per project. De waarborgen hangen af van het kredietrisico en slaan enkel op de elementen die betrekking hebben op het project. Het Participatiefonds realiseert ook geen project enkel en alleen omdat er voldoende waarborgen worden gegeven. Als het fonds al waarborgen vraagt, dan let het erop dat de kosten ervan voor de klant zo beperkt mogelijk worden gehouden (bijvoorbeeld: een hypotheek in plaats van een hypothécaire inschrijving).

Achtergesteld

De achterstelling komt er in de praktijk op neer dat de lening van het Participatiefonds wordt gelijkgesteld met eigen vermogen. De achterstelling vermindert namelijk het risico voor de

andere kredietverleners, waardoor het gewone bankkrediet gemakkelijker kan worden verkregen.

Op juridisch vlak kan de achterstelling als volgt worden omschreven: de achterstelling bestaat erin dat het Participatiefonds verzaakt aan de gelijkheid van behandeling ten aanzien van andere schuldeisers. Dit houdt in dat bij samenloop en dus als meerdere schuldeisers gelijktijdig hun aanspraken laten gelden, het Participatiefonds aanvaardt dat de andere schuldeisers eerst worden terugbetaald. Dit geldt echter niet voor de zaakvoerders van de onderneming, de vennoten of bestuurders van de vereniging of vennootschap, de niet-institutionele schuldeisers die geen vordering hebben waarvan de datum vaststaat, met uitzondering van de leveranciers waarvan het bewijs van vordering de regels van het handelsrecht volgt.

Sectorale beperkingen

Volgens de geldende wetgeving voor het Participatiefonds zijn alle sectoren toegelaten.

Niettemin is verordening 1998/2006 van 15/12/06 van de Europese Commissie betreffende de toepassing van de artikelen 87 en 88 van het EG-verdrag op de minimissteun van toepassing op het Participatiefonds. Zij legt beperkingen op voor de landbouw- en transportsector en voor de uitvoer.

Bijkomende inlichtingen

Indien u na het lezen van de informatie over Optimeo nog bijkomende inlichtingen zou wensen, neem dan contact op met het Participatiefonds : dossiers@fonds.org.





optimeo

www.fonds.org

Het groeimiddel voor uw zaak!

- | U oefent een zelfstandig of vrij beroep uit of u runt een KMO?
- | U zoekt middelen om uw activiteiten uit te breiden?
- | U hebt een interessant project en u wilt dit doen slagen?

Optimeo, de **lening** van het Participatiefonds
die uw onderneming laat groeien!

Contacteer ons: 02/210.87.87

Voorkomen is beter dan genezen...

Overname-advies: waarom, wie en wanneer?

Uit diverse studies blijkt dat in de komende 10 jaar het aantal KMO bedrijfsoverdrachten sterk zal toenemen als gevolg van vergrijzing, serieel ondernemerschap en de toenemende individualisering van de maatschappij. In dit artikel gaan we nader in op het belang van advies en wie, wanneer het best geplaatst is om advies te verlenen.



Waarom

De verkoop van de onderneming is vaak dé transactie in het leven van de bedrijfsleider/aandeelhouder. Hierdoor ontstaan vaak veel emoties en laat nu net emoties geen goede drijfveer zijn voor het maken van belangrijke beslissingen.

Voorts is een bedrijfsoverdracht een complexe multidisciplinaire transactie (financiële, fiscale, juridische, menselijke en marktaspecten). Hierdoor zal bij de ondernemers een nood aan professioneel advies ontstaan omdat bedrijfsoverdrachten:

- Eenmalig zijn in de loopbaan van de ondernemer en hij dus geen ervaring heeft;
- Complex zijn en een mix aan financiële, economische, juridische, fiscale en sociale competenties vereisen;
- Discretie vereisen zodat de ondernemer zijn activiteiten kan verderzetten zonder onrust bij stakeholders te creëren;
- Ervaring vereisen om de verkoopprijs te maximaliseren en de risico's te minimaliseren.

Het is daarom aangeraden om u deskundig te laten adviseren.

Wie en wanneer

Een goed voorbereide bedrijfsoverdracht kent 4 fases, situatiebepaling, voorbereiding, acquisitie en afronding. Binnen deze 4 fases zijn ook weer specifieke competenties vereist om het maximaal beoogd resultaat te bereiken.

Situatiebepaling

Vooreerst zal de ondernemer zijn (financiële) doelstellingen moeten kennen. De "accountant" is normaal het best geplaatst om hier advies te verlenen.

Voorts zal de ondernemer zijn bedrijf verkoopbaar en verkoopklaar moeten maken. Een "overnameadviseur", die dagdagelijks met kandidaatkopers spreekt, kan zeer concreet advies leveren om zodoende obstakels tijdig weg te werken, eventuele risico's te minimaliseren en waardestuwers in de verf te zetten.

Vorbereiding

Alvorens derde partijen worden gecontacteerd voor overname, moet het dossier worden voorbereid. Vooreerst moet de waarde en vraagprijs worden berekend. Dit kan door een "accountant" of een "overnameadviseur" gebeuren. Het schrijven van het informatiememorandum en het opstellen van een anoniem investeringsprofiel gebeurt doorgaans door een "overnameadviseur".

Acquisitie en afronding

De "overnameadviseur" begeleidt de onderhandelingen met kandidaat-kopers. Bij een principieel akkoord maakt de "overnameadviseur" of een "juridisch adviseur" een intentieverklaring waar het akkoord op hoofdlijnen wordt vastgelegd. De koper stelt vervolgens een "accountant" en/of juridisch adviseur" aan om het boekenonderzoek uit te voeren. Tenslotte maakt een "juridisch adviseur" de overnameovereenkomst en begeleidt de "overnameadviseur" de ondernemer bij deze laatste onderhandelingen met de koper.

Na ontvangst van de gelden kan de ondernemer zich wenden tot een "vermogensbeheerder", een bank of een onafhankelijke financiële planner om zijn vermogen op een op maat aangepast risicoprofiel te laten renderen.

Marc Leemans
m.leemans@adcorporate.com
www.adcorporate.be

Bron: www.bedrijventekoop.be

10 adviezen voor een beter evenwicht tussen werk en privéleven

Vraag jij je ook soms af of je wel genoeg tijd met je familie doorbrengt? Veel mensen vinden moeilijk een evenwicht tussen leven en werk. Eens er kinderen zijn, wordt dat nog moeilijker. Wat kan je nu doen als jouw worklife balance verstoord is? Stepstone heeft enkele adviezen geselecteerd die u kunnen helpen om uw beroeps- en privéleven beter te combineren...



1. Praat erover met je partners

Probeer manieren te vinden om je privéleven beter met je werk te combineren. Praat met je partners / medewerkers over wat de mogelijkheden zijn. Misschien kan je wel één dag per week van thuis uit werken of kan je je uurrooster aanpassen?

2. Bepaal wat je prioriteiten zijn

Wat is voor jou het belangrijkste? Veel tijd hebben voor je familie en je vrienden, of carrière maken? Kan je niet kiezen, maak dan voor jezelf uit welke gebeurtenissen of activiteiten in je privéleven je zeker niet wil missen en zorg ervoor dat je die kan combineren met je job.

3. Geef jezelf een deadline

Beslis wanneer jij een bepaald doel bereikt wil hebben en doe al het mogelijke om dat te bereiken. Zo kan je bijvoorbeeld proberen om binnen een maand minstens twee keer per week te sporten of minstens één keer per week de kinderen van school te halen.

4. Kiezen is verliezen

Als je te veel dingen wil doen, zal je nooit een evenwicht vinden. Bepaal wat belangrijk is voor jou en schrap je andere activiteiten. Dingen die je eigenlijk niet echt moet

doen of die je kan uitbesteden aan iemand anders, moeten onherroepelijk van je lijst!

5. Doe niet alles zelf

Er zijn ongetwijfeld een aantal dingen die je nu zelf doet, maar die je kan uitbesteden. Overweeg bijvoorbeeld om enkele huishoudelijke taken door iemand anders te laten doen. Vraag aan de buurvrouw of ze jouw kinderen niet kan meebrengen van school of kijk eens of je partner iets van jou kan overnemen.

6. Baken de grens tussen werk en privéleven duidelijk af

Krijg je vaak 's avonds telefoons in verband met je werk? Vraag dan aan je klanten en medewerkers om je niet te bellen buiten de werkuren of schakel je telefoon gewoon uit als je niet gestoord wil worden. Lees ook je mails niet 's avonds.

7. Vraag raad

Vraag eens aan andere collega's hoe zij er in slagen om hun privéleven en hun werk te combineren. Er zijn mensen die daar blijkbaar geen problemen mee hebben, misschien kunnen zij je met enkele eenvoudige tips helpen.

8. Verlies geen tijd

Als je op het werk bent, zorg er dan voor dat je zo efficiënt mogelijk werkt. Vermijd ellenlange vergaderingen waar je eigenlijk niet echt bij moet zijn. Vraag je steeds af of wat je doet wel absoluut noodzakelijk is en of je het niet kan delegeren aan iemand die minder werk heeft. Je zal zien dat je al heel wat tijd wint.

9. Werk je in een gezinsvriendelijk bedrijf?

Veel bedrijven stellen maatregelen voor die je helpen bij het verbeteren van je worklife balance.

10. Werk minder

Slaag je er echt niet in om een evenwicht te vinden tussen je werk en je privéleven? Ga dan eens na of je niet deeltijds kan gaan werken. Dan hou je nog voldoende tijd over voor je gezin.



Restart

Informaticamateriaal, elektronisch materiaal en software

Ondernemingen

Allianz 

Bent u goed verzekerd?

Geniet van een gratis audit van uw verzekeringen!

Goed nieuws: dankzij onze nieuwe partner IBN, kunnen de leden van het SDZ gratis een audit van hun verzekeringscontracten laten uitvoeren. Aarzel niet om van dit voordeel gebruik te maken!

Nieuwe partner van het SDZ, Insurance Brokers Network (IBN Esv) is een economisch samenwerkingsverband waarvan de leden gespecialiseerde verzekeringsadviseurs en risicobeheerders zijn. Elk lid stelt zijn kennis ter beschikking van de andere leden en hun klanten. Dit staat borg voor kwaliteit van de dienstverlening.

De doelstelling van ons partner is voorrang geven aan de klant:

- de tevredenheid van zijn klant staat bij hem hoog in het vaandel,
- hij gaat tot het uiterste om zijn belangen te verdedigen,
- hij maakt tijd voor zijn klanten.

De klant kan op IBN rekenen. Ons partner past de 3 volgende principes toe:

- IBN zoekt naar de beste oplossing en is er verantwoordelijk voor,
- IBN houdt zich aan zijn afspraken,
- IBN is verantwoordelijk voor het imago van zijn onderneming.

Bent u voldoende of te veel verzekerd? De beste manier om hierop te antwoorden en zo geld uit te sparen, is door professioneel advies te krijgen!

Onze partner IBN biedt aan de leden van het SDZ een gratis audit van hun verzekeringsportefeuille. Maak gebruik van dit aanbod en bespaar tot 20% !

U kunt uw gratis audit aanvragen door het hieronder gevoegd formulier ingevuld te versturen naar:

SDZ - Drukpersstraat, 4
1000 Brussel
Fax : 02 652 37 26
E-mail : web@sdz.be

Contact

IBN ESV
Onze Lievevrouwstraat 6
2600 Antwerpen
info@ibn-gie.be - www.ibn-gie.be



Syndicaat der
Zelfstandigen
& KMO's



AANVRAAG VAN EEN GRATIS AUDIT VAN MIJN VERZEKERINGEN

Klantengegevens : terug te sturen naar het SDZ	
Bedrijf	aaa
Naam - Voornaam	aaa
BTW	aaa
Adres	aaa
Gemeente	aaa
Email	aaa
Telefoov	aaa
Fax	aaa

Stuur ons dit formulier **per fax op het nr 02 652 37 26** of **per e-mail web@sdz.be**

Date :

Handtekening :

Een nieuw gratis internetplatform tot uw beschikking: www.placeof.be!

Home » Mijn dienstverlener-account » Mijn berichten » Inbox

Mijn berichten (1)

- Mijn agenda (Beta)
- Mijn offertes
 - Aanvragen van klanten
 - Mijn voorstellen
- Mijn bestellingen
- Mijn facturen
- Mijn kredietnota's
- Mijn BTW uittreksel
- Mijn statistieken
- Mijn geschillen
- Mijn PlaceOf account
- Mijn advertenties
- Mijn klanten
- Mijn klantenevaluaties
- Mijn profiel
- Verpersoonlijking

Mijn berichten

Inbox

Inbox	Verzonden berichten	Map																											
Verwijderen Verplaatsen naar Een map aanmaken <table border="1"> <thead> <tr> <th>Verzender</th> <th>Onderwerp</th> <th>Datum</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Mevrouw KLANT PlaceOf</td> <td>Evaluatie van de klant !</td> <td>01/03/2011</td> </tr> <tr> <td>Mevrouw KLANT PlaceOf</td> <td>U hebt een bevestiging van een bestelling ontvangen.</td> <td>14/02/2011</td> </tr> <tr> <td>Mevrouw KLANT PlaceOf</td> <td>U hebt een bevestiging van een bestelling ontvangen.</td> <td>10/02/2011</td> </tr> <tr> <td>Mevrouw KLANT PlaceOf</td> <td>U hebt een nieuwe offerteaanvraag ontvangen.</td> <td>10/02/2011</td> </tr> <tr> <td>Mevrouw KLANT PlaceOf</td> <td>U hebt een nieuwe offerteaanvraag ontvangen.</td> <td>10/02/2011</td> </tr> <tr> <td>Mevrouw KLANT PlaceOf</td> <td>U hebt een nieuwe offerteaanvraag ontvangen.</td> <td>10/02/2011</td> </tr> <tr> <td>Mevrouw KLANT PlaceOf</td> <td>U hebt een bevestiging van een bestelling ontvangen.</td> <td>10/02/2011</td> </tr> <tr> <td>Mevrouw KLANT PlaceOf</td> <td>U hebt een nieuwe offerteaanvraag ontvangen.</td> <td>09/02/2011</td> </tr> </tbody> </table>			Verzender	Onderwerp	Datum	Mevrouw KLANT PlaceOf	Evaluatie van de klant !	01/03/2011	Mevrouw KLANT PlaceOf	U hebt een bevestiging van een bestelling ontvangen.	14/02/2011	Mevrouw KLANT PlaceOf	U hebt een bevestiging van een bestelling ontvangen.	10/02/2011	Mevrouw KLANT PlaceOf	U hebt een nieuwe offerteaanvraag ontvangen.	10/02/2011	Mevrouw KLANT PlaceOf	U hebt een nieuwe offerteaanvraag ontvangen.	10/02/2011	Mevrouw KLANT PlaceOf	U hebt een nieuwe offerteaanvraag ontvangen.	10/02/2011	Mevrouw KLANT PlaceOf	U hebt een bevestiging van een bestelling ontvangen.	10/02/2011	Mevrouw KLANT PlaceOf	U hebt een nieuwe offerteaanvraag ontvangen.	09/02/2011
Verzender	Onderwerp	Datum																											
Mevrouw KLANT PlaceOf	Evaluatie van de klant !	01/03/2011																											
Mevrouw KLANT PlaceOf	U hebt een bevestiging van een bestelling ontvangen.	14/02/2011																											
Mevrouw KLANT PlaceOf	U hebt een bevestiging van een bestelling ontvangen.	10/02/2011																											
Mevrouw KLANT PlaceOf	U hebt een nieuwe offerteaanvraag ontvangen.	10/02/2011																											
Mevrouw KLANT PlaceOf	U hebt een nieuwe offerteaanvraag ontvangen.	10/02/2011																											
Mevrouw KLANT PlaceOf	U hebt een nieuwe offerteaanvraag ontvangen.	10/02/2011																											
Mevrouw KLANT PlaceOf	U hebt een bevestiging van een bestelling ontvangen.	10/02/2011																											
Mevrouw KLANT PlaceOf	U hebt een nieuwe offerteaanvraag ontvangen.	09/02/2011																											

ONTDEK DE ANDERE PLACEOF-ACTIVITEITEN

RIJS UW ACTIVITEIT

PLACEOF VERBODENISSEN

ONZE PARTNERS

HOOD AAN DIENSTEN

dienstverlening door op moment van facturatie.

Interessant voor de professional die een betrouwbaar persoon of bedrijf zoekt voor een freelance opdracht. Beroep doen op een elektricien, software en hardware installeren of herstellingen uitvoeren, vlug een internetsite creëren, een coach of commercieel vinden, genieten van administratieve of juridische bijstand, een HR-politiek opstellen, ... Dit zijn pas enkele van de talrijke diensten die PlaceOf voorstelt. De zoektocht naar dienstverleners verloopt intuïtief en gebruiksvriendelijk. Zeer nuttige informatie betreffende

Deze innoverende site die kopers en aanbieders van diensten met elkaar in contact brengt, werd recent gelanceerd op het internet en de eerste transacties bevestigen het concept dat de stichters in gedachten hadden. PlaceOf is een verzamelplaats van 14 activiteitssectoren: karweien, tuin/zwembad, privélessen, administratieve hulp, hulp aan huis, informatica, HR, coaching, commercieel, milieu en energie, kwaliteit, transport, jurist, boekhouder. De zelfstandige dienstverleners zijn schilders, elektriciens, coaches, juristen, HR-specialisten, specialisten in administratie, ... Bijna 800 diensten zijn op die manier beschikbaar.

Interessant voor de professional die zijn diensten voorstelt op het platform: hij kan gebruik maken van een eenvoudige manier om in contact te treden met klanten en van zeer praktische beheerstools om zijn activiteit te ontwikkelen en beheeren via een eenvoudige internetverbinding. Geen administratieve rompslomp meer: de zelfstandige wordt gewaarschuwd bij offerteaanvragen via mail. Hij maakt online een prijsopgave. Van zodra deze geaccepteerd is, beschikt de professional automatisch over een bestelbon. De uitgifte van de factuur is heel eenvoudig. Er bestaat eveneens een functie om een herinnering aan de klant te sturen indien deze niet op tijd betaald heeft.

Bovendien is de inschrijving **GRATIS**. Het volstaat om nauwkeurig uw ervaring, opleiding en niveau te beschrijven om geselecteerd te worden. Indien PlaceOf u geen klanten aanbrengt hoeft u ook niets te betalen. Om PlaceOf te vergoeden voor zijn diensten, stort u 10% van het bedrag van de

opleiding, ervaring en het niveau van de dienstverleners is direct consulteerbaar. Googlemap visualiseert de afstand ten opzichte van de plaats van dienstverlening. Bedrijven en particulieren vinden bijgevolg gemakkelijk de dienstverlener die in staat is te beantwoorden aan hun noden en kunnen vlug via de site hun aanvraag versturen.

Hebt u een vraag?

contact@placeof.be. Tot binnenkort op www.placeof.be!

VOORDEEL LEDEN SDZ

Voor de SDZ-leden die zich inschrijven als dienstverleners : gedurende 1 jaar, te rekenen vanaf uw inschrijving, betaalt PlaceOf u 2% van het totaal gefactureerde bedrag via zijn platform terug (met andere woorden -20% van de verloning voor PlaceOf).



Overtuigingskracht

10 tips om de aandacht van uw gesprekspartners te trekken

Sommige mensen hebben meer uitstraling dan anderen. Sommige mensen weten hun publiek steeds te boeien. Maar dit is niet louter toe te schrijven aan hun persoonlijkheid. Ook u kunt werken aan uw charisma. Hierna volgen enkele tips om bij verkoop, tijdens een uiteenzetting, op een vergadering,... de aandacht van uw publiek vast te houden...

Neem eenzelfde onderwerp, een speech die even lang duurt maar twee verschillende sprekers. De eerste speech lijkt wel een eeuwigheid te duren. Maar bij de tweede spreker zijn we verwonderd dat hij al aan het slot gekomen is. Hij leek nog maar net begonnen te zijn. Het verschil ligt hem inderdaad bij de spreker en niet bij het onderwerp. De tweede spreker heeft uitstraling. Hij beheerst de kunst om de aandacht van zijn publiek te trekken. Deze kunst is niet noodzakelijk aan te leren. Er bestaan technieken en ook ervaring telt mee.

1. Geloof in hetgeen u vertelt Wees overtuigd van hetgeen u wilt meedelen en laat merken dat u het onderwerp naar waarde kunt schatten. Doe nooit neerbuigend over iets. U weet maar nooit dat juist dit punt belangrijk is in de ogen van uw gesprekspartner.

2. Steek wat variatie in uw speech U moet steeds een ernstige houding aannemen. Dit neemt echter niet weg dat u geen humor in uw speech kan steken. Een citaat of een anekdote helpen ook om de aandacht te trekken en levendig te houden. Bij een eentonige uiteenzetting sukkel uw publiek in slaap.

3. Kom dynamisch over Een flauwe speech doet nooit iets verkopen. Uw publiek moet voelen dat u gedreven bent. Gebruik uw handen bij het spreken, zonder evenwel te overdrijven, en kijk uw gesprekspartner in de ogen. Gebruik de ruimte waarover u beschikt. Stap rond, schrijf iets op een bord, toon de dingen waar u over praat. Maak uw uiteenzetting levendig door de toon, het volume en het debiet van uw speech te laten variëren.

4. Beheers uw onderwerp Dit is het belangrijkste punt. Uw geloofwaardigheid staat immers op het spel. Vele verkopers zijn zich hier niet voldoende van bewust en denken dat ze er wel zullen komen met mooie praatjes alleen. Uw gesprekspartner zal echter vlug doorhebben of u het aangesneden onderwerp voldoende beheerst of niet. En iemand die op onbekwaamheid wordt betrapt, zal zijn geloofwaardigheid verliezen, ook voor de toekomst.

5. Een onberispelijk voorkomen Kom goed voor de dag. Kleed u op een verzorgde manier en liefst zo klassiek mogelijk. In-

dien u hiervan afwijkt, moet u weten waarom. Afhankelijk van uw publiek, is het misschien aan te raden om wat losser voor de dag te komen. Maar doe dit dan bewust en niet toevallig.

6. Praat zonder te aarzelen Leer vlot praten. Om te oefenen kunt u uw speech best op band opnemen. Beluister die dan met een kritisch oor, eventueel in het bijzijn van anderen die opmerkingen kunnen maken. Aarzel niet om dit regelmatig te doen. Een zanger die een liedje op CD zet, zal in de studio ook meer dan een opname maken.

7. Bouw een band op met uw publiek Het publiek zal niet enkel door de inhoud van uw mededeling aan uw gebonden worden. Lichaamstaal is uiterst belangrijk. Hou visueel contact, denk aan de gebaren die u maakt. Probeer uw publiek nauwer te betrekken bij uw verhaal door bijvoorbeeld vragen te stellen of medewerking te vragen. Blijf ook niet stokstijf achter de tafel of op het podium staan.

8. Neem een positieve houding aan Niemand wordt graag geconfronteerd met een negatieve boodschap. Iedereen wil oplossingen en geen nieuwe problemen. Als uw gesprekspartner u een negatieve opmerking maakt of een vervelende vraag stelt, antwoord dan eerlijk. Laat zien dat u begrip kunt opbrengen voor zijn standpunt, maar weerleg dit met gegronde argumenten. Maak uw publiek duidelijk dat er een uitweg is, dat voor elke vraag een oplossing bestaat.

9. Een gestructureerde uiteenzetting Uw uiteenzetting moet duidelijk zijn en logisch opgebouwd. Allereerst moet u de aandacht van het publiek weten te vangen. Daarna hangt u een algemeen beeld op, gaat u in op de wensen van uw publiek om uiteindelijk te komen tot de kern van uw mededeling.

10. Wees eerlijk, geduldig en verantwoordelijk Maak uw gesprekspartner niets wijs en dring hem niets op. Uw gesprekspartner moet volledig vertrouwen in u kunnen hebben. Maak daarom tijd om op zijn vragen te antwoorden en naar zijn noden te luisteren. Hou ook uw beloftes. Uw publiek moet overtuigd zijn dat het zonder problemen met u in zee kan gaan.



TWEE BUITENKANSEN OM TE BESPAREN OP UW BANDEN OF OP HET ONDERHOUD EN DE HERSTELLINGEN.

Het volstaat om uw lidkaart te tonen in één van de 85 service- en verkooppunten van Q Team of in één van de 10 Speedy-stations om van deze voordelen te genieten:

VOOR UW BANDEN :

Van 5 tot 10% extra korting op de verkoopprijs van de banden (volgens de keuze van het merk) bij **Q Team** en **Speedy** (nettoprijs, servicekosten niet inbegrepen). Leader in de sector met meer dan 100.000 banden in stock.

De beste prijzen en de snelste dienstverlening, zelfs zonder afspraak.

van 5
tot 10%

VOOR HET ONDERHOUD EN HERSTELLINGEN :

Een extra korting van 10% op alle mechanische stukken (service niet inbegrepen) bij **Speedy**. De experts van het onderhoud van uw wagen! Alle merken, zelfs zonder afspraak.

10%



Adressen van de dichtstbijzijnde verkooppunten
op www.qteam.be en www.speedybelgium.be



« Ik ben het slachtoffer van bedrog met een beroepsgids! »

De Heer A.M. van Gent vraagt ons

« Onlangs heeft een buitenlands bedrijf mij een schrijven gestuurd waarbij mij gevraagd werd na te gaan of de opgegeven persoonlijke en beroepsgegevens correct waren. Na dit schrijven te hebben teruggestuurd voor akkoord, kreeg ik enkele dagen later, tot mijn grote verbazing, een te betalen rekening van meer dan 1000 EUR wegens « bestelling van een betalende advertentie » in een beroepsgids ! Bij nazicht van het oorspronkelijk schrijven, heb ik in zeer kleine bijna onleesbare lettertekens een clausule gevonden die bepaalde dat door het terugsturen van het getekend document, ik contractueel gebonden was voor een duurtijd van 3 jaren ! Wat denkt u hiervan en hoe moet ik nu reageren ? »

Ubent inderdaad bedrogen ! Vele zelfstandigen zijn het doelwit van zulke bedrieglijke praktijken . Hebt u, bijvoorbeeld, al voorstellen gekregen om uw adresgegevens in te laten in elektronische of traditionele beroepsgidsen? Hebt u onlangs een factuur gekregen met het voorstel de domeinnamen voor uw activiteit terug te kopen? Hebt u bezoek gekregen van een ronselaar die u voorstelde reclame te maken in een regionaal blad?

Onderteken niets, betaal niets! Lees goed de kleine lettertjes en wees op uw hoede voor warrige informatie. Als u twijfelt, onderteken dan niets!

Bedrog met beroepsgidsen: hoe gaat dat in zijn werk?

U ontvangt per brief, fax of e-mail een bericht waarin men u verzoekt de adresgegevens van uw onderneming (zelfstandigen, vrije beroepen, vzw's) te corrigeren met het oog op een bijwerking. Men vraagt u het document te ondertekenen en terug te sturen. Maar wanneer u dit document ondertekent, bent u gebonden door een buitensporig duur contract dat pas 2 of 3 jaar later afloopt. Bovendien krijgt u er maar een middelmatige dienstverlening of helemaal niets voor.

Er wordt ook nog een andere werkwijze gebruikt. U ontvangt een factuur die laat veronderstellen dat er al een contract werd afgesloten, terwijl dat niet het geval is. De betaling van deze factuur impliceert dat u het aanbod hebt aanvaard. Ook in dit geval zit u opgescheept met een duur contract van verscheidene jaren.

Reclame-inlassingen: zijn ronselaars altijd eerlijk?

U krijgt bezoek van een ronselaar die u verzoekt te betalen om reclame voor uw onderneming in te laten in een catalogus

die in de regio verspreid en/of verkocht wordt ten voordele van liefdadige doelen.

In de meeste gevallen is het liefdadig doel twijfelachtig. Deze ronselaars zoeken enkel hun profijt onder een vals voorwendsel.

Zodra u het eerste aanbod van de ronselaar hebt aanvaard, wordt u gevraagd het plaatsen van reclame te bevestigen. Ga absoluut de exacte titel na van de catalogus waarvoor u een handtekening wordt gevraagd! Een van de werkwijzen van de ronselaars bestaat erin u, op het ogenblik van deze bevestiging, uw handtekening te vragen om een tweede reclame-inlassing in een ander blad te laten publiceren. Deze ronselaars geven over het algemeen verscheidene magazines uit en profiteren van een ogenblik van onoplettendheid om u twee contracten te laten ondertekenen.

Bedrog met domeinnamen: een nieuw fenomeen

Ook hier zijn er twee methodes. De eerste bestaat erin u op te bellen en te vragen domeinnamen te betalen tegen woekerprijzen. Deze domeinnamen zouden door anderen kunnen worden gekocht en het imago van uw firma kunnen schaden als ze slecht worden gebruikt. Vaak hebben de aangeklampte firma's al een internetsite die eindigt op de extensie .be, en stelt men hen voor zeer dringend de exten-



sies .biz, .net, .name, enz. te kopen.

Bij de tweede methode stuurt men u een factuur met de vermelding "herinnering". Deze factuur zet u er meestal toe aan om zo vlug mogelijk te betalen zonder na te gaan of ze terecht is. Het verdient aanbeveling dat u altijd aandachtig bent en alle vermeldingen, vooral de klein gedrukte, analyseert. Door deze vermeldingen te lezen, kunt u vaststellen dat het om een offerte gaat en niet om een onbetaalde factuur. U heeft dus geen voorafgaand contract ondertekend.

Enkele goede reflexen

- Onderteken niets!

De handtekening en de vermelding van de datum vormen een vaste contractuele verbintenis. Onderteken nooit een twijfelachtig aanbod of een aanbod dat u niet begrijpt.

- Betaal niets!

Zelfs al ontvangt u een factuur waarop de vermelding "herinnering" al of niet is aangebracht, ga systematisch na of deze factuur wel overeenstemt met een gevraagde dienst.

- Al ondertekend? Al betaald?

Stop eerst en vooral alle verdere betalingen

Als u het slachtoffer was van een oneerlijke handelspraktijk (bijvoorbeeld een verkoop met een liefdadig doel terwijl er van liefdadigheid geen sprake is, een factuur zonder voorafgaand contract, ...), dan kunt u klacht indienen bij de FOD Economie. Deze FOD heeft immers als opdracht toe te zien op de Belgische goederen- en dienstenmarkt en met name dat de verkopers de economische regelgeving naleven.

Indien u uw rechten wil laten gelden (een terugbetaling bekomen, een kosteloze verbreking van het ondertekende contract, enz.), zullen enkel de gerechtelijke overheden u hierbij kunnen helpen.

Een van de doelstellingen van de Algemene Directie Controle en Bemiddeling (ADCB) van de FOD Economie is de oneerlijke handelspraktijken te doen stoppen in het algemeen belang. Om te vermijden dat anderen in de val lopen, kunt u de ADCB op de hoogte te brengen van de praktijken waarvan u het slachtoffer was.

Opgepast !

Wij raden u aan uiterst voorzichtig te zijn wanneer u aanbiedingen ontvangt van de volgende maatschappijen :

- BMS
- BPS (Belgium Packet Service)
- Construct Data
- Custom Contact Nederland (bedrijvenonline.nu)
- DAD - Deutscher Adressdienst / Registre Internet belge
- Easy Pages Ltd / European www register
- Edition Hekking Cornélis

- Euro Business Guide
- Euroguide.de
- European City Guide
- Expo Guide
- Global Earth Register
- Globe Trade Control
- Guide pour la ville
- Index-Entreprise / Etude Grivière SAO France
- Inet Biz Solutions
- Intercable Verlag
- IRD
- MCH Printing Services / International Publicity Services
- Media Belgique Design
- Media Connect
- Media Group Vlaanderen
- Media Print
- Nederland Media Register
- Nouvel annuaire / Belga Marketing / Internet Bedrijvengids /
- Annuaire pro
- Pan World Life
- Print Media Group / Plan de ville
- Registre des Branches professionnelles
- Service-pro / Eurl Media Press
- TM - Collections
- TVW - Tele Verzeichnis Verlag / Portail des Entreprises
- United Lda / Nova Channel / Temdi / Med1web
- World Business Guide
- World Company Register / World Company Directory
- WZD - Wolf SW / Banque Centrale des données économiques
- Yellow-Pages

KLACHT INDIENEN

Bent u jammer genoeg het slachtoffer geweest van dit bedrog, dan kunt u klacht indienen:



FOD Economie, K.M.O., Middenstand en Energie

Algemene Directie Controle en Bemiddeling
Centrale Diensten – Front Office
NG III, 3e verdieping
Koning Albert II-laan 16
1000 Brussel
Tel.: 02 277 54 84
Fax: 02 277 54 52
E-mail: eco.inspec.fo@economie.fgov.be

U kunt ook klacht indienen bij de gerechtelijke overheden, via uw plaatselijk politiekantoor.

« Welke zijn de loondrempels 2011? »

De Heer J.Q. van Hasselt vraagt ons

« De arbeidsovereenkomstenwet voorziet in een aantal loondrempels die bestemd zijn om, onder andere, de opzeggingstermijnen en de duur van de proeftijd die in acht moeten worden genomen, te bepalen. Welke zijn de nieuwe bedragen, van toepassing in 2011? »

Hier zijn de nieuwe drempels die vanaf 1 januari 2011 van toepassing zijn, alsook de situaties waarin deze drempels worden gebruikt en de gevolgen van de overschrijding ervan.

Situatie	Loondrempel (L)	Effect
Beding van proeftijd (art. 67)	$L \leq 36.604 \text{ EUR}$ $L > 36.604 \text{ EUR}$	Duur - Maximum 6 maanden - Maximum 12 maanden
Opzegging werkgever (art. 82)	$L \leq 30.535 \text{ EUR}$ $L > 30.535 \text{ EUR}$	Duur - Minimumtermijn - Bij overeenkomst of door rechter vastgestelde duur
Opzegging a bediende (art. 82)	$L \leq 30.535 \text{ EUR}$ $30.535 \text{ EUR} < L \leq 61.071 \text{ EUR}$ $L > 61.071 \text{ EUR}$	Duur - Maximum 3 maanden - Maximum 4 en een halve maanden - Maximum 6 maanden
Tegenopzegging bediende (art. 84)	$L \leq 30.535 \text{ EUR}$ $30.535 \text{ EUR} < L \leq 61.071 \text{ EUR}$ $L > 61.071 \text{ EUR}$	Duur - Maximum 1 maand - Maximum 2 maanden - Bij overeenkomst of door de rechter vastgestelde duur (maximum 4 maanden)
Overeenkomst over de opzegtermijn (art. 82 §5)	$L > 61.071 \text{ EUR}$	Akkoord mogelijk vóór de indiensttreding, met inachtneming van de minimumtermijnen
Scheidsrechterlijk beding (art. 69)	$L \leq 61.071 \text{ EUR}$ $L > 61.071 \text{ EUR}$	Nietigheid Voorwaardelijke geldigheid
Concurrentiebeding van werkmán en bediende (art. 65 et 86)	$L \leq 30.535 \text{ EUR}$ $30.535 \text{ EUR} < R \leq 61.071 \text{ EUR}$ $L > 61.071 \text{ EUR}$	Nietigheid. Toepasselijkheid beperkt tot de functies of categorieën van functies die zijn bepaald bij (in paritair comité of subcomité gesloten) CAO Toepasselijkheid behalve voor de functies of categorieën van functies die bij (in paritair comité of subcomité gesloten) CAO zijn uitgesloten
Concurrentiebeding van handelsvertegenwoordiger (art. 104)	$L \leq 30.535 \text{ EUR}$	Nietigheid
Afwezigheid om een dienstbetrekking te zoeken (art. 85)	$L \leq 30.535 \text{ EUR}$ $L > 30.535 \text{ EUR}$	Recht om een- of tweemaal per week afwezig te zijn (maximum één dag per week) Recht om een- of tweemaal per week (maximum één dag) afwezig te zijn gedurende de laatste 6 maanden van de opzegging; tijdens de voorgaande periode recht beperkt tot een halve dag per week

Onderzoek

Goed complexiteitsbeheer is essentieel voor het succes van bedrijven

Meer dan 90 procent van de senior executives in 22 landen vindt dat het succes van hun bedrijf afhangt van de manier waarop ze omgaan met de complexiteit van de hedendaagse zakenwereld, met name op het gebied van regelgeving en informatiebeheer. Anderzijds vindt minder dan de helft dat hun acties inzake complexiteitsbeheer ook echt doeltreffend zijn. Dit zijn de conclusies van een nieuwe studie van KPMG International.

Het onderzoek, *Confronting Complexity: How business globally is taking on the challenges and opportunities*, bracht aan het licht dat 70 procent van de kaderleden de toenemende 'complexiteit' – naleving van regelgeving, informatiebeheer, overheidstoezicht, wijzigende operationele modellen, de snelheid van innovatie, belastingbeleid en andere factoren – beschouwen als een van de grootste uitdagingen voor hun bedrijf.

Het wereldwijde onderzoek van KPMG, waarbij 1.400 senior executives in 22 landen overal ter wereld werden ondervraagd, bracht aan het licht dat ten minste zeven op de tien kaderleden van oordeel zijn dat complexiteit nieuwe opportuniteiten kan creëren voor hun bedrijf, zoals concurrentie-voordeel, betere strategieën, uitbreiding naar nieuwe markten en meer efficiëntie.

Een greep uit de belangrijkste bevindingen van het onderzoek:

- Complexiteit is een wereldwijd gegeven en komt voor in zowel vol-groeide als ontwikkelingsmarkten en binnen diverse sectoren.
- De complexiteit neemt toe. Driekwart van de ondervraagden zegt dat de complexiteit de afgelopen twee jaar is toegenomen binnen hun bedrijf en de meerderheid verwacht dat die trend zich ook de komende twee jaar zal doorzetten.
- Complexiteit is niet statisch. Ongeveer de helft van de respondenten verwacht dat de komende twee jaar andere factoren aan de basis zullen liggen van de toenemende complexiteit. De meerderheid zegt dat hun bedrijf verschillende of bijkomende maatregelen zal moeten treffen om hier een antwoord op te kunnen geven.
- De grootste uitdaging die complexiteit met zich mee brengt, is meer risico, samen met hogere kosten en de nood aan nieuwe vaardigheden.

Bedrijven nemen maatregelen om complexiteit aan te pakken

Uit het KPMG-onderzoek blijkt dat bedrijven maatregelen nemen om deze toenemende complexiteit aan te pakken, vooral op het vlak van informatiebeheer, bedrijfsorganisatie en personeel. Met wisselend succes, aangezien slechts een minderheid vindt dat die acties ook daadwerkelijk een antwoord hebben geboden op de complexiteit. Volgens het onderzoek waren de meest doeltref-

fende acties een beter informatiebeheer, bedrijfs-reorganisatie, investeren in nieuwe landen of geografische zones, en fusies en overnames. Toch vonden minder dan de helft van de kaderleden deze acties zeer doeltreffend.



Regelgeving en technologie zijn sleutelfactoren

Uit het onderzoek blijkt dat regelgeving wereldwijd de belangrijkste oorzaak is van complexiteit. Bijna driekwart van de ondervraagde kaderleden haalde deze factor aan. Nauw verwant hiermee wordt ook overheidstoezicht door bijna 60 procent van de ondervraagden genoemd. Het onderzoek toont aan dat een van de belangrijkste problemen met regelgeving het gebrek aan coherentie wereldwijd is.

Bijna 90 procent van de ondervraagden vindt dan ook dat overheden moeten samenwerken om de wereldwijde regelgeving minder complex te maken.

Uit het onderzoek blijkt dat ook technologie een sleutelfactor is, als oorzaak van complexiteit en als belangrijke oplossing. Informatiebeheer is enerzijds de tweede meest aangehaalde oorzaak van complexiteit en anderzijds de grootste prioriteit in de aanpak van complexiteit. Ook de snelheid van innovatie wordt genoemd als toenemende oorzaak, vooral in de ontwikkelings-economieën. De meerderheid van de ondervraagde kaderleden verwacht bovendien dat de snelheid van innovatie de komende twee jaar een nog grotere bron van complexiteit zal betekenen voor hun bedrijf.

Complexiteit creëert een dringende nood aan nieuwe vaardigheden

De behoefte aan nieuwe vaardigheden voor het beheren van complexiteit werd in het onderzoek door meer dan driekwart van de kaderleden wereldwijd aangehaald als een van de belangrijkste uitdagingen. Het hoeft geen verbazing te wekken dat deze nood het hoogst is in de technologiesector, waar het door meer dan 80 procent van de ondervraagden aangehaald wordt als belangrijkste uitdaging. Geografisch gezien is er vooral een acute behoefte aan nieuwe vaardigheden in Brazilië, China en Japan, waar het door 90 procent van de ondervraagde kaderleden vermeld wordt als cruciale uitdaging.

Europcar



EXCLUSIEVE KORTINGEN OP UW VOLGENDE HUUR VAN PERSONEN EN- BESTELWAGENS

www.europcar.be



Reserveren: 02 348 92 12 of via www.sdz.be
Vergeet uw promotie code 50113185 niet te melden.



START YOUR BUSINESS

Founding Partners



Golden Partners



www.startyourbusiness.be

