

OVERNAME

320.000 overdraagbare
ondernemingen

JANUARI - FEBRUARI 2013

Afgiftekantoor Brussel X - P401140
www.sdz.be

Onderneming

Commissie stelt moderne
insolventieregels

Vraag-Antwoord

Welke garantie moet ik geven op de
producten die ik verkoop?

Tips

Welke succesvolle
bedrijfsstrategie?

NATIONALE WEDSTRIJD
OM DE AMBACHTSSECTOR TE PROMOTEN

8^{STE}
EDITIE

Ambacht in de Kijker 2013

INSCHRIJVEN VOOR
15 MAART 2013

www.ambachtindekijker.com

EERSTE PRIJS € 3.000 - PUBLIEKSPRIJS € 2.000 - EXPORTPRIJS

EDITO

De wederopleving van de werkgelegenheid zal aan de KMO's te danken zijn!



BENOIT ROUSSEAU
HOOFDREDACTEUR

In België gaat het slecht met de werkgelegenheid in de grote bedrijven. Bijna elke maand is er slecht nieuws in de industriële wereld: Arcelor Mittal, Caterpillar, Ford Genk, Carsid, Durobor, Thissen/Next-Pharma, Philips... De dienstensector is niet gespaard en dankt ook regelmatig personeel af: Photo Hall, Hewlett-Packard, Dow Chemical, Belfius, BNP Paribas Fortis, ING, ...

Het is onmogelijk de huidige politiek van de multinationals om te keren. De spelregels zijn duidelijk: elk industrieel of commercieel bedrijf moet rendabel zijn om te overleven. Tewerkstelling creëren of behouden is nooit de doelstelling.

Onze politieke leiders zouden twee belangrijke conclusies moeten trekken uit deze opeenvolging van sluitingen van bedrijven en herstructurerings:

De eerste vaststelling is dat de regering niet de middelen heeft om de strategische beslissingen van de machtige multinationals tegen te werken.

De tweede vaststelling is dat onze politieke leiders, om het creëren van nieuwe jobs te bevorderen, als doelgroep best zouden kiezen voor degenen die hiervoor het meest aangewezen zijn: de zelfstandigen en KMO's.

Uit de cijfers van de Europese Commissie blijkt immers duidelijk dat de KMO's het meest dynamisch zijn in het scheppen van werkgelegenheid: 85 % van de huidige jobs zijn aan hen te danken!

Bovendien bedraagt in de Europese Unie, in de periode van 2002 tot 2010, de jaarlijkse groei van de werkgelegenheid bij de KMO's 1%, tegen slechts 0,5 % bij de grote bedrijven.

Ons besluit is dat om uit de crisis te geraken en de tewerkstelling te bevorderen, de regering prioriteit moet verlenen aan de KMO's voor haar hulpmaatregelen!

Benoit Rousseau

sdz Tijdschrift gratis toegestuurd aan alle leden van het SDZ en handelsverenigingen.

Verantwoordelijke uitgever: Daniel Cauwel, Av. Albert Ier 183,1332 Genval, Tél.: 02/652.26.92, Fax : 02/652.37.26, website : www.sdz.be, E-mail : info@sdz.be | **Hoofredacteur:** Benoit Rousseau, redaction@sdz.be | **Redacteurs:** Marie-Madeleine Jaumotte, Ode Rooman, Pierre van Schendel | **Juridisch Directeur:** Benoit Rousseau | **Layout:** Florence Mayné, flo.mayne@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:** Expansion - Pauline Van Haeren, Tél.: 081/55.40.71, E-mail : pauline.vanhaeren@expansion.be | **Foto:** iStockphoto | **Drukkerij:** Nevada-Nimifi s.a. | **Secretariaat:** Beatrice Jandrain, Anne Souffriau | **Lidmaatschap-Abonnement:** affiliation@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

FISCALITEIT

Belastingdruk blijft stijgen voor bedrijven in België



15 Lasten - De werkgeversbijdragen zijn goed voor 65% van alle overheidsbijdragen

17 Onderneming - Commissie stelt moderne insolventieregels

DOSSIER

NIEUWE TECHNOLOGIEËN

- Als de boekhouding mobiel gaat **19**
- Nieuwe telecomwet: U bent beter beschermd! **21**
- Recordomzet tijdens eindejaarsperiode voor Belgische e-commerce **22**
- Cloud Computing: onderschat niet de veiligheid! **23**

20 Overneming - 320.000 overdraagbare ondernemingen in de komende 10 jaar

24 Tips - Ontdek hoe uw bank uw onderneming evalueert

25 Tips - Welke succesvolle bedrijfsstrategie?

ONDERNEMEN

De Brusselse starter is ambitieus

26



27 Sociaal - Toegelaten activiteit voor gepensioneerde zelfstandigen anno 2013

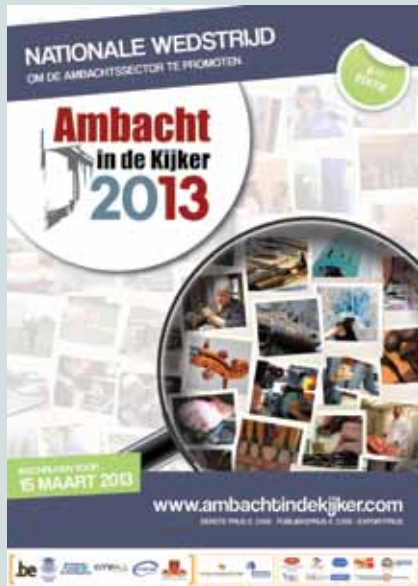


VRAAG / ANTWOORD

Welke garantie moet ik geven op de producten die ik verkoop?

8e editie "Ambacht in de Kijker"

Ambachten, schrijf jullie in!



Ondersteund door het SDZ, is Ambacht in de Kijker een wedstrijd om kwaliteitsvolle ambachtslieden in de schijnwerpers te plaatsen, om de ambachtssector te promoten bij het grote publiek en om jongeren warm te maken voor de sector. Voor het 8ste opeenvolgende jaar kunnen Belgische ambachtslieden zichzelf promoten.

Het selectiecomité kiest 10 laureaten die een voorbeeld zijn: de kwaliteit en de originaliteit van hun product, hun parcours en het management van hun ambacht. Om de geselecteerde laureaten bij het grote publiek bekend te maken, zal een promobus in de kleuren van de wedstrijd rondrijden met jongeren uit de streek van de laureaat.

Alle deelnemende ambachtslieden worden gepubliceerd op www.ambachtindekijker.com. De tien laureaten krijgen extra erkenning voor hun werk, een corporate video aangeboden dankzij één van onze partners, extra visibiliteit via de communicatiecampagne, enz. Daarnaast zijn er ook nog heel wat prijzen te winnen: de hoofdprijs van de jury t.w.v. 3000 euro, de publieksprijs t.w.v. 2000 euro, de parel van de organisator en de exportprijs per gewest. Het inschrijvingsformulier is beschikbaar op de website: www.ambachtindekijker.com. Inschrijven kan tot 15 maart.

Loonbeslag en loonoverdracht

Grensbetragten 2013

Het loon is slechts gedeeltelijk vatbaar voor beslag en overdracht (behoudens ingeval van onderhoudsschulden, waarvoor geen enkele bescherming wordt gegeven). Enkel het loon dat bepaalde grensbetragten overschrijdt, zal door de schuldeisers kunnen worden opgeëist. Deze grenzen worden jaarlijks bij koninklijk besluit vastgesteld.

Vandaag is het koninklijk besluit verschenen dat de grenzen voor 2013 vastlegt. We geven u hierbij graag een overzichtje van deze nieuwe grensbetragten, zoals ze moeten worden toegepast voor de lonen die vanaf 1 januari uitbetaald worden.

Maandelijks nettoloan	Vatbaar voor beslag	Maximale inhouding
Tot 1.059 EUR	0%	-
1.059,01 - 1.138 EUR	20%	15,80 EUR
1.138,01 - 1.255 EUR	30%	35,10 EUR
1.255,01 - 1.373 EUR	40%	47,20 EUR
1.373,01 EUR en meer	Alles	Onbeperkt

Ook het bedrag van de bescherming per "kind ten laste" wordt jaarlijks geïndexeerd. Vanaf 1 januari 2013 bedraagt de bescherming 65 EUR per correct bewezen kind ten laste per maand.

Bron : Acerta

Graydon jaarrapport 2012

Evoluties in het Belgische Bedrijvenlandschap

In 2012 werden 73.500 nieuwe ondernemingen opgericht. Dat zijn er 8,4% minder dan in 2011.

Dit terwijl steeds meer ondernemingen hun activiteiten stopzetten.

Op federaal niveau waren er dat tot einde november al ruim 56.000. In vergelijking met 2011 stijgt het aantal stopzettingen nog eens met 5%.



Een bedrijf per 82 actieve ondernemingen over de kop. Met 11.083 faillissementen een absoluut record (+5,24%).

Ook de maand december slaat een record: met 951 faillissementen noteren we hiermee de zwaarste decembermaand ooit.

Voor 2013 verwacht Graydon eveneens een turbulent jaar.

Bedrijfswagen

Berekening van het belastbaar voordeel



Voortaan kunt u de berekening van het belastbaar voordeel, verbonden aan het gebruik van een bedrijfswagen voor privéverplaatsingen, aanvragen via een aanvraagformulier van de FOD Financiën.

Wanneer een werknemer over een bedrijfswagen beschikt waarmee hij zowel beroeps- als privéverplaatsingen (woon-werkverkeer) doet, geniet hij een belastbaar voordeel.

De werkgever vermeldt dit voordeel op de loonfiche van de werknemer en bijgevolg komt dit voordeel in de aangifte in de personenbelasting van de werknemer.

Het belastbaar voordeel wordt forfaitair bepaald en sinds 1 januari 2012 speelt niet enkel de CO2 uitstoot hierbij een rol, maar hebben ook cataloguswaarde en de leeftijd van het voertuig een invloed op de berekening ervan.

Bouw

Elektronische aanwezigheidsregistratie op bouwwerken

In het Belgisch Staatsblad van 31 december 2012 werd de wet van 27 december 2012 tot invoering van de elektronische registratie van aanwezigheden op tijdelijke of mobiele bouwplaatsen gepubliceerd. Deze wet voert een systeem in voor de registratie van de aanwezigheid van de verschillende personen die aanwezig zijn op een tijdelijke of mobiele bouwplaats waar werken worden uitgevoerd door tenminste twee aannemers die tegelijkertijd of achtereenvolgens tussenkomen.

Deze verplichting is van toepassing op bouwplaatsen die betrekking hebben op bouwwerken waarvan de totale oppervlakte 1.000 m² of meer bedraagt, maar kan later uitgebreid worden naar andere bouwplaatsen.

Dit systeem maakt het mogelijk een duidelijk beeld te krijgen van wie er op een bepaald moment aanwezig is op een bouwplaats, of zij werken als werknemer of zelfstandige en voor wie zij werken uitvoeren. Deze gegevens worden opgenomen in een gegevensbank. Naast deze gegevensbank bestaat het registratiesysteem uit een registratieapparaat en een registratiemiddel.



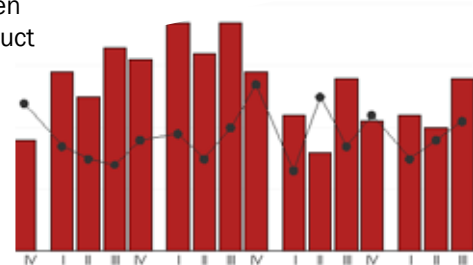
Ecozoom

De belangrijkste economische indicatoren in een muisklik

Ecozoom, een nieuwe webtoepassing die deel uitmaakt van de website van de FOD Economie maakt het nu mogelijk om snel de kerncijfers van onze economie te visualiseren.

Een twintigtal interactieve grafieken over 8 hoofdthema's zijn al beschikbaar:

- consumptieprijsindex
- energie
- arbeidsmarkt
- industriële productie
- demografie van bedrijven
- bruto binnenlands product
- overheidsfinanciën
- buitenlandse handel



Het registratieapparaat wordt, al naargelang het geval, ter beschikking gesteld door de bouwdirectie belast met de uitvoering, de aannemer op wie deze bouwdirectie een beroep doet of de onderaannemer op wie de aannemer respectievelijk de onderaannemer een beroep doen.

Het registratiemiddel laat toe dat elke persoon die zich op de bouwplaats bevindt zijn aanwezigheid kan registreren. Elke werkgever zorgt er voor dat zijn werknemers over dit registratiemiddel beschikken. De bouwdirectie belast met de uitvoering, de aannemer of onderaannemer die een beroep doet op een zelfstandige zorgt er voor dat dit registratiemiddel wordt bezorgd aan deze zelfstandige.

De wet laat toe een ander registratiesysteem te gebruiken, voor zover dit systeem gelijkwaardige waarborgen biedt. Tenslotte stelt deze wet de verplichtingen van alle betrokken partijen vast, waaraan specifieke strafsancities zijn gekoppeld. De concrete uitwerking van het systeem zal gebeuren bij koninklijk besluit en ook de datum van inwerkingtreding zal worden bepaald bij koninklijk besluit.

Maatschappij

Bevolking in beweging

Tussen 1 januari 2010 en 1 januari 2011 verliet 7% van de bevolking het land, wat overeenstemt met 763.559 personen. Tijdens diezelfde periode zijn 867.086 personen België binnengekomen, hetzij 8% van de bevolking. Op 1 januari 2011 waren we dus met 10.951.266 in ons land.

Die statistische gegevens werden verzameld door de FOD Economie: voor elke gemeente, provincie en regio kunt u de cijfers raadplegen van de bewegingen van de Belgische en buitenlandse bevolking binnen onze grenzen.



Zelfstandigen

Verhoging minimumpensioen

De federale ministerraad besliste om de minimumpensioenen van zelfstandigen op te trekken. De maatregel is deel van het regeerakkoord waarmee de gelijkstelling van minimumpensioenen van zelfstandigen en loontrekkenden wordt voortgezet.



Het minimumbedrag van het rustpensioen als gezin voor zelfstandigen wordt verhoogd van 12.398,39 EUR naar 12.608,39 EUR (spilindex 103,14). Bijgevolg is het bedrag gelijk aan dat van de loontrekkenden.

De verhoging van de minimumgezinspensioenen voor zelfstandigen gaat in vanaf 1 april 2013.

Houdbaarheid van producten

Wat mag wanneer nog gebruikt worden?

Het Federaal Agentschap voor de Veiligheid van de Voedselketen (FAVV) publiceerde een nieuwe folder over de houdbaarheid van producten.

Het agentschap vestigt met deze folder de aandacht op het verschil tussen de termen 'Tenminste houdbaar tot ...' en 'Te gebruiken tot ...'.

Verse voorverpakte producten zoals charcuterie, vlees, sla ... zijn bruikbaar tot een bepaalde datum. Nadat deze datum overschreden is, wordt u aangeraden het product niet meer te gebruiken.



Langer houdbare producten zoals conserven, koekjes, UHT-melk, ... zijn ten minste houdbaar tot een bepaalde datum.

Dat wil zeggen dat de producten nog gebruikt kunnen worden na het verstrijken van de datum als ze goed bewaard werden en de verpakking niet beschadigd is.

Landbouwers

Inkomen fors gestegen in 2012



De eerste schattingen van het landbouwersinkomen tonen dit jaar een sterke stijging ten opzichte van 2011. Het inkomen van de factoren aan basisprijzen (de netto toegevoegde waarde aan basisprijzen verminderd met indirecte belastingen en verhoogd met subsidies) stijgt met 34% in nominale waarde of 31,1% in reële termen, rekening houdend met de inflatie. Deze sterke stijging is vooral een inhaalbeweging na de sterke daling in 2011 (-24,1% in reële termen). De gemiddelde stijging in de EU is slechts licht positief (+0,5% in reële termen) en bevestigt dat het Belgisch landbouwersinkomen zeer gevoelig is aan de evolutie van de kosten van productiemiddelen.

De waarde van de landbouwproductie stijgt met ongeveer 10%. Dat komt vooral door de heropleving van de graan-, verse groenten- en aardappelsector die sterk achteruitgingen tijdens de campagne 2011-2012. De grootste stijging in geproduceerde waarde ligt bij de granen en de eieren. Ook de vlasproductie komt er weer bovenop na de sterke daling in 2011.

De Belgische melksector kent, zoals in de hele EU, een nieuw dieptepunt. In ons land daalde de nominale waarde met 10% ondanks de lichte stijging van de productie. De prijzen kenden echter een dalende teneur.

Bedrog

Valse e-mails van de FOD Financiën in omloop

De FOD Financiën waarschuwt voor valse e-mails met als doel burgers of ondernemingen op te lichten. De e-mails hebben als onderwerp 'Een fout in de berekening van de betaling' en zijn ondertekend door het Ministerie van Financiën (de vroegere benaming).

De FOD Financiën raadt daarom burgers en ondernemingen aan om bij de minste twijfel over de echtheid van de ontvangen e-mail contact op te nemen met het contactcenter van de FOD Financiën.

Eurobarometer

37% van de Europeanen wil eigen baas zijn



Bijna vier op de 10 Europeanen willen indien mogelijk eigen baas zijn. Indien dat potentieel kan worden aangesproken, zouden miljoenen nieuwe ondernemingen kunnen worden toegevoegd aan de bijna 21 miljoen kleine en middelgrote ondernemingen (kmo's) in de EU. Verschillende aspecten weerhouden Europeanen ervan om zich als zelfstandige te vestigen, in het bijzonder de angst voor een faillissement of een onregelmatig inkomen.

De Flash Eurobarometer «Entrepreneurship in the EU and beyond (ondernemerschap in de EU en daarbuiten, FL354)», die Antonio Tajani, vicevoorzitter van de Europese Commissie, vandaag heeft gepresenteerd, brengt ook onder de aandacht dat er zich in 2009 (toen nog 45%) meer Europeanen dan nu (37%) als zelfstandige wilden vestigen.

Dat is een daling met 20% in drie jaar, een gevolg van de huidige economische situatie en de minder veelbelovende bedrijfsvooruitzichten.

Er zijn echter nog miljoenen mensen die overwegen zich als zelfstandige te vestigen, gedreven door het vooruitzicht van onafhankelijkheid, een beter inkomen en de vrijheid om te bepalen waar en wanneer men werkt.



ondernemen 2013

powered by Trends

SCHRIJF U NU GRATIS IN
WWW.ondernemen2013.be

DE NATIONALE BEURS VOOR **KMO'S, STARTERS EN ZELFSTANDIGEN** **20 & 21 MAART 2013 | BRUSSEL | TOUR & TAXIS**

ONTWIKKEL UW BUSINESS IN 2 DAGEN!

Ontmoet de instellingen
die u zullen helpen om uw
project een boost te geven

10.000 bezoekers
250 exposanten
140 conferenties

Financiering & subsidies

Hulp voor starter

Groei & ontwikkeling

Marketing & E-commerce

Franchise

Boekhouding & Fiscaliteit



Met de steun van:



ABE BAO



E-SHOP EXPO



FRANCHISING
PARTNERSHIP
De beurs van franchising en commerciële netwerken



In samenwerking met:

Bedrog

Opgelet voor valse medewerkers van de Kruispuntbank van Ondernemingen!

De FOD Economie waarschuwt voor valse medewerkers van de Kruispuntbank van Ondernemingen

De FOD Economie heeft melding gekregen van een vermoedelijk frauduleuze activiteit in de streek van Kalmt-hout: een persoon stelt zich voor als medewerker van de Kruispuntbank van Ondernemingen en probeert vervolgens een financieel product te verkopen.

Elektronische facturatie

Nieuwe website

Sinds 1 januari 2013 zijn elektronische en papieren facturen gelijk. Hierdoor kunt u facturen elektronisch aanmaken, verzenden, ontvangen en bewaren.



E-facturatie is er niet enkel voor grote bedrijven maar ook voor zelfstandigen en kleine ondernemingen. Om e-facturatie aan te moedigen lanceerde de federale overheid de website: www.efactuur.belgium.be.

U vindt er alle nuttige info over het gebruik van de elektronische factuur voor zowel ondernemingen als consumenten.

Meer info op de website: www.efactuur.belgium.be

Lijst van beroepsziekten

Een nieuwe ziekte toegevoegd



Het 'hypothenaar hamer syndroom' is voortaan erkend als een beroepsziekte en verschijnt bijgevolg op de officiële lijst van beroepsziekten van het Fonds voor de beroepsziekten (FBZ).

Alle werknemers uit de privésector (evenals zij die werken bij een gemeentelijke of provinciale instelling) die het slachtoffer zijn van het hypothenaar hamer syndroom en waarbij deze ziekte veroorzaakt werd door hun werk, kunnen dus een aanvraag tot schadevergoeding indienen bij het FBZ. Dit kan zonder dat ze zelf nog moeten bewijzen dat hun aandoening het gevolg is van hun werkomstandigheden.

Deze werkwijze vereenvoudigt en verkort de erkenningsprocedure van de ziekte en de schadevergoeding die ermee samen hangt. Het hypothenaar hamer syndroom is een weinig bekende ziekte aan de hand

die leidt tot een verminderde bloedtoevoer naar de vingers. De term 'hypothenaar' verwijst naar de spierengroep die de bewegingen van de pink controleert. Het syndroom doet zich voor wanneer iemand herhaaldelijk de palm van zijn hand (in het bijzonder de hypothenare spieren) gebruikt zoals een hamer en dit om zaken te verpletteren, samen te drukken of te verdraaien. Het hypothenaar hamer syndroom komt het vaakst voor bij mannen van gemiddeld 40 jaar. Werknemers die het meeste risico lopen, zijn gebruikers van drillboren, automonteurs, staalarbeiders, mijnwerkers, machinisten, slaggers, timmermannen, metselaars en stellingbouwers. Het FBZ erkende recentelijk enkele tientallen slachtoffers van het hypothenaar hamer syndroom via het open systeem (waarbij het slachtoffer zelf moet bewijzen dat zijn ziekte werd veroorzaakt door het werk).

Leeftijdscriminatie

Een brochure

Discriminatie op basis van leeftijd komt vaak voor op de arbeidsmarkt, maar ook in talrijke andere sectoren van de maatschappij zoals de toegang tot goederen en diensten (verzekeringen...) of de deelname aan sociale, culturele, economische of politieke activiteiten. Het Centrum voor gelijkheid van kansen en voor racismebestrijding heeft nu dus een brochure gepubliceerd met meer informatie over deze vorm van discriminatie. Deze brochure gaat dieper in op de antidiscriminatiewetgeving en probeert een antwoord te geven op vragen zoals: in welke sectoren komt het voor en hoe kan men erop reageren? De brochure richt zich in de eerste plaats tot eerstelijns hulpverleners die met deze problematiek geconfronteerd worden.

In 2009 opende het Centrum voor gelijkheid van kansen en voor racismebestrijding 86 nieuwe dossiers over mogelijke leeftijdscriminatie. Het merendeel van de meldingen kwam van 45-plussers en de helft van deze dossiers gingen over discriminatie bij aanwervingen.

Bank

Een zichtrekening is goedkoper dan in 2008!

De financieel-economische crisis en andere ontwikkelingen in het bancaire landschap hebben de laatste jaren van de banken aanzienlijke financiële inspanningen gevraagd.

De vrees bestond dat de banken deze kosten disproportioneel zouden doorrekenen aan hun klanten in de vorm van hogere kosten en provisies op onder meer zichtrekeningen en courant betalingsverkeer.

Daarom heeft de FOD Economie, in samenwerking met Febelfin, de overkoepelende Belgische federatie van de financiële sector, de kostprijs onderzocht van een zichtrekening in EUR in België voor particulieren met courant betalingsverkeer in de periode 2008 tot 2011.



Bij 11 banken werd de kostprijs onderzocht van een zichtrekening op basis van de vier meest voorkomende en representatieve profielen van een particuliere gebruiker (een elektronisch profiel, een standaardprofiel, een traditioneel profiel en een kredietkaartprofiel). Aan deze banken werd gevraagd om, per profiel, het goedkoopste tarief voor een zichtrekening met bijhorende transacties op te geven.

Uit het onderzoek blijkt dat de kostprijs van een zichtrekening gemiddeld het laagste is voor een elektronische gebruiker terwijl een gebruiker met kredietkaart gemiddeld het meeste betaalt voor het aanhouden van een dergelijke zichtrekening in 2011. Per profiel van gebruiker is wel telkens een volledig gratis of een quasi gratis alternatief mogelijk. De gewogen gemiddelde kostprijsindex van een zichtrekening daalde in de periode 2008 tot 2011 voor ieder gebruikersprofiel. Voor alle profielen tezamen daalde deze index met 5,8%.



FRANCHISING & PARTNERSHIP 2013



De beurs van Franchising en Commerciële Netwerken 20 & 21 MAART 2013

BRUSSEL | TOUR & TAXIS

**START uw eigen zaak, word FRANCHISENEMER en
PROFITEER van een bestaand en SUCCESVOL CONCEPT!**



SCHRIJF U GRATIS IN op www.franchisingpartnership.be



Met de steun van:



Trends

Franchise.be

unizo
Unie van Zelfstandige Ondernemers

In samenwerking met:



**ondernemen
entreprendre 2013**
powered by Trends

Directe buitenlandse investeringen

België tweede aantrekkelijkste land



België staat op de tweede plaats - na Hong Kong en vóór Singapore - in het wereldklassement van UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) van aantrekkelijkste landen voor directe buitenlandse investeringen (DBI).

Ook wat de impact van de DBI en van de buitenlandse filialen op de economie betreft (toegevoegde waarde, werkgelegenheid, lonen, fiscale inkomsten, export, uitgaven inzake onderzoek en ontwikkeling en kapitaalvorming), staat België op de tweede plaats, na Hongarije en vóór de Tsjechische Republiek.

Belgische huishoudens

Ongeveer één derde van hun uitgaven voor hun woning



De uitgaven van de Belgische huishoudens bedroegen in 2009 gemiddeld 34.441 EUR. Het grootste deel ervan werd besteed aan de woning (en tuin) (32,3%), gevolgd door uitgaven voor cultuur, vrije tijd, horeca en reizen (16,6%), vervoer en telecommunicatie (15,6%), en voeding, drank en tabak (15,3%). Wanneer men de gewesten bekijkt, consumeren de Vlaamse huishoudens met gemiddeld 35.600 EUR het meest, tegen respectievelijk 33.302 EUR en 31.820 EUR voor de huishoudens in Wallonië en het Brussels Hoofdstedelijk Gewest.

Huishoudens in het Vlaams Gewest consumeren op nagenoeg alle pos-ten van het budget meer. Op sommige gebieden zijn het de huishoudens in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest die het meest hebben uitgegeven: huur, openbaar vervoer en post en telecommunicatie. De Waalse huishoudens van hun kant geven meer uit aan drank, tabak, verwarming en verlichting, privévervoer, cultuur, vrije tijd en onderwijs, en financiële diensten.

Bedrijfswagens, gsm's, laptops... ..

Nieuwe regeling aftrek btw

Vanaf 1 januari 2013 moet het recht op aftrek van de btw op bedrijfswagens en andere roerende goederen zoals gsm's, smartphones, laptops en tablets beperkt worden tot het werkelijke beroepsmatige gebruik. Dat is een bekrachtiging van de wijziging aan het btw-wetboek die op 1/1/2011 in werking is getreden.

Om voor de ondernemingen zoveel mogelijk de administratieve last daarvan te beperken heeft de administratie een forfaitaire regeling ingevoerd voor de goederen die een onderneming gratis ter beschikking stelt van een zaakvoerder, bestuurder of personeelslid.

Voor voertuigen:

- % Privé = ((Afstand woon-werk x 2 x 200 + 6.000)/Totale afstand) x 100
- % Beroep = 100% - %Privé

Als de onderneming minstens 4 voertuigen heeft die beroepsmatig en privé gebruikt worden:

- % Beroep = 35%

Voor gsm, smartphone, laptop:

- % Beroep = 75%

Een onderneming mag er ook voor kiezen om het werkelijke beroepsgebruik te bewijzen door het individueel gebruik van elk goed bij te houden als dat voordeliger uitkomt.



Mobiliteit

Rijden + gsm = Dodelijk



Nog steeds meer dan de helft van de bestuurders kan gsm'en tijdens het rijden niet laten. Het BIVV peilde onlangs naar het gsm-gedrag van bestuurders. Van de ondervraagden weet 99% dat bellen met de gsm in de hand verboden is tijdens het rijden. Toch blijkt

dat meer dan 52% van de mannen en 43% van de vrouwen zich hieraan schuldig maakt. Vooral bij 30 tot 49-jarigen en mannen is dit het geval.

Meerdere studies tonen nochtans aan dat bellende bestuurders 2 tot 9 keer meer kans op een ongeval hebben. De risico's van bellen en rijden zijn vergelijkbaar met een alcoholpercentage van 0,8 %. Opvallend is dat het risico van handenvrij bellen bijna even groot is als wanneer men belt met de gsm in de hand.

Ondersteund door het SDZ

7de editie van de Dag van de Ambachten

Op zondag 24 maart 2013 staan de Belgische ambachtslieden volop in de kijker! Honderden ambachtsmannen en -vrouwen in het hele land zetten dan de deuren van hun atelier open om het publiek te laten kennismaken met hun vak, hun knowhow en hun passie tijdens de Dag van de Ambachten. Het evenement heeft tot doel om de ambachten in België te promoten en op te waarderen. Tijdens deze opendeurdag zijn meer dan 50 beroepen vertegenwoordigd.

Pottenbakker, keramist, modeontwerper, siersmid, chocolademaker, kantwerkster... het zijn allemaal erg boeiende beroepen die het publiek helemaal gratis kan ontdekken, samen met familie of vrienden. De ambachtslieden hebben hard gewerkt aan de voorbereiding, het worden dus beslist boeiende, smakelijke, verrassende en vooral leerrijke bezoeken! De bezoekers kunnen de ambachtslieden aan het werk zien en zo een idee krijgen van hoe zij vakmanschap aan traditie, en oude aan moderne methodes koppelen.

AMBACHTENROUTES

De Dag van de Ambachten stelt routes voor die een aantal ambachtslieden met elkaar verbinden rond gemeenschappelijke activiteiten of rond een specifieke regio:

- Ambachten in Ingelmunster en Omstreken
- Kunst en Ambacht Rondom Lier
- ...
- Brugge «Bakermat van Ambachten»
- De "Gouden Handen" van de Vlaamse Ardennen

Kies uw route en trek een hele dag lang op ontdekking van onze ambachtslieden.

EEN WEDSTRIJD

Er zijn dit jaar enkele nieuwigheden, onder meer een "wedstrijd tussen ambachtslieden". Het publiek kan een welbepaalde ambachtsman of -vrouw steunen met een klik op de knop « Vind ik leuk » op zijn/haar fiche op de site van het evenement, www.dagvandeambachten.be. De ambachtsman of -vrouw die de meeste klikken vergaart, wint een communicatiecampagne van 3.000 €. Wacht dus niet langer en moedig meteen de ambachtsman of -vrouw van uw keuze aan met uw stem op www.dagvandeambachten.be! Voor meer informatie zie: www.dagvandeambachten.be.

DAG VAN DE AMBACHTEN
2013 ZONDAG 24 | 03 | 2013
www.dagvandeambachten.be

AMBACHTEN
 U hebt GOUDEN handen

economie.be | **sdz**
 FOD Economie, K.M.O., Middenstand en Energie | Syndicaat der Zelfstandigen en KMO's

Een initiatief van Sabine Laruelle, federaal minister van KMO's en Zelfstandigen en van de FOD Economie, K.M.O., Middenstand en Energie.

Levensmiddelen aangepast

Nationale voorschriften inzake reclame



De voorschriften betreffende reclame voor levensmiddelen gelinkt aan de gezondheid ondergingen enkele veranderingen. Dankzij deze herziening van de voorschriften worden een aantal achterhaalde bepalingen geschrapt of gewijzigd.

Hieronder vindt u enkele aanpassingen:

- Het verbod op het gebruik van namen of afbeeldingen van organen, op het verwijzen naar het vermageren of op het gebruik van het woord 'hygiëne' werd afgeschaft.
- Verwijzingen naar de minister of de bevoegde autoriteiten bij de FOD Volksgezondheid wordt mogelijk in reclame als hier uitdrukkelijke toestemming is voor gegeven.
- Verwijzingen naar de naam van ziekten voor claims inzake ziekte-risicobeperking die toegestaan zijn in het kader van de Verordening (EG) nr. 1924/2006 worden toegelaten.

Vervalste alcohol uit Tsjechië

Waarschuwing van het FAVV



Het Federaal Agentschap voor de Veiligheid van de Voedselketen (FAVV) waarschuwt voor vervalste alcohol (rum, gin en wodka) van Tsjechische oorsprong. De alcohol is aangelengd met het giftige methanol en maakte al 19 dodelijke slachtoffers in Tsjechië.

Ook in de buurlanden Polen en Slowakije werden al verschillende mensen gehospitaliseerd met een methanolintoxicatie die gelinkt wordt aan de versneden alcohol.

Kleine hoeveelheden methanol veroorzaken symptomen vergelijkbaar met dronkenschap zoals misselijkheid, duizeligheid, gezichts- en evenwichtstoornissen. Grotere dosissen methanol kunnen blindheid en zelfs de dood tot gevolg hebben.

Sociaal

Studentenarbeid steeg ook tijdens de zomermaanden van 2012

Het aantal dagen studentenarbeid steeg in het derde kwartaal van 2012 met 7 % ten opzichte van 2011. Daarmee werden in totaal ongeveer 5,74 miljoen dagen aan studentenarbeid verricht tijdens de zomer. De stijging is opmerkelijk, niet alleen vanwege de moeilijker economische omstandigheden, maar ook omdat de sterke toename in het eerste semester van 2012 niet ten koste is gegaan van de meer klassieke studentenarbeid tijdens de zomermaanden. Dat blijkt uit de nieuwste cijfers van de Rijksdienst voor Sociale Zekerheid (RSZ).

Voor 2012 was de regelgeving voor studentenarbeid en onderwerping aan de sociale zekerheid buiten de zomerperiode strenger dan in de zomervakantie. Sinds vorig jaar werd dit onderscheid tenietgegaan en daardoor werd verwacht dat de

studentenarbeid meer zou verschuiven naar het schooljaar. Uit de nieuwe cijfers blijkt dit echter niet het geval te zijn en studentenarbeid tijdens de zomermaanden blijft veel groter in omvang.

In het derde kwartaal van 2012 namen vrouwen 53 % van het aantal dagen studentenarbeid op zich tegenover 57 % in het eerste semester. Studentenarbeid tijdens de weekends krijgt daardoor een vrouwelijker karakter dan tijdens de zomermaanden.

Een ander opmerkelijk resultaat is dat, zowel tijdens als buiten de zomermaanden, mannen 60 % van het aantal dagen studentenarbeid verrichten als arbeider terwijl vrouwelijke studenten in meer dan 60 % van de gevallen aan de slag gaan als bediende.



Terwijl hij in omringende landen daalt...

Belastingdruk blijft stijgen voor bedrijven in België

De belastingdruk voor bedrijven in België bedraagt 57,7%. Daarmee staat ons land op plaats 155 (van 185 landen) op de ranglijst van de totale belastingdruk. Uitgaven overheid moeten dringend naar beneden om economische relance te financieren!

Dat blijkt uit het rapport *"Paying Taxes 2013 – The Global Picture"*, de jaarlijkse studie waarin PwC en de Wereldbank de belastingssystemen van 185 landen onder de loep nemen. In het vergelijkende onderzoek wordt er niet alleen gekeken naar het totale belastingtarief, de Total Tax Rate (TTR), maar ook naar de compliancedruk (het aantal uren dat een gemiddeld bedrijf nodig heeft om in regel te zijn met alle fiscale verplichtingen) en het aantal betalingen dat datzelfde bedrijf jaarlijks moet maken.

Nemen we deze drie factoren in aanmerking dan staat België op de 75ste plaats (ten opzichte van 73 vorig jaar).

België heeft de bedenkelijke eer het beter te doen dan pakweg Samoa, Afghanistan, Lesotho of Ethiopië, maar ons land is intussen wel ingehaald door Duitsland, Rusland, Slowakije, Griekenland, Liberia en Malta. Ook buurlanden als Nederland en het Verenigd Koninkrijk scoren op alle vlakken beter.

« Trop is te veel »

De belastingdruk voor bedrijven mag in ons land tussen 2004 en 2011 dan al min of meer stabiel gebleven zijn, met een TTR van 57,7% gaat ons land ver boven het wereldwijde gemiddelde van 44,7% en het EU-gemiddelde van 42,6%. Van onze buurlanden doen Nederland en het Verenigd Koninkrijk het met een TTR van respectievelijk 40,1% en 35,5% beduidend beter. Uit de studie blijkt ook dat het gros van de belastingen die een gemiddeld bedrijf in België afdraagt naar lasten op arbeid gaat. Ter vergelijking: in Nederland is dat slechts 18,1%.

"De loonlasten liggen in ons land erg hoog", zegt Frank Dierckx, Managing partner, PwC Tax Consultants. "Het is een gekend probleem dat ook nu weer is opgedoken in de voorbije begrotingsbesprekingen. De sluiting van Ford Genk en de vele ontslagen van de laatste maanden zijn daar niet vreemd aan. We hebben goede arbeidskrachten in België maar door de veel te hoge loonlasten worden we stilaan uit de markt geprijsd. Er is nu besloten om de lonen te matigen, maar dat verandert niets aan te hoge loonlasten voor de bedrijven. Dat is echter maar een deel van het probleem. Ik denk dat we in België stilaan de limiet hebben bereikt. Met een algemene belastingdruk van 45% en een belasting voor bedrijven van 57,7% lijkt de citroen mij min of meer uitgeperst."

Besparen, besparen en nog eens besparen

Volgens Frank Dierckx is er geen ruimte meer voor bijkomende belastingen, maar moet de overheid echt werk maken van besparingen. Besparen, dat was het sleutelwoord bij de regeringsonderhandelingen en ook nu weer bij het recente begrotingsoverleg. *"Ik vraag me af wanneer de overheid echt werk gaat maken van besparingen. Onze bedrijven hebben in deze economisch moeilijke tijden meer zuurstof nodig. Bijkomende belastingen zouden nefast zijn voor een economische relance. Er moet echt iets gebeuren op het vlak van de uitgaven. In 2010, het jaar dat de overheid als basis nam voor de regeringsonderhandelingen, bedroegen de overheidsuitgaven € 187 miljard. Twee jaar later, na de eerste besparingsronde van Di Rupo I stijgen de overheidsuitgaven blijkbaar tot € 204 miljard, goed voor 53 à 55% van het BBP van € 385 miljard. Begrijpe wie kan."*

"Er wordt blijkbaar overal bespaard behalve in ons land", merkt Dierckx op. "Met dat percentage zit ons land zo'n 2 tot 3% hoger dan de andere eurolanden, en toch denkt men nog aan bijkomende lasten. Als de overheid dat verschil van 2 à 3% met de eurolanden zou wegwerken door effectief te besparen, dus de uitgaven te verminderen en geen nieuwe belastingen te heffen, komt er een bedrag vrij van € 7 à 12 miljard waarmee de economische relance zou kunnen worden bekostigd. Maar dan moet er dus wel echt worden bespaard. Ik vrees alleen dat de begrotingsbeslissingen die nu zijn genomen toch niet de juiste richting uitgaan."





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

Fiscale druk

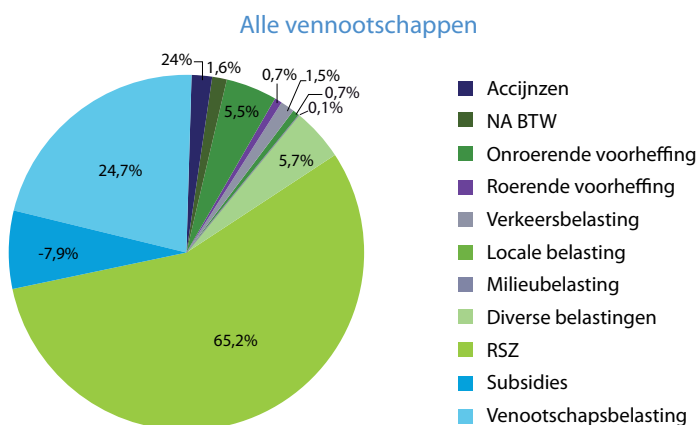
De werkgeversbijdragen zijn goed voor 65% van alle overheidsbijdragen

De belangrijkste fiscale bijdragen van een KMO aan de Belgische overheden zijn nog altijd de werkgeversbijdragen, goed voor 65% van alle overheidsbijdragen. Op het niveau van de exploitatievennootschappen is zelfs 70% van alle overheidsbijdragen afkomstig van de werkgeversbijdragen.

Deloitte Fiduciaire kondigt onlangs de resultaten aan van zijn tweede "Tax Foot Print", een doorlichting van de Belgische KMO sector, die meet hoeveel een onderneming nalaat aan haar belangrijkste stakeholder. De analyse van Deloitte Fiduciaire heeft tot doel om meer inzicht te krijgen in de fiscale druk op de Belgische KMO's.

Werkgeversbijdragen Print

De Tax Foot Print telt alle fiscale en parafiscale lasten samen en meet zo hoeveel een onderneming afdraagt aan de overheid. Het overheersende belang van de werkgeversbijdragen - goed voor 65% van de totale Tax Foot Print - springt onmiddellijk in het oog. Tweede belangrijkste component in rij is de vennootschapsbelasting, goed voor 25%.



Vennootschapsbelasting

Meer dan de helft van de winstgevende Belgische KMO's betaalt minstens 27,2% vennootschapsbelasting. Van de Belgische managementvennootschappen betaalt zelfs meer dan zestig procent minstens 28,5% vennootschapsbelasting, wat er op wijst dat ook deze sterk geviseerde groep van ondernemingen meer dan hun duit in het zakje doen.

Henk Hemelaere: "Een op vier van de winstgevende KMO's betaalt zelfs meer dan het maximumtarief van 33,99%. Slechts een op vier winstgevende vennootschappen betaalt minder dan 14,6% belasting op de gedeclareerde winst." Vooral de notionele intrestaftrek speelt hierbij een rol en geeft onze Belgische KMO's een minimum aan fiscale ademruimte.



In de dienstensector betaalt meer dan de helft van de winstgevende KMO's minstens 31,8% vennootschapsbelasting. Het tekort aan 'fiscale incentives' in deze sector en heel wat verworpen uitgaven zijn hier mogelijke verklaringen. In de sector industrie en handel betaalt meer dan de helft bijna 28% vennootschapsbelasting.

Stijging met meer dan 2%

Bij meer dan de helft van de ondernemingen gaat, per 100 euro operationele winst, maar liefst 53,3% of meer naar de overheden. De totale Tax Foot Print ten opzichte van de operationele winst steeg in 2011 gemiddeld net iets meer dan 2% ten opzichte van 2010.

Verder toont de studie aan dat bij de exploitatievennootschappen die meer dan 10 personeelsleden tewerkstellen, er per 100 euro operationele winst maar liefst 60% of meer naar de overheden gaat.

Gemiddeld besteden de exploitatie-KMO's 25,6 euro aan loonlasten en taksen per 100 euro omzet. Vooral de dienstensector springt hierbij in het oog met gemiddeld 43,2 euro loonlasten en diverse taksen per 100 euro omzet. Dit wijst duidelijk op de 'inflexibiliteit' die er bestaat tussen de personeelskosten met de hieraan verbonden sociale lasten enerzijds en de winsten die onze Belgische KMO's boeken anderzijds.



START YOUR BUSINESS

Founding Partners



Golden Partners



www.startyourbusiness.be



Eerlijke ondernemingen

Commissie stelt moderne insolventieregels

Ondernemingen die door de economische crisis worden getroffen, zal een reddingslijn worden toegeworpen op grond van een nieuw voorstel dat de Europese Commissie op 12 december 2012 indient. De Europese voorschriften over grensoverschrijdende insolventie van ondernemingen worden gemoderniseerd teneinde gezonde ondernemingen een «tweede kans» te geven.

De Commissie stelt voor de huidige, uit 2000 daterende voorschriften over grensoverschrijdende insolventie te moderniseren. Voortbouwend op tien jaar ervaring zal in de nieuwe regels de klemtoon niet langer worden gelegd op liquidatie, maar zal een nieuwe aanpak worden ontwikkeld om ondernemingen te helpen hun financiële problemen op te lossen en tegelijk het recht van de schuldeisers om hun geld terug te krijgen, te beschermen.

Een tweede kans bieden

De nieuwe voorschriften zullen de grensoverschrijdende insolventieprocedures, waarmee jaarlijks naar schatting 50.000 ondernemingen in de EU te maken krijgen, efficiënter en doeltreffender maken. *«Ondernemingen zijn essentieel om welvaart en werkgelegenheid te creëren, maar er een oprichten – en draaiende houden – is moeilijk, vooral in het economisch klimaat van vandaag»* aldus vicevoorzitter Viviane Reding, EU-commissaris voor Justitie. *«Onze huidige insolventievoorschriften moeten worden bijgewerkt zodat gezonde ondernemingen met financiële problemen gemakkelijker het hoofd boven water kunnen houden in plaats van te worden geliquideerd. Jaarlijks gaan door insolventie 1,7 miljoen banen verloren - Wij willen eerlijke ondernemingen en hun werknemers een tweede kans geven.»*

Insolventies zijn een dagelijks gegeven in een dynamische, moderne economie. Ongeveer de helft van de ondernemingen wordt na minder dan vijf jaar opgedoekt en elk jaar gaan in de EU ongeveer 200.000 ondernemingen failliet. Dat wil zeggen dat dagelijks ongeveer 600 ondernemingen in Europa failliet gaan. Uit de beschikbare gegevens blijkt echter dat ondernemers uit hun fouten leren en over het algemeen de tweede keer meer succes hebben. 18% van alle ondernemers die succesvol blijven, hebben gefaald bij hun eerste onderneming. Het is daarom van wezenlijk belang te beschikken over moderne wetgeving

en efficiënte procedures om ondernemingen die economisch levensvatbaar zijn, te helpen bij het oplossen van financiële problemen en ze een «tweede kans» te geven.

Een vriendelijk ondernemingsklimaat genereren

De herziening van de insolventieverordening heeft als doel de bestaande voorschriften te moderniseren zodat deze de herstructurering van ondernemingen in moeilijkheden ondersteunen en een vriendelijk ondernemingsklimaat genereren, vooral in tijden van financiële problemen. De verordening, die van 2000 dateert, zal worden aangepast aan de ontwikkelingen in het nationale insolventierecht, met name op het gebied van ondernemingen met een zware schuldenlast. Ook de belangen van de schuldeisers kunnen worden gediend door een herstructurering aangezien dat kan betekenen dat zij meer kans hebben om hun geld terug te krijgen, geld dat anders verloren zou gaan in het geval van een liquidatie.

Eerlijke faillissementen bestraffen

Dit voorstel heeft ook als doel een eerste stap te zijn naar een EU-cultuur van «redding en herstel» in gevallen waarin ondernemingen en individuen meer in het algemeen financiële problemen hebben. De uitdaging is om de financiële problemen van de schuldenaar aan te pakken en tegelijk de belangen van de schuldeiser te beschermen. In de toekomst kunnen er afzonderlijke regels zijn voor eerlijke ondernemers en voor gevallen waarin het faillissement frauduleus is of aan onverantwoordelijk gedrag kan worden toegeschreven. In het geval van eerlijke faillissementen zou een kortere termijn voor schuldkwijtschelding en een snellere opheffing van de uit het faillissement voortvloeiende wettelijke beperkingen garanderen dat het ondernemerschap niet eindigt met een veroordeling tot levenslang wanneer de onderneming failliet gaat.





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

Als de boekhouding mobiel gaat

De trend is er vandaag al en zal in de toekomst nog aansterken: de gecentraliseerde werkplek verdwijnt. De werknemer van onze eeuw is de nieuwe nomade die pendelt tussen telewerken, kantoor en afspraken bij klanten. Het bureau van morgen is flexibel. Tegen het einde van dit jaar heeft één Belg op drie een intelligent toestel op zak.

Het WinBooks DashBoard is een gratis app. Deze interessante app stelt de klanten van fiduciaires die met WinBooks werken, in staat om de stand van zaken van hun boekhouding interactief te consulteren. Het Dashboard is beschikbaar voor Windows 8 tablets, zoals de nieuwe 'Surface' van Microsoft.

Binnenkort draait het ook op iPad, Android en in een web HTML 5-versie.

Wat is het precies? Heel eenvoudig: een dashboard of overzichtstabel. Dat zegt alles, of toch bijna. WinBooks biedt u een overzicht van uw boekhouding.

De app heeft vier onderverdelingen: een synthese van uw liquiditeiten, vervaldagbalansen van klanten en leveranciers, resultatenrekeningen en de recentste coderingen die uw boekhouder online heeft gezet.

Binnen elke sectie kunt u preciezere details raadplegen: detail per algemene rekening (nuttig voor uw goederen en diensten -61-), detail per derde (nuttig voor uw overzicht van klantenvorderingen, enz...

Het Dashboard biedt ook de mogelijkheid om uw boekhouding globaal te controleren en te analyseren a.d.h.v. grafieken, ratio's en indicatoren voor groei of terugval.

Het nut? Waar u ook bent en wanneer u maar wilt: u hebt een duidelijke en gedetailleerde kijk op uw boekhouding. Zodra uw boekhouder uw gegevens heeft bijgewerkt, krijgt u een push-bericht.

Dan weet u: er zijn updates. U hebt dus op elk ogenblik inzicht in de gezondheid van uw onderneming.

De mobiele vloedgolf heeft gevolgen op alle domeinen. Alle sectoren moeten zich vandaag aanpassen aan de realiteit van 'hypercommunicatieve' toestellen...

WinBooks®

Business Software

Beloond door de
economische beroepen



Best Accounting Software



Best Paperless Solution

Get a life.
Get WinBooks.



Cartografie

320.000 overdraagbare ondernemingen in de komende 10 jaar

Hoeveel ondernemingen zijn er potentieel overdraagbaar in de komende tien jaar? Hoe ziet de verdeling over het Belgisch grondgebied eruit? Kunnen we, vanuit een sectoraal oogpunt, een evaluatie maken van de economische en sociale uitdagingen? Het Kenniscentrum voor Financiering van KMO (KeFiK) brengt de 'overnamemarkt' van ondernemingen gedetailleerd in kaart. Dit is een primeur voor België en Europa.

Deze kwantitatieve studie beschrijft de feiten en vooruitzichten van de overdracht en baseert zich op de volgende 7 indicatoren: ligging, profiel van de ondernemers, juridische vorm, activiteitssector, datum van oprichting, financiële gegevens en sociale impact.

Enkele kerncijfers

	Totaal aantal overdraagbare ondernemingen natuurlijke personen	Totaal aantal overdraagbare ondernemingen rechtspersonen
Brussel	11.591	25.602
Vlaanderen	95.650	95.903
Wallonië	52.019	36.770
België	159.260	158.275

Bovenop het economische potentieel dat deze ondernemingen vertegenwoordigen, staan er de komende tien jaar om en bij de 700.000 rechtstreekse banen (VTE), zowel zelfstandige als loontrekkende, op het spel.

Een cartografie

Dankzij deze studie van het KeFiK beschikt ons land voortaan over een heuse cartografie die toelaat om dit fenomeen beter te omkaderen.

De cijfers van het KeFiK sluiten aan bij deze die algemeen aanvaard worden op Europees niveau, waarbij de Europese Commissie van oordeel is dat een derde van de bedrijfsleiders van de EU zich de komende 10 jaar zal terugtrekken, wat neerkomt op 690.000 KMO's en 2,8 miljoen banen ieder jaar.

Bovenstaande cijfers moeten evenwel genuanceerd worden aangezien niet al deze ondernemingen overdraagbaar zijn. Achter de cijfers gaat immers een uiteenlopende realiteit schuil:

- IDe helft van de overdraagbare ondernemingen zijn natuurlijke personen;
- 53% van de overdraagbare rechtspersonen hebben een balanstotaal van minder dan 25.000 euro beschikbare middelen;
- Bij een mediaanwaarde van het jaarlijkse omzetcijfer van 189.560 euro, boekt 36% van de overdraagbar



rechtspersonen een verlies op het einde van het boekjaar 2010.

- 33% legt een winst voor die lager is dan 25.000 euro. De mediaan van het resultaat is 8.044,5 euro en de gemiddelde waarde 28.199 euro.;
- 39% van de bedrijfsleiders is tussen 55 en 59 jaar oud en 33% is ouder dan 65.

Handel, bouw en Horeca

De drie best vertegenwoordigde sectoren zijn de handel (34,6%), de bouw (12,72%) en de Horeca (11,01%) voor de natuurlijke personen, en de handel (23,99%), de gespecialiseerde, wetenschappelijke en technische activiteiten (17,54%) en de bouw (12,05%) voor de rechtspersonen.

Onze bijzondere aandacht gaat uit naar de industriële sector:

- 24,3% van de tewerkstelling staat op het spel (163.117 banen);
- 36,35% ondernemingen met beschikbare middelen hoger dan 100.000 euro;
- 33,18% ondernemingen met vaste activa hoger dan 500.000 euro;
- 56,86% ondernemingen met een omzetcijfer hoger dan 500.000 euro.

De volledige cartografie is beschikbaar op de website van het KeFiK: www.cefip.be.

ICT

Nieuwe telecomwet: U bent beter beschermd

Op 1 oktober 2012 is een nieuwe telecomwet in werking getreden. De nieuwe wet regelt een flexibelere contractduur voor consumenten en voor zelfstandigen en kleine ondernemingen met 5 nummers of minder.

De nieuwe wet voorziet een aantal belangrijke wijzigingen, vooral wat de opzegging van het contract (internet, televisie, mobiele en vaste telefonie) betreft:

- Een operator kan geen schadevergoeding meer eisen van een abonnee (met niet meer dan 5 oproepnummers) voor de opzegging van een contract van bepaalde of onbepaalde duur.
- In geval van voortijdige opzegging van een contract van bepaalde duur tijdens de eerste zes maanden mag de geëiste schadevergoeding de abonnementskosten, die nog verschuldigd zijn tot aan het einde van de periode van zes maanden volgend op de inwerkingtreding van het contract, niet overschrijden.
- Er wordt evenwel voorzien in een uitzondering voor koppelaanbiedingen die, in ruil, een abonnement van bepaalde duur of een product (gsm, tablet, decoder, ...) aanbieden, gratis of voor een zeer democratische prijs. In geval van voortijdige opzegging kan de operator een bijkomende schadevergoeding claimen die de restwaarde van het product op het ogenblik van de verbreking van het contract niet overschrijdt.
- Bij een tariefverhoging, zelfs indien deze gekoppeld is aan de consumptieprijsindex, heeft de abonnee het recht zijn contract zonder boete op te zeggen. Dit uiterlijk op de laatste dag van de maand die volgt op de ontvangst van de eerste factuur na de inwerkingtreding van de wijzigingen.
- Voortaan kan de abonnee een contract schriftelijk opzeggen, per brief of langs elektronische weg (een e-mail versturen, een vakje aanvinken in een formulier op een website, een sms sturen naar een nummer dat door de operator speciaal voor opzeggingen werd ingesteld, ...). Er is dus geen aangetekende brief meer nodig en er moeten ook geen rechtvaardigingsgronden meer worden aangehaald. Het contract wordt onmiddellijk geschorst op het door de abonnee gekozen moment. De operator moet zo snel mogelijk een einde maken aan de betrokken dienst, rekening houdend met de techniek, en de abonnee hiervan een schriftelijke bevestiging bezorgen.
- De nieuwe wet eist vanaf nu de uitdrukkelijke en schriftelijke (brief of e-mail) toestemming van de abonnee in geval van contractwijziging door de operator. Hierbij zijn er twee mogelijkheden:
 - o de abonnee geeft zijn schriftelijke toestemming om het lopende contract te vervangen door een contract van bepaalde duur. Dit contract kan enkel voor de verval-



datum worden opgezegd door middel van de betaling van een schadevergoeding waarvan het bedrag aan de abonnee wordt meegedeeld;

- o de abonnee geeft zijn akkoord met de wijziging van het oorspronkelijke contract door de operator niet. Het originele contract blijft van kracht en zal op de vervaldatum worden omgezet in een contract van onbepaalde duur dat gratis en op ieder ogenblik kan worden opgezegd op voorwaarde dat een opzegtermijn van maximum 2 maanden wordt in acht genomen.

De nieuwe regels hebben betrekking op de contracten voor de leveringen van diensten op het vlak van internet, televisie en mobiele en vaste telefonie. Ze gelden voor nieuwe contracten en voor contracten die werden afgesloten voor de inwerkingtreding van de nieuwe wet.

ICT

Recordomzet tijdens eindejaarsperiode voor Belgische e-commerce

De online handelaars in ons land hebben tijdens de afgelopen eindejaarsperiode 2012 een recordomzet gehaald van 235 miljoen euro, of 15,5% van hun totale jaaromzet. Dat is bijna een kwart meer dan in de eindejaarsperiode van 2011.



BeCommerce, de Belgische vereniging van online handelaars, onderzocht bij ruim 400 online shops (80 procent van de Belgische e-commerce markt) de verkoopcijfers tijdens de voorbije eindejaarsperiode.

Uit de bevraging blijkt dat de online handelaars tijdens de periode van 26 november tot en met 30 december 2012 een omzet hebben gehaald van 235 miljoen euro. Dat is een stijging met 23,7% tegenover vorig jaar, toen in de eindejaarsperiode nog 190 miljoen euro werd gehaald (of 14% van totale jaaromzet).

Beste periodes

Op Cyber Monday, maandag 26 november, traditioneel één van de beste verkoopdagen voor online handelaars, haalden de webshops 15,2% (of 35,72 miljoen euro) van hun eindejaarsomzet. In de Sinterklaasperiode, van 29/11 tot 6/12, haalden ze 30 procent (of 70,5 miljoen euro). De grootste omzet werd gehaald in de kerstperiode, van 7 tot 31 december, nl. 54,8% (of 128,78 miljoen euro).

Populaire aankopen

Online shoppers kopen vooral mode en accessoires (55%), multimedia en electronica (28%), speelgoed (22%), hardware en software (22%), boeken, cd's en dvd's (17%) en decoratie (17%).

Profiel van de klanten

Wie via het internet koopt, wilt vooral de eindejaarsdrukte vermijden (83%), wil niet gebonden zijn aan openingsuren (61%), vindt het een gemakkelijke manier van shoppen (56%), wil de stress van het shoppen vermijden (56%) en wil tijd winnen (44%).

Prognose voor januari

Voor de lopende koopjesperiode in de maand januari verwachten de webshops ongeveer 16,5% van hun jaaromzet te halen. Dat is een lichte daling van de effectieve omzet tijdens de koopjesperiode in januari 2012 (17% van de totale jaaromzet), maar wel een stijging in absolute cijfers.

Online handel zit in België duidelijk in de lift. De totale jaaromzet bedroeg in 2012 1,52 miljard euro of een stijging van 11,8% tegenover vorig jaar (1,36 miljard euro).

Patricia Ceysens, voorzitter van BeCommerce:

“Ondanks de economische crisis en een daling in het consumentenvertrouwen blijkt dat steeds meer mensen gewonnen zijn voor e-commerce. Toch hinkt België nog achterop in vergelijking met onze buurlanden. Er is op dit vlak nog heel wat groei mogelijk. Online handel is booming business. Belgische ondernemingen moeten hiervan profiteren, anders zullen de buitenlandse onlineshops onze internethandel snel inpalmen.”

ICT

Cloud Computing : onderschat niet de veiligheid !

Cloud Computing spreidt zich steeds verder uit en trekt voortdurend nieuwe bedrijven aan. Toepassingen en programma's vinden voortaan hun weg naar het netwerk, zodat internauten permanent en op verzoek kunnen gebruikmaken van services en tools, zonder dat er installaties op hun harde schijf plaatsvinden. Zelfs in de computerwolk schuilen bedreigingen voor uw technologische infrastructuur. Een realiteit die vaak wordt miskend binnen de bedrijfswereld.

Historisch gezien was e-mail de eerste service in de Cloud (denk aan Hotmail of Gmail), maar inmiddels zijn tal van andere services gestoeld op dit nieuwe principe: Customer Relationship Management (Salesforce.com), back-up en gedeeld gebruik van gegevens (Dropbox), boekhouding, enz. Al deze tools kunnen worden geconsulteerd via het venster van een internetbrowser, ongeacht het gebruikte werkstation. Over het algemeen wordt enkel om een gebruikersnaam en een wachtwoord gevraagd om u aan te melden.

Wat is Cloud ?

Cloud computing is het via het internet op aanvraag beschikbaar stellen van hardware, software en gegevens, ongeveer zoals elektriciteit uit het lichtnet. De Cloud vormt niet uitsluitend een technologische doorbraak. Deze volstrekt virtuele, nieuwe platformen vormen vernieuwende economische modellen, die de oude standaarden binnen de technologische sector onderuit halen.

U moet niet langer licenties aankopen of intern een complexe technologische infrastructuur beheren: met Cloud Computing betaalt u pro rata van uw gebruik voor een technologie die integraal wordt geoutsourcet op het Net. U hoeft zich geen zorgen meer te maken over het onderhoud van uw product: dit voltrekt zich in reuzegrote datacentra die leiden tot enorme schaalvoordelen. Essentieel voor de onderneming: meer slagkracht, minder kosten en meer flexibiliteit dankzij deze 'selfservice' benadering die in tijden van crisis nog verleidelijker is.

Door gegevens overal en altijd toegankelijk te maken, zorgt hij ook voor een grondige omwenteling binnen de hele onderneming. Op termijn kondigt Cloud Computing een nieuwe wereld aan waarin terminals niet meer zijn dan gateways naar gigantische datacentra waar informatie over onze business, ons familieleven, onze vrije tijd en onze ontspanning wordt bewaard. Binnen een decennium zou het wel eens gedaan kunnen zijn met opbergmappen en bibliotheken, die tegen dan verouderd zijn.

Nieuwe uitdagingen voor de beveiliging van uw gegevens

Cloud Computing is op het eerste gezicht een mirakeloplossing, maar heeft ook een verborgen kantje. In de voorbije maanden



hebben we een waslijst van aanvallen en veiligheidslekken kunnen vaststellen bij vooraanstaande ondernemingen en organisaties, zoals Sony of het Internationaal Muntfonds, waar Cloud een strategische plek inneemt. Het gaat om soms ernstige incidenten die ons eraan herinneren dat veiligheid belangrijk is, ook in de Cloud. Zo hebben 38% van de bedrijven die een beroep doen op Cloud geen enkele analyse uitgevoerd over de mogelijke bedreigingen hiervan.

Cloud Computing berust op een massaal gebruik van virtualisatie. Deze beproefde technologieën brengen evenwel nieuwe uitdagingen met zich mee op het vlak van de beveiliging van de gegevens en de toegang tot de toepassingen die essentieel zijn voor de goede, dagelijkse werking van het bedrijf. De servers, die de draaischijf vormen van Cloud Computing, kunnen kwetsbaar zijn en hun beveiliging door traditionele oplossingen brengt nieuwe problemen met zich mee (het zogenaamde 'AV Storm' fenomeen, waardoor servers kunnen geblokkeerd raken, zwakke plekken bij het opstarten van de VM's, vertraging van de toegang tot gegevens en toepassingen, enz.).

Wil uw bedrijf investeren in Cloud Computing? Bravo. Maar onderschat het veiligheidsaspect niet. Cloud Computing noopt tot dezelfde maatregelen en dezelfde voorzichtigheid als de traditionele systemen. De outsourcing van de gegevens buiten de muren van de ondernemingen ontslaat u niet van de noodzaak om na te denken over een globaal veiligheidsplan dat de duurzaamheid en de ontoegankelijkheid van bedrijfskritieke informatie verzekert.

Rémi Fourdrinier - Specialist virtualisatie voor Bitdefender

Ontdek hoe uw bank uw onderneming evalueert

Het KeFiK heeft een eenvoudige webtool ontwikkeld waardoor u de rating van uw onderneming bij de bank beter kunt begrijpen en die u inzicht verschaft over de kwaliteit van uw kredietdossier.

U kent de rating niet van uw onderneming bij de bank? Als dat het geval is, bent u niet de enige! Uit de enquête KMO financiering 2011 van het KeFiK blijkt dat ongeveer twee op drie ondernemers van KMO's niet weet of hun onderneming een rating meegekregen heeft door de bank. Nog eens driekwart van diegenen die hier wel kennis van hebben, kent deze rating niet. Een meerderheid van bedrijfsleiders kent evenmin de criteria waarop een rating gebaseerd is.

Nochtans is dit niet zonder belang. De rating die uw bank toekent aan uw onderneming, bepaalt zowel de kans op het bekomen van een bankkrediet als de prijs van een eventueel krediet. Hoewel elke bank en kredietbeoordelaar andere criteria hanteert voor het opstellen van uw rating, valt er toch een duidelijke lijn te trekken op welke manier een kredietdossier typisch geëvalueerd wordt.

Indien u deze criteria kent, weet u wat de sterke en zwakke punten zijn van uw onderneming voor een kredietbeoordelaar. Deze sterke punten kunt u extra in de verf zetten, terwijl u mogelijk tegemoet kunt komen aan de zwakke punten. Een betere kennis van de typische werkwijze en prioriteiten van kredietbeoordelaars, kan aldus de kans op een bankfinanciering laten toenemen, een belangrijk voordeel nu de voorwaarden voor het bekomen van een bankkrediet steeds strikter worden.

Eenvoudige en pedagogische webtool

Het KeFiK heeft daarom een eenvoudige webtool ontwikkeld waarmee u kunt simuleren hoe een rating typisch tot stand komt. Dit laat toe u een idee te vormen omtrent de sterkte van uw kredietdossier. Deze simulatie bestaat uit twee delen, elk onderverdeeld in zeven afzonderlijke modules, die u in één keer of in verschillende keren kunt invullen. Het gebruik van deze webtool is geheel vrijblijvend, anoniem en gratis. Een eerste deel wil aan de hand van kwantitatieve informatie, in casu meerkeuzevragen, inzicht verschaffen in de sterktes en zwaktes van uw kredietdossier. Uw kredietverleden, uw ervaring, de aanwezigheid van een financieel en business plan, de concurrentie binnen uw sector, de concentratie van uw klantenportefeuille, de waarborgen die u kunt aanbieden en nog veel meer zaken komen hierin aan bod.

Voor de tweede module heeft u een aantal balansgegevens nodig van uw onderneming. Aan de hand van deze balansgegevens kunt u een aantal belangrijke parameters evalueren ten opzichte van het Belgische gemiddelde. Op deze manier kunt u zich een idee vormen omtrent uw rentabiliteit, liquiditeit en solvabiliteit en hoe dit een eventueel kredietdossier bij de bank kan beïnvloeden.

U vindt deze simulator terug op : www.cefip.be/nl/simulatie-rating



Welke succesvolle bedrijfsstrategie?

Efficiëntie en snelheid creëren competitief voordeel voor toonaangevende bedrijven...



De financiële crisis en de huidige precaire economische situatie hebben in de bedrijfswereld gezorgd voor een toenemende onzekerheid. Een onzekerheid die nog werd versterkt door een aantal natuurrampen, zoals de tsunami in Japan. Al deze factoren hebben ook in de supply chain de nodige schokgolven veroorzaakt. Door dit volatiele economische klimaat en de geglobaliseerde markt zijn toonaangevende bedrijven wereldwijd, maar ook in België, op zoek gegaan naar technieken om hun supply chain in hun voordeel te laten spelen in deze onzekere tijden. Dat blijkt uit PwC's 'Global Supply Chain Survey 2013'.

"De toonaangevende spelers op de markt investeren in nieuwe vaardigheden en technieken waardoor ze beter kunnen inspelen op de wensen van de klant, en dat op een kostenefficiënte manier", zegt Peter Vermeire, Partner bij PwC. "Het verkorten van de doorlooptijden speelt daarbij een cruciale rol omdat de supply chain op die manier beter kan inspelen op de veranderingen in een turbulente marktsituatie."

Toonaangevende bedrijven zetten de trend

Uit de studie van PwC komen zes opvallende trends naar voor. Deze trends manifesteren zich in eerste instantie op globaal niveau, maar zijn evenzeer van toepassing op onze Belgische bedrijven of multinationals die in België gevestigd zijn:

- De helft van onze bedrijven erkent dat een goede supply chain een strategisch voordeel geeft. Een goed georganiseerde supply chain, die vooral wordt gekenmerkt door sterke prestaties op het vlak van

levering en een hoge voorraadrotatie, vertaalt zich immers al vrij snel in betere bedrijfsresultaten. Er is dus wel degelijk een sterke correlatie tussen beide aspecten. Het promoten van België als topregio voor logistiek en supply chain kan in die zin enkel verder aangemoedigd worden.

- Toonaangevende bedrijven leggen niet alleen de nadruk op de prestatie qua levering, maar ook op kosten en flexibiliteit. Blijkbaar gaat een hoge leveringsbetrouwbaarheid niet langer ten koste van de voorraadniveaus of de kosten. De sterkste spelers slagen er in beide factoren te combineren.
- De best presenterende bedrijven ontwikkelen een supply chain configuratie die is aangepast aan de specifieke noden van klantensegmenten. Minder succesvolle ondernemingen gaan eerder met een one-size-fits-all aanpak naar de markt.
- De toonaangevende bedrijven in ons land gaan, mede door de hoge loonkosten in onze regio, hun productie en logistiek vaak uitbesteden, maar houden tegelijk de controle over hun strategische functies. Zo houdt men plannings- en aankoopfuncties typisch volledig in eigen beheer.
- De best presterende ondernemingen beseffen dat hun voorsprong op het vlak van supply chain het gevolg is van hun investeringen in specifieke vaardigheden en technologieën. Het gaat daarbij bijvoorbeeld om nieuwe samenwerkingsmodellen met klanten en leveranciers, een grotere servicedifferentiatie, configuratiemodellen voor meer flexibiliteit, geavanceerde risk managementtechnieken en complexiteitsbeheer. Het is bovendien wel opvallend dat ook de groeilanden erg succesvol zijn in het implementeren van deze technieken. Ze zijn dus niet het alleenrecht van de Westerse economieën.
- Uit het rapport van PwC blijkt ook dat de interesse voor nieuwe technologieën en duurzaamheid steeds meer toeneemt. Meer dan de helft van de respondenten geeft aan nieuwe tools te implementeren voor procesautomatisering of voor het creëren van transparantie in de toeleveringsketen. Meer dan 60% van de respondenten gelooft dat duurzaamheid een steeds prominentere rol zal spelen in de supply chain van de toekomst.

Studie

De Brusselse starter is ambitieus!

In 2011 waren de beweegredenen voor het opstarten van een zaak voornamelijk ambitie (50%) en passie (16%). De Brusselse ondernemer is ambitieus, heeft groeiprojecten en wenst internationaal te gaan. Hij heeft een hoog opleidingsniveau en heeft reeds een job.



Annelore Isaac, directrice Informatie en Netwerken van het BAO

Reeds 10 jaar bestudeert het Brussels Agentschap voor de Onderneming (BAO) het profiel en het begeleidingsparcours van de starters in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest. De algemene karakteristieken zijn in 10 jaar niet fundamenteel veranderd. Het gaat om personen van het mannelijke geslacht (69%), voornamelijk tussen 25 en 44 jaar oud (64%) met de Belgische nationaliteit (72%).

Twee tendenzen werden waargenomen :

- een vooruitgang van het ondernemerschap « grijze haren », de starters van 55 jaar en meer (14% in 2011 tegenover 4% in 2001);
- een toename van het aandeel van starters met eendiploma van hoger onderwijs (71% tegenover 59% in 2001).

Loontrekkenden die hun eigen zaak starten

Het merendeel van de starters komt uit het professionele milieu. 70% had een job als loontrekkende tegenover 58% in 2004 en 22% oefende een zelfstandige activiteit uit. Het aandeel van starters die voorheen als loontrekkende aan de slag waren, neemt toe terwijl het aandeel van de starters met andere statuten (werkzoekende, student) afneemt.

66% zijn niet vertrouwd met het opstarten (tegenover 59% in 2011). Twee derden van deze ondernemers hadden geen

enkele ervaring met het opstarten van een bedrijf vooraleer ze eraan begonnen.

Twee derden van de starters laten zich in de eerste plaats leiden door hun ambitie (50%) of passie (16%). Ondernemerschap uit noodzaak (16%), vaak in verband gebracht met een hoge werkloosheidsgraad, is dus zeker niet de belangrijkste motivatie voor de Brusselse starters.

Deze ambitie weerspiegelt zich in de projecten van de nieuwe ondernemers. Een vierde van de starters wenst een nieuw product of een nieuwe dienst te ontwikkelen, of een filiaal te openen. Het merendeel (86%) wenst de ontwikkeling van het bedrijf verder te zetten in de komende 5 jaar en 1 ondernemer op 6 wenst zelfs internationaal te gaan (17%). Het merendeel van de starters heeft de ambitie om een onderneming op te starten die tewerkstelling zal creëren : 37% van de ondernemers wenst enkele personen te werk te stellen binnen hun bedrijf terwijl 16% een onderneming met groeipotentieel voor ogen heeft, namelijk 30 tot 40 personen tewerkstellen binnen de 5 jaar.

De begeleiding te weinig gebruikt

De begeleiding bij de opstart wordt positief ervaren door de ondernemers : 8 starters op 10 vinden deze begeleiding a priori nuttig tot zeer nuttig. Van zodra de starter beroep doet op deze begeleiding, is hij dan ook tevreden. De tevredenheidsgraad is zeer hoog: 96% hebben de begeleiding ervaren als nuttig of zeer nuttig.

Toch vindt slechts 50% van de starters dat ze begeleid zijn geweest bij de opstart : 80% van deze personen hebben beroep gedaan op professionelen, publiek of privé, terwijl 17% is geadviseerd door familie of kennissen.

Nog te veel starters hebben geen kennis van de privé en publieke structuren die dit soort begeleiding kunnen bieden. Het nummer 1819 dat starters en ondernemers in Brussel informeert en oriënteert, heeft hierbij een rol te spelen.

« In 2012 zullen we onze communicatie-inspanningen inzake 1819 versterken zodat ondernemers de reflex krijgen dit nummer te bellen als ze op zoek zijn naar informatie of naar de geschikte gesprekspartner. Wij zullen aanwezig zijn op een maximaal aantal plaatsen waar de starter voorbij komt in Brussel: gemeenten ondernemingsloketten, ... » zegt Annelore Isaac, directrice Informatie en Netwerken van het BAO.

Pensioen

Toegelaten activiteit voor gepensioneerde zelfstandigen anno 2013

Hoeveel mag een gepensioneerde bijverdienen in 2013? Hier zijn de grenzen voor 2013...



Vanaf 1 januari 2013 komen er twee belangrijke wijzigingen aan het bedrag dat men mag bijverdienen:

- De bestaande grenzen worden geïndexeerd met 2%.
- 65-plussers met een loopbaan van 42/45 mogen onbeperkt bijverdienen.

Grenzen voor 2013

a) Gepensioneerden, jonger dan 65 jaar

Inkomsten 2013	Netto-inkomen als zelfstandige	Bruto-inkomen als werknemer
Zonder kinderlast	6 056,01 EUR	7 570,00 EUR
Met kinderlast	9 084,01 EUR	11 355,02 EUR

b) Weduwe of weduwnaar, jonger dan 65 jaar, met enkel een overlevingspensioen

Inkomsten 2013	Netto-inkomen als zelfstandige	Bruto-inkomen als werknemer
Zonder kinderlast	14 100,48 EUR	17 625,60 EUR
Met kinderlast	17 625,60 EUR	22 032,00 EUR

c) Gepensioneerden vanaf 65 jaar met een loopbaan kleiner dan 42/45

Inkomsten 2013	Netto-inkomen als zelfstandige	Bruto-inkomen als werknemer
Zonder kinderlast	17 492,17 EUR	21 865,23 EUR
Met kinderlast	21 277,17 EUR	26 596,50 EUR

d) Gepensioneerden vanaf 65 jaar met een loopbaan van minstens 42/45

Deze groep van gepensioneerden mag onbeperkt bijverdienen. Dit heeft echter ook repercussies op de sociale bijdragen. Wanneer men zijn inkomsten niet moet beperken, worden ook de sociale bijdragen niet geplafonneerd. Deze groep van zelfstandigen zal dus bijdragen betalen op het volledige, onbegrensde inkomen van 3 jaar geleden.

Om aan dit probleem tegemoet te komen, heeft Minister Laruelle een wetsvoorstel ingediend, waarbij deze gepensioneerden de keuze krijgen tussen twee mogelijkheden:

- Ofwel kiezen zij ervoor om onbeperkt bij te verdienen en dan betalen zij volledige sociale bijdragen;
- Ofwel kiezen zij ervoor om zich te houden aan de toegelaten grenzen van de 65-plussers (zie tabel c) en dan worden hun sociale bijdragen geplafonneerd.

Sanctie bij het overschrijden van de grenzen

De bestaande marge van 15% wordt opgetrokken naar 25%. Een gepensioneerde, die de toegelaten grens met minder dan 25% overschrijdt, ziet zijn pensioen proportioneel verminderen. Een gepensioneerde, die de toegelaten grens overschrijdt met 25% of meer, verliest zijn pensioen volledig.

“Welke garantie moet ik geven op de producten die ik verkoop?”

De Heer P.G. van Aalst vraagt ons: « Wat zijn de exacte limieten van de garantie die ik moet toekennen aan mijn klanten die mijn producten kopen ? »



De wet van 1 september 2004 legt aan de professionele verkoper een wettelijke garantieplicht op bij de verkoop van consumptiegoederen aan een consument die voor privédoeleinden koopt.

Volgens deze wet is de eindverkoper aansprakelijk voor elk gebrek aan overeenstemming dat bestaat bij de levering van de goederen en dat zich manifesteert binnen een termijn van twee jaar te rekenen vanaf voornoemde

levering. Deze termijn kan voor tweedehandsgoederen contractueel worden beperkt tot minimum 1 jaar.

Geval waarin de wet van toepassing is

1. Verkoop van lichamelijke roerende goederen zoals auto's, ijskasten, meubels,.... Behalve:
 - o water, gas en elektriciteit;
 - o goederen die in uitvoering van een beslag of gerechtelijk zijn verkocht;
 - o onroerende goederen.
2. Verkoop van te vervaardigen of voort te brengen consumptiegoederen (vb. ramen op maat).
3. Installatie van het goed door de verkoper als die deel uitmaakt van de verkoopovereenkomst (installatie van de ramen door de verkoper) en installatie door de consument als deze defecte installatie het resultaat is van een fout in de montagehandleiding.

Verplichting voor de verkoper om het gebrek te verhelpen

1. U dient het gebrek aan overeenstemming binnen twee jaar te verhelpen naar keuze van de consument:
 - o ofwel door het product te herstellen of te vervangen, zonder kosten voor de consument, tenzij het onmogelijk of buiten verhouding is. De herstelling of vervanging

moet dus redelijk zijn ten aanzien van bijvoorbeeld de waarde van het goed of de ernst van het gebrek.

Bijvoorbeeld: een verkoper kan weigeren om een zetel te vervangen waarvan het stiksel een gebrek vertoont en eerder voorstellen om hem te herstellen. Vervanging van de zetel bij een gebrek in het stiksel lijkt inderdaad niet in verhouding. Voor de verkoper zijn de kosten hiervan te hoog ten opzichte van de herstelling ervan.

- o Ofwel door de prijs te verlagen of door de overeenkomst te beëindigen (terugbetaling van de verkoopprijs), wanneer herstelling of vervanging onmogelijk of buiten verhouding is of niet kan uitgevoerd worden binnen een redelijke termijn en zonder enige overlast voor de consument. De consument heeft niet het recht om bij een gebrek van geringe betekenis ontbinding van de overeenkomst te eisen.

Voorbeeld: de verkoper heeft herhaaldelijk een defect strijkijzer binnengebracht voor herstelling van hetzelfde probleem. Na verloop van 3 maanden werkt het strijkijzer nog altijd niet. De verkoper weigert om het te vervangen omdat het niet meer wordt gefabriceerd. In dat geval kan de consument terugbetaling eisen.

Wanneer de herstellingen de consument ernstige overlast bezorgen (heen en weer geloop) of niet binnen een redelijke termijn worden verricht (meer dan 3 maanden wachttijd), kan indien vervanging onmogelijk is terugbetaling van de verkoopprijs worden geëist.

Een redelijke termijn dient te worden getoetst aan het product in kwestie, aan de aard en de ernst van het probleem en aan de praktijken van de betrokken sector. De verkoper moet blijk geven van professionele toegewijdeheid, actief zijn en informeren bij het herstelcenter.

Bij terugbetaling kan de verkoper rekening houden met het gebruik dat de consument van het goed heeft gehad sinds de levering.

2. De consument zou ook schadevergoeding kunnen vragen voor de schade die hij door het gebrek van het product heeft geleden.
3. U dient geen waarborg te bieden wanneer de consument

het gebrek bij de verkoop kende dan wel als het gebrek aan overeenstemming voortvloeit uit het materiaal geleverd door de consument.

Andere verplichtingen van de verkoper

Informatieverplichting over de rechten op wettelijke garantie.

U moet de consument in het bijzonder informeren over de verkoopvoorwaarden. Hiertoe behoren het recht van de consument op de wettelijke garantie en het eventuele recht op de commerciële garantie.

Deze informatie vloeit voort uit de bepalingen van artikel 4 van de wet van 6 april 2010 betreffende marktpraktijken en consumentenbescherming.

Verplichting om een wettelijke garantie te bieden

Wanneer u de (eind) verkoper bent bij wie de consument zijn aankoop verricht heeft, dient u aan het gebrek aan overeenstemming tegemoet te komen op basis van de wettelijke bepalingen betreffende de wettelijke waarborg van de consument.

U kunt de consument niet verplichten om zich tot de fabrikant te wenden om de wettelijke waarborg te regelen. Dit gezegd zijnde kunt u de fabrikant zelf raadplegen om inlichtingen in te winnen over de technische mogelijkheid tot herstelling of over de evenredigheid van een wijze van herstelling ten opzichte van de andere.

Verbod om de wettelijke garantie aan de consument te «verkoopen»

Bij de verkoop mag u geen enkele betaling aan de consument vragen om van het voordeel van de wettelijke garantie te kunnen genieten. Een dergelijke praktijk is in strijd met de wet.

Verplichting om gratis in overeenstemming te brengen

U mag de consument geen kosten aanrekenen (verzendingskosten, kosten verbonden aan het werk en aan het materiaal dat door de hersteller gebruikt wordt, bestekkosten, enz.) om een defect goed dat gedekt is door een wettelijke waarborg in overeenstemming te brengen (herstelling, vervanging).

Verbod van bijkomende vereisten

U mag de wettelijke waarborg voor een goed dat niet in overeenstemming is niet weigeren wanneer de consument niet meer over de oorspronkelijke verpakking beschikt. Een dergelijke opheffing van de garantie is in strijd met de wet.

Elk contractueel beding betreffende de opheffing of vermindering van de wettelijke garantie vormt een onrechtmatig beding dat verboden en nietig is volgens artikel 1649octies van het Burgerlijk Wetboek en artikel 74, 14° van de wet van 6 april 2010 betreffende marktpraktijken en consumentenbescherming.

Niets belet u echter om uw klanten aan te raden de oorspronkelijke verpakking te bewaren teneinde het defect goed dat ze u zouden doen toekomen om het in overeenstemming te brengen, zo goed mogelijk te beschermen.

Verplichting om de hulpstukken van het consumptiegoed te waarborgen

Het toepassingsgebied van de wet betreffende de wettelijke garantie dekt het consumptiegoed, de hulpstukken inbegrepen (zoals de gsm-batterij, telefoonaccessoires, de derailleur van een fiets, enz...).

Verbod om een aankoopbon op te leggen als vergoeding voor een defect goed

Wanneer de herstelling van een defect goed te duur is ten opzichte van de waarde van het goed en het defecte goed niet kan vervangen worden omdat het niet meer gefabriceerd wordt of beschikbaar is, moet u de terugbetaling uitvoeren en hierbij eventueel rekening houden met een korting als gevolg van het gebruik van het goed door de consument.

U kunt de consument niet verplichten om een aankoopbon als vergoeding te aanvaarden.

Verplichting om goederen die in solden verkocht worden te waarborgen

Nieuwe goederen of tweedehandsgoederen die u aan consumenten buiten of tijdens de soldenperioden verkoopt zijn door de wet gedekt

tegen gebreken van overeenstemming.

Commerciële garantie

De fabrikant, de invoerder of uzelf (eindverkoper), kunnen de consument een commerciële garantie verlenen.

Deze garantie moet vermelden dat de consument wettelijke rechten (wettelijke garantie) heeft en dat de commerciële garantie deze wettelijke rechten onverlet laat.

Ze kan de wettelijke garantie van de consument dus niet verminderen maar moet ten aanzien van de wettelijke garantie één of meer bijkomende voordelen bieden (zoals verlenging van de garantieperiode tot meer dan twee jaar of de consu-



Vraag - Antwoord

ment gedurende de herstelling een vervangingsproduct ter beschikking stellen).

Uitbreiding van de garantie

De consument een aanvullende garantie (gratis of betalend) voorstellen, behoort tot de contractuele vrijheid. Ze moet een minimum aan vermeldingen bevatten: de inhoud van de garantie en de noodzakelijke gegevens voor de toepassing ervan (duur, geografisch toepassingsgebied, adres van de garant). De aanvullende garantie mag de wettelijke rechten van de consument op de wettelijke garantie van 2 jaar echter alleen verlengen of verhogen. In het tegengestelde geval vormt zij een onwettelijke praktijk.

Opheffing van de garantie

Tijdens de herstelling of de vervanging van het defecte goed

wordt de garantietermijn opgeheven waarna hij weer normaal begint te lopen.

De periode van 2 jaar wordt dus verlengd met de duur die vereist is om het defect goed in overeenstemming te brengen. Hetzelfde geldt voor de duur van de onderhandelingen gehouden met de consument met het oog op een minnelijke schikking.

Verplichting om de verborgen gebreken na de 2 jaar wettelijke garantie te waarborgen

Bij het verstrijken van de 2 jaar wettelijke garantie is het oude systeem van de verborgen gebreken opnieuw van toepassing (art. 1641 en volgende van het Burgerlijk Wetboek).

Om verborgen gebreken te kunnen invoeren, moet de koper bewijzen dat er een gebrek was op het moment van de verkoop. De oplossingen die de klant dan heeft, zijn beperkter dan het wettelijke garantiesysteem. Hij kan enkel een prijsverlaging of een ontbinding van de verkoopovereenkomst eisen behalve als de commerciële garantie altijd toepasselijk is en andere herstellingswijzen voorstelt.

Vordering tot beroep

U kunt een vordering tot beroep tegen uw eigen verkoper of elke andere verkoper in de commerciële keten instellen maar deze vordering kan slechts binnen de perken van de door de fabrikant of vorige verkoper verleende waarborg worden ingesteld.

De vordering tot beroep die u tegen de fabrikant of de vorige verkoper kunt instellen heeft als doel u de mogelijkheid te bieden het als garantie betaalde bedrag te recupereren.

Dit beroep heeft plaats volgens de regels van het gemene recht van de verkoop en meer in het bijzonder, van de garantie voor verborgen gebreken bepaald in de artikelen 1641 tot 1649 van het Burgerlijk Wetboek.

Verplichtingen van de consument

1. De consument moet de verkoper zo snel mogelijk inlichten over het gebrek. Hem mag geen termijn van minder dan twee maanden worden opgelegd te rekenen vanaf de vaststelling ervan.
2. De consument kan een jaar na de vaststelling van het gebrek niet meer in recht optreden zonder dat die termijn vóór het einde van de termijn van twee jaar garantie mag verstrijken.
3. Zes maanden na levering van het verkochte goed moet de consument bewijzen dat er een defect is.



*Zelfstandigen,
bestuurders
van ondernemingen,*



S O C A M E

·SERVICE
·VEILIGHEID
·SOLIDARITEIT

**MAATSCHAPPIJ VOOR ONDERLINGE
BORGSTELLING VOOR ONDERNEMINGEN**

www.socame.be



LOYALTEK

ALTERNATIVE FOR PAYMENT AND LOYALTY

**EEN DRAAGBARE
BETAALBARE
TERMINAL!**

490,-
~~690,-~~



- **DRAAGBAAR**
- **WIFI EN/OF GPRS**



**ERKEND
PARTNER**



TEL 02/808.07.58
WWW.LOYALTEK.COM
INFO@LOYALTEK.COM