

DOSSIER

Een student aanwerven tijdens de vakantie

**MEI -
JUNI 2012**

Afgiftekantoor Brussel X - P401 140
www.sdz.be

Sector

Vastgoedmakelaars: een
verwachte hervorming!

Financiën

Belgische bedrijven blijven
betrouwbare betalers

Vraag-antwoord

Hoe moet ik mijn handelshuurover-
eenkomst hernieuwen



Heeft u een btw-nummer?
Dan kan u nu genieten van de
fleetvoorwaarden van ŠKODA.



Goed nieuws voor zelfstandigen: vanaf nu kan u met een ŠKODA Octavia genieten van ruim comfort én van onze Fleetkorting. **Meer info in het deelnemende netwerk of op www.skoda.be**

Er is al een Octavia Combi 1.6 CRTDI Active voor **€ 16.099 excl. btw***

* Catalogusprijs excl. btw, geldig op 10/05/2012 in het deelnemende ŠKODA-netwerk, zolang de voorraad strekt. Aanbieding voorbehouden aan professionele klanten. Afgebeeld model: Octavia Combi Ambition met 17" lichtmetalen velgen, verchroomde dakrails, gps en metaalkleur. Milieu-informatie (K.B. 19/03/2004): www.skoda.be

EDITORIAAL

Tegenstrijdige politieke taal



BENOIT ROUSSEAU
Hoofdredacteur

De fiscale druk heeft in 2012 in België een historisch peil bereikt. Dit blijkt uit het laatste verslag van het Planbureau. Vooral de arbeid, maar ook het kapitaal worden zwaar belast in ons land.

Volgens de jaarlijkse vergelijkende studie van het PwC zou ons land de 24ste plaats bezetten van de meest belaste landen in de 27 Europese deelstaten. Volgens deze studie zijn een vereenvoudiging van het fiscaal systeem en een verlaging van de belastingtarieven noodzakelijk om de economische vooruitgang te stimuleren en de investeerders aan te trekken.

Een studie van Ernst & Young over de Belgische aantrekkingskracht voor investeerders, wijst uit dat 1 op de 4 buitenlandse investeerders van mening is dat de recente fiscale maatregelen van de federale regering een achteruitgang van de investeringen in België met zich zullen meebrengen.

Bovendien houdt onze regering een tegenstrijdige taal: enerzijds verklaart zij het ondernemerschap te willen ondersteunen, voornamelijk de zelfstandigen en de KMO's, en anderzijds maakt zij van ons land één der meest belaste landen ter wereld door buitensporige en vernederende maatregelen te treffen tegen de bedrijfsleiders!

Wij herinneren u het belastingtarief van 309% voor niet aangegeven voordelen in natura, die de nalatigheid van een zelfstandige gelijkstelt met vrijwillige en herhaalde zware fraude. Er zijn ook de anti-misbruikmaatregelen die wij in onze vorige uitgaven aan het licht brachten. Allemaal type-voorbeelden van maatregelen die instabiliteit, vertrouwensverlies van de bedrijfsleiders en een vertraging of zelfs stopzetting van de investeringen als gevolg hebben!

Wanneer gaat de regering begrijpen dat kapitaalkrachtigen doen vluchten en de ondernemingsgeest remmen, op zelfs korte termijn ook de sociaal minder bedeelden waar zal benadelen?



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: Benoit Rousseau, redaction@sdz.be | Redacteurs: Marie-Madeleine Jaumotte, Ode Rooman, Pierre van Schendel | Juridisch Directeur: Benoit 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.

04. Actualiteit

06. Actualiteit

08. Actualiteit

10. Actualiteit

11. Actualiteit


DOSSIER

Een student aanwerven tijdens de vakantie

15. **Sector** - Vastgoedmakelaars: een verwachte hervorming!

16. **Voordeel** - BSC: een netwerk van ervaren senioren ten dienste van uw onderneming

18. **Tips** - 10 tips om een rechtzaak te vermijden

21. **Financiën** - Belgische bedrijven blijven betrouwbare betalers

23. **Vrije tijd** - Veilig en zonder zorgen op vakantie

18. **Fiscaliteit** - Complexe fiscale systemen verhogen compliance-last bedrijven

BEHEER

10 absoluut te vermijden fouten ... en hun juiste oplossing



28. **Vraag/antwoord** - Hoe moet ik mijn handelshuurovereenkomst hernieuwen?

28. **Vraag/antwoord** - Hoe kan mijn zoon zijn basiskennis bedrijfsbeheer krijgen?

Vervoer

Wijziging Eurovignet

De ministerraad van 20 april 2012 keurt een voorontwerp van bijzondere wet goed dat het gebruik van het eurovignet wijzigt.

Het eurovignet is een toelating voor voertuigen die goederen vervoeren om het wegennetwerk te gebruiken in België, Nederland, Denemarken, Luxemburg en Zweden. Het is enkel nog online verkrijgbaar.

Het voorontwerp van bijzondere wet past de toepassing van het eurovignet aan in functie van Richtlijn 2006/38/EG. Het eurovignet bestaat voortaan enkel in elektronische versie.

Daarnaast moeten enkel de motorvoertuigen en samengestelde voertuigen, voortaan aangeduid als voertuigen, die bedoeld zijn of uitsluitend gebruikt worden voor het vervoer van goederen over de weg, en waarvan het maximale toegestane totaalgewicht ten minste 12 ton bedraagt, gedekt zijn door een elektronisch eurovignet.

Sociaal

Vennootschapsbijdrage 2012



De gewone vennootschapsbijdrage 2012 blijft op het niveau van de laatste 8 jaar. De verhoogde bijdrage werd op het wettelijk maximumbedrag gebracht. Enkel het grensbedrag werd geïndexeerd:

- Gewone bijdrage: 347,50 euro (als het balanstotaal van het voorlaatste, afgesloten boekjaar niet hoger is dan 627.377,34 euro);
- Verhoogde bijdrage: 868,00 euro (zodra het balanstotaal het grensbedrag van 627.377,34 euro wel overschrijdt).

De vennootschapsbijdrage moet betaald zijn voor 1 juli 2012.

Betalingen

Western Union lanceert online betaaldienst voor bedrijven in België



The Western Union Company, leider in wereldwijde betaaldiensten, kondigde vandaag aan dat het zijn online betaaldienst heeft uitgebreid voor zakelijke klanten die bankoverschrijvingen willen doen vanuit België.

Belgische bedrijven moeten betalingen uitvoeren voor ingevoerde grondstoffen, machines en apparatuur, chemische producten, ruwe diamanten, farmaceutica,

voedingsmiddelen, transportuitrustingen, olieproducten en andere goederen.

Met de online dienst van Western Union Business Solutions kunnen klanten 24 uur op 24 en 7 dagen op 7 internationale betalingen uitvoeren en beheren van op hun computer. Bedrijven kunnen betalingen uitvoeren in meer dan 140 valuta's, real-time wisselkoersen en -tarieven raadplegen en ononderbroken de klantendienst bereiken. Via het platform kunnen bedrijven eveneens wisselkoersen blokkeren, zodat de ontvanger het exacte verwachte bedrag krijgt.

De online betaaldienst voor bedrijven wordt ook ingevoerd in Oostenrijk, Nederland en Zweden. Met deze uitbreiding is het platform van Western Union Business Solutions nu beschikbaar in negen Europese landen, waaronder ook Frankrijk, Duitsland, Italië, Ierland en het Verenigd Koninkrijk.

Meer informatie vindt u op <http://business.westernunion.be/>

Crisispremie

2.064 zelfstandigen riepen hulp in

Zelfstandigen die te lijden hadden onder de economische crisis, konden onder bepaalde voorwaarden een tijdelijke uitkering krijgen: de crisispremie of de tijdelijke uitbreiding van de faillissementsverzekering. Tussen 1 juli 2009 tot 31 januari 2011 werden er hiervoor in totaal 2.064 aanvragen bij de socialeverzekeringsfondsen en de Nationale Hulpkas ingediend. Meer dan 9 op de 10 van deze zelfstandigen (90,99%) dienden hun aanvraag in op basis van een aanzienlijke daling van de omzet. Een verdere onderverdeling naar de zeven criteria toe is niet mogelijk. Dit komt door het feit dat er geen verplichte registratie werd opgelegd voor de criteria die door de zelfstandigen werden ingeroepen.

Bijna de helft (45,20%) van het totaal aantal aanvragen komt van zelfstandigen die zijn tewerkgesteld in de handel. Vanuit de nijverheid werden 20,88% aanvragen geregistreerd. De vrije beroepers zijn goed voor 17,25%. De rest van de aanvragen situeren zich in de dienstensector (7,17%), de landbouw (6,83%) en diverse beroepen (2,67%). Voor 1.716 aanvragen (83,14%) bleek er geen stopzettingsdatum ingevuld: de zelfstandige activiteit werd voortgezet. Minder dan 1 op de 5 aanvragen (348 of 16,86%) leidde toch nog tot een stopzetting van de zelfstandige activiteit.



Werk

46% van de Belgen kent de strategie van het bedrijf waarvoor ze werken niet

De meerderheid van de Belgen heeft geen duidelijk beeld van de strategie en de doelen van hun bedrijf voor dit jaar. Dat blijkt uit een recent onderzoek van StepStone waar meer dan 8000 Europeanen aan deelnamen. Slechts 33% van de Belgen kent de bedrijfsstrategie echt, en 21% heeft er een vaag idee van.

Blijkbaar zijn de Nederlanders het best op de hoogte van de strategie van hun bedrijf. Bijna de helft van hen zegt een goed beeld van te hebben van de strategie en de objectieven. In Zweden en Frankrijk is de situatie helemaal anders: slechts 27% van de Zweden en 29% van de Fransen, heeft een duidelijk beeld van de plannen van hun bedrijf.



Geef uw
e-mail
marketing
campagnes
een **boost**
zonder uw
portefeuille pijn te doen...



HALE MAIL

Vandaag is e-mail marketing een essentieel en onmisbaar onderdeel van elk goed marketing plan. Maar wat bepaalt een succesvolle campagne? Het moet snel gaan, de mails moeten in de inbox worden afgeleverd en u moet de resultaten grondig kunnen analyseren. Wanneer we dit combineren met integratie met Twitter en Facebook, dan hebben we wat we nodig hebben. Dit alles vindt u terug in HaLe Mail: ons online e-mail marketing platform.

WORDT EEN RESELLER

Wil je ook HaLe Mail aan je klanten aanbieden en hen zo gelukkig maken, maar ook je eigen business daarbij helpen? Dit kan!

Meer info: www.halemail.eu

Zwangerschapsverlof voor vrouwelijke zelfstandige

260 EUR extra



Op voorstel van federaal minister van o.a. Zelfstandigen, Sabine Laruelle, ziet elke vrouwelijke zelfstandige die na 1 juli 2012 op zwangerschapsverlof gaat haar vergoeding voor 8 weken stijgen met ongeveer 250 euro. Ook zelfstandigen die voor

hun geadopteerd kind adoptieverlof nemen, zullen hetzelfde wekelijkse bedrag ontvangen. Dat heeft de ministerraad vandaag, vrijdag 20 april, goedgekeurd. Momenteel ontvangt de vrouwelijke zelfstandige tijdens haar moederschapsverlof een wekelijkse uitkering van 398,71 euro. Vanaf 1 juli komt hier wekelijks een extra bedrag bij van 33,15 euro. Met een moederschapsverlof van maximaal 8 weken (9 weken in geval van meervoudige geboorte) ontvangt de zelfstandige moe-

der hierdoor 250 euro extra. Gemiddeld nemen vrouwelijke zelfstandigen zo'n 7,64 weken zwangerschapsverlof. In het kader van het adoptieverlof van 4 tot 6 weken, afhankelijk van de leeftijd van het adopteerde kind, geniet de zelfstandige eveneens een wekelijkse uitkering van 398,71 euro. Vanaf 1 juli komt ook hier wekelijks 33,15 euro bij. Dit is goed voor 200 euro extra. Jaarlijkse kostprijs van de maatregel raamt minister Laruelle op zo'n 1,39 miljoen euro.

Studie

De loonkloof tussen vrouwen en mannen daalt

Een vrouw verdient per werkuur gemiddeld 9% minder dan een man. Heel wat vrouwen werken bovendien deeltijds waardoor de loonkloof op jaarbasis oploopt tot 22%. Dat blijkt uit het rapport voor 2012 over de loonkloof tussen vrouwen en mannen dat het Instituut voor gelijkheid van vrouwen en mannen (IGVM) publiceerde.

In vergelijking met vorig jaar dalen bijna alle indicatoren met ongeveer 1%. Uitzondering op deze regel zijn:

- de contractuele ambtenaren: de loonkloof berekend op uurloon blijft stabiel, berekend op jaarloon neemt de loonkloof lichtjes toe.
- extralegale voordelen: het aantal vrouwen dat een terugbetaling in het woon-werkverkeer ontvangt en het aantal vrouwen dat aandelenopties ontvangt, daalde sterker dan bij het aantal mannen voor deze voordelen.



Grensarbeiders in België en Nederland

Lancering van een website

Op 16 maart 2012 heeft de secretaris-generaal van de Benelux, Jan van Laarhoven, de website <http://startpunt-grensarbeid.benelux.int> voorgesteld tijdens het symposium Kansen voor grensarbeid in Gent. Deze website wijst grensarbeiders in België en Nederland de weg naar informatie over sociale zekerheden, arbeidsrechten en belastingen.

De nieuwe website is een digitaal startpunt waar (aankomende) grensarbeiders terecht kunnen voor een overzicht van thema's en aspecten die van belang zijn bij het werken over de grens. Het werken

in het ene land en wonen in het andere kan gevolgen hebben voor de sociale en fiscale positie van werknemers. Gevolgen waar grensarbeiders zich niet altijd bewust van zijn of die vragen oproepen over hun persoonlijke situatie. Vanuit het startpunt wordt men doorverwezen naar meer relevante informatie. Om dit mogelijk te maken is nauw samengewerkt met meerdere overheids-



organisaties, zoals de Belgische Federale Overheidsdienst Werkgelegenheid, Arbeid en Sociaal Overleg en het Nederlandse ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid.

Mobiliteit

Europa helpt jongeren om hun dromen te realiseren

In de Europese Unie zijn bijna 5,5 miljoen jongeren onder 25 jaar werkloos.

Ongeveer 53% van de jongeren zijn bereid om naar een andere lidstaat te verhuizen als dat hen zou helpen om werk te vinden. Nochtans blijkt dat slechts 3% van de Europese bevolking in een ander land dan het geboorteland woont. 33% van de belangstellenden geven aan dat voornamelijk financiële redenen hen beletten deze stap te zetten.

Een tijd doorbrengen in het buitenland geeft je echter niet alleen de mogelijkheid om nieuwe ervaringen en kennis te vergaren, uiteindelijk is het ook een troef bij tewerkstelling.

De Europese Commissie en de lidstaten hebben daarom een pakket maatregelen klaargestoomd om die mobiliteit te bevorderen en jongeren aan werk te helpen. Het project Youth on the Move is erop gericht de vaardigheden van jongeren te vergroten door opleidingsmogelijkheden uit te breiden. Met de European Progress Microfinance Facility ondersteunt de Commissie jonge ondernemers. Op de website getuigen jongeren over hun buitenlandse ervaringen.

Info : <http://ec.europa.eu/youthonthemove>

Awake Bitdefender®

Bitdefender-oplossingen voor ondernemingen Beveiliging in de Cloud, van het mkb tot Datacenters



Bitdefender Cloud Security for Endpoints

Profiteer van een antimalware-
veiligheidsoplossing in de SaaS-modus

- Bescherm en beheert werkstations, laptops en servers
- Biedt een bescherming van werkstations die onmiddellijk beschikbaar is
- Biedt een totale zichtbaarheid van het netwerk dankzij de webconsole

www.bitdefender.com/cloud

Technologisch
partner



Bitdefender Security for Virtualized Environments

Beveilig alle virtualisatieplatforms dankzij een
unieke oplossing

- Bescherm gevirtualiseerde Windows et Unix servers en werkstations
- Eerste oplossing die kan worden geïntegreerd in VMware vShield 5 zonder installatie van een antimalware-agent
- Vergroot het aantal virtuele machines dankzij de optimalisering van de vermogens van de hypervisor

www.bitdefender.com/sve

Neem contact met ons op!

+32 (0)474 69 33 06

partenairesbitdefender@editions-profil.eu

Bank

Aantal automaten stijgt, aantal bemande kantoren neemt af

Het aantal bankgeldautomaten in België is in 2011 gestegen met 2,5% tegenover in 2010. Het aantal bemande bankkantoren is met 2,2% gedaald. Dat blijkt uit de jaarlijkse enquête van Febelfin bij haar leden.

Bank- en geldautomaten

Het aantal door de banken beheerde bankautomaten in België is eind 2011 gestegen met 2,5% tegenover eind 2010. Hun totale aantal liep eind 2011 op tot 15.767. Vergeleken met tien jaar geleden zijn er meer dan een derde (+38%) automaten bijgekomen.

De term "bankautomaat" bevat zowel de geldautomaten, de toestellen waarop men geld kan opvragen, als de automaten waar andere verrichtingen op

uitgevoerd kunnen worden, zoals een overschrijving, een geldstorting of het uitdrukken van rekeninguittreksels. Bankautomaten vindt men terug in de self-banking eenheden maar kunnen zich ook bevinden in de muurgevel van een bankkantoor of op locaties die niet worden uitgebaat door een kredietinstelling zoals winkelcentra, stations en ziekenhuizen.

Indien er enkel wordt gekeken naar het aantal geldautomaten is de groei op één jaar nog meer uitgesproken. Eind 2011 waren er 8.558 automaten ter beschikking, een stijging van 3% t.o.v. eind 2010 en 26% t.o.v. eind 2001.

Bemande bankkantoren

Het aantal bemande bankkantoren in

België is in 2011 gedaald tot 7.573. Tegenover een jaar eerder betekent dit een daling van 2,2%. Vergeleken met eind 2001, toen er 11.295 kantoren waren, noteert men een afname van een derde.

Het aantal bemande kantoren bevat zowel kantoren die eigendom zijn van de banken als kantoren die eigendom zijn van de zelfstandige agenten.

De daling van 2,2% is verdeeld over beide soorten kantoren en is de kleinste daling van de laatste jaren. In 2010 bedroeg de afname nog 2,9%; in 2009 3,4%.



Horeca

E-Certificatie en registratie van geregistreerde kassasystemen

Een nieuw ontwerp van koninklijk besluit legt bijkomende voorwaarden op waaraan geregistreerde kassasystemen in de horeca moeten voldoen. Kassasystemen moeten voldoen aan een aantal technische vereisten. Restauranthouders en caterers moeten bovendien een vereenvoudigde factuur aan de klant overhandigen. Die verplichtingen houden verband met de btw-verlaging. Opdat de inspectiediensten ze kunnen controleren, moeten de nieuwe en gehuurde kassasystemen geregistreerd worden bij de FOD Financiën voor ze in gebruik worden genomen. Tevens krijgt de belastingplichtige zo rechtszekerheid of een geregistreerd kassasysteem voldoet aan de wettelijke vereisten.



Sociaal statuut

Betere dekking van de gezondheidszorg voor zelfstandigen



De ministerraad van 11 mei 2012 keurt een ontwerp van koninklijk besluit goed dat het recht op gezondheidszorg voor de zelfstandigen en de gepensioneerde zelfstandigen verbetert.

Twee overgebleven discriminaties inzake het recht op terugbetaling van gezondheidszorg voor zelfstandigen worden opgeheven:

Geen onderscheid meer tussen actieve en niet-actieve gepensioneerde zelfstandigen

Nu bestaat er een verschil tussen de gepensioneerde zelfstandigen die hun activiteiten hebben stopgezet en zij die ze hebben voortgezet: die laatsten moeten nu immers nog hun bijdragen betalen om een terugbetaling van hun gezondheidszorg te genieten, terwijl ze al gepensionéerd zijn. Voortaan maakt men geen onderscheid meer tussen de gepensioneerde rechthebbenden, of ze nog aan het werk zijn of niet: het RSVZ zal nog maar één attest geven voor alle gepensioneerde zelfstandigen, waarmee ze hun recht op gezondheidszorg krijgen of behouden.

Zelfstandigen die hun activiteiten onderbreken om voor een zwaar zieke naaste te zorgen behouden het recht op gezondheidszorg

Zelfstandigen die hun beroepsactiviteiten onderbreken om in het kader van het Familieplan voor een zwaar ziek kind of partner te zorgen, ontvangen geen bijdragebon meer (het bewijs van hun sociale bijdrage). Daardoor is hun hoedanigheid als zelfstandige rechthebbende niet vastgesteld en verliezen ze hun recht op gezondheidszorg. Men zal er voortaan vanuit gaan dat de onderbrekingsperiode van de zelfstandige activiteit in dat kader door voldoende bijdragen gedekt zijn: de werknemers zullen dus hun recht op gezondheidszorg behouden.

Het KB treedt op 1 januari 2010 met terugwerkende kracht in werking.



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

**Zoekt u een zelfstandige / Freelance?
90 dagen online 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

Dankzij administratieve vereenvoudiging

25.000 bomen gespaard



De Dienst voor Administratieve Vereenvoudiging (DAV) organiseerde op 8 maart 2012 een boomplantactie. 1.000 bomen werden geplant om te benadrukken dat er nog heel wat werk aan de winkel is op het vlak van administratieve vereenvoudiging.

De actie symboliseert ook de verlaging van de administratieve lasten voor de burgers, de ondernemingen en de verenigingen in België. Dankzij de realisaties op het vlak van administratieve vereenvoudiging tussen 2008 en 2010 kon 258 miljoen euro worden bespaard en werden meer dan 25.000 bomen gespaard.

Enkele administratieve vereenvoudigingsprojecten waarover DAV zich op dit moment buigt, zijn:

- de vereenvoudiging van de burgerlijke stand;
- de verlenging van de geldigheidsduur van de eID;
- het eGriffie-programma waardoor duizenden verplaatsingen naar de griffie van de rechtbanken kunnen vermeden worden;
- de vereenvoudiging van de statistiekverplichtingen voor de bedrijven;
- het promoten van de elektronische facturatie (50% tegen 2020);
- de veralgemening van de elektronische maaltijdcheques rekening houdende met de bezorgdheid van de kleinhandel;
- de afschaffing van het afleveren van allerlei attesten in het kader van de wetgeving op de overheidsopdrachten.

Strengere aanpakking

Tewerkstelling van werknemers die illegaal in België verblijven

De ministerraad van 11 mei 2012 keurt een voorontwerp van wet goed dat de tewerkstelling van werknemers die illegaal in België verblijven strenger aanpakt. De raad zet daarmee richtlijn 2009/52/EG in Belgisch recht om.

Illegale tewerkstelling is verboden

Er geldt een algemeen verbod om onderdanen van derde landen die geen verblijfsvergunning hebben in België tewerk te stellen. De werkgever die een buitenlandse werknemer tewerkstelt moet nagaan of hij over een geldige verblijfsvergunning of andere machtiging beschikt. Hij moet een afschrift, de gegevens van de verblijfsvergunning of van een ander verblijfsdocument tijdens de duur van de tewerkstelling ter beschikking houden van de inspectiediensten. Hij moet ook de aanvang van de tewerkstelling van de buitenlandse werknemer bekend maken.

Naast de financiële en strafrechtelijke sancties is de werkgever ook verplicht de onderdanen van derde landen het volledige verschuldigde loon voor het geleverde werk uit te betalen. Daarnaast zal hij ook belastingen en sociale zekerheidsbijdragen betalen aan de Belgische staat.

Aansprakelijkheid in geval van onderaanneming

De aannemer van wie de directe onderaannemer illegale werknemers tewerkstelt is hoofdelijk aansprakelijk behalve wanneer de onderaannemer schriftelijk verklaart dat hij geen illegale werknemers tewerkstelt. Indien hij hoofdelijk aansprakelijk is, kan hij een bijkomende sanctie oplopen. Aannemers van wie de indirecte onderaannemer illegalen tewerkstelt, zijn pas hoofdelijk aansprakelijk na de kennisgeving ervan door de inspectie en enkel voor het loon na de kennisgeving. Hij kan enkel een sanctie oplopen na de kennisgeving.

Klachten vergemakkelijken

De representatieve werkgevers- en werknemersorganisaties en het Centrum voor gelijkheid van kansen en voor racismebestrijding kunnen in rechte optreden in de geschillen. Ook organisaties, instellingen van openbaar nut en verenigingen, bepaald door de koning, kunnen administratieve of burgerlijke procedures aanspannen. Dat belet niet dat werknemers zelf kunnen optreden bij een geding of een vordering. De hulpverlening bij het illegaal verblijf is strafbaar, maar de hulp bij het indienen van een klacht valt hier niet onder.

Werk

Europese bedrijven vinden niet genoeg ingenieurs en andere technische profielen

Volgens Stepstone België, zijn er op de Europese arbeidsmarkt te weinig ingenieurs en technische profielen te vinden. Ze staan aan de top van de lijst van meest gezochte profielen, samen met marketing profielen. En het aantal gezochte ingenieurs is zelfs nog sterk gestegen de laatste 3 jaar.

23% van de Europese bedrijven wilde in 2009 ingenieurs en technische profielen aanwerven. In 2010 steeg het aantal bedrijven sterk tot 35,6%. Het percentage bleef stabiel in 2011-2012: meer dan een derde (36%) van de bedrijven wil ingenieurs aanwerven.

België is het land dat het meest op zoek is naar ingenieurs. Bijna de helft van de bedrijven (44,3%) geeft aan dat ze ingenieurs of technische profielen zoeken. Na België komen Denemarken, Frankrijk en Duitsland.



Misdrijven in buitenland

Daders vervolgd in België

Als gevolg van een wetswijziging kunnen daders die een misdrijf pleegden in het buitenland tegen een Belgische onderdaan voortaan vervolgd worden in ons land, zelfs als de dader niet in België wordt gevonden.

Deze procedure kan enkel als het gaat om terroristische misdrijven, gijzeling, doodslag, moord, oudermoord, kindermoord, vergiftiging en doodslag, gepleegd om diefstal of afpersing te vergemakkelijken.

Op reis?

Vergeet niet uw Europese ziekteverzekeringskaart



Ga je voor een vakantie, een zakenreis of een studieperiode naar het buitenland dan is het heel erg nuttig een Europese ziekteverzekeringskaart mee te nemen. Daarmee zal je heel wat tijd winnen en moeilijkheden vermijden als je ziek wordt of een ongeluk krijgt.

De kaart garandeert je dezelfde toegang tot de openbare gezondheidszorg als de inwoners van het land dat je bezoekt. Ben je in een land waar je toch moet betalen voor

die zorg, dan krijg je die kosten later terugbetaald. De bedoeling is dat je zonder problemen die zorg krijgt die nodig is om je verblijf verder te zetten.

De maatregelen gelden niet als het gaat om een ziekte of verwonding die je voordien reeds had opgelopen. Evenmin is de kaart geldig voor privé ziekteverzorging.

Strijd tegen sociale fraude

Plan goedgekeurd

De ministerraad heeft een plan goedgekeurd dat de strijd tegen schijnzelfstandigen en schijnwerknemers opvoert.

Een arbeidsrelatie correct bepalen is cruciaal in de strijd tegen sociale fraude. Enkele nieuwe bepalingen in de arbeidsrelatiewet van 2006 laten toe schijnzelfstandigheid vlotter op te sporen en efficiënter aan te pakken. De specifieke criteria per sector, die de arbeidsrelatie kenmerken, zullen nu gemakkelijker en sneller worden vastgesteld.

Een strengere aanpak van schijnzelfstandigen was reeds voorzien in het regeerakkoord en aanbevolen door de Internationale Arbeidsorganisatie (ILO). De bestaande wetgeving voldeed echter niet om op te treden tegen misbruik van het zelfstandigenstatuut, terwijl het fenomeen alsmaar toeneemt.

De bevoegde ministers erkennen dat het probleem van schijnzelfstandigheid in een aantal sectoren bijzonder in het oog springt, zoals de bouw en schoonmaaksector, de bewakings- en toezichtdiensten en de transportsector. De nieuwe wetsbepalingen maken het mogelijk dat dit probleem wordt aangepakt.

Studie

De omvang van sociale en fiscale fraude in België



Uit een proefstudie naar de sociale en fiscale fraude blijkt dat 38,8% van de Belgische bevolking wel eens goederen of diensten in het zwart koopt. De resultaten tonen ook aan dat 0,6% van het Bruto Binnenlands Product (BBP) verloren gaat door de niet aangegeven activiteiten van 14% van de bevolking. Bovendien gaf 24% van de bevolking toe zijn aangiften niet correct in te vullen.

Uit de resultaten kan men ook het volgende afleiden:

- Wanneer men van mening is dat ook anderen meer frauderen, fraudeert men zelf ook meer.
- De oorzaak van fraude is de belastingdruk.
- Controle en pakkans spelen wel degelijk hun rol in de strijd tegen fraude.

De cijfers komen uit de SUBLEC-enquête (Survey on the Black Economy) van het Federaal Wetenschapsbeleid en de FOD Sociale Zekerheid. Ze bevatten kostbare informatie voor de oriëntatie van het beleid op het gebied van fraude.

Uw rechten als EU-burger

Geef uw mening

Van 9 mei tot 9 september 2012 kunt u uw mening geven over uw rechten als EU-burger via een openbare raadpleging van de Europese Commissie.

De Commissie wil graag weten met welke problemen u als Europeaan die in de Europese Unie leeft, studeert, werkt, consumeert of reist in het dagelijkse leven geconfronteerd wordt. Ook verneemt zij graag van u welke middelen die hindernissen kunnen wegnemen om het begrip Europees burgerschap te versterken. Uw mening helpt de Europese Commissie bij het opstellen van het volgende burgerschapsrapport dat wordt gepubliceerd in 2013, het Europees jaar van de burger.

Info : <http://ec.europa.eu/yourvoice>



ICT

Nieuwe eID website

Hoe uw elektronische identiteitskaart (eID) gebruiken? Welke toepassingen zijn compatibel? Wat moet u doen bij verlies of diefstal? Op de nieuwe officiële eID website vindt u het antwoord op al die vragen en veel meer.

U hebt eveneens toegang tot een presentatie van de eID voor beginners en de website toont ook hoe u de eID gemakkelijk kunt installeren.

Een deel van de website richt zich bovendien tot de ontwikkelaars van toepassingen en websites om hen te helpen bij hun vragen en hun werk.

Info: <http://eid.belgium.be>

De zomer is hier...

Een student aanwerven tijdens de vakantie

Jaarlijks zetten deze drijfveren honderdduizenden studenten aan tot werken. Bovendien verrichten heel wat studenten geregeld arbeid tijdens het schooljaar om hun studies te betalen. Sedert 1 januari 2012 heeft de regelgeving omtrent studentenarbeid belangrijke wijzigingen ondergaan, namelijk omtrent het aantal toegestane jaarlijkse werkdagen voor studenten. Hierbij zijn heel wat wettelijke en regelgevende bepalingen zowel voor henzelf als hun werkgever belangrijk.

Studenten die tegen loon arbeidsprestaties verrichten voor rekening van een werkgever moeten dat doen in het kader van een overeenkomst voor tewerkstelling van studenten, conform aan de wet van 3 juli 1978 betreffende de arbeidsovereenkomsten.

De studenten die een leerlingenstage in het kader van hun studies verrichten, zijn daarentegen niet onderworpen aan de wet op de arbeidsovereenkomsten.

Om de studentenarbeid in de beste omstandigheden te laten verlopen, moeten de student en de werkgever een aantal bepalingen inzake arbeidsvoorwaarden en welzijn op het werk naleven. Studentenarbeid heeft voor de jongere of voor zijn ouders ook een bepaalde weerslag op belastingen en sociale zekerheid.

Overeenkomst voor tewerkstelling van studenten

Alle studenten kunnen een overeenkomst voor tewerkstelling van studenten sluiten (van 15 jaar of meer die niet meer onderworpen zijn aan de voltijdse leerplicht).

De studenten zijn onderworpen aan de algemene bepalingen van de arbeidsovereenkomst. De wet voorziet niettemin enkele specifieke bepalingen voor de studentenovereenkomst.

Een schriftelijke overeenkomst moet worden opgemaakt en ondertekend uiterlijk op het ogenblik van de indiensttreding. Het betreft een overeenkomst voor bepaalde duur die een aantal verplichte vermeldingen moet bevatten.

De overeenkomst voor tewerkstelling van studenten kan een beding van proeftijd bevatten. De proeftijd duurt minimum 7 en maximum 14 dagen.

Zelfs als de student jonger dan 18 jaar is, kan hij eigenmachtig zijn overeenkomst sluiten en opzeggen en kan hij zelf zijn loon in ontvangst nemen behalve wanneer er vanwege de ouders of de voogd verzet is.

Arbeidsduur

In de overeenkomst voor tewerkstelling van studenten en in het arbeidsreglement moet de arbeidsduur duidelijk worden bepaald.

De normale maximum arbeidsduur is 8 uur per dag en 40 uur per week. In de privésector moeten alle werknemers, de studenten inbegrepen, een vermindering van de arbeidsduur tot 38 uren per week kunnen genieten. Voor sommige sectoren bestaan er ook andere afwijkingen.

Sedert 1 januari 2012 voorziet het nieuwe systeem voor de studenten een jaarlijks contingent van 50 werkdagen met verminderde socialezekerheidsbijdragen. Dit vervangt het systeem van de twee vroegere contingenten (23 dagen tijdens juli-augustus en 23 dagen tijdens de rest van het jaar). Boven deze grens van 50 dagen betalen ze de normale sociale bijdragen. Het is echter verboden te werken als jobstudent tijdens de lesuren of de schoolactiviteiten.

Arbeidsvoorwaarden

Om het loon van de student te bepalen, moet men weten hoeveel het minimumloon bedraagt dat vastgesteld is voor de bedrijfssector waarin hij werkt. Dit gebeurt door middel van collectieve arbeidsovereenkomsten. Indien er in de sector geen specifieke loonregeling voorzien is, heeft de student recht op het gewaarborgd minimumloon, eventueel in verhouding tot zijn leeftijd. Dit gewaarborgd minimumloon is verplicht vanaf het moment waarop de student minstens 1 maand werkt.

Op de eerste werkdag moet de student een afschrift ontvangen van het arbeidsreglement, dat een verplicht document is. Bij het overhandigen van





het arbeidsreglement moet de werkgever de student een bewijsschrift van ontvangst doen ondertekenen.

De reglementering aangaande de betaalde feestdagen is ook van toepassing op de studenten-werknemers.

Loon

Om het loon van de student te bepalen, moet men weten hoeveel het minimumloon bedraagt dat vastgesteld is voor de bedrijfssector waarin hij werkt. Dit gebeurt door middel van collectieve arbeidsovereenkomsten. Het Toezicht op de Sociale Wetten kan inlichtingen verstrekken over deze loonschalen.

Indien er binnen de sector geen specifieke loonregeling voorzien is, heeft de student recht op het "gemiddeld minimum maandinkomen", eventueel in verhouding tot zijn leeftijd. Dit interprofessioneel minimumkomen is verplicht vanaf het moment dat de student tewerkgesteld is voor periodes van meer dan een kalendermaand.

De volgende tabel geeft een overzicht van het interprofessioneel minimuminkomen, bruto uitgedrukt in maand- en uurloon, die gelden sedert 1 februari 2012. Deze minimumlonen zijn slechts van toepassing wanneer de tewerkstellingsduur minstens een maand bedraagt.

Leeftijd	%	Maandloon	Uurloon (38u week)	Uurloon (39u week)
21	100	1.472,40 €	8,94 €	8,71 €
20	94	10384,06 €	8,40 €	8,19 €
19	88	1.295,71 €	7,87 €	7,67 €
18	82	1.207,70 €	7,33 €	7,14 €
17	76	1.119,02 €	6,79 €	6,62 €
16	70	1.030,68 €	6,25 €	6,10 €

Voor de werknemers die minimum 21,5 jaar oud zijn en over een anciënniteit van zes maanden beschikken, bedraagt het loon 1.511,48 EUR. Voor de werknemers die minimum 22 jaar oud zijn en die over 12 maanden anciënniteit beschikken, bedraagt het loon 1.528,84 EUR.

Overuren (uren die worden verricht boven 9 uur per dag of 40 uren per week of boven lagere grenzen vastgesteld bij CAO) moeten extra betaald worden. Bij de overschrijding van de dag- of weekgrens moet een supplement van 50% betaald worden. Overuren gepresteerd op zon- of feestdagen geven recht op een overloon gelijk aan 100% van het gewone loon. Deze uren geven bovendien in principe recht op inhaalrust.

In de context van de uitbetaling van het loon dient opgemerkt dat de werkgever het recht niet in eigen handen mag nemen, door het bedrag van het loon van de student in te houden tot terugbetaling van geleden schade. Hij mag enkel een percentage op het loon inhouden in specifieke gevallen en, op het vlak van schadevergoeding, wanneer met de student een bedrag van de vergoeding of schadeloosstelling werd overeengekomen (of door de rechter werd vastgelegd). Deze inhouding mag in beginsel niet meer bedragen dan één vijfde van het bij elke uitbetaling verschuldigde loon in specie.

Ziekte

Bij ziekte moet de student zijn werkgever onmiddellijk van zijn arbeidsongeschiktheid verwittigen en hem binnen 2 dagen een medisch getuigschrift bezorgen als dit is opgelegd bij een collectieve arbeidsovereenkomst of arbeidsreglement, of wanneer de werkgever hem er om verzoekt.



Wat de uitbetaling van gewaarborgd loon betreft, moet volgend onderscheid worden gemaakt:

- voor de student-werkman of voor de student-bediende die is aangeworven op proef voor een bepaalde tijd van minder dan drie maanden of voor een duidelijk omschreven werk van minder dan drie maanden, moet de werkgever geen gewaarborgd loon bij ziekte betalen als de betrokken student nog geen maand in dienst is. Na die periode moet de werkgever wel gewaarborgd loon betalen gedurende veertien onderbroken dagen. Bij ziekte van minder dan veertien onderbroken dagen wordt de carensdag (d.i. de eerste dag van arbeidsongeschiktheid die samenvalt met een werkdag) niet betaald;
- voor de student-bediende met een arbeidsovereenkomst van ten minste 3 maanden en na het verstrijken van de proefperiode, moet de werkgever bij ziekte het gewaarborgd maandloon betalen. Voor deze groep studenten wordt geen carensdag toegepast.

Beëindiging van de overeenkomst

In geval van voortijdige beëindiging van de overeenkomst gelden de volgende opzeggingstermijnen:



Duur van de overeenkomst	Opzegging door de werkgever	Opzegging door de student
1 maand	3 dagen	1 dag
> 1 maand	7 dagen	3 dagen

De opzeggingstermijn gaat in de maandag volgend op de week waarin de opzegging betekend werd.

De opzegging moet worden betekend mits naleving van de vormvereisten die van toepassing zijn op de andere werknemers.

Wanneer er geen schriftelijke overeenkomst werd opgemaakt of deze niet alle verplichte vermeldingen bevat, of ingeval er geen afschrift werd toegestuurd aan het Toezicht op de Sociale Wetten, kan de student de overeenkomst zonder opzegging en zonder vergoeding beëindigen. De werkgever daarentegen moet de gewone opzeggingstermijnen naleven (d.w.z. 28 dagen voor werklieden, 3 maanden voor bedienden) of een gelijkwaardige vergoeding betalen.

Einde van de overeenkomst

Bij het einde van de overeenkomst moet de werkgever de volgende documenten aan de student bezorgen: een attest van tewerkstelling, een individuele rekening, een loonfiche, een fiscale fiche, eventueel een bijdragebon voor het ziekenfonds, een verlofatteest, een formulier C4.

Indien de student als arbeider in dienst werd genomen, zal hij het jaar daarop een cheque van een vakantiefonds ontvangen indien hij aan de RSZ onderworpen was.

Indien de student als bediende in dienst werd genomen, ontvangt hij op het einde van zijn overeenkomst vakantiegeld wanneer hij aan de RSZ onderworpen was.

DE NIEUWIGHEDEN 2012

De studentenarbeid werd in 2012 ingrijpend gewijzigd. De nieuwe regeling bepaalt het volgende.

- Slechts één sociale bijdrage

Vóór 1 januari 2012 verschilde de lagere bijdrage naargelang de tewerkstelling tijdens de zomermaanden (7,5%), dan wel tijdens de rest van het jaar (12,5%) plaatsvond. Vanaf 2012 wordt een eenvormig tarief van 8,13% toegepast ongeacht het moment van tewerkstelling.

- Jaarlijks 50 arbeidsdagen aan beperkte sociale bijdragen

Sedert 1 januari 2012 kunnen studenten 50 dagen per jaar werken aan het voordelig tarief. In de vroegere regeling waren dat slechts 46 dagen (23 dagen in de zomermaanden en 23 dagen tijdens het schooljaar). Zo kan een werkgever een student nu bijvoorbeeld voor twee volledige zomermaanden tewerkstellen zonder onderwerping aan de normale sociale bijdragen.

- Sanctie bij overschrijding van de 50 arbeidsdagen

Als een student langer dan de toegelaten 50 arbeidsdagen bij eenzelfde werkgever aan de slag is, dan zullen zowel de werkgever als de student gewone sociale zekerheidsbijdragen moeten betalen voor de volledige periode van tewerkstelling. Ze verliezen dus hun voordeel van de lagere bijdrage op de eerste 50 arbeidsdagen. Als een student meer dan 50 dagen werkt voor verschillende werkgevers, moet er geen retroactieve regularisatie gebeuren.

- Studentenovereenkomst van 12 maanden

Onder de oude regeling kon een student slechts gedurende zes maanden met een overeenkomst bij dezelfde werkgever worden tewerkgesteld. Het verlengen van deze termijn tot twaalf maanden zal het voor werkgevers mogelijk maken contracten voor de duur van een jaar te sluiten. Zo kan een onderneming dezelfde student het hele jaar laten werken gedurende bijvoorbeeld 1 dag per weekend. Dit was vroeger niet mogelijk, tenzij als gewone werknemer.

- Opvolging van het aantal gewerkte dagen

Tot dusver kon de werkgever, om recht te hebben op de verminderde bijdragen, enkel vertrouwen op de verklaring van de student om te weten of deze het aantal toegestane dagen al dan niet had overschreden. Elke werkgever zal voortaan een aangifte doen, waarin het aantal dagen studentenarbeid per kwartaal vermeld wordt. Deze gegevens vormen de basis van de nieuwe webtoepassing "50 days" van de RSZ. Zowel de student als de werkgever kunnen deze toepassing op elk moment raadplegen via de website www.studentatwork.be

Sector

Vastgoedmakelaars: een verwachte hervorming!

De federale regering heeft beslist de reglementering van het beroep van vastgoedmakelaar beter te reglementeren om op een betere manier de strijd aan te gaan met de misbruiken van sommige weinig gewetensvolle professionals.

De Ministerraad van 25 mei 2012 heeft een wetsontwerp met het oog op de reglementering van het beroep van vastgoedmakelaar goedgekeurd. De tekst voorgesteld door Sabine Laruelle, minister van Middenstand, KMO's en Zelfstandigen, waarover veel overleg werd gepleegd met het Algemeen Eigenaars- en Mede-eigenaars Syndicaat (AES), het Beroepsinstituut van Vastgoedmakelaars (BIV) en de FOD Economie, beoogt het beroep van vastgoedmakelaar specifiek te reglementeren en voorziet het BIV van ad hoc instrumenten om op een betere manier de strijd aan te gaan met de misbruiken van sommige weinig gewetensvolle professionals.

De nieuwigheden

Concreet bevat de hervorming de volgende elementen:

- het invoeren binnen het BIV van een onderscheid tussen de syndici en de vastgoedmakelaars-bemiddelaars. Deze twee categorieën kunnen het voorwerp uitmaken van specifieke verplichtingen, in termen van beroepsaansprakelijkheidsverzekering, minimumkapitaal of beroepsopleiding,
- het invoeren van zware sancties, tot de schrapping in geval van verduistering,
- de onderwerping van de vastgoedmakelaars en de vrije beroepen die een activiteit van vastgoedmakelaar uitoefenen aan de deontologie van het BIV,
- de verplichting voor de syndici om jaarlijks een lijst van mede-eigendommen waarvan zij syndicus zijn, over te maken aan het BIV met het oog op specifieke controles,
- de mogelijkheid om het beroep van vastgoedmakelaar uit te oefenen in het kader van een rechtspersoon (wat het mogelijk maakt om de aansprakelijkheid te beperken en het vergemakkelijkt de verzekeraarbaarheid),
- een betere transparantie betreffende de elementen van een tuchtbeslissing genomen tegen een vastgoedmakelaar via een vereenvoudigde toegang tot het tuchtdossier,
- de mogelijkheid om meerdere rechtskundige assessoren (onderzoekers) aan te duiden in

tuchtprocedures tegen bepaalde vastgoedmakelaars. Het gaat erom de afwikkeling van tuchtprocedures te versnellen.

- de verplichting om de klant en het Instituut onmiddellijk op de hoogte te brengen van elke belangenconflictsituatie die hun onafhankelijkheid of hun onpartijdigheid in vraag zou kunnen stellen.

Andere maatregelen in voorbereiding

Deze hervorming vormt één van de aspecten van de hervorming van het BIV. In de komende weken zullen andere reglementaire maatregelen, om op een betere manier de strijd aan te gaan met de misbruiken van sommige weinig gewetensvolle professionals, worden goedgekeurd bij koninklijk besluit.

Dit ontwerp van koninklijk besluit zal, onder andere, de volgende maatregelen bevatten:

- de verplichting voor de leden van de Uitvoerende Kamers of de Kamers van Beroep om zich onbevoegd te verklaren in elke belangenconflictsituatie die hun onafhankelijkheid of hun onpartijdigheid in vraag zou kunnen stellen in een zaak die hen wordt voorgelegd,
- de mogelijkheid voor de rechtskundige assessor om ambtshalve of op vraag van het bureau een dossier in handen te nemen en om dit onderzoek uit te breiden naar alle mede-eigendommen beheerd door de syndicus,
- de mogelijkheid voor de assessor die onregelmatigheden vaststelt in een syndicusdossier om te verifiëren of dergelijke moeilijkheden niet voorkomen in andere mede-eigendommen beheerd door dezelfde syndicus,
- de verplichting voor de assessoren om een klacht te behandelen binnen een termijn van twee maanden,
- het behoud van een oproepingstermijn van 30 dagen in het kader van een tuchtprocedure, maar de invoering van een kortere termijn "bij hoogdringendheid" (overduidelijke onregelmatigheden...),
- de strikte interpretatie van de toegangsvoorwaarden tot het beroep wordt toegevoegd in het besluit.

Een verzekering

Parallel met het voorontwerp van wet en het ontwerp van koninklijk besluit, zal Sabine Laruelle het BIV uitnodigen om, naar het voorbeeld van wat bestaat op het niveau van de orde van advocaten, een globale verzekering af te sluiten om oneerlijke praktijken van zijn leden te dekken.



Belgian Senior Consultants

Een netwerk van ervaren senioren ten dienste van uw onderneming !

Een beroep doen op een conventioneel adviesbureau is in de meeste gevallen onmogelijk wegens te duur. Dit is helemaal niet het geval bij onze partner Belgian Senior Consultants vzw (BSC Vlaanderen). Deze vereniging stelt de kennis en ervaring van haar leden ter beschikking van uw onderneming om u kwalitatief, objectief en doelgericht te adviseren. En dit aan een voordeeltarief voor de leden van SDZ.

In deze moeilijke tijden is ondernemen – in de breedste zin van het woord – en het leiden van een bedrijf een zeer complexe zaak geworden en daarom is het soms goed de ideeën te bespreken, ja zelfs de problemen, met een vertrouwenspersoon met specifieke kennis, maar vooral met een professionele achtergrond en een beproefde ervaring.

Dank zij de samenwerking met onze partner Belgian Senior Consultants vzw (BSC Vlaanderen) kunt u zich vandaag laten begeleiden bij het zoeken naar oplossingen en dit aan een zeer voordelig tarief.

Deze senioren - jong gepensioneerd - zijn inderdaad beschikbaar om hun ervaringen te delen met u als ondernemer. Zelfstandigen, KMO's, kleine ondernemingen, vzw's kunnen dan ook op elk moment een beroep op hen doen. Vooral als de traditionele consultancy onbetaalbaar is.

Kennis, ervaring en lage kosten

De leden van Belgian Senior Consultants (BSC Vlaanderen) hebben de gave van het luisteren naar uw vragen en problemen en kunnen er dan ook, met hun professionele ervaring, de gepaste antwoorden op formuleren.

Tijdens een eerste gesprek wordt, samen met u, de gestelde problematiek besproken en worden de gewenste doelstellingen vastgelegd. Immers, een resultaatgerichte begeleiding veronderstelt een zeer precieze gemeenschappelijke benadering van de gestelde problematiek. Op dat moment begint de opdracht en worden de juiste en concrete afspraken gemaakt met u of uw medewerkers.

Tot slot moet u weten dat de kosten voor de tussenkomsten van de consultants van Belgian Senior Consultants (BSC Vlaanderen)

zich beperken tot het betalen van de kosten van de consultants (voornamelijk verplaatsings- en telefoonkosten) plus een kleine vergoeding voor de secretariaatskosten (verzekeringen, folders,...) van de vereniging.

VOORDEELTARIEF VOOR DE LEDEN VAN SDZ

Omdat wij ervan overtuigd zijn dat er onder de leden grote interesse bestaat om kennis te maken met BSC Vlaanderen, heeft SDZ een partnership aangegaan met Belgian Senior Consultants vzw.

Dit partnership vertaalt zich in de volgende voordelen:

- het verkennend gesprek is gratis;
- de prestaties worden gefactureerd aan € 90 per halve dag, ongeacht het aantal consultants die aan de opdracht meewerken (het normaal tarief bedraagt € 100).

Contactgegevens.

Wil u meer te weten komen over de werking van Belgian Senior Consultants vzw? Of misschien wil u volledig vrijblijvend een "probleem voorleggen" aan haar consultants?

Aarzel dan niet contact te nemen met:

BSC Brussel vzw
Yves Maquet
Warmoesstraat 7
8210 Brussel
Tel + 32 (0) 2 219 50 08
bsc.bru@skynet.be
www.bscbru.be

BSC Vlaanderen
Mark Balcaen
Latemstraat 10
9840 De Pinte
Tel +32 (0) 32 473 89 62 99
bsc@bscvlaanderen.be
www.bscvlaanderen.be

Praktijkvoorbeeld...

Een nieuwe bladerdeeg op de Europese markt succesvol gelanceerd dankzij BSC Vlaanderen !

Wie vertrouwd is met bladerdeeg, weet dat de meeste bladerdeeg aangeboden wordt als diepvriesproduct, wat een flink aantal nadelen biedt. Een van onze opdrachtgevers, een leverancier van zuivelproducten aan restaurantkeukens en traiteurs, ontwikkelde in samenwerking met een Zwitserse fabrikant, bladerdeeg in "verse vorm". In vergelijking met diepgevroren producten biedt deze bladerdeeg een aantal voordelen: in de koelkast bewaart hij ongeveer 6 weken,

men gebruikt enkel wat men nodig heeft en er is weinig of geen verlies. Dit bladerdeeg is niet alleen te gebruiken door koks, bakkers en patissiers, maar ook door iedereen die zich keukenprins of -prinses noemt.

Onze opdrachtgever wist echter niet hoe hij dit bladerdeeg kon commercialiseren. Daarom deed hij een beroep op BSC Vlaanderen. Samen met hem hebben deze senior-consultants een marketingstrategie uitgewerkt waarin rekening gehouden werd met de verschillende doelgroepen voor wie dit bladerdeeg bestemd is (horeca en consumenten).

Dat de lancering van dit bladerdeeg succesrijk verlopen is (ongeveer 2 jaar geleden), bewijzen alleen al de huidige omzetcijfers. Vandaag is dit bladerdeeg niet alleen een succesproduct in België, maar ook in de meeste Europese landen. (www.maitreandre.be)



Yves Maquet, Voorzitter BSC Brussel, en Mark Balcaen, Voorzitter BSC Vlaanderen:

« Onze consultants beschikken over een ruime professionele ervaring die zeer nuttig kan zijn voor u als ondernemer »

Om meer te weten te komen over Belgian Senior Consultants en de hulp die zij onze ondernemers en zelfstandigen kunnen bieden, hebben wij de heren Yves Maquet en Mark Balcaen, respectievelijk voorzitter van BSC Brussel en BSC Vlaanderen, ontmoet.

Kunt u ons in enkele woorden uw vereniging voorstellen?

Mark Balcaen: Wij zijn een non-profit organisatie (onder de vorm van een vzw) die de laatste dertig jaar een flink aantal gepensioneerd uit de drie regio's van ons land als lid heeft. Deze leden stellen dan ook hun ruime kennis en ervaring ter beschikking van zelfstandigen, ondernemers, ... die nood hebben aan begeleiding maar die om economische redenen (meestal financiële) geen beroep kunnen doen op "commerciële consultancy".

Hoeveel leden telt uw vereniging?

Mark Balcaen: Momenteel hebben wij 240 leden, verspreid over de drie regio's. Om efficiënter te kunnen werken, zijn de regio's in "antennes" opgesplitst, meestal per provincie (voor Brussel is er een antenne, plus een in Vlaams Brabant).

Kunt u ons vertellen welke beroepsbezigdheden uw leden hadden vooraleer lid te worden?

Yves Maquet: Een van de voorwaarden om toe te treden als lid is dat hij of zij een verantwoordelijk job had binnen het bedrijfsleven, in de private of openbare sector. Sommigen onder hen waren zelf zelfstandige of ondernemer. Onder onze leden zijn advocaten, informatici, accountants, mensen uit de bankwereld, ingenieurs, mensen uit de zakenwereld. Allen niet meer actief op de arbeidsmarkt. Hebben ze misschien niet allemaal een "kaderfunctie" uitgeoefend, hun ervaring komt goed van pas tijdens de opdrachten bij onze KMO's.

Waarom doen zelfstandigen en KMO's een beroep op uw diensten?

Yves Maquet: Zoals collega Balcaen reeds zei, voor veel zelfstandigen en KMO's is een beroep doen op commerciële consultancy bijna onmogelijk. Nochtans heeft de ondernemer nood aan begeleiding. BSC is hierbij de ideale partner omdat al onze consultants raad geven vanuit hun jarenlange ervaring. Ik wil er ook aan toe-

voegen dat wij op geen enkele wijze de job willen / zullen innemen van een werknemer.

Welke soort van opdrachten doen jullie en wat is de gemiddelde duur van een opdracht?

Mark Balcaen: Wij voeren zeer gevarieerde opdrachten uit. De meest voorkomende domeinen waarvoor op ons een beroep gedaan wordt zijn o.a. marketing, organisatie binnen het bedrijf; financiële begeleiding, informatica. Een vraag die wij de laatste tijd geregeld krijgen is de opvolging en/of overlating van het bedrijf. Sommige opdrachten zijn zeer kort en beperken zich tot een paar interventies. Andere duren soms twee jaar en meer, maar dit zijn dan ook de uitzonderingen.

Hoe gaan jullie tewerk?

Mark Balcaen: Wanneer we een aanvraag ontvangen, voeren wij eerst een verkennend gesprek met de toekomstige opdrachtgever, dit gesprek is

gratis voor SDI leden. De bedoeling van dit gesprek is de opdracht nader te bespreken, een tweede reden is na te gaan of wij de nodige kennis "in huis" hebben om de opdracht tot een goed einde te kunnen brengen. Belangrijk voor onze opdrachtgever is dat hij of zij geen "alles verbindende overeenkomst" met BSC Vlaanderen tekent. Op elk ogenblik kunnen beide partijen de samenwerking stop zetten, zonder financiële of andere vergoedingen te moeten betalen.

Zijn de prestaties van uw consultants duur te noemen?

Yves Maquet: Helemaal niet. Als vereniging zonder winstoogmerk willen en kunnen (mogen) wij geen winst maken. Onze consultants zijn vrijwilligers en worden dus niet vergoed, met uitzondering van de kosten die zij maken bij het uitvoeren van een opdracht, meestal zijn dit verplaatsingskosten.

Wij trachten er ook naar onze "vaste kosten" tot een strikt minimum te beperken. Wij factureren enkel de kosten die door BSC Vlaanderen gemaakt worden voor het secretariaat, verzekeringen e.d..

Concreet betekent dit dat wij per halve dag prestatie € 100 aanrekenen plus de kosten van de consultants (bedragen excl. BTW). Voor de leden van SDZ bieden wij een korting van 10 % op het prestatietarief, wat dus neerkomt op € 90 per halve dag plus de kosten van onze collega's.

Yves Maquet en Mark Balcaen



Beter beheer...

10 tips om een rechtzaak te vermijden

Iedereen weet het: ondernemen en handel drijven leidt regelmatig tot conflicten. Iedereen van ons kan geconfronteerd worden met een probleem dat hem dwingt om naar de rechtbank te stappen met alle negatieve gevolgen van dien. Niet alleen is er steeds de onzekerheid over de uitspraak maar de kosten kunnen ook hoog oplopen. Hierna volgen tien tips die zo veel mogelijk moeten vermijden dat u gerechtelijke procedures moet starten...



1. Zorg voor duidelijkheid in uw relaties met uw vennoten en medewerkers

Maak duidelijk welke modaliteiten uw contractuele relaties met uw vennoten en uw medewerkers beheersen. U kan de overeengekomen afspraken het best vastleggen in een document dat door alle partijen ondertekend wordt. Dit is de basisregel om een goede familiale of vriendschappelijke verstandhouding te bewaren maar deze regel wordt maar al te vaak verwaarloosd. U moet namelijk weten dat in het vennootschapsrecht geen ontslagvergoeding wordt voorzien indien de samenwerking met een zelfstandige medewerker wordt verbroken. Deze medewerkers hebben er dus alle belang bij dat een duidelijke overeenkomst wordt ondertekend waarin met een eventuele verbreking van de samenwerking rekening wordt gehouden.

2. Maak gebruik van duidelijke en betrouwbare overeenkomsten

Sluit duidelijke, voldoende gedetailleerde en juridisch betrouwbare overeenkomsten met al uw zakenrelaties. Zorg ervoor dat offertes, bestelbonnen en leveringsbewijzen eensluidend zijn. Kijk regelmatig na of de type-overeenkomsten die u gebruikt nog rechtsgeldig zijn. Zo komen in agentuurovereenkomsten vaak clausules voor die de betaling van commissieloon in sommige gevallen beperkt. U moet echter weten dat de Belgische en Europese wetgeving deze bepalingen sterk inperkt. Neem voldoende inlichtingen alvorens onderhandelingen te starten. Probeer u in te leven in de plaats van een rechter of een derde die de situatie moet interpreteren wanneer u overeenkomsten en andere profes-

sionele documenten opstelt. In geval van twijfel is het SDZ er steeds om u raad te geven.

3. Zorg voor bewijsstukken

U mag nooit uit het oog verliezen dat u kan te maken hebben met een oneerlijke klant of een malafide zakenrelatie. In principe is het steeds diegene die iets eist of inroept die er ook het bewijs van moet leveren. Probeer dus zo veel mogelijk te vermijden dat het uw woord tegen dat van uw co-contractant is en zorg ervoor dat u voldoende bewijsstukken voor handen hebt (schulderkennis, foto's, getuigenissen, systematische bevestigingen van de essentiële elementen per aangetekend schrijven...). Houdt u nogmaals voor dat u de rechter bent die de waarheid moet achterhalen en trek hieruit uw conclusies bij het opstellen van uw dossier.

4. Stel goede algemene verkoopsvoorwaarden op

Ga na of alle documenten die u in het raam van uw handelsactiviteit gebruikt (offertes, bestelbon, facturen...) duidelijk uw algemene verkoopsvoorwaarden bevatten. Deze moeten natuurlijk eensluidend en conform de heersend wetgeving zijn. Zorg ervoor dat u deze voorwaarden inroepbaar maakt door uw klanten een document te laten ondertekenen (bijvoorbeeld op de bestelbon) dat zij kennis hebben genomen van de verkoopsvoorwaarden en dat ze deze aanvaarden. Deze raadgeving geldt vooral voor niet professionele klanten (particulieren en verbruikers). U moet namelijk weten dat elke tegenstrijdigheid in uw verkoopsvoorwaarden in het voordeel van uw klanten zal geïnterpreteerd worden. Vermijd onrechtmatige bedingen. Dit zijn clausules die op zich of in combinatie met andere clausules een duidelijk gebrek aan evenwicht vertonen tussen de rechten en plichten van beide partijen. Deze bepalingen zullen immers automatisch door de rechter langs de kant geschoven worden. Onze raad: herhaal de belangrijkste punten (leveringstermijn, betalingsmodaliteiten...) op de voorzijde van uw bestelbon (of factuur) of in het contract en laat dit document ondertekenen door uw klant.

U doet er ook goed aan een bepaling betreffende eigendomsvoorbehoud in te lassen in uw algemene verkoopsvoorwaarden. De wet inzake faillissementen erkent onder bepaalde voorwaarden dat zulke clausules tegen derden kunnen ingeroepen worden. De clause van eigendomsvoorbehoud kan ook relevant zijn bij ontbinding van vennootschappen. De bepaling moet "ten laatste op het moment van de levering, schriftelijk" opgesteld worden. Een

mondeling akkoord is ook geldig, maar dit kan niet ingeroepen worden tegenover derden. Hierdoor verliest de clause natuurlijk een groot deel van zijn voordelen. Eender welk geschreven document aanvaard door de koper volstaat: een bestelbon, een offerte of een prijslijst, de bevestiging van een bestelling, een leveringsbewijs, een brief of fax, een factuur (op voorwaarde dat deze voor de levering werd opgestuurd) of enig ander contractueel element. De koper moet de clause natuurlijk aanvaard hebben. Vergeet wel niet in uw algemene verkoopsvoorwaarden te voorzien dat de overdracht van risico's plaatsvindt op het moment dat de levering in ontvangst wordt genomen.

5. Maak uw facturen snel over aan uw klanten

Het is essentieel dat u uw facturen goed beheert. Over het algemeen moet u ze zo vlug mogelijk opsturen, dit wil zeggen, zo gauw mogelijk na de levering van de goederen of na het presteren van de diensten. U moet namelijk weten dat het laattijdig opsturen van een factuur voor gevolg heeft dat ze in twijfel kan worden getrokken en haar bewijskracht vermindert. In sommige gevallen hebben de rechtbanken reeds geoordeeld dat een laattijdige factuur geen enkele bewijskracht meer heeft. Het opstellen van een factuur is immers niet alleen een fiscale verplichting, maar tevens een instrument voor het beheren van uw schuldvorderingen. Volgens artikel 25, boek 1, titel 4 van het Wetboek van Koophandel wordt koop en verkoop immers bewezen door middel van een aanvaarde factuur, in elk geval toch wanneer de factuur slaat op een handelsverbintenis. Met andere woorden, deze regel geldt niet voor particulieren. Naar verbruikers toe kan een factuur slechts als bewijsmiddel aangehaald worden als ze ondertekend werd door deze verbruiker. Deze ondertekening geeft haar dan dezelfde waarde als een onderhandse overeenkomst.

6. Stel bij betwisting een expertise in der minne voor

Om de factuur niet te hoeven betalen, wenden sommige klanten gebreken en problemen aan met de goederen die u hebt geleverd of prestaties die u hebt uitgevoerd. Soms is de tussenkomst van een expert nodig om de waarheid te achterhalen of om de werkelijke ernst van de gebreken te bepalen. Als betalingsaanmaningen en ingebrekestellingen geen effect hebben, stel dan aan uw klant een expertise in der minne voor. Kies een deskundige waarvan u de bekwaamheden kent om de omvang van de gebreken te laten vastleggen en stel aan uw klant voor om hem het geschil te laten beslechten, en dit terwijl de kosten gedeeld worden. Indien mogelijk kan u ook best de fabrikant laten komen.

7. Laat uw schuldvorderingen niet verjaren

Eens de schuld van uw klanten op basis van contractuele documenten (bestelbons, facturen...) eenduidig vastligt, mag u de verjaringstermijn van uw factuur niet uit het oog verliezen. Zo verjaart de rechtsvordering van kooplieden wegens de koopwaren die zij verkopen aan verbruikers door verloop van een jaar. Denk er ook aan dat een verjaringsstermijn niet wordt onderbroken of gestuit door het versturen van een gewone brief of zelfs een aangetekende brief. Al-

leen een dagvaarding of een schulderkennis die uitgaat van de debiteur en die opgesteld werd voor het verlopen van de verjaringstermijn kan deze termijn stuiten. In deze gevallen begint een nieuwe verjaringstermijn te lopen van gelijke duur.

8. Volg uw klantenbeheer scrupuleus op

Hanteer zowel een preventief als curatief beheer van uw klantenbestand. Een goed beheer vraagt om een goede identificatie van uw cliënteel. We merken maar al te vaak in de praktijk dat men zich bij het sluiten van een overeenkomst tevreden stelt met onvolledige informatie, terwijl het toch makkelijk is om op dat moment alle nodige informatie te vragen. Controleer alvorens een overeenkomst te sluiten waarbij grote sommen te pas komen systematisch de solvabiliteit van uw co-contractant. Er zijn verschillende databanken voorhanden: de Gouden Gids, Graydon, Dun & Bradstreet, de Nationale Bank van België... Spreek de betalingsmodaliteiten zorgvuldig af met uw klant en volg de betaling scrupuleus op. Stuur niet alleen herinneringen aan betalingen maar neem ook telefonisch contact met uw debiteur op, zonder hem te bestoken. Aarzel niet u te laten bijstaan door een professioneel (SDZ, gerechtsdeurwaarder, advocaat...) in functie van het aantal en de omvang van de onbetaalde facturen. Overloop steeds alle mogelijke oplossingen voor het beslechten van uw geschillen en probeer niet ten alle koste gelijk te willen halen.

9. Bereid ontslagen grondig voor

Het ontslag van een loontrekkende moet steeds goed overdacht worden en ernstig voorbereid. Wanneer een van uw werknemers ernstige fouten begaat in de uitoefening van zijn functie dan moet u hem steeds aangetekend in gebreke stellen deze houding te veranderen. Laat hier geen te grote tijdspanne over heen gaan en licht uw argumenten toe. Weet dat u ook steeds moet kunnen aantonen dat het ontslag van een arbeider niet onrechtmatig is.

Tenzij het om een duidelijk zeer zware fout gaat die u kan aantonen, kan u ontslag om dringende reden best vermijden gezien de werknemer dit ontslag bijna altijd betwist voor de arbeidsrechtbank. Confronteer de werknemer met bewijzen en dreig ermee dat u hem zal ontslaan om dringende reden. Probeer echter tot een akkoord te komen waarbij de arbeidsovereenkomst met wederzijdse toestemming wordt verbroken.

10. Pak uw geschillen aan in de beginfase

Een conflictsituatie is in haar beginfase gemakkelijker op te lossen dan wanneer het geschil reeds geruime tijd aansleept. Reageer tijdig en aarzel niet om raad te vragen. Het SDZ kan u bijstaan bij uw geschillen. In de beginfase van een geschil zijn de gemoederen nog niet oververhit. Wanneer het conflict echter aansleept, wordt het veel moeilijker om een compromis te sluiten met lange, dure en onzekere procedures tot gevolg. Treed preventief op. Beter voorkomen dan genezen.

Benoit Rousseau

Efficiënt werken met de juiste middelen.



Gebruik de software
voor 100% efficiëntie

Factureer correct en snel.

Aangepast voor zelfstandigen
en
bedrijfsleiders van KMO's

De referentie inzake:

- ✓ Kwaliteit/prijs
- ✓ Ergonomie
- ✓ Gebruiksvriendelijkheid
- ✓ Betrouwbaarheid

- Offerten • Facturen • Herinneringsbrieven •
- Import/Export Excel • Boekhoudkundige transfer •
- Beheeroverzicht • Gebruiksklare afdruksjablonen
- Documenten versturen in pdf-formaat

129€ excl. BTW

Download en test
onze volledige versie gedurende 40 dagen

www.ebp-software.be

Financiën

Belgische bedrijven blijven betrouwbare betalers

Belgische bedrijven betalen hun facturen steeds stipter, zo blijkt uit de trimestriële studie van Dun & Bradstreet over het betaalgedrag van bedrijven.



Voor dit onderzoek nam D&B, aanbieder van state-of-the-art platformen voor het beheer van wereldwijde handelsinformatie, het betalingsgedrag van bedrijven uit negen Europese landen onder de loep. België, Duitsland, Spanje, Frankrijk, Ierland, Italië, Nederland, Portugal en het Verenigd Koninkrijk werden in de studie opgenomen.

Stipte betalingen: stijging in België

Het aantal Belgische ondernemingen dat zijn facturen binnen de gestelde termijnen betaalt, blijft stijgen, zo becijferde D&B. Deze trend was in de loop van 2011 al vast te stellen en zet zich nu in Q1 2012 gestaag voort. Met 42,9% stipte betalers staat België op plaats vier in de ranking van de deelnemende eurolanden. Met dit resultaat blijft ons land ruim boven het Europese gemiddelde van 36,9%.

Duitsland, nog steeds de beste leerling van de Europese klas op dit domein, ondervond eveneens een daling in het percentage stipte betalers. Deze terugval is echter minder uitgesproken: van 56,9% (Q1 2011) naar 54,8% (Q1 2012). Zeer lage scores vallen op te tekenen voor Portugal (slechts 21,6% stipte betalers), Ierland (22,6%) en Verenigd Koninkrijk (25,5%).

Facturen die binnen de vervalttermijn betaald worden (van meest naar minst stipte betalers)

Rangorde (Q1 2012)		Q1 2011	Q1 2012
		En %	
1	Duitsland	56,86	54,78
2	Nederland	54,51	45,99
3	Italië	40,96	45,58
4	België	40,19	42,9
5	Spanje	42,64	40,91
6	Frankrijk	31,60	32,99
7	Verenigd Koninkrijk	24,69	25,54
8	Ierland	19,61	22,64
9	Portugal	19,89	21,63
	Gemiddelde Europa	36,78	36,99

Bij deze cijfers hoort wel een kanttekening: de gebruikelijke betalingstermijnen in de opgenomen eurolanden kunnen van elkaar verschillen. Terwijl in België vaak een betalingsperiode tussen 30 en 60 dagen wordt gehanteerd, geldt in bijvoorbeeld Spanje en Italië een termijn van 120 dagen. Vandaar dat Italië in deze lijst beter scoort dan België.

Minder betalingsvertraging

Dun & Bradstreet onderzocht verder het aantal dagen dat ondernemingen hun facturen te laat betalen. Koploper hier is opnieuw Duitsland, met slechts vier dagen vertraging. Wat Belgische bedrijven betreft, bedraagt dit gemiddeld 12 dagen, goed voor een gedeelde derde plaats met Frankrijk. Dezelfde score werd eveneens behaald in het laatste kwartaal van vorig jaar. Dit resultaat betekent evenwel een daling van twee dagen ten opzichte van Q1 2011.

Portugal, Spanje en Ierland zijn ook hier de hekkensluiters met respectievelijk 20,18 en 17 dagen betalingsvertraging. Ter vergelijking: het Europese gemiddelde bedraagt 13,6 dagen.

Belgische wanbetalers in middenmoot

Wanbetalers worden in deze studie gedefinieerd als zij die hun facturen meer dan 30 dagen na vervaldatum betalen. Belgische ondernemingen scoren op dit vlak in Q1 2012 opnieuw net boven de middenmoot en eindigen vierde in de lijst met 6,5% wanbetalers, vlak na Duitsland (6,1%). Nederland kent dan weer het laagste aantal slechte betalers (3,41%), terwijl Portugal het zwakste resultaat behaalt (20,1% wanbetalers). Ook Spanje scoort met 16,4% zeer slecht op deze parameter.

Facturen die meer dan 30 dagen na de vervaldatum worden betaald

Rangorde (Q1 2012)		Q1 2011	Q1 2012
		En %	
1	Duitsland	3,47	3,41
2	Nederland	5,80	5,75
3	Italië	4,57	6,09
4	België	7,54	6,54
5	Spanje	11,56	9,55
6	Frankrijk	10,24	10,51
7	Verenigd Koninkrijk	10,67	11,26
8	Ierland	14,95	16,45
9	Portugal	23,35	20,13
	Gemiddelde Europa	10,24	9,96



START YOUR BUSINESS

Founding Partners



Golden Partners



www.startyourbusiness.be



De zomer is hier..

Veilig en zonder zorgen op vakantie

Wie op vakantie vertrekt, doet er best aan enkele raadgevingen in acht te nemen en zijn reis goed voor te bereiden. Zo kunt u zonder zorgen van uw welverdiende vakantie genieten!

Win informatie in over uw bestemming

Win informatie in over uw bestemming

In sommige landen verschillen de plaatselijke zeden en gewoonten soms wel heel erg van de onze. Zo mogen ongehuwden of homokoppels in een aantal landen bijvoorbeeld geen kamer delen. Vergeet ook niet dat pijnstillers of kalmeermiddelen in bepaalde landen als verdovende middelen worden beschouwd. Ze zijn er streng verboden en op het bezit ervan staan gevangenisstraffen. Dat weet u dus best vooraf.

U verneemt alles over uw toekomstige reisbestemming in de rubriek 'Reisadviezen per land' van de website van de FOD Buitenlandse Zaken. U vindt er alle nodige informatie over inentingen, veiligheidsvoorschriften en plaatselijke zeden en gewoonten.

Met de wagen reizen

Met een Belgisch rijbewijs mag u in de hele Europese Unie en de volledige Europese Economische Ruimte rijden. Bovendien is dit rijbewijs in heel wat andere landen erkend. In sommige gevallen heeft u echter een internationaal rijbewijs nodig.

Om de belangrijkste verkeersregels van onze buurlanden te kennen, kunt u de BIVV-brochure 'Veilig en vlot op reis' raadplegen op de website www.bivv.be.

Enkele belangrijke tips om veilig met de wagen op vakantie te vertrekken, vindt u op de website van de Belgische federale politie op www.polfed-fedpol.be.

Uw gezondheid in het buitenland

Zorg ervoor:

- dat u over alle nuttige documenten beschikt
- dat u de nodige inentingen heeft gekregen
- dat u een reisapotheek meeneemt voor kleine ongevallen
- ...

Uw huis beschermen tijdens uw afwezigheid

Dankzij de toepassing www.police-on-web.be kunt u met enkele muisklikken de politie ook melden dat u afwezig bent en hen vragen om toezicht te houden op uw huis.

Problemen in het buitenland?

Voor verre bestemmingen beschikt u best over een aangepaste reisverzekering met voldoende dekkinglimiet. U kunt door een ongeval, ziekte of ander incident aardig in de problemen komen, met soms ernstige financiële gevolgen. Maar opgelet, voor sommige bestemmingen kunt u geen reisverzekering afsluiten!

Als het ondanks alle voorbereidingen en voorzorgsmaatregelen toch fout loopt, dan kan uw reisverzekering u in de meeste gevallen verder helpen. Soms is het wel nodig om hulp te zoeken bij een ambassade of consulaat van België: die kunnen in bepaalde gevallen noodhulp bieden aan Belgische toeristen.

Geschillen met een reisagent

Voor schadeclaims in geval van geschillen met een reisagent kunt u zich wenden tot de Geschillencommissie Reizen. Deze vzw is een initiatief van consumentenorganisaties en beroepsverenigingen van de reissector. Zij is officieel erkend door de FOD Economie: <http://economie.fgov.be>.

Raadpleeg de rubriek 'Geschillencommissie Reizen' op de site van de FOD Economie.

Meer informatie

Meer informatie over reizen in het buitenland (reisdocumenten, verzekeringen, gezondheid, geld, douane ...) vindt u in de rubriek 'Op reis in het buitenland' op de website van de FOD Buitenlandse Zaken : <http://diplomatie.belgium.be>.



Gebruik al uw troeven...

Tien absoluut te vermijden fouten ... en hun juiste oplossing

Een onderneming oprichten en ontwikkelen is een boeiend, maar moeilijk avontuur. U moet een hele reeks moeilijke en complexe noties en begrippen beheersen, waarbij u goed moet beseffen dat elke vergissing u zwaar aangerekend wordt. Hier volgen de tien meest voorkomende fouten die door debuterende ondernemingshoofden worden gemaakt op een rijtje en licht ons in over de beste manier om deze fatale vergissingen te vermijden.



1. Onderschatten van de financiële behoeften

Zijn financiële behoeften onderschatten is de oorzaak van bijna één faillissement op vijf. Door zijn buitensporig optimisme denkt de "starter" dat hij al de lasten waarmee hij geconfronteerd wordt, zal kunnen dragen door de opbrengst van de verkopen die hij gaat realiseren. We moeten echter constateren dat over het algemeen deze verkopen niet onmiddellijk van de grond komen, dat de klanten niet gehaast zijn om te betalen, dat het onderhouden van de voorraden een dure zaak is en dat de algemene kosten steeds hoger oplopen dan voorzien...

Voorzie van bij het begin een belangrijke financiële enveloppe. Start niet met de verhoopte helft. Verminder de verwachte verkoopomzet met 30% en verhoog de kosten met 30%. Schat het nodige budget in na deze aanpassing van de cijfers en verwacht een vertraagde startfase wat de verkoopomzet betreft (tenminste voor de eerste drie maanden).

2. Slechte berekening van de verkoopprijzen

De verkoopprijs mag zich niet beperken tot de inkoopprijs, verhoogd met een vooropgestelde marge. Veel ondernemingen hebben een zeer goed zakencijfer (wat de verkoopomzet betreft), maar graven dag na dag hun eigen graf omdat ze hun kosten slecht berekend hebben. Anderen daarentegen dachten een aantrekkelijke verkoopprijs aan te bieden en constateren, eens ze gelanceerd zijn, dat het tegenovergestelde waar is.

Hou eveneens rekening met de voor het beoogde cliënteel psychologisch aanvaardbare prijs en de door de concurrentie gehanteerde prijs. De prijs moet ook berekend worden in functie van al de niet-productieve uren die aan de administratieve en commerciële zaakvoering besteed worden. Het is ook belangrijk om te weten dat, zelfs als de verkoopprijs een belangrijk gegeven is bij de verkoop van een product, hij zelden een doorslaggevende factor speelt. De klanten hanteren dikwijls andere criteria. Een "lage prijzenslag" kan voor een onderneming dodelijk zijn.

3. Te dol zijn op zijn product

Het is belangrijk om gemotiveerd en zelfs gepassioneerd te zijn, maar we moeten wel realistisch blijven. Uw passie is niet noodzakelijk die van de anderen. Niet iedereen zal even enthousiast zijn als u.

Leg uw idee voor aan een derde, een neutraal iemand die met beide benen stevig op de grond staat en luister naar zijn raad. Test de reacties van uw doelgroep alvorens van start te gaan. Voorzie in een rationele en objectieve commerciële aanpak. Die zal u nodig hebben om uw toekomstige klanten te overtuigen. Aarzel vooral niet de beschikbare commerciële middelen aan te wenden.

4. Reacties van de concurrentie over het hoofd zien

Een goed idee wordt onmiddellijk nageaapt.

Voorzie een strategisch plan, een aanvalsplan dat u van bij de start kan aanpassen. Laat niet direct in uw kaarten kijken. Schenk bijzondere aandacht aan die aspecten die uw producten/dien-



sten van die van de concurrentie zullen onderscheiden. Pas op voor de "indirecte" concurrentie, d.w.z. de concurrentie van diegenen die niet hetzelfde beroep als u uitoefenen, maar die wel tegemoetkomen aan dezelfde noden van de klanten.

5. Zich in een sector bevinden die niet de zijne is

Velen zijn ten onder gegaan ten gevolge van onvoorziene omstandigheden die een nieuwe, fel begeerde markt steeds met zich meebrengt of door het feit dat ze door het aanbieden van te veel producten/diensten te sterk versnipperd werden.

Een gouden regel wat het bedrijfsbeheer betreft: blijf altijd binnen uw "CORE BUSINESS", d.w.z. binnen uw basisbedrijf. Maak het onderscheid tussen diversifiëren (binnen uw core business blijven maar enkele nieuwe elementen aanbrengen) en versnippering (andere dingen doen, die niets met uw basisbedrijf te maken hebben). Versnippering moet geweerd worden.

6. Te snelle start

"Het is bij de zwakste schakel dat de ketting breekt". Het is dikwijls het detail dat "doodt"!

Tijd is het belangrijkste strategische hulpmiddel van de oprichter van een onderneming. Neem tijd om te analyseren en na te denken. U kan beter een klant verliezen dan te snel te gaan. Voor het oprichten van een onderneming moet u rekenen op drie tot twaalf maanden.

7. Alles alleen willen doen

Een ondernemingshoofd voert, statistisch gezien, in één week 49 verschillende taken uit. Denken dat we alles even goed doen, is utopisch... en komt op hetzelfde neer als zelfmoord. Meer dan één oprichter van een onderneming is in de fout gegaan door zich niet te laten helpen in de domeinen waarin hij incompetent was.

Een gouden regel wat het bedrijfsbeheer betreft: exploiteer uw sterke punten en leid uw zwakke punten in goede banen. Probeer niet om van uw zwakke punten krachtpunten te maken. Als u bijvoorbeeld een introvert persoon bent, houdt u

zich best niet met de verkoop bezig. Laat u dus helpen om uw lacunes aan te vullen en voorzie hiervoor het nodige budget. Als uw financiële middelen het niet toestaan, herzie dan desnoods het hele project. Uw onderneming staat op het spel!

8. Verlies van een belangrijke klant

Als u uw klantenkring beperkt tot enkele grote klanten, loopt u wel een groot risico. Het vertrek van één van hen of de niet-nakoming van één betaling kan u dan zuur opbreken. Bijna één faillissement op vijf is het gevolg van het niet-betalen door de klanten.

Een onderneming is na drie jaar werking in gevaar als één van haar klanten meer dan 25% van het zakencijfer vertegenwoordigt. De afhankelijkheid is dan te groot. Dezelfde redenering moet ook gevolgd worden ten opzichte van de leveranciers wat het geheel van de aankopen betreft. U mag dus vooral nooit op uw lauweren rusten.

9. Te zware vaste onkosten

Vele oprichters van ondernemingen moeten, alvorens ze hun eerste product verkocht hebben, al miljoenen euro uitgeven ten gevolge van te zware onkosten: dure lokalen, dure auto's...

Hoe lager de vaste onkosten zijn (onkosten die niet aan de verkoopomvang verbonden zijn), hoe lager ook het dood punt is (het minimum zakencijfer dat moet gerealiseerd worden om geen verlies te lijden). Geef daarom, indien mogelijk, de voorkeur aan variabele kosten. In het geval van een slappe verkoop zullen ook deze kosten weinig oplopen. Verbind u zich bij het opstarten van een zaak dus niet tot het betalen van te hoge teruglopende onkosten: huur, personeel, vervoer...



10. Gebrek aan aandacht voor de markt en de concurrentie

Van 's morgens tot 's avonds werken, is goed. Maar een groot aantal ondernemers loopt ieder jaar tegen de muur omdat ze zich opsluiten en het contact met de buitenwereld en de steeds evoluerende markt verliezen.

Neem 3 of 4 keer per jaar de tijd om enkele klanten te ontmoeten en zo hun meningen en ideeën te verzamelen. Neem deel aan een opleiding of bijscholing, bezoek enkele internetsites die uw sector behandelen en lees om op de hoogte te blijven.

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.

« Hoe moet ik mijn handelshuurovereenkomst hernieuwen? »

Dhr J.P. uit Antwerpen vraagt ons: « Ik huur reeds acht en een half jaar een handelspand. Vorige week heb ik de verhuurder laten weten dat ik de huurovereenkomst wil verlengen voor nog eens negen jaar. De verhuurder meldt mij nu dat hij het pand reeds heeft verhuurd aan een andere huurder gezien ik de hernieuwing van mijn handelshuurovereenkomst niet tijdig heb aangevraagd. Hij beweert dat ik mijn recht op een hernieuwing hierdoor heb verloren. Heeft de verhuurder het recht om mij uit het pand te zetten en moest hij geen termijn respecteren? »



De verhuurder van ons lid heeft inderdaad gelijk. Elke hernieuwing van een handelshuurovereenkomst moet tussen de 18 en 15 maanden voor het eindigen van de lopende huurperiode van 9 jaar volgens de door de wet voorgeschreven vormvoorschriften aangevraagd worden. Zoniet, vervalt voor de huurder zijn recht op hernieuwing.

Toepassingsgebied

De bepalingen betreffende het recht op hernieuwing van een huurovereenkomst hebben enkel betrekking op handelshuurovereenkomsten. Voor andere huurcontracten gelden deze regels niet.

Er is sprake van een handelshuurovereenkomst wanneer een onroerend goed door de huurder of onderhuurder in hoofdzaak gebruikt wordt voor de uitbating van een kleinhandel of voor het bedrijf van een ambachtsman die rechtstreeks in contact staat met het publiek. De huur van andere bedrijfsruimten (bij-

voorbeeld burelen of opslagplaatsen) wordt geregeld door andere wettelijke bepalingen.

Zelfs indien een huurovereenkomst voor een pand waarin een kleinhandel uitgebaat wordt expliciet vermeldt dat een andere wetgeving van toepassing is, zullen de bepalingen van de handelshuurwet toch toegepast worden.

Duur van een handelshuurovereenkomst

De minimumduur van de handelshuur is negen jaar. Deze wettelijke termijn van negen jaar begint te lopen vanaf de datum van de intrede van de huurder in het goed en niet vanaf het sluiten van de overeenkomst of de registratie ervan. De looptijd van de eventuele onderhuur mag ook nooit korter zijn dan de looptijd van de hoofdhuur.

Partijen kunnen wel een langere duur overeenkomen. Een huurcontract van meer dan negen jaar moet echter bij notariële akte worden opgemaakt en moet in het register van de hypotheekbewaarder overgeschreven worden.

Naast de minimumduur van negen jaar heeft de huurder recht op drie huurhernieuwingen, zodat hij gedurende zesendertig jaar het handelspand kan betrekken. Bij het verstrijken van de huur heeft de huurder het recht om, bij voorkeur boven alle andere personen, de hernieuwing van zijn huurovereenkomst te verkrijgen om dezelfde handel voort te zetten.

Termijnen en vormvoorschriften voor de hernieuwing

Op straffe van verval moet een hernieuwing per aangetekend schrijven of bij deurwaardersexploot worden aangevraagd en dit ten vroegste 18 maanden en ten laatste 15 maanden voor het eindigen van de lopende huurperiode van 9 jaar. De nietigheid slaat zowel op de termijn als op de vormvoorschriften. Om u rekenwerk te besparen, kunt u in de onderstaande tabel de termijnen gemakkelijk terugvinden.

Einde van de huurovereenkomst	Periode voor het versturen van de aanvraag tot hernieuwing
31 januari	van 1 augustus tot 30 oktober
28 februari	van 1 september tot 29 november
31 maart	van 1 oktober tot 30 december
30 april	van 1 november tot 30 januari
31 mei	van 1 december tot 27 februari
30 juni	van 1 januari tot 30 maart
31 juli	van 1 februari tot 29 april
31 augustus	van 1 april tot 30 mei
30 september	van 1 april tot 29 juni
31 oktober	van 1 mei tot 30 juli
30 november	van 1 juni tot 30 augustus
31 december	van 1 juli tot 29 september

Bijvoorbeeld:

Een huurovereenkomst loopt van 1 januari 2006 voor een periode van negen jaar (dus beëindiging op 31 december 2015). De huurder moet zijn huurhernieuwing versturen tussen 1 juli en 29 september 2014. Als de huurder niet zeker is dat de verhuurder zijn aangetekende hernieuwingsaanvraag binnen de termijn zal ontvangen, kan hij aan een gerechtsdeurwaarder vragen zijn hernieuwing ten laatste op 29 september te kennen te geven.

Opgelet ! Vroegtijdige en laattijdige aanvragen zijn nietig! De verhuurder mag de huurhernieuwing weigeren zonder dat hij hiervoor een reden moet aangeven.

De wet op de handelshuurovereenkomst legt nog een tweede vormvereiste op. Op straffe van nietigheid moet de kennisgeving de voorwaarden opgeven waaronder de huurder zelf bereid is een nieuwe huur aan te gaan en expliciet de vermelding bevatten dat de verhuurder geacht zal worden met de hernieuwing van de huur onder de voorgestelde voorwaarden in te stemmen, indien hij niet op dezelfde wijze binnen drie maanden kennis geeft ofwel van zijn met redenen omklede weigering van hernieuwing, ofwel van andere voorwaarden of van het aanbod van een derde.

Deze vermelding is zeer belangrijk maar wordt in de praktijk vaak vergeten. Een arrest van het Hof van Cassatie van 1992 stelt echter duidelijk dat de bepalingen van de handelshuurwet die deze vormvoorschriften stellen van dwingend recht zijn. Dit wil zeggen dat de nietigheid, als sanctie, waarvan sprake niet alleen volgt uit de niet-opgave van de voorwaarden waaronder de huurder bereid is om de nieuwe huur aan te gaan maar ook uit het ontbreken van de vermelding dat de verhuurder geacht zal worden met de hernieuwing van de huur onder de voorge-

stelde voorwaarden in te stemmen, indien hij niet op dezelfde wijze binnen drie maanden kennis geeft ofwel van zijn met redenen omklede weigering van hernieuwing, ofwel van andere voorwaarden of van het aanbod van een derde (Cass., 5 november 1992). De formulering die in de wettekst wordt vermeld, moet dus zo goed als woord voor woord overgenomen worden in de aanvraag tot hernieuwing.

Weigering door de verhuurder

Het komt vaak voor dat de verhuurder andere voorwaarden oplegt die meestal bestaan uit een verhoging van de huurprijs. Wanneer beide partijen geen akkoord bereiken over deze voorwaarden kan de huurder binnen de 30 dagen de zaak aanhangig maken voor de vrederechter.

Wanneer de verhuurder een aanbod van een derde ontvangt, mag hij de huurhernieuwing weigeren indien deze derde aanbiedt om een hogere huurprijs te betalen. In dit geval:

- moet de derde aan de huurder een uitzettingsvergoeding betalen en moet zijn bod minstens drie maanden geldig blijven;
- moet de verhuurder de huurder in kennis stellen van het bod en met de huurder erop antwoorden;
- kan de huurder voorstellen hetzelfde bedrag te betalen en in dit geval krijgt hij de voorkeur.

Weigert de huurder dezelfde som te betalen of antwoordt hij niet, dan gaat de voorkeur naar de derde.



Laten we nog vermelden dat indien de huurder wiens recht op vernieuwing is vervallen (omdat hij geen of geen geldige aanvraag heeft gedaan) na het eindigen van de huur in het verhuurde goed wordt gelaten, de bepalingen van de handelshuurwet stellen dat er een nieuwe huur van onbepaalde duur tot stand komt die de verhuurder slechts mag beëindigen indien hij deze ten minste achttien maanden vooraf opzegt.

« Hoe kan mijn zoon zijn basiskennis bedrijfsbeheer krijgen? »

Dhr P.J. uit Hasselt vraagt ons: « Ik nader het einde van mijn loopbaan en zou mijn handel en het beheer ervan willen overdragen aan één van mijn kinderen. Het schijnt dat deze hiervoor een basiskennis bedrijfsbeheer moet hebben. Kunt u mij uitleggen wat deze basiskennis omvat en hoe mijn zoon dit diploma kan bekomen ? »

Iedere handels- of ambachtsonderneming (zowel natuurlijke persoon als rechtspersoon) moet de basiskennis bedrijfsbeheer bewijzen bij de aanvraag tot inschrijving in de Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO). Het is van geen belang of het gaat om een activiteit in hoofd- of bijberoep.

De basiskennis bedrijfsbeheer omvat noties van:

- ondernemend denken en ondernemerscompetenties.
- elementaire kennis van:
 - recht;
 - boekhoudkundige, financiële en fiscale aspecten;
 - commercieel beheer;
 - wetgeving.

Het ondernemingsloket waar u de inschrijving in de KBO vraagt, moet nagaan of de onderneming aan de voorwaarden voldoet.

Uitzonderingen en vrijstellingen

Volgende ondernemingen moeten de basiskennis bedrijfsbeheer niet bewijzen:

- de onderneming die geen kleine of middelgrote onderneming is in de zin van de kmo-programmawet van 10/02/1998,
- de onderneming die geen handels- of ambachtsactiviteiten uitoefent,
- de onderneming die een dienstverlenend intellectueel beroep uitoefent gereguleerd door de kaderwet van 1 maart 1976 (bv. de accountant, de vastgoedmakelaar, de fiscaal expert),
- de onderneming die een activiteit uitoefent met eigen voorwaarden op het vlak van de basiskennis bedrijfsbeheer (bv. de vervoerder van personen of goederen),
- de onderneming voor directe verkoop,
- de onderneming die als handels- of ambachtsonderneming was ingeschreven in de KBO op 1/1/1999,
- de overnemer van een bestaande zaak (gedurende één jaar),
- de overlevende echtgenoot van een overleden ondernemingshoofd,

- de overlevende wettelijke samenwonende van een overleden ondernemingshoofd,
- de overlevende partner van een overleden ondernemingshoofd die minstens zes maanden samenwoonde met dat overleden ondernemingshoofd,
- de kinderen van het overleden ondernemingshoofd gedurende een periode van drie jaar,
- ingeval van een vennootschap en voor zover hij/zij benoemd is tot verantwoordelijke voor het dagelijks bestuur:
 - de overlevende echtgenoot van de overleden verantwoordelijke voor het dagelijks bestuur,
 - de overlevende wettelijk samenwonende van de overleden verantwoordelijke voor het dagelijks bestuur,
 - of de overlevende partner van de overleden verantwoordelijke voor het dagelijks bestuur voor zover hij er sinds minstens zes maanden mee samenwoonde.

Wie moet de basiskennis bedrijfsbeheer bewijzen?

- De onderneming is een natuurlijk persoon: bij voorkeur het ondernemingshoofd zelf. Als dat niet mogelijk is, kan één van volgende personen de basiskennis bedrijfsbeheer in zijn plaats bewijzen:
 - de echtgenoot of echtgenote,
 - de wettelijk samenwonende partner,
 - de partner met wie hij minstens zes maand samenwoont,
 - een personeelslid met een arbeidsovereenkomst van onbepaalde duur,
 - een zelfstandig helper.
- De onderneming is een rechtspersoon (vennootschap): de natuurlijke persoon die het dagelijks bestuur uitoefent. Bijvoorbeeld:
 - in een bvba: de zaakvoerder,
 - in een nv: de afgevaardigde bestuurder

De onderneming voldoet aan de vereiste zolang de natuurlijke persoon die de basiskennis bedrijfsbeheer bewijst, er actief blijft. Wanneer hij de onderneming verlaat, moet de onderneming haar situatie binnen de zes maand na dat vertrek regulariseren, bij een ondernemingsloket.





Hoe de basiskennis bedrijfsbeheer bewijzen?

De basiskennis bedrijfsbeheer kan op twee manieren bewezen worden.

1. Een diploma of akte: artikel 7 van het koninklijk besluit van 21/10/1998 bepaalt welke akten in aanmerking komen. Voor akten die u daar niet terugvindt, kunt u de diplo-databank van de FOD Economie consulteren.
2. Voldoende praktijkervaring: enkel praktijk opgedaan in de laatste vijftien jaar in één van de volgende ondernemingen komt in aanmerking:
 - in een nijverheidsonderneming,
 - in een handelsonderneming,
 - in een ambachtsonderneming,
 - in een onderneming met land- of tuinbouwactiviteiten.

U moet volgend aantal jaren ervaring bewijzen: en tant que chef d'entreprise indépendant :

- als zelfstandig ondernemingshoofd:
 - in hoofdberoep: drie jaar,
 - in bijberoep: vijf jaar,
- als verantwoordelijke voor het dagelijks bestuur zonder arbeidsovereenkomst:
 - in hoofdberoep: drie jaar,
 - in bijberoep: vijf jaar,
- als bediende in een leidende functie: vijf jaar
- als zelfstandig helper: vijf jaar.

Onderdanen van een lidstaat van de Europese Economische Ruimte (Europese Unie + Noorwegen, IJsland en Liechtenstein) of Zwitserland, kunnen de basiskennis bedrijfsbeheer ook bewijzen met een EG-verklaring. Dit is een verklaring uit het land van herkomst over de praktijkervaring en eventueel de schoolse opleiding van de betrokkene.

Wie geen geldig diploma of voldoende praktijkervaring heeft, kan het examen basiskennis bedrijfsbeheer afleggen bij de Centrale Examencommissie. Voor verdere informatie over de inhoud van de basiskennis bedrijfsbeheer, kunt u de syllabus basiskennis bedrijfsbeheer (PDF, 19.77 MB) raadplegen die u ook kunt gebruiken als voorbereiding op het examen.

Waar bewijzen?

Alleen een erkend ondernemingsloket is bevoegd en dat naar aanleiding van een aanvraag tot inschrijving als handels- of ambachtsonderneming in de KBO.

Wanneer het ondernemingsloket de aanvraag tot (wijziging van) de inschrijving weigert, kan de onderneming tegen die beslissing in beroep gaan bij de Vestigingsraad. Dat moet gebeuren binnen de dertig dagen na betekening van de weigeringsbeslissing door het loket.

Kosten

Het inschrijvingsrecht bij het ondernemingsloket bedraagt 79 euro voor:

- de inschrijving als handels- of ambachtsonderneming van een natuurlijke of rechtspersoon,
- de inschrijving van een bijkomende vestigingseenheid (per vestigingseenheid),
- de wijziging of de doorhaling (per vestigingseenheid).

Sancties

De onderneming die in overtreding is, kan worden veroordeeld tot een geldboete, zelfs tot sluiting.

*Zelfstandigen,
bestuurders
van ondernemingen,*



Samen op weg...

S O C A M E

· SERVICE
· VEILIGHEID
· SOLIDARITEIT

**MAATSCHAPPIJ VOOR ONDERLINGE
BORGSTELLING VOOR ONDERNEMINGEN**

www.socame.be

Wij hebben kennis van zaken, vooral de zaken uit uw buurt.

Start uw zaak op met onze lokale expert en de steun van het Europees Investeringsfonds.

U start een zaak? Dat treft: dat doen wij ook. Elke dag opnieuw en in uw buurt. Onze lokale specialist Business Banking geeft u onderbouwd advies en biedt u begeleiding op maat. Bovendien vertelt hij u meer over het Europees Investeringsfonds.

De garantie van dat fonds kan ervoor zorgen dat u zelf minder waarborgen moet aanbrengen of dat u een korting op uw krediet geniet.

Geïnteresseerd? Contacteer uw lokale specialist Business Banking of surf naar belfius.be/starters.

 **Belfius**
Bank & Verzekeringen



Deze financieringsaanvraag geniet een garantie verleend binnen het kaderprogramma voor concurrentievermogen en innovatie van de Europese Unie.

Dexia Bank België NV (Belfius Bank NV vanaf 11-06-2012), Pachecolaan 44, 1000 Brussel - IBAN BE23 0529 0064 6991 - BIC GKCC BE BB - RPR Brussel BTW BE 0403.201.185 - FSMA nr. 19649 A