

Vrij

Ondernemen

*De Koerier van het Liberaal Verbond
voor Zelfstandigen*



Kristel Vereecken Gentse Starter 2012

- ▶ **Bouw eens een energiepositieve woning**
- ▶ **Over te nemen: bakkerswinkel**

LVZ pakt de crisis aan

Adverteer nu in Vrij Ondernemen

LVZ  Liberaal Verbond voor Zelfstandigen
Vrij Ondernemen

- Oplage 36.000 ex.
- Met de post bedeed aan zelfstandigen en ondernemers

- 20 %
op alle advertenties

Voorbeeld: volle pagina vierkleur

~~€ 2.500~~

€ 2.000*

Lid van LVZ?

- 50 %
op alle advertenties

Voorbeeld: halve pagina vierkleur

~~€ 1.600~~

€ 800*

* alle prijzen exclusief BTW en onder voorbehoud van aanlevering van drukklare foutloze Hires PDF



Contacteer ons:

LVZ - Livornostraat 25 - 1050 Brussel

02-426.39.00 - fax 02-426.34.17 - info@lvz.be

INHOUD

- 4 ▶ Beverse ondernemers bouwen energiepositieve woningen
- 8 ▶ Op zoek naar De Energiekampioen 2012
- 10 ▶ Gemeentelijke gevelrenovatie moet handelsbuurten aantrekkelijker maken
- 12 ▶ “Je bent nooit te oud om ondernemer te worden”
- 16 ▶ Bizidee: de spanning stijgt
- 17 ▶ LVZ-Vormingsdienst
- 21 ▶ Geert Messiaen beschrijft de uitdagingen voor de ziekenfondsen
- 22 ▶ St-Jan-Berchmanscollege Avelgem meest ondernemend schoolteam 2012
- 24 ▶ Regionieuws
- 26 ▶ Sociaal advies door Tom Lacres
- 27 ▶ KMO-advies door Frederic Leleux
- 28 ▶ Advies nieuwe media door Jan Vermeiren en Bert Verdonck
- 29 ▶ Juridisch advies door Cathy De Waele
- 30 ▶ Lid in de kijker: Annie Corijn van Patisserie Centrum in Ninove

Vrij

Ondernemen

V.U.: Roni De Waele
 Livornostraat 25, 1050 Brussel
 Tel 02-426.39.00 Fax 02-426.34.17
 E-mail info@lvz.be, website www.lvz.be
 Abonnement: 110 euro per jaar,
 lidgeld LVZ inbegrepen, storten
 op rek. nr. 425-5190021-35 van LVZ.
 KBC IBAN BE57 4255 1900 2135
 BIC KREDBEBB 425-5190021-35
 Oplage: 36.000 ex.



Energie voor de toekomst

De rel tussen minister Johan Vande Lanotte en de energieleveranciers bewijst hoe gevoelig het (dure) energietema ligt. Terecht. Voor zowel gezinnen als bedrijven is de prijs van gas en elektriciteit (en ook van olie, benzine en diesel) de voorbije jaren ontzettend toegenomen. Velen onder ons hebben ook niet het gevoel dat er sprake is van een vrijgemaakte markt en hevige concurrentie tussen de aanbieders.

In dat licht maken we ons op voor een nieuwe campagne van De Energiekampioen 2012. Tientallen bedrijven hebben zich kandidaat gesteld voor deze titel, die eind dit jaar opnieuw wordt toegekend. We gaan even ernstig en doortastend op zoek naar de opvolger van bouwbedrijf Thoen uit Vrasene, onze Energiekampioen van 2010. Met een uitgebreide vragenlijst, interviews en een energies-

can zal de jury komen tot vier genomineerden, die in de slotronde zullen uitmaken wie zich dit jaar het meest in de kijker heeft gewerkt op energievak.

Als aanloop hebben we het in dit nummer uitgebreid over energiebesparende maatregelen bij het bouwen. We nemen een project onder de loep voor de bouw van twee energiepositieve woningen. Want meer en meer wordt duidelijk dat het beperken van het energieverbruik en het aanwenden van nieuwe technologieën, een belangrijk onderdeel wordt van een verantwoord energiebeleid voor gezinnen en ondernemers. Een uitdaging ook voor onze Vlaamse aannemers en iedereen die actief is in de bouwsector, want over enkele jaren wordt wat nu nog vrijblijvend is, verplicht.

“Het beperken van het energieverbruik en het aanwenden van nieuwe technologieën worden een belangrijk onderdeel van een verantwoord energiebeleid”



▶ Luc Soens, Directeur LVZ ◀



▶ Beverse ondernemers bouwen energiepositieve woningen

Bouwheer en energiespecialist Luc Maes waarschuwt voor strengere normen voor de bouwsector tegen 2021

Wonen zonder energiekosten. Ondanks de opmars van zonnepanelen en warmtepompen klinkt het toch nog als toekomstmuziek. Niet zo in Beveren-Waas, waar LVZ-energiespecialist Luc Maes twee energiepositieve woningen liet optrekken. Het innovatieve bouwproject werd gerealiseerd met bijna uitsluitend Beverse ondernemers. Luc Maes wil een voorbeeld stellen want hij maakt zich zorgen.

Al een aantal jaar zorgt Luc Maes als energiespecialist voor boeiende columns in dit magazine. De Beverse schepen voor Lokale Economie, Leefmilieu en Energiebeleid trok de voorbije maanden de aandacht als bouwheer van twee energiepositieve woningen. Om dit innovatieve bouwproject te klaren verzamelde Luc Maes een twintigtal ondernemers uit de regio.

“Als schepen van Lokale Economie kijk ik ook naar de werkgelegenheid. Er wordt voor dit soort projecten veel te snel geopteerd voor grote multinationals. Waarom zouden we het geld uit dat soort investeringen laten wegvloeien naar oliestaten uit het Midden-Oosten, als we daarmee evengoed de eigen economie kunnen stimuleren? De meerkost van een nul-energiewoning komt zo de lokale ondernemers en de lokale werkgelegenheid ten goede.”

Welke invloed heeft het schrappen van de fiscale ondersteuning van groene woningen door de federale regering?

▶ “Luc Maes: “Een heel belangrijke voorwaarde in een passiefwoning is de luchtdichtheid. Het moet van bij het begin perfect zijn, na de afwerking kan je dat niet meer aanpassen”. ◀

Vervolg van blz. 5

Meer en meer fabrikanten van bouwmaterialen, ontwerp bureaus en aannemers zetten momenteel de eerste stappen om nieuwe producten te ontwikkelen en deze vernieuwende technieken toe te passen in renovatie en nieuwbouwprojecten. Het is mijn bekwamen dat door het stopzetten van bepaalde premies deze evolutie zal stoppen of minderen. Ondanks het feit dat dit soort bedrijven ook in het buitenland actief is, blijft de thuismarkt immers bijzonder belangrijk.

Waarom is het belangrijk dat zij zich verder blijven ontwikkelen?

In 2021 zullen woningen als deze volgens de Europese richtlijnen de standaardnorm zijn. Bijna CO₂-neutraal bouwen zal dan verplicht zijn. In 2019 gelden de voorwaarden al voor overheidsgebouwen. Door de afgebouwde fiscale ondersteuning vrees ik dat bij bedrijven die zich hierin specialiseren de vraag zal terugvallen. Het zou toch bijzonder jammer zijn dat de kennis en ervaringen in deze ondernemingen verloren zouden gaan.

Zijn nieuwe steunmaatregelen de oplossing?

Dat het wegvallen van bepaalde subsidies jonge mensen met bouwplannen afschrikt, is begrijpelijk. Ze zullen pas veel later hun investering terugverdienen. Hen overtuigen om aan passieve woningbouw te doen, wordt dus moeilijker. Een afdoende ondersteuning is noodzakelijk om meer kandidaat-bouwers en verbouwers te laten kiezen voor een zeer hoge energetische kwaliteit van hun project. Die keuze is nochtans belangrijk voor de toekomst. Het vermijdt energiearmoede bij toekomstige bewoners en zorgt voor een lagere kostenstructuur bij bedrijven en lokale besturen.

Bestaat er genoeg duidelijkheid over de huidige energiesteunmaatregelen?

Het gevoel leeft dat alle voordelen zijn afgeschaft. Dat is niet waar, maar er heerst veel verwarring. Sommige premies zijn afgeschaft, andere verhoogd. Meer communicatie en

bijvoorbeeld een informatieronde die een overzicht biedt, is nodig. Zelf ben ik geen voorstander van premies, maar ze zijn wel nodig om de markten op gang te krijgen. De premie voor zonnepanelen was bijvoorbeeld een goede intentie, maar er is te lang gewacht om de maatregel tegen het licht te houden, met oversubsidiëring als gevolg. Premies moeten altijd beperkt worden in de tijd, zodat ze tijdig getoetst kunnen worden.

Ziet u andere oplossingen?

Ik pleit voor goedkope bijkomende leningen op lange termijn die alleen kunnen gebruikt worden voor de extra investeringskosten van (bijna) CO₂-neutrale nieuwe gebouwen of verbouwingen, zodat deze toekomstgerichte keuze vanaf het eerste jaar de goedkoopste keuze is. We moeten naar een ondersteuning die een dergelijke bouwmethode ook op korte termijn aantrekkelijk maakt.

Innovatief bouwen

Waar werd specifiek aandacht aan besteed in vergelijking met andere bouwprojecten?

Een heel belangrijke voorwaarde in een passiefwoning is de luchtdichtheid. Het moet van bij het begin perfect zijn, na de afwerking kan je dat niet meer aanpassen. De woning werd getest op die luchtdichtheid met een blaasdeurtest. Een spannend moment, maar het geeft je de kans om lekken op te sporen. Na de afdekkingswerken is het belangrijk dat wie daarna aan de slag moet, zoals een stukadoor of een vloerder, er voor zorgt dat die inspanningen intact blijven.

Hoe reageren de betrokken ondernemers op het resultaat?

Ze zijn trots dat ze dit project tot een goed einde hebben gebracht. Ze maakten kennis met nieuwe technieken en manieren. Zo moest een stukadoor op een andere manier ramen en deuren afwerken of moesten de elektriciens en loodgieters aan de slag met speciale materialen die de luchtdichtheid garanderen. Samen met

de architect heb ik een dubbele dakconstructie ontworpen. Ook voor onze schrijnwerker was dat iets totaal nieuw. Ze hebben bewezen dat een energiepositieve woning geen specialistenwerk hoeft te zijn, zolang je je houdt aan de specifieke aandachtspunten en afspraken. Openstaan en meewerken aan innovatieve projecten is voor elke onderneming de beste garantie voor de toekomst.

Heeft u ook zelf de handen uit de mouwen gestoken?

Ik volgde de werken van nabij en gaf richtlijnen. Maar ik heb ook zelf bepaalde zaken afgewerkt. Afplakken bijvoorbeeld. Een heel karwei, maar belangrijk. Voor een groot deel is het bouwen van zo'n woning ook een passie. Mijn eigen woning is ook een nul-energie woning met onder meer zonnepanelen en een warmtepomp.

De realisatie van dit project ging niet onopgemerkt voorbij. Krijgt u veel vragen?

Om ook anderen kennis te laten maken met deze technieken organiseerde ik een open-deurdag in de woningen. Dat was zo'n succes dat ik nog een tweede editie moest organiseren. In totaal kwamen een duizendtal nieuwsgierigen over de vloer in de Drie Lindekens. Onder hen veel jonge koppels in het gezelschap van een van hun sponsors (lacht). De bezoekers kregen de nodige gegevens en ik hield een diavoorstelling over de werken en technieken. Ook de ondernemers die meewerkten kwamen aan bod.

Zijn voorbeelden als deze nodig om mensen bewust te maken van de strengere normen die ons te wachten staan?

Onze bouwwereld moet klaar zijn tegen de verplichtingen in 2021. Die richtlijn is voor veel ondernemers een verrassing. Ze zijn niet op de hoogte. Een journalist kon zijn oren niet geloven toen ik er hem attent op maakte. Ook de consumenten moeten dringend ingelicht worden. Dat duizend mensen langskomen om kennis te maken met zo'n dergelijke woning, bewijst dat het leeft.



Hieronder enkele momentopnames van de verschillende ingrepen



Wat is er bijzonder aan een energiepositieve woning?

Een energiepositieve woning is om te beginnen superdik en perfect geïsoleerd. De woning krijgt als het ware een dikke, strak aaneengesloten jas van polyurethaanschuim onder de vloer, glaswol in de muren, een dubbele dakstructuur die in drie lagen is opgevuld met glaswol, perfect aansluitende isolatielagen tussen alle bouwknoopen (bv. de overgang van muur naar dak), extra-isolatie aan de raamkozijnen, ramen in driedubbel glas en luchtdicht afgewerkte muren en daken aan de binnenzijde. Een gecontroleerd verluchtingssysteem zorgt ervoor dat de warmte van vuile binnenlucht wordt doorgegeven aan de propere maar koude aangevoerde buitenlucht.

Daardoor wordt de energiebehoefte om de woning in de winter warm en in de zomer aangenaam fris te houden, met 85 procent

verminderd tot 1.800 kWh thermische energie per jaar.

Een warmtepomp levert verwarming, koeling en sanitair warm water. Op het dak liggen fotovoltaïsche zonnepanelen. Buiten het vast recht zal het gezin daardoor ook geen enkele energiekost meer moeten betalen aan hun elektriciteitsleverancier.

De totale meerkost voor deze woning bedraagt 42.500 euro: 27.500 euro voor de ingrepen om tot een passiefwoning te komen, en 15.000 euro voor de fotovoltaïsche zonnepanelen met omvormer. De energiebesparing voor de volgende 50 jaar wordt geschat op 100.000 tot 120.000 euro. Zelfs met de deels afgeschafte premies is dit bouwconcept op lange termijn dus sterk winstgevend.




▶ Zoektocht naar De Energiekampioen 2012 is gestart!

De zoektocht naar De Energiekampioen 2012 is nu volop ingezet. Tientallen bedrijven met energie-ambities hebben zich kandidaat gesteld om op het einde van dit jaar bekroond te worden met de prestigieuze titel van De Energiekampioen.

Met de steun van Eandis, ING, het Agentschap Ondernemen, de provincie Oost-Vlaanderen en de Liberale Mutualiteit gaat het Liberaal Verbond voor Zelfstandigen tweejaarlijks op zoek naar de onderneming of de zelfstandige die zich op energievlak het beste in de kijker werkt. Liefst met een totaalaanpak waarbij zowel producten en diensten, klanten, leveranciers, personeel, gebouwen, mobiliteit, enz aan bod komen. We gaan kortom op zoek naar dé ondernemer die actief bezig is met energiebesparing en die milieuvriendelijker, groener en energiebewuster produceert en handelt.

In 2010 werd Bouwspciaalzaak Thoen uit Vrasene de eerste Energiekampioen, een onderscheiding die de Wase familiezaak ondertussen heel wat uitstraling en bekendheid gaf.

Ook in 2012 stevenen we af op een echte Energiekampioen. De talrijke inzendingen bewijzen dat deze wedstrijd echt wordt gewaardeerd, en heel wat ambitieuze bedrijven hebben zich kandidaat gesteld.

De komende maanden gaat de selectieprocedure verder. Aan de hand van een uitgebreide vragenlijst zullen de kandidaten hun ambities kracht bijzetten. Aan de hand daarvan zal een shortlist worden opgemaakt met vier genomineerden.

Deze vier genomineerden worden u de komende maanden uitgebreid voorgesteld, zowel in dit magazine Vrij Ondernemen als op de website www.energiekampioen.net, en zij zullen verder door de jury beoordeeld worden op hun kwaliteiten, verdiensten en ambities.

De apotheose van De Energiekampioen 2012 is op donderdag 6 december in het ING-gebouw in Gent. Tijdens het Gala van de Energiekampioen volgt daar de ultieme bekroning en viering van De Energiekampioen 2012.

www.energiekampioen.net



altijd in uw buurt





FIETS
MEE

LM 2012
CLASSICS

Go
sporten
en ontvang
25 euro
per jaar *

Zaterdag 12 mei

Trofee De Muur

Ophasselt, Geraardsbergen
(Oost-Vlaanderen)

25 - 40 - 75 - 105 - 135 km (cyclo),
25 km (kids), 25 - 50 - 65 (vtt)

Zaterdag 9 juni

Dwars door de Druiven-
& Witloofstreek

Vossem (Vlaams-Brabant)
35 - 80 - 135 km

Zaterdag 21 juli

Rik Van Steenbergen Classic

Aartselaar (Antwerpen)
50 - 85 - 100 - 155 km

Zaterdag 4 augustus

Marc Wauters Classic

Heusden-Zolder (Limburg)
50 - 90 - 150 km

Zaterdag 8 september

Boterronde Jean-Marie Pfaff Classic

Diksmuide (West-Vlaanderen)
60 - 110 km

Zaterdag 29 en zondag 30 september

Oost-Vlaams Fiets & MTB Weekend

Ertvelde (Oost-Vlaanderen)

40 - 50 - 75 - 105 km (cyclo),
25 km (Kids cyclo za),
18 km (Kids VTT, zo),
25 - 35 - 45 km VTT

Grinta!
- MAGAZINE VOOR DE ACTIEVE FIETSER

Kortweg
Cycling Travel www.kortweg.be

BK CP
Bank

www.lm-classics.com

**Drie keer deelnemen =
gratis LM-wielertui of koersbroek**

Wie deelneemt aan drie van de zes LM-Classics en zijn afgestempelde controlekaart op tijd terugstuurt, ontvangt een gratis LM-wielertui of LM-koersbroek naar keuze. Plus extra-prijzen verloot onder alle laureaten.

**Of bestel nu al. Alleen te koop
op www.lm-classics.com**

* Neem contact op met uw ziekenfonds voor de voorwaarden.
De tussenkomst kan van regio tot regio verschillen.

“De gevel van het Jetaircenter-Ibis Reizen in de Grotestraat in Geraardsbergen krijgt binnenkort een facelift.”



Gemeentelijke gevelrenovatie moet handelsbuurten aantrekkelijker maken

In 42 Vlaamse steden en gemeenten kunnen handelaars hun gevel renoveren met steun van Europese en Vlaamse subsidies. Opgeknapte gevels kunnen handelspanden en bij uitbreiding winkelcentra een stuk aantrekkelijker maken. De financiële ondersteuning moet meer ondernemers en eigenaars van handelspanden overtuigen die stap te zetten. Wij gingen een kijkje nemen in Geraardsbergen, één van de 42 deelnemende gemeenten.

Met de steun van EFRO (Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling) en het Vlaams Fonds voor Flankerend Economisch Beleid (Hermes) investeert de dienst Lokale Economie van de stad Geraardsbergen 167.000 euro in de renovatie van gevels en leegstaande handelspanden.

Martine Duwyn, de Geraardsbergse schepen van Middenstand en Lokale economie, is opgetogen met deze subsidie. “Meestal vallen wij als kleine gemeente uit de boot

wanneer subsidieprojecten worden verdeeld. Vaak worden we zelfs niet uitgenodigd. Enerzijds komt dat door de strenge voorwaarden die er aan verbonden zijn, anderzijds omdat we in veel gevallen er zelf een te grote som aan moeten bijdragen. Je kan maar roeien met de riemen die je hebt. Maar oproepen als deze zijn voor ons een mooie kans.”

Geraardsbergen klopte aan bij de Vereniging van Vlaamse Steden en Gemeenten (VVSG) om de aanvraag in te dienen. “De VVSG was een grote hulp. Zij keken ons subsidiereglement na en hadden voorbeelden klaar. Na enkele aanpassingen werd onze aanvraag goedgekeurd. In november vorig jaar volgde de ondertekening.”

Doelstellingen

Met de gevelrenovatiepremie wil Geraardsbergen enkele doelstellingen realiseren. Centraal staat een grotere aantrekkingskracht van het winkelcentrum. Fraaiere gevels moeten het winkelen aangenamer maken en de overlevingskansen van

handelspanden verhogen. Daarnaast hoopt de stad door renovatie ook de bewoning boven handelspanden te bevorderen en de leefbaarheid van de binnenstad te verbeteren.

“Ondernemers zijn bezig met de etalage en winkelruimte, niet met hun gevel. Dat kan je hen niet kwalijk nemen”, zegt schepen Duwyn. “De binnenkant van de panden zijn vaak heel mooi. Een gevel renoveren is duur. Bovendien worden veel panden gehuurd. Bij de aanvraag voor een huurpand hebben we zowel een handtekening nodig van de ondernemer als van de eigenaar. Deze premie kan een ondernemer natuurlijk gebruiken als extra motivatie om de eigenaar van het pand te overtuigen de gevel op te knappen.”

Voorwaarden

Naast de handtekening van de eigenaar in geval van een huurpand, moeten geïnteresseerden nog met enkele voorwaarden rekening houden. Zo moet de gevel in zijn totaliteit gerenoveerd worden, moet de woning ouder zijn dan 10 jaar en moet het gedurende 5 jaar een handelspand blijven.

Interesse

Eind maart organiseerde de stad Geraardsbergen een infosessie over de gevelrenovatiepremie. “Momenteel promoten we de subsidie bij onze ondernemers. De infosessie was alvast een succes. Heel wat ondernemers en eigenaars kwamen luisteren en stelden vragen. Het toont aan dat er voldoende interesse bestaat. De eerste realisatie zullen we nadrukkelijk in de verf zetten. Een afgewerkte gevel die met deze steun werd gerealiseerd, kan immers aanstekelijk werken voor collega handelaars.”

Wie een aanvraag wil indienen, heeft nog de tijd tot 1 december 2013. In een tijdsperiode van twee jaar hoopt Geraardsbergen 32 dossiers goed te keuren. Per dossier wordt maximum 5.000 euro voorzien.

Meer informatie, het aanvraagformulier en het premiereglement bij de dienst Lokale Economie: conomie@geraardsbergen.be, 054-43.44.88. Handelaars en eigenaars in andere steden en gemeenten kunnen terecht op www.vvsg.be of bij bart.palmaerts@vvsg.be

“Renovatieplannen zitten al in ons hoofd”

In de Grotestraat, de drukste winkelstraat van Geraardsbergen, lopen we Stefan Duffeleer tegen het lijf. De gevel van zijn reisbureau Jetaircenter-Ibis Reizen krijgt binnenkort een facelift.

“De zaak bestaat al sinds 1979, ik nam ze over van mijn vader in '88. We willen al een tijdje onze volledige voorgevel aanpakken, maar de werken werden steeds uitgesteld. Ik kreeg een brief over de subsidie en had reeds contact met de dienst economie. De premie is een extra duwtje in de rug. Het is een huurpand, maar ik wil de verbouwingswerken wel op mij nemen.”

Stefan Duffeleer heeft al concrete renovatieplannen: “Het concept zit in ons hoofd. Bovenaan wil ik een grote banner met het logo in opvallende rood-blauwe kleuren. Zo'n frame beschermt ook de façade. Het idee zag ik bij een ander Jetair-reisbureau. De oude gevelsteentjes zullen opgefrist worden om ons duidelijker te onderscheiden van de winkels naast ons. Met een designer van Jetair zullen we de juiste kleuren nog bespreken. Verder willen we het simpel houden.”

“Naar imago toe vinden we deze werken bijzonder belangrijk. Vernieuwde gevels kunnen onze winkelstraat zeker opfrissen. Een aantrekkelijkere handelsbuurt lokt meer bezoekers. Iedereen kan daar van meegenieten. Hopelijk springen dus veel collega's mee op de kar.”

Jetaircenter-Ibis Reizen
Grotestraat 11 9500 Geraardsbergen



› Schepen Martine Duwyn en uitbater Stefan Duffeleer: “Deze premie is een ideaal middel om onze winkelstraten aangenamer en mooier te maken.” ‹



“Je bent nooit te oud om ondernemer te worden”

Kristel Vereecken (Ghent-Authentic) dé Gentse Starter 2012

Kristel Vereecken studeerde rechten, werd advocaat en personeelschef bij Colruyt. Ze nam een sabbatical, deed allerlei jobs, zat aan het roer van de bootjes van Gent, behaalde een stadsgidsdiploma en is nu anderhalf jaar zaakvoerster van haar gidsenbedrijf Ghent-Authentic. Op haar 39ste koos Kristel voor een opmerkelijke carrièreswitch. En haar durf loont. In maart werd ze verkozen tot dé Gentse Starter 2012. Ze is erop gebrand om haar functie als rolmodel ten volle waar te maken. “Je bent nooit ergens té oud voor. Dat geldt enkel voor topsporters. Ondernemer kun je altijd worden.”

Dé Gentse Ondernemer verkoos voor de tweede keer rolmodellen in verschillende categorieën met als doel andere Gentse ondernemers te inspireren. Begin maart werd Kristel Vereecken met haar gidsenbedrijf Ghent-Authentic verkozen tot dé Gentse Starter 2012. In de jury was ook LVZ vertegenwoordigd. Met deze winnaar kon de organisatie zich geen beter rolmodel dromen. De 40-jarige blondine is een prachtig ambassadeur voor Gent én het ondernemerschap.

We spreken met Kristel af in het Gentse café De Vooruit. Dé Gentse Starter 2012 zit er al even-

tjes. Niet half hangend aan de toog, wel in volle actie tijdens een sollicitatiegesprek met een mogelijke nieuwe stadsgids voor haar team. Solliciteren op café, het is eens iets anders. “Het heeft zijn voordelen”, zegt Kristel. “Zo zie ik meteen welk vlees ik in de kuip heb. Ik werk van thuis uit en spreek buitenshuis met klanten of sollicitanten af. Daarvoor zijn er in Gent leuke plekjes zat. Niet?”

Wanneer de sollicitant het café verlaat, is het onze beurt. Terwijl we drankjes bestellen om het ijs te breken, krijgt Kristel telefoon. “Uiteraard kunnen wij u een rondleiding met als thema muziek aanbieden. Ik contacteer u om dit verder af te stemmen, momenteel ben

ik in vergadering." Vergaderen op café, het is eens iets anders. Net zoals ook de aanpak van Ghent-Authentic anders is.

Ghent-Authentic belooft rondleidingen op maat. Zijn gepersonaliseerde concepten de toekomst?

Ik geloof sterk in de persoonlijke aanpak. In een tijd waar alles technologisch wordt, zullen mensen meer en meer willen betalen voor persoonlijkheid en persoonlijk contact. Mijn gidsen zijn inhoudelijk sterk, allen gediplomeerd, maar ze moeten iets extra kunnen bieden. Ik kan met jou naar het Lam Gods gaan en daar iets over vertellen. En dan? Wat volgt?

Mensen vragen niet 'Uit welke eeuw stamt dit gebouw?', wel 'Waar kunnen we de beste chocolade kopen?' Op die wensen moet mijn team flexibel kunnen inspelen. Ik wil ook niet dat mijn publiek als een kudde schaapjes achter de gids loopt. Een rondleiding is interactief met veel aandacht voor de interesses en wensen van de klant.

Voor wie bedenk je leuke uitstapjes in Gent?

Vaak zijn het directiesecretaressen die me contacteren of de arme stakker die in elke familie steeds wordt belast met dergelijke organisaties. Ik neem samen met hen beslissingen en zorg ervoor dat ze zich in niets nog hoeven druk te maken. We bespreken het opzet, het budget en de tijd. Daarna laat ik mijn buikgevoel spreken. Ik voel meteen wat hen zal interesseren en

wat niet, welk restaurant ze spannend zullen vinden, enz. Er is niets leuker dan mensen die al veel gezien hebben, toch te verrassen.

Kan je de Ghent-Authentic formule kopiëren naar andere steden?

Je zou misschien wel een Brugge-Authentic of Antwerpen-Authentic kunnen opstarten. Het kan, maar ik doe het niet. Gent ken ik als mijn broekzak. Met al zijn ingrediënten kan ik iets boetseren. Voor mij zijn de mogelijkheden onuitputtelijk. Partnerships om mijn concept uit te dragen naar andere steden en regio's of het combineren van bepaalde concepten, behoren tot de mogelijkheden. Ik ben nog maar anderhalf jaar bezig. Eerst wil ik Gent nog verder veroveren en dan zien we wel.

Gent veroveren lijkt aardig te lukken nu je door het leven mag als dé Gentse Starter van het jaar.

Die verkiezing deed het me iets. Op het podium ben ik zelfs vergeten zeggen wat ik doe. Mijn bedrijfsnaam heb ik niet eens vernoemd. Ik had het meteen over mijn visie op het ondernemerschap. Maar, ik ben trots en voel me verantwoordelijk om die rol van ambassadeur ernstig in te vullen. Ik hou van het tegendraadse, het eigenzinnige van Gent. Ik ben zelf zo en hier wordt dat ondersteund. 'Wat doet ze nu? Ah, waarom niet.' Die instelling, daar hou ik van. Gent is een open stad.

"Ondernemen is kijken naar wat mogelijk is en niet focussen op de dingen die niet mogelijk zijn."



› Kristel Vereecken (3e van links) samen met een deel van het gidsenteam van Ghent-Authentic ◀

Rolmodel

Plots ben je een rolmodel voor andere ondernemende Gentenaars, maar die functie vervulde je ook al voor het vrouwelijk ondernemerschap.

Ik was pas twee maanden als zelfstandige aan de slag toen het departement Ondernemen binnen de Europese Commissie me vroeg ambassadeur van het vrouwelijk ondernemerschap te worden. Die taak ga ik niet uit de weg. Het werkt inspirerend en zorgt voor nuttige feedback. Ik heb altijd al mensen willen overtuigen om hun leven in eigen handen te nemen. Mijn verhaal spreekt blijkbaar aan en op een bepaalde manier voel ik me verantwoordelijk om die ervaring te delen. Het is ook nodig. Slechts een op drie ondernemers is een vrouw. Toch merk ik positieve signalen. Als ik ga spreken voor vrouwen voel ik dat er van alles leeft.

Bestaan er te veel vooroordelen of remmingen die het vrouwelijk ondernemerschap hinderen?

Ik wil de angst om te gaan ondernemen wat afnemen. Beslissingen worden in ons land vaak genomen uit schrik om iets te verliezen, niet vanuit een positieve instelling zoals het geloof in eigen kunnen. Voor veel vrouwen met ondernemersplannen is mijn carrièreswitch op 39-jarige leeftijd een opsteker. Eigenlijk ben je dan in de fleur van je leven (lacht). Helaas denken velen dat hun pad al lang vastligt. Ze zijn gesetteld. Ik heb nooit zo gedacht over mijn loopbaan. Ook nu niet. Alles kan plots weer veranderen. 'Ik ben daar al te oud voor', bestaat niet voor mij. Op elk moment kan je beslissen om ondernemer te worden. In tegenstelling tot wie topsporter wil worden, ben je nooit te oud om ondernemer te worden.

Worden we te snel gedwongen een keuze te maken die ons verdere leven bepaalt?

Op 18 moeten we een moeilijke keuze maken. Ik ben rechten gaan studeren, omdat ik toen dacht: Ik kan dat, ik kan goed babbelen (lacht). Bovenal was het een studierichting waar ik nog alle kanten mee uit kon. Maar niets verhindert je om tien jaar later iets anders te gaan doen. De bagage die je hebt opgedaan, is niet verloren. Nog elke dag gebruik ik juridische kennis in mijn werk. De druk van die allesbepalende keuze moeten we wegnemen bij jongeren. Als

dertiger of veertiger van richting veranderen, is wel degelijk een optie.

Zaaien

Hoe kijk je als starter van het jaar terug op je beginperiode?

Ik ben de zaak gestart in oktober 2010. Overal ging ik me presenteren, vaak ook zonder resultaat. Er zijn altijd obstakels, maar die hoeven geen probleem te zijn. Ondernemen is kijken naar wat mogelijk is en niet focussen op de dingen die niet mogelijk zijn. Het eerste jaar was bijzonder intensief: alert zijn, rekenen,

ideeën uitwerken, zaaien... Nu voel ik dat het moment gekomen is om de zaadjes te laten groeien, zonder constant nieuwe dingen te moeten doen. Misschien start nu wel een nieuwe fase voor mij. Een waarin ik iets meer relaxed met mijn zaak zal bezig zijn.

Jouw verkiezing bewijst alvast dat je het er niet slecht vanaf bracht.

Ik vind dat ik geslaagd ben in mijn opzet. Je leert bijzonder snel en daar sta ik van te kijken. Vandaag zijn we met negen professionele gidsen. Ik kan er nog niet 100% van leven, maar





› Kristel Vereecken: "In een tijd waarin alles technologisch wordt, zullen mensen meer willen betalen voor persoonlijkheid en persoonlijk contact" ‹

dat zal binnenkort zeker lukken. Bovendien heb ik op een jaar tijd een mooie omzet gerealiseerd en blijft Ghent-Authentic verder groeien. Als ondernemer bouw je iets op, je verwezenlijkt een idee. Ik hou van dat positieve gevoel. Als advocaat ligt dat toch wel anders. Die moet problemen van een ander oplossen.

Voor ons zit een gelukkige ondernemer?

Wanneer ben ik gelukkig? Als ik volledig mezelf kan zijn en mezelf kan uiten. Ondernemen geeft je een bepaalde dynamiek. 'Dat gaat niet...' of 'Oei, dat zou ik niet doen...' zijn zinnen die ondernemers niet snel in de mond zullen nemen. Je hebt het zelf in handen en dat vind ik tof. Een eigen zaak geeft je meer vrijheid. Eens je het platgereden pad verlaat, kan het avontuur beginnen. Als je voelt, hier kan ik iets mee, moet je de stap wagen en het proberen. Het leven begint bij 40. Nee? Het is zo. Geloof me maar.

We zitten nu al een tijdje in de Vooruit, maar extra drankjes zijn onnodig. Kristel praat nog honderduit verder. Over haar verschillende rondleidingen en in het bijzonder haar favoriete Nie Pleuje-wandeling, over de drive die ze als ondernemer ervaart, de zin om nog meer te doen, nog meer te ervaren en te ontdekken. Bij gidsen, organiseren en coördineren stopt het voor haar niet. Ze reist en schrijft. Vaak zorgt New York voor inspiratie. Voor scenario's en gedichten. We krijgen de eer om er eentje te lezen. Twee zelfs. Een gesprek over die passies is voor een volgend artikel, wanneer Kristel een nieuwe prijs in de wacht sleept.

Ghent-Authentic
0498 10 99 61
info@ghent-authentic.com
www.ghent-authentic.com

Winnaars dé Gentse Ondernemer

De stad Gent en verschillende organisaties zoals LVZ gingen de voorbije maanden op zoek naar Dé Gentse Ondernemer in verschillende categorieën. De rolmodellen werden bekend gemaakt tijdens de prijsuitreiking in de ArtCube te Gent. Dit zijn de laureaten 2012-2013:

Dé Gentse ondernemer zijn Philip Tailieu/Jan Cools van Flow/Be Mobile

Dé innovatieve/creatieve Gentse ondernemer is Maarten Michielssens van EcoNation

Dé authentieke Gentse ondernemer is Frederic Rozier van Rozier Vintage Concepts/DesignMarkt

Dé duurzame Gentse ondernemer is Karen Depoorter van Callas Confiture

Dé Gentse starter is Kristel Vereecken van Ghent-Authentic

Dé Gentse studentondernemer is Laurens Kinget van KING textiles



bizidee

de spanning stijgt

Nog tot vorige week konden kandidaten zich in extremis inschrijven voor de wedstrijd Bizidee, die elk jaar ondernemers in spe bekroond voor hun goed ondernemingsplan. Op 14 juni vindt de prijsuitreiking plaats en weten we wie met de hoofdprijs van 25.000 euro naar huis gaat.

Ook de negende editie van Bizidee, voor het eerst met medewerking van LVZ, is een groot succes. De crisis lijkt geen vat te hebben op

het aantal inschrijvingen. Op creativiteit en ondernemerschap staat dan ook geen (economische) rem.

Uit de circa 300 inschrijvingen komen elk jaar een vijftigtal goede ideeën om een zaak te starten, en een 20-tal die echt rijp zijn voor een onmiddellijke opstart.

Op donderdag 14 juni weten we welke projecten daarvoor dit jaar in aanmerking komen. Er zijn tien laureaten, en geldprijzen

van 25.000 euro, 7.500 euro en 3.000 euro. De prijsuitreiking heeft plaats bij ING in Antwerpen. In de vooravond hebben twee workshops plaats, over de financiering van een zaak en over de juridische bescherming van uw ideeën. 's Avonds brengt tv-ster Lieven Scheire een voordracht over „de dartele sprongen van het creatieve brein”, gevolgd door de prijsuitreiking en receptie.

www.bizidee.be

LVZ *Liberaal Verbond
voor Zelfstandigen*
Vrij Ondernemen

**Alle nieuws
voor zelfstandigen
en ondernemers?**

**Lees het eerst op
www.lvz.be en volg
ons op facebook**



**Ontvangt u onze wekelijkse elektronische nieuwsbrief nog niet?
Schrijf u in op www.lvz.be/inschrijvenniewsbrief**



LVZ hecht belang aan de vormingsmogelijkheden en -aanbiedingen van haar leden en afdelingen. Hieronder vindt u een selectie van interessante cursussen, info-avonden of –namiddagen, opleidingen van alle aard. Inschrijven kan bij de organisator, ook voor meer of bijkomende informatie kan u daar rechtstreeks terecht. Op www.lvz.be vindt u een volledig overzicht van nog veel meer interessante workshops, sprekers, seminaries, lessenreeksen, enz.

Sport

BLAUW FIETSLINT 2012

Ontspannen fietsen met het hele gezin langs de mooiste en veilige wegen in je eigen regio of een andere regio ontdekken? Sportievak vzw en de Liberale Mutualiteiten organiseren met het Blauw Fietslint in heel Vlaanderen verschillende fietstochten onder begeleiding van plaatselijke ervaren fietsbegeleiders. Vooraf inschrijven is noodzakelijk en kan tot 5 dagen voor de tocht. Surf naar onze websites www.sportievak.be en www.liberalemutualiteit.be voor een volledige kalender:

- **Organisatie:** Liberale Mutualiteiten en Sportievak
- **Contact:** Sportievak vzw: 056-26.44.20
info@sportievak.be



FIETS MEE IN DE LM-CLASSICS 2012

Rij de volgende maanden mee in de LM-Classics, zes uitgelezen tochten voor wielertoeristen. Alle details op www.lm-classics.com.

- **Organisatie:** Liberale Mutualiteiten
- **Contact:** lmclassics@libmutov.be
- **12 mei:** Trofee De Muur – Ophasselt (Geraardsbergen)
- **9 juni:** Dwars door de Druiven- & Witloofstreek (Vossem)
- **21 juli:** Rik Van Steenberghe Classic (Aartselaar)
- **4 augustus:** Marc Wauters Classic (Heusden-Zolder)
- **8 september:** Jean-Marie Pfaff Classic (Diksmuide)
- **29/30 september:** Oost-Vlaams Fiets & MTB Weekend (Ertvelde)



Energie en milieu

NATUURLIJKE VENTILATIE IN BESTAANDE GEBOUWEN

In bestaande gebouwen is het vaak niet haalbaar om een mechanisch ventilatiesysteem te installeren. Dit betekent niet dat u uw woning niet kan ventileren. In deze lezing krijgt u tips hoe u optimaal kan ventileren en/of verluchten met een minimum aan energieverlies.

- **Organisatie:** Provincie Vlaams-Brabant
- **Contact:** 016-26.72.78, hilde.hacour@vlaamsbrabant.be
- **Dinsdag 22 mei van 20u tot 22u30**
Zaal Parecia, Edingsesteenweg 250, 1755 Leerbeek

INFOAVOND DUURZAAM BOUWEN

Een praktische avond over isoleren met veel aandacht voor verschillende soorten isolatiematerialen, concrete toepassingen, premiemogelijkheden, enz. Ook de energiefacturen worden geanalyseerd met aandacht voor dag- en nachtarieven, allerlei bijdragen, vaste kosten, enz. Als leek ontdek je moeilijk de correcte prijs per kWh. Deze twee infoavonden geven antwoorden en mogelijkheden.

- **Organisatie:** Duinenhuis
- **Contact:** duinenhuis@koksijde.be of 058-52.48.17 (inschrijven is verplicht)
- **Donderdag 31 mei en donderdag 21 juni van 19u30 tot 21u30**
Educatief Centrum Duinenhuis, Bettystraat, 8670 Koksijde

BOMEN EEN ECONOMISCH WONDER

Wat is de waarde van beuk, kastanje of els in onze economie? Dit en veel meer kom je te weten tijdens een gegidste wandeling in groendomein Pulhof. Dit oud kasteeldomein herbergt niet alleen een boomcollectie van over heel de wereld maar ook een boeiend verhaal over de functie van bomen en struiken in het verleden en nu. Inschrijven vanaf 14 mei.

- **Organisatie:** Provinciaal Groendomein Pulhof
- **Contact:** 03-360.52.18, www.groendomeinpulhof.be
- **Zondag 10 juni van 10u tot 12u**
Groendomein Pulhof, 's Gravenwezelstwg. 59, 2110 Wijnegem



Gezondheid

INFOSESSIE: SLAPEN

Deze voordracht is gebaseerd op het boek 'Uitgeslapen wakker worden. Een gids voor een betere nachtrust' en biedt een praktisch instrument waarmee mensen thuis onmiddellijk aan de slag kunnen. Eerst wordt de aanpak van slapeloosheid toegelicht op een wetenschappelijk onderbouwde manier. Vervolgens zijn er oefeningen om het pieken tijdens de nacht te vermijden, zodat men sneller ontspant.

- **Organisatie:** Liberale Mutualiteit - Vlaams Gewest
- **Contact:** 02-452.90.10
- **Woensdag 9 mei 2012 om 14 uur**
Kantoor LMVLG Prieelstraat 22, 1730 Asse
- **Woensdag 23 mei 2012 om 14 uur**
LDC De Maretak, Albrechtlaan 119A, 9300 Aalst

COGNUFIT

'Cognufit!' is een door het Gentse AZ Maria Middelaars ziekenhuis opgezet proefproject dat ouderen met geheugen- en concentratieproblemen helpt. Dit project heeft ook als doel de mantelzorger centraal te plaatsen in dit gebeuren. Tijdens deze vorming komt u meer te weten over de aanpak en uitwerking van dit project. De spreker is Marc Vankerkhoven van het AZ Maria Middelaars.

- **Organisatie:** Liberale Mutualiteit Oost-Vlaanderen
- **Contact:** 09-223.19.76, reserveren is noodzakelijk
- **Dinsdag 15 mei om 14 uur**
LDC De Boei, Vaartstraat 2A, 9000 Gent

Beurzen

PLANTENBEURS TUIN & SFER 'WALLEMOTE'

Een 80-tal standhouders verkopen een uitgebreid gamma vaste planten, struiken, bomen, enz. Diverse (beeldende) kunstenaars exposeren of demonstreren hun werken. Er zijn ook heel wat randactiviteiten in het kader van de Dag van het Park, zoals een expositie van sierhoenders.

- **Organisatie:** Vlaamse Vasteplantenvereniging, VVPV vzw
- **Contact:** 051-31.91.41
- **Prijs: 2,5 euro**
- **Zondag 27 mei van 10u tot 18u**
Kasteeldomein Wallemote-Wolvenhof, Kokelarestraat 85, 8870 Izegem

Economie

DE ECONOMISCHE FOOTPRINT VAN SPORTEVENEMENTEN

In de aanloop naar het EK en de Olympische spelen kunnen we ons volgende vraag stellen: Kosten deze evenementen meer dan ze opleveren? Lezing van sporteconoom Stefan Kesenne (UA) over de economische impact van grote sportevenementen, aansluitend interview door Piet Depuydt (De Tijd).

- **Organisatie:** Vlaams-Nederlands Huis deBuren
- **Contact:** 02-212.19.30, www.deburen.eu
- **Dinsdag 22 mei om 19u30**
Beursschouwburg, A. Ortsstraat 20, 1000 Brussel

BELEGGEN KAN JE LEREN

Je weet dat het geld op je spaarrekening nauwelijks iets op brengt, maar toch staat het daar al jaren te staan. Je wil je geld op een andere manier beleggen, maar hoe begin je hiermee? Wat zijn de verschillende mogelijkheden en hun risico's? Wat zijn de voor- en nadelen? Is vastgoed iets voor mij? Waar vind ik betrouwbare informatie?

- **Organisatie:** Vormingplus Oost-Brabant
- **Contact:** 016-52.59.00, info@vormingplusoostbrabant.be
- **Prijs:** 31 euro
- **Dinsdag 5 juni, 12 juni en 19 juni van 19u tot 21u30**
LDC Wijnveld, Wingerdstraat 14, 3000 Leuven



BIOTECHDAG

Op Biotechdag ben je welkom in meer dan 40 bedrijven en onderzoekslabo's in heel Vlaanderen. Kom alles te weten over het belang van biotechnologie voor voeding, gezondheid, milieu en economie. Wetenschappers vertellen je over hun werk en hun onderzoek. En je krijgt de kans om zelf biotechexperimenten uit te voeren.

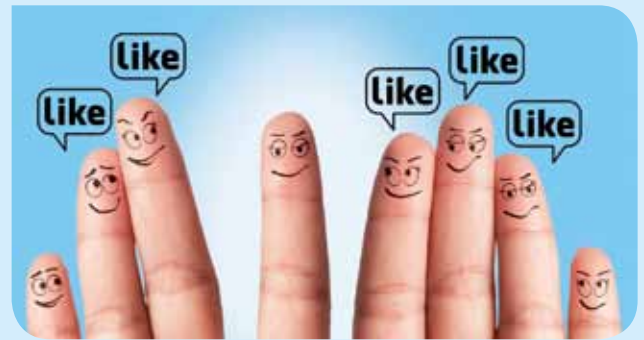
- **Organisatie:** VIB, Gimv en Biotech Fonds Vlaanderen
- **Contact:** biotechdag@vib.be
- **Zaterdag 23 juni van 10u tot 18u**
Diverse locaties in Vlaanderen, meer info op www.biotechdag.be

Computer en media

INLEIDING TOT FACEBOOK, TWITTER EN BLOGGEN

Sociale netwerksites zijn populair. Je maakt jezelf een profiel en koppelt die aan anderen. Deelnemers kunnen berichten sturen naar contacten en foto's, video's en internetlinks delen. Tijdens deze cursus maken we kennis met enkele sociale netwerksites. In de praktijk zullen we een profiel aanmaken bij een van deze websites en gaan we na hoe we in contact kunnen komen met anderen. Geen specifieke voorkennis vereist.

- **Organisatie:** Elcker-ik
- **Contact:** 03-218.65.60, info@elcker-ik.be
- **Prijs: 10 euro**
- **Dinsdag 22 mei van 9u30 tot 12u**
Elcker-ik (lokaal C), Breughelstraat 31-33, 2018 Antwerpen



STREAMING: DE NIEUWE MUZIEKBELEVING

Muziek 'downloaden' klinkt stilaan ouderwets. Tegenwoordig vind je op het internet verschillende streamingdiensten zoals Spotify waar je helemaal gratis of tegen een zacht prijsje online kunt grasduinen in een kolossaal muziekarchief. In deze workshop vergelijken we de belangrijkste online streamingdiensten: Spotify, Deezer en Simfy.

- **Organisatie:** Vormingplus
- **Contact:** 056-26.06.00, info@vormingplusmzw.be
- **Prijs: 8 euro**
- **Maandag 21 mei van 13u30 tot 16u30**
Vormingplus, Wandelweg 11, 8500 Kortrijk



Gratis LVZ-infosessie: thuiswerk en het statuut van zelfstandige

Bijna alle opdrachten voor thuiswerk zijn voor freelancers (zelfstandigen). In deze gratis infosessie krijg je een antwoord op vragen als: Wat houdt dit statuut precies zoal in?, Wat mag ik verwachten?, Wat krijg ik er voor terug?, Wat kost dit en vooral wat brengt mij dit op?

De infosessie is bedoeld voor iedereen die met thuiswerk wil starten en zich afvraagt welk statuut hiervoor geschikt is.

Het programma van de voormiddag.

10.00 – 10.15: inleiding door Michel Piedfort, verantwoordelijke van de Thuiswerkgids.be en Freelancenetwork.be website. Hij gaat dieper in hoe je nagaat of je zelf klaar bent voor thuiswerk.

10.15 – 10.45: Zelfstandig worden, wat betekent dat voor mijn sociaal statuut (kinderbijslag, ziekteverzekering, pensioen, werkloosheid,...). Door Tom Lacres, adjunct-directeur Attentia Sociaal Verzekeringsfonds

10.45 – 11.15: Hoe vestig ik mij concreet als zelfstandige. Door Rik Carpentier, directeur van het ondernemingsloket Eunomia

11.15-11.30: Hoe helpt LVZ thuiswerkers? Door Luc Soens, directeur van het Liberaal Verbond voor Zelfstandigen.

Waar en wanneer:

De info-sessie gaat door op dinsdag 5 juni van 10 tot 12 uur in de gebouwen van de Liberale Mutualiteit/Attentia - Geraetsstraat 20 – 3500 Hasselt. Ontvangst vanaf 9u.30

Inschrijven via www.thuiswerkgids.be



› Op een eerdere sessie over hetzelfde onderwerp in Gent waren heel wat belangstellenden opgedaagd. ‹

Ze zeggen zoveel...

“Geen 18-jarige zou de school mogen verlaten zonder te weten hoe de economie in elkaar steekt, zonder te weten dat gezonde beursbedrijven betere beleggingen zijn dan een spaarboekje. Met verjaardagen kregen mijn zussen en ik geen peperkoek maar een aandeel”

Ere-senator Etienne Cooreman (van de aandelenwet Cooreman-De Clercq)

“Delvaux cijfert niet genoeg. Het vraag 1.000 euro voor een sjakos maar daar kruipt enorm veel werk in. Om 10 miljoen euro omzet te hebben, moeten ze 10.000 handtassen verkopen. Wil je succesvol zijn met lederen handtassen, dan moet je die verkopen voor 5.000 euro. Hermes doet het”

Self-made industrieel Joris Ide bouwt aan een luxegroep

“Je kunt proberen van hieruit te exporteren, maar dat gaat niet blijven duren: loonkosten, invoerrechten, transport, je wordt weggeconcurrereerd. Dat is geen kwestie van delokalisatie maar van globalisering. De markt verschuift. De enige verankering die telt is die van de familiale controle”

Jean-Pierre Seynaeve, met BMT wereldtop in hoogtechnologische niches

“De start was fantastisch. Het was alsof we Porsches verkochten in de hoeveelheden waarin normaal alleen een Volkswagen Golf wordt verkocht.”

James Dyson over de beginjaren van de verkoop van de Dyson-stofzuiger

› Geert Messiaen (midden, samen met uitgever Hugo Van Gompel en nationaal voorzitter Roni De Waele): “Op dit ogenblik zijn 12 excellenties bevoegd voor onze gezondheid. Door deze versnippering is van een echt beleid geen sprake.” ‹



Geert Messiaen beschrijft de uitdagingen voor de ziekenfondsen

Secretaris-generaal Geert Messiaen van de Landsbond van Liberale Mutualiteiten beschrijft in zijn jongste boek de uitdagingen voor de ziekenfondsen in de 21ste eeuw. “Die zijn niet min”, zei Messiaen op de voorstelling van zijn boek. “De ziekenfondsen zullen meer dan ooit evolueren van uitbetalingsinstellingen naar diensten- en kenniscentra en servicepunten; en van ziekteverzekeraars naar gezondheidsdienstverleners”.

Het is het derde boek van Messiaen, na *Onvoltooid Symfonie* (2007) en *Gezondheid is geen koopwaar* (2009). In zijn nieuwste boek biedt hij een blik op het verleden, voor een beter begrip van de toekomst, uit zijn kritiek op de huidige ziekenfondsen, schetst hij de uitdagingen voor de mutualiteiten en voorspelt hij hoe de toekomstige werking van de ziekenfondsen en de landsbonden er volgens hem zal uitzien.

Geert Messiaen ziet een 15-tal grote uitdagingen: het huidige gebrek aan een coherent gezondheidsbeleid (“dat is er niet in ons land”), het handvest van de sociaal verzekerde, de geestelijke gezondheidszorg, de mantelzorg en het vrijwilligerswerk, de informatisering, milieu en gezondheid, de samenwerking op het vlak van preventie, geen privatisering maar solidariteit, uitgavenbeheersing, de Europese en internationale samenwerking (“er is een Europees statuut voor de ziekenfondsen nodig”), de aanvullende diensten, de werking naar nieuwe doelgroepen toe, de vergrijzing van de bevolking, de basisgezondheidszorg voor iedereen (“we moeten onze geloofwaardigheid behouden door bij onze core-business te blijven”) en de wellnessproducten en gezond sponsors.

De LM-secretaris-generaal is bezorgd maar niet bang voor de toekomst. “Van loutere ziekteverzekeraars evolueren de ziekenfondsen naar gezondheidsdienstverleners. Dit moet dan wel in volle solidariteit gebeuren. Solo slim spelen van sommige ziekenfondsen is meer en meer uit den boze”, oordeelt Messiaen. “Tenslotte moeten we ook worden gesteund door de overheid die, zo hopen we toch, uiteindelijk een globaal en niet versnipperd gezondheidsbeleid zal blijven nastreven.

Messiaen vraagt zich ook af of de ziekenfondsen over vijf tot tien jaar hetzelfde imago zullen behouden en dezelfde werking zullen verderzetten. “Hierop zeg ik duidelijk nee”, is zijn antwoord. “Hoe dan ook zal aan schaalvergroting worden gedaan, en zal men de Europese uitdagingen niet uit de weg kunnen gaan. Met andere woorden, verbanden op Europees vlak zullen een must worden.”

Vóór het te laat is!



Uw bedrijfsadvocaat steeds bij de hand

Met het uniek KMO LEGAL SERVICE abonnement kan u onbeperkt en snel advies inwinnen en contracten laten nakijken tegen een gunstige en vaste prijs per jaar, vóór het te laat is.

Tarieven en gedetailleerde voorwaarden vindt u op www.kmorecht.be of neem gerust vrijblijvend contact op.

leleuX
ADVOCATEN

Uitdagingen voor de ziekenfondsen in de 21ste eeuw door Geert Messiaen is uitgegeven door Garant.

› De winnaars: het Sint-Jan Berchmanscollege uit Avelgem. ‹



St.-Jan Berchmanscollege Avelgem meest ondernemend schoolteam 2012

Het St.-Jan Berchmanscollege uit Avelgem is het schoolteam met de beste ondernemerskwaliteiten. Dat bewees de school door in de finale van COOS 50 andere teams van telkens vijf leerlingen uit het Vlaams secundair onderwijs te verslaan. De Competitie rond ondernemerskwaliteiten voor schoolteams (COOS), een initiatief van de Dienst Beroepsopleiding van het departement Onderwijs, vond plaats in Antwerpen. LVZ is partner van deze wedstrijd en schonk een speciale prijs.



ONDERNEMERSKWALITEITEN

In de voormiddag legden 50 ploegen in het Antwerpse Radisson Blu Astrid hotel een aantal praktische proeven af. Zo dienden zij een factuur uit te rekenen, een kostprijsberekening te maken, een balans op te stellen, een contract te analyseren, enz. In de namiddag werd hun ondernemerskennis getoetst met een quiz. De teams stuurden vooraf ook een startersidee, een bedrijfsnaam en een logo op. Op het einde van de competitiedag werden de winnaars bekendgemaakt en de prijzen toegekend. Het team dat het beste scoorde op alle onderdelen ontving de trofee 'Schoolteam met de beste ondernemerskwaliteiten'. Het St.-Jan Berchmanscollege uit Avelgem ging lopen met die eervolle titel.

› De grote zaal van het Radisson Blu Astrid hotel was de hele dag gevuld met druk kwissende jongeren. ‹



› Het Sint-Augustinusinstituut uit Bree eindigde tweede. ◀



› De derde en speciale LVZ-prijs ging naar de Sint-Jorisschool uit Menen. ◀

ONDERNEMERSZIN BIJ STUDENTEN STIMULEREN

Tijdens het wedstrijdgedeelte mochten de leerkrachten van de 50 schoolteams kennis maken met Trees Loncke, een vrouwelijke ondernemer uit Izegem. Zij deelde haar ervaringen en illustreerde het ondernemen met voorbeelden uit de praktijk. Loncke stond vorige maand nog op de cover van het LVZ-magazine Vrij Ondernemen. Ook de LVZ-startersgids werd voorgesteld aan de leerkrachten.



› Trees Loncke vertelde aan de leerkrachten over haar motivatie om ondernemer te worden. ◀

Een scholencompetitie als COOS moet de ondernemerszin bij studenten aanwakkeren. Een initiatief waar het Liberaal Verbond voor Zelfstandigen graag zijn schouders onder zet. Al enkele jaren fungeert LVZ als partner in deze projecten van de Dienst Beroepsopleiding van het departement Onderwijs.

“Wie een idee, project of product heeft om een eigen zaak mee te starten, vindt altijd wel tien redenen om het toch niet te doen. In Vlaanderen moeten we kandidaat-ondernemers een duwtje durven geven om het er toch op te wagen. En wie mislukt, mogen we niet negatief bekijken. Risico nemen moet beloond worden, in plaats van bestraft”, zegt LVZ-directeur Luc Soens.

EINDRANGSCHIKKING COOS 2012

1. St.-Jan Berchmanscollege Avelgem
2. Sint-Augustinusinstituut Bree
3. Sint-Jorisschool Menen
4. KA Geel
5. Atheneum Hasselt
6. Heilige Harten Secundair Ninove
7. Sancta-Maria-Instituut Lembeek
8. Sint-Jozefinstituut Oostende
9. Sint-Jozefinstituut Ternat
10. Sint Michielscollege Brasschaat

Liever CEO dan popidool of sportfiguur

Uit een wereldwijd onderzoek dat door InSites Consulting uitgevoerd werd bij meer dan 4.000 respondenten tussen 15 en 25 jaar uit 16 landen, leren we heel wat over de ondernemerszin van de zogenoemde Generatie Y of Millennials. Steeds meer jongeren willen zelfstandig worden en dromen eerder van een carrière als CEO dan als popidool of sportheld.

Zo'n 46% van de Belgische 15- tot 25-jarigen overweegt om zelfstandig ondernemer te worden. Dat cijfer is vergelijkbaar met Nederland (48%) maar is iets lager dan in het Verenigd Koninkrijk (52%) en de Verenigde Staten (56%). Vooral in de BRIC-landen (Brazilië, India, China) lijken jongeren rotsvast overtuigd van een carrière als zelfstandig ondernemer. Meer dan 7 op 10 Millennials overweegt die stap te zetten. Deense (39%) en Duitse (40%) Gen Y'ers zijn minder tuk op het zelfstandigenstatuut.

Eén op vijf Belgische 15- tot 25-jarigen geeft aan dat beroemd worden één van de persoonlijke ambities is. Maar voor 54% is dat absoluut niet het geval. Belgische Millennials blijken meer op te kijken naar bekende ondernemers en CEO's dan naar andere celebrities. Eén op zeven van alle jongeren zou namelijk het liefst een beroemde CEO worden, als er geen beperkingen waren, terwijl 12% er eerder voor kiest om muzikant te worden. Evenveel (12%) zouden een beroemde sportfiguur willen zijn. Wetenschappers (10%) en acteurs (9%) sluiten de top 5 af.

www.insites.eu

Tom Vlaeminck nieuwe voorzitter LVZ-Menen

LVZ-Menen heeft een nieuwe voorzitter. Het is advocaat Tom Vlaeminck (foto onder, links). Hij volgt Christophe Claeys op (foto onder, rechts), die LVZ-Menen zes jaar geleden uit de grond stampte en er samen met het bestuur één van de grootste LVZ-afdelingen in Vlaanderen van maakte. Christophe werd dan ook in de bloemetjes gezet. Het nieuwe bestuur (foto boven) bestaat verder uit ondervoorzitter Mieke Syssauw, penningmeester Jean Claude Vanderbeeken, secretaris Martine Vanryckeghem en de bestuursleden Eddy Lust, Geneviève Coulon, Paul Cheneau, Marleen Becarren en Christophe Claeys.



LVZ-Hamme frist winkelpanden op

LVZ-Hamme komt met een opvallend initiatief om aandacht te vragen voor leegstaande winkelpanden in het centrum van de gemeente. De lokale afdeling van het Liberaal Verbond voor Zelfstandigen nam contact met eigenaars van verlaten winkelruimtes met de vraag of ze de panden mogen opruimen in afwachting dat een nieuwe koper of huurder wordt gevonden. In ruil mag LVZ in de etalage activiteiten aankondigen. Het eerst opgefrist pand ligt in de Kerkstraat, naast de voormalige kledingzaak Luigi.

“We ruimden eerst de inkom op, we haalden affiches van de ramen en poetsen de ramen”, vertelt Tom Waterschoot van LVZ-Hamme. “Daarna hingen we een poster op met de aankondiging van onze activiteiten en plaatsten we ecologisch verantwoorde led-verlichting. Die draagt 's avonds bij tot de sfeer in de Kerkstraat.” Eigenaar Yves De Landsheer vindt het een fantastisch initiatief.

Uit recente cijfers blijkt dat 7 procent van alle winkelpanden in Vlaanderen leeg staat. In totaal wordt 1,3 miljoen vierkante meter winkelruimte niet gebruikt. De cijfers zijn het hoogst in Antwerpen en Limburg. Oost-Vlaanderen is nog het beste af met slechts 4,9 procent leegstand. LVZ is dan ook voorstander van een versterking van het woon-, werk- en winkelbeleid in het centrum van de steden en gemeenten en komt daar binnenkort met een initiatief rond.



› Het eerste opgefrist pand ligt in de Kerkstraat, naast de voormalige kledingzaak Luigi. ◀



Na reclamebureaus ontdekken ook bedrijven dat werken met freelancers heel flexibel en praktisch is.

Michel Piedfort

zaakvoerder freelancenetwork.be



Freelancers, een nieuwe trend op de arbeidsmarkt

Wie als bedrijf tijdelijke werkkrachten zoekt als vervanging voor één van zijn vaste personeelsleden (zwangerschapsrust, vakantie, ziekte, ofwel om een tijdsgebonden project in te vullen, hoeft niet steeds op een interimbureau beroep te doen.

Freelancenetwork.be

Vandaag bestaat er een valabel alternatief omdat het contingent freelancers alsmaar toeneemt. Meestal hardwerkende, flexibele kandidaten die hun vakgebied door en door beheersen.

Freelancenetwork.be biedt een overzicht van een rijke waaier aan zelfstandige krachten, zowel in reguliere disciplines (vertaler, copywriter, lay-outer) als minder voor de hand liggende terreinen (secretarissen, autocad-technaars, afspraakzetter, boekhouders,...).

Een efficiënte keuze

De som van al deze troeven zorgt ervoor dat het inhuren van een freelancer een efficiënt én kostenbesparend alternatief is voor uitzendkrachten of traditionele reclamebureaus.

www.freelancenetwork.be



Ontdek dé nieuwe GRATIS JOBSITE voor Tijdelijk Personeel (Freelancers)

- 1** Freelancers zijn **FLEXIBEL**
- 2** Freelancers zijn **DIRECT INZETBAAR**
- 3** Freelancers **FACTUREREN** rechtstreeks
- 4** Freelancers verwachten **GEEN OPTIE VAST**

FreelanceNetwork.be

Freelancers, een kostenvriendelijk alternatief

Freelancenetwork.be is geen detacheringsbureau en bedrijven kunnen er gratis oproepen plaatsen. Je kunt Freelancenetwork.be eerder vergelijken met een gratis jobsite zoals die van de VDAB.

De kostprijs van freelancers voor bedrijven ligt bovendien een stuk lager dan voor interimarissen. Zo bespaart de werkgever o.a een aanzienlijk bedrag op het vlak van de RSZ-bijdragen.

Zelfstandige in bijberoep

Sociaal advies
door Tom Lacres



De aanslepende crisis doet meer en meer mensen de stap zetten naar een officiële bijverdienste. In 2007 waren er 190.000 zelfstandigen in bijberoep, nu zijn dat er 220.000, een stijging van 15%. De stijgende druk op het huishoudbudget en/of de angst om hun job te verliezen doet veel mensen de stap zetten naar een zelfstandig bijberoep.

De belangrijkste voorwaarde om in bijberoep te kunnen starten is dat u voor uw sociale zekerheid beschermd blijft door uw huidige hoofdactiviteit. U bent dus zelfstandige in bijberoep wanneer u tegelijkertijd met uw zelfstandige activiteit nog een andere beroepsbezigheid uitoefent voor een werkgever. Daarnaast bestaan er nog een aantal speciale gevallen waarbij een zelfstandig bijberoep gecombineerd kan worden, onder bepaalde voorwaarden, met een inkomensvervangende sociale uitkering (zoals bijv. een werkloosheidsuitkering, brugpensioen, enz). In dit artikel richten we ons op de combinaties wanneer u aan de slag bent bij een werkgever. Om van een zelfstandig bijberoep te kunnen spreken, moet uw hoofdactiviteit aan een aantal voorwaarden voldoen.

HOOFDACTIVITEIT ALS LOONTREKKENDE

Uw hoofdactiviteit moet minstens de helft van een fulltimejob bedragen. Het aantal arbeidsuren per maand moet minstens gelijk zijn aan de helft van het aantal arbeidsuren dat per maand door een voltijds tewerkgestelde in dezelfde onderneming of in dezelfde arbeidssector wordt gepresteerd.

Voorbeeld:

Een bediende of een arbeider die bijverdient als zelfstandig haarkapper

HOOFDACTIVITEIT IN HET ONDERWIJS

U bent zelfstandige in bijberoep als u naast uw zelfstandige hoofdactiviteit prestaties uitoefent in het dag- of avondonderwijs die minstens 6/10 van een volledig lesrooster bedragen (statutair).

Een statutair met een halve uurrooster, maar met onvoldoende uren voor 6/10 van een volledige uurrooster, kan vragen om met een bijberoep gelijkgesteld te worden als de inkomsten uit het zelfstandig beroep eerder beperkt zijn.

Voor een contractuele betrekking volstaat een halve uurrooster.

Voorbeeld:

Een leerkracht die bijverdient als zelfstandig tuinbouwer

HOOFDACTIVITEIT ALS AMBTENAAR

Als ambtenaar moet u minstens halftijds werken en de uren die u presteert dienen gespreid te zijn over minstens 200 dagen of 8 maanden per jaar.

Voorbeeld:

Een ambtenaar die bijverdient als zelfstandig frituurhouder.

Wanneer u dus niet kan terugvallen op een hoofdactiviteit waar u beschermd bent voor uw sociale zekerheid zal u niet kunnen starten als zelfstandige in bijberoep. Wanneer u wil starten in bijberoep zal uw sociaal verzekeringsfonds altijd moeten controleren of u door een hoofdactiviteit bent beschermd of niet.

*Tom Lacres,
adjunct-directeur
Attentia Sociaal
Verzekeringsfonds*

Familiale kmo betaalt helft aan belastingen

Een gemiddelde familiale kmo betaalt in ons land bijna de helft van zijn winst aan belastingen. Daarvan is 28 procent aan vennootschapsbelastingen. Maar als je alle andere fiscale en parafiscale lasten meetelt, geeft het doorsnee Belgische familiebedrijf met een omzet van maximum 50 miljoen euro per jaar, de helft van zijn winst terug aan de overheid. In vergelijking met de omzet gaat het om 5,3 procent die naar de fiscus gaat. De cijfers komen van het advieskantoor Deloitte, dat de fiscale situatie van 2.600 familiale kleine en middelgrote ondernemingen onderzocht. Dit soort bedrijven is in ons land wel goed voor twee derde van de private tewerkstelling.

Meer sociale bijdragen zelfstandigen kwijtgescholden

De overheid heeft in 2011 57,2 miljoen euro sociale bijdragen kwijtgescholden van zelfstandigen die in staat van behoefte verkeren. Dat is 8 miljoen euro meer dan het jaar voordien, en 20 miljoen euro meer dan in het „crisisjaar“ 2008. In 2011 kregen 11.674 zelfstandigen een gedeeltelijke vrijstelling van bijdragen, en 7.829 een volledige vrijstelling.

Sociale fraude zwaarder aangepakt

De regering Di Rupo neemt een pak maatregelen om sociale fraude te bestrijden, en daarmee ook de concurrentiepositie te verbeteren van bedrijven die zich wel aan de regels houden. Het gaat om een aantal nieuwigheden voor werkgevers in sectoren zoals de bouw, de schoonmaaksector, de horeca, het transport en de vleeswarenindustrie.

Factuur protesteren, do's and dont's

KMO-advies door Frederic Leleux



U krijgt een factuur, maar bent er niet helemaal mee akkoord. Wat u zeker niet moet doen, is mondeling reageren en hopen dat het wel goed komt. Tegenover handelaars geldt immers een wettelijk vermoeden van stilzwijgende aanvaarding van een factuur bij gebrek aan tijdig protest. In handelszaken is geen geschreven contact nodig om een overeenkomst te bewijzen. Een (stilzwijgend) aanvaarde factuur vormt het bewijs van de daarin opgenomen overeenkomst. Als u als handelaar een factuur ontvangt die niet correct is, komt het er dus op aan deze te protesteren. Maar er zijn spelregels:

OP TIJD!

Een protest moet, om geldig te zijn, 'tijdig' gebeuren. Dat houdt in 'zo snel mogelijk', afhankelijk van de situatie, en wordt vrij beoordeeld door de rechter, tenzij het contract of de algemene verkoopsvoorwaarden een bepaalde termijn voorschrijven. Wanneer een factuur wordt ontvangen voor goederen die niet besteld zijn, kan men onmiddellijk reageren, daar waar het controleren van de rekening van een uitgevoerde aanneming logischerwijze wat langer in beslag nemen. Maar van zodra mogelijk, moet er gereageerd worden!

GEMOTIVEERD

Een factuur terugsturen met de vermelding 'geprotesteerd' is in principe enkel geldig als

het bestaan van de overeenkomst op zich ontkend wordt. Wanneer er iets niet correct is op de factuur, moet er specifieke en gemotiveerde betwisting geuit worden, d.w.z. de redenen waarom de factuur niet correct is moeten duidelijk worden omschreven. Een te vaag geformuleerde betwisting wordt in de rechtspraak niet aanvaard.

SCHRIFTELIJK

Degene die beweert een factuur betwist te hebben, moet daar het bewijs van leveren. Maar al te vaak wordt er eerst veelvuldig getelefoneerd, vooraleer men tot het besef komt dat de discussie blijft bestaan en dan is het dikwijls al te laat om nog geldig te reageren. Wat men aan de telefoon gezegd heeft, kan men moeilijk bewijzen. Een aangetekend schrijven wordt ten eerste aangeraden. Als dat niet mogelijk of wenselijk is, zorgt u minstens voor een ander geschrift met bewijs van ontvangst. Ook kunnen het contract of de algemene verkoopsvoorwaarden voorschrijven dat het protest in een welbepaalde vorm moet gebeuren.

ALGEMENE VOORWAARDEN

Soms zijn de 'kleine lettertjes' op de achterzijde belangrijker dan wat vermeld is op de factuur zelf. Een stilzwijgende aanvaarding van de factuur heeft echter ook betrekking op de algemene voorwaarden die op de voor- of achterzijde van een factuur zijn vermeld. Lees dus zeker deze algemene voorwaarden en protesteer waar nodig.

NIET ONTVANGEN?

Wanneer u de factuur niet heeft ontvangen, moet u ook zeker reageren wanneer u een aanmaningsbrief ontvangt. U kan immers maar protesteren wanneer u kennis heeft van de factuur. Als u echter niet reageert op de aanmaning, kan de rechter ervan uitgaan dat u de factuur wel had ontvangen. De leverancier moet bewijzen dat de factuur werd verzonden. Dit kan hij doen op basis van het uitgaand facturenboek of het gebrek aan reactie na een verstuurd ingebrekestelling.

BETAAL HET NIET-BETWISTE DEEL

Als uw betwisting slechts betrekking heeft op een deel van de factuur, deelt u uiteraard de reden van betwisting schriftelijk mee, maar betaalt u best ook het onbetwist saldo. Zo geeft u blijk van goede wil, maar kan ook vermeden worden dat men u in de fout stelt wegens wanbetaling, met bijkomende schadevergoeding en gerechtskosten van dien.

*Frederic Leleux
Advocaat -
master in het
ondernemingsrecht*

advocaat@kmorecht.be - www.kmorecht.be

KMO LEGAL SERVICE
KMORECHT.BE

leleux
ADVOCATEN



10 tips voor een aantrekkelijke productenpagina op je LinkedIn bedrijfsprofiel

Advies Nieuwe Media Door Jan Vermeiren

LinkedIn maakt het heel eenvoudig om je eigen "etalage" te creëren. Op je bedrijfsprofiel (Company Profile) kan je voor elk product en dienst een afzonderlijke pagina (Product Page) aanmaken.

Hier een paar inzichten in wat LinkedIn te bieden heeft en wat te doen met de subpagina voor producten en diensten (Products and Services Sub Page).

Overzichtspagina (Overview Page)

1. Titel, beschrijving en foto (Title, Description and Picture): gebruik een korte, beklijvende titel en een paar informatieve beschrijvingen. Het is beter om te focussen op het verbeteren van de Know, Like, Trust factor dan om een verkooppraatje te maken.

Opmerking: de foto wordt automatisch gekopieerd van de 'hoofd'overzichtspagina.

2. Banners: je kan tot 3 banners toevoegen om je product of dienst uit te stallen. Maak ze visueel aantrekkelijk, zodat ze opvallen. Eén banner is meestal voldoende.

5. Stel specifieke producten of diensten ten toon: je kan tot 5 producten en diensten in de spotlight zetten. Je kan hen wanneer je maar wilt veranderen.

4. YouTube: voorzie een titel en een YouTube URL en de video wordt getoond op de overzichtspagina. Dit is eenvoudiger dan de omweg op je persoonlijk LinkedIn profiel (zie het boek "Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken" dat je gratis kan downloaden van www.hoe-linkedin-nu-echt-gebruiken.com). We raden ten eerste aan dat je een video toevoegt met tips of andere informatie om de Know, Like en Trust factor op te bouwen (in plaats van een reclameboodschap).

5. Als je verschillende demografische groepen op je bedrijfsprofiel verwacht, dan kan deze pagina **aangepast worden om aan het bezoekersprofiel tegemoet te komen**. Je kan meerdere versies van deze pagina aanmaken, zodat een marketing assistent uit Amsterdam andere producten en diensten te zien krijgt dan een HR manager uit Brussel. Dit doe je via "Admin Tools" binnen het "Products & Services" tabblad.

Product of dienst pagina

6. Categorie, naam, foto: gebruik een aantrekkelijke visuele voorstelling zodat mensen doorklikken om de rest te lezen.

7. Beschrijving en lijst met kerneigenschappen: gebruik de juiste woorden om het product of de dienst te beschrijven en zo op LinkedIn gevonden te worden (en ook via zoekmachines).

8. Promotie (titel, URL, beschrijving): wij raden aan dat je een link deelt met tips of andere informatie om de Know, Like, Trust factor op te bouwen en geen reclameboodschap!

9. YouTube (titel, YouTube URL): dezelfde tip is hier ook van toepassing (bouw

je Know, Like, Trust factor op), maar je kan ook productdemonstraties toevoegen, getuigenissen of andere inhoud. Vermijd echter te overdreven verkooppraatjes.

10. Aanbevelingen (Recommendations):

deze verschillen van de aanbevelingen voor een individu (die op je persoonlijk LinkedIn profiel getoond worden). Een product of dienst is het resultaat van een gemeenschappelijke inspanning van iedereen die voor dezelfde organisatie werkt, dus krijgt iedereen de erkenning (i.p.v. één persoon). Je hoeft ook niet in de eerste graad verbonden te zijn om een aanbeveling voor een product of dienst te schrijven, terwijl dat wel nodig is als je een persoon aanbeveelt.

Denk er bovendien aan dat LinkedIn een website is met een hoge "Page Rank" in Google en andere zoekmachines. Dit betekent dat LinkedIn pagina's bovenaan in de zoekresultaten verschijnen. Misschien is dat momenteel nog niet het geval voor alle "Company Profiles", maar we vermoeden dat dit in de toekomst wel zal toenemen.

Zorg er nu dus al voor dat je er klaar voor bent !

Auteurs

Jan Vermeiren is de oprichter van Networking Coach. Jan is een gekende internationale spreker en auteur van 2 bestsellers: "Let's Connect" en "Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken". Hij is tevens gastdocent bij Vlerick Leuven Gent Management School en RSM Erasmus Universiteit Rotterdam.

Bert Verdonck is partner bij Networking Coach. Als LinkedIn expert, spreker en auteur, leert hij mensen om zich meer comfortabel te voelen bij het netwerken en helpt hij iedereen om meer resultaten te halen uit recepties en netwerkevents, zowel online op LinkedIn als offline.

Download je GRATIS exemplaar van de tweede, totaal herwerkte editie van "Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken": www.hoe-linkedin-nu-echt-gebruiken.com en auteur, leert hij mensen om zich meer comfortabel te voelen bij het netwerken en helpt hij iedereen om meer resultaten te halen uit recepties en netwerkevents, zowel online op LinkedIn als offline.

Waarom nog wachten om elektronisch te factureren?

Juridisch advies
door Cathy De Waele



Elektronisch factureren . De technologie is er en ook het wettelijk kader. Iets voor uw bedrijf misschien ?

Met elektronische facturatie verstuurt u de factuur als bijlage (een exceldocument of pdf) in e-mail. Zodra een e-factuur wordt opgemaakt, ontvangt u een e-mailbericht met de bijgevoegde factuur in pdf-formaat en de vermelding van de link waar u de factuur kan bekijken en downloaden in diverse formaten - dus geen papieren facturen meer.

Zoals een papieren factuur kan worden beveiligd door een enveloppe dicht te plakken, kan een elektronisch bestand worden voorzien van een wachtwoord, dat alleen de verzender en ontvanger kennen. Op die manier kan worden gecontroleerd wie de afzender is en of de factuur onveranderd is . Nog veiliger kan door de elektronische factuur te versleutelen. Met een digitale handtekening via ID-kaartlezer beveiligt u de elektronische factuur tegen schriftvervalsing.

Je kan ook een beroep doen op een bedrijf dat tegen betaling de facturatie overneemt. In de markt van service providers is er Isabel, een initiatief van de Belgische banken en Certipost, een joint-venture van Belgacom en De Post. Certipost richt zich in eerste instantie op de inkomende stroom aan facturen.

Isabel is doorgaans gericht op kleinere bedrijven en leunt aan bij uitgaande facturatie. Via hun Zoom IT-toepassing, geïntegreerd in veel online banking toepassingen, zitten ze overigens meteen in een interface die al heel veel mensen gebruiken. Klanten die hun financiële verrichtingen afhandelen via inter-

netbankieren krijgen elektronische toegang tot hun facturen en andere financiële informatie verbonden aan deze financiële verrichtingen. Zoomit is een gratis bankdienst in de toepassing voor internetbankieren. Met Zoomit vind je in enkele klikken jouw facturen en loonbrieven terug. Als je een factuur ontvangt via Zoomit is het niet nodig om de gegevens manueel in te geven. Een vooraf ingevuld overschrijvingsformulier maakt het je gemakkelijk. Het volstaat om dit goed te keuren of te weigeren. Een vlotte en snelle afhandeling dus van betalingen .

Wat zijn de voordelen ?

Iedereen weet hoe het gaat met een papieren factuur: ze wordt afgeprint bij de verzender, in een briefomslag gestoken, gefrankeerd en verstuurd, door de ontvanger geopend en eventueel manueel ingevoerd in een computersysteem.

E-facturatie heeft een aantal voordelen. U bespaart op papierverbruik en verzendingskosten. De factuur is heel snel bij de klant, makkelijk via mail verstuurbaar en achteraf ook makkelijk doorzoekbaar. Er zijn geen strikte authenticiteitsvereisten zoals certificaten of elektronische handtekeningen opgelegd. U kan bij verzending uw boekhouder onmiddellijk in kopie zetten. Dan beschikt deze in één beweging over de nodige input om de verwerking te doen. Deze papierloze transactie is ongetwijfeld ook zeer milieuvriendelijk.

Elektronische facturen zijn evenwel pas echt efficiënt wanneer zij automatisch aangemaakt kunnen worden door de

boekhoudsoftware van de verzender en geïmporteerd in de boekhoudsoftware van de ontvanger. De ondersteuning van e-facturatie via scanmodules waarmee klanten papieren facturen kunnen digitaliseren en een elektronisch archief kunnen uitbouwen, is dan ook een belangrijk argument waarmee heel wat aanbieders van boekhoudsoftware zich mee willen onderscheiden. Facturen die elektronisch binnenkomen worden automatisch geboekt.

Wat zijn de nadelen ?

Klanten moeten uitdrukkelijk akkoord gaan met de elektronische facturatie. U kan dit dus niet éézijdig opleggen. Het akkoord kan mondeling maar een schriftelijke toestemming is aan te raden. Ook een impliciet akkoord is mogelijk door bijvoorbeeld in de algemene voorwaarden op de laatste papieren factuur te vermelden dat u in de toekomst enkel nog elektronisch zal factureren. Wanneer de klant dan zonder meer betaalt dan heeft men zich impliciet akkoord verklaard met de toekomstige elektronische facturatie. Een nadeel is de geringe bewijswaarde. En wat als de klant onaangekondigd van e-mailadres verandert? Bedrijven die starten met elektronische facturatie moeten beseffen dat ze nog lange tijd een dubbel programma moeten lopen : elektronisch maar ook op papier voor wie dat echt verlangt.

*Cathy De Waele,
advocate*



“Over te nemen: bakkerswinkel”

Annie Corijn van Patisserie Centrum in Ninove wil het wat kalmer aan doen

Annie Corijn is al jaren zaakvoerder van Patisserie Centrum. Met hart en ziel runt ze haar bakkerswinkel in het stadscentrum van Ninove. Na jaren hard werken als alleenstaande kleine zelfstandige, wil ze het nu rustiger aan doen. En dus is Annie naarstig op zoek naar enthousiaste overnemers. Wij mochten op de koffie voor een babbel over haar loopbaan en toekomst.

Annie Corijn werkte meer dan 20 jaar voor een breigoedbedrijf in Zottegem, tot ze hoorde dat in het centrum van Ninove een koude bakkerij over te nemen stond. “Samen met mijn broer Rudy, die boekhouder is, bezocht ik de patisserie”, vertelt Annie. “Twee weken later besloot ik de zaak over te nemen. Voor mij was het als alleenstaande vrouw een uitdaging om als zelfstandige aan de slag te gaan. Ik kreeg veel bezorgde reacties, ook van mijn ouders. Maar ik ben blij dat ik toen de stap heb gezet.”

In 1999 nam Annie de bakkerij over. “Al mijn spaarcenten gingen naar de overname. Ik kon niet wachten om aan het winkeltje een persoonlijke toets te geven. De patisserie kreeg een nieuw elan met nieuwe verpakkingen, lichtreclame en roze tinten. Ook het aanbod werd uitgebreid. Beetje bij beetje kocht ik meer producten bij confiseriezaken en bood ik ook suikervrije producten aan. Mijn hoofdleverancier, Patisserie Etienne, bleef ik trouw. Elke dag leveren zij brood, banket, pralines, ijs en dessertkoekjes. Alles wordt ambachtelijk vervaardigd in de bakkerij in Ophassel. Etienne is een naam in de bakkerswereld. Ze hebben verschillende winkels, maar ik ben de enige die als zelfstandige onder mijn eigen naam werk. Al twaalf jaar hebben we een uitstekende professionele samenwerking.”

Verschil maken

Patisserie Centrum groeide uit tot een succesvolle winkel. “De omzet steeg vlot in de loop der jaren. Dat verbaasde me niet, mijn hart en ziel heb ik in de zaak gelegd. Vanaf 2001 kende ik een bijzonder drukke periode. Toen had ik verschillende interim-krachten nodig.”

De komst van shoppingcenter Ninia veranderde de buurt. Voor veel handelaars had dat negatieve gevolgen. Voor Patisserie Centrum



Lid in de kijker

“Deze winkel is ideaal voor een jong koppel waarvan één van de partners nog een andere activiteit uitoefent en in het weekend bijspringt in de zaak”

is het echter een meerwaarde. “Het winkelcentrum lokt met zijn bekende ketens en supermarkten een hoop bezoekers uit de buurtgemeenten. Velen steken de straat over voor een brood. Door extra belang te hechten aan mijn etalage en verpakking, onderscheid ik me van supermarkten waar je ook een brood kan kopen. Kwaliteit, netheid en klantvriendelijkheid zijn factoren waar je als kleinhandelaar het verschil kan maken.”

“Tijdens de week sta ik alleen in de winkel. In het weekend en bij feestdagen heb ik medewerkers nodig. Personeel vinden en houden is echter niet evident, zeker in het weekend. Velen beginnen met volle overtuiging maar haken af door het vroege opstaan en de lange dagen. Jongeren hebben dan snel een excuus klaar, met oudere werknemers werken is vaak makkelijker.”

Afbouwen

Annie spreekt met veel liefde over haar zaak. Toch wil ze haar winkel overlaten en het rustiger aandoen. “Ik werk al bijna 40 jaar. Ik hou van mijn zaak. Maar ik wil nu ook wat gaan

genieten. Ik ben alleen en dan wordt het soms zwaar. Ik wil het nu iets rustiger hebben, wat minder zorgen aan mijn hoofd en rekening houden met mijn gezondheid. Ik kijk er naar uit om er eens een weekendje tussenuit te knippen.”

“Ik wil afbouwen en mijn zaak overlaten, maar dat wil niet zeggen dat ik niet meer wil werken. Ik ga zeker niet thuiszitten. Het is een foutief beeld dat vijftigers niet meer zouden kunnen werken. Wie wil werken, kan werken en zal werk vinden. Ik ben nu 53 jaar, en ik vind het logisch dat iedereen langer zal moeten werken. Naar mijn toekomst ben ik bijzonder benieuwd. In elk geval wil ik nu iets totaal anders doen. In een verkoopfunctie zie ik me bijvoorbeeld goed functioneren.”

“Ik ben trots op wat ik heb bereikt en waar ik nu sta. Mijn keuze om als alleenstaande een winkel uit te baten, heb ik me nooit beklagd. Lef en durf zijn nodig om vooruit te gaan. Ik heb ook goed kunnen leven en reis graag. Altijd heb ik mijn budget goed beheerd. Als zelfstandige is het immers belangrijk om een appeltje voor de dorst te hebben. Stel dat je zes weken ziek bent en geen inkomsten binnenhaalt, dan moet je daar kunnen op inspelen.”

Over te nemen

Annie hoopt nu snel enthousiaste overnemers te vinden. Iedereen is welkom, maar ze heeft wel een profiel voor ogen. “Jonge mensen die zich geroepen voelen om een eigen zaak te beginnen, mogen gerust langskomen voor een

gesprek. Volgens mij is deze winkel een ideale formule voor een jong koppel dat wil ondernemen. Een van de partners kan daarnaast bijvoorbeeld nog een andere activiteit uitoefenen en in het weekend bijspringen. Uiteraard ontvang ik iedereen die oprecht interesse toont om een overname te bespreken.”

“Momenteel is Patisserie Centrum een bvba. Maar je kan er ook een eenmanszaak van maken. De ligging, pal in het Ninoofse stadscentrum, is perfect. Ik heb een correcte boekhouding, een prima businessplan en een goeie naam in de regio. Mensen komen speciaal voor ambachtelijke chocolade, dat blijft een troef. De samenwerking met een vaste leverancier schept een vertrouwensband. Toch blijf je je eigen baas, jij beslist wat je koopt. Verder zijn er bij de overname weinig extra grote kosten. De installaties zijn nog in orde en het is een huurpand.”

“Na de overname ben ik bereid om de overnemers te begeleiden. Van dag op dag een handelszaak overnemen, is onbegonnen werk. Je hebt een maand nodig om in te werken en de organisatie rond te krijgen. Ik wil daar zeker in helpen. Toen ik de zaak overnam, werd ik ook begeleid door de vorige eigenaars. Daar heb ik veel uit geleerd.”

**Wie interesse heeft in het overnemen van Patisserie Centrum kan contact opnemen met Annie Corijn:
Centrumlaan 40, 9400 Ninove
054 33 90 16**



› Annie Corijn: “Ik hou van mijn zaak, maar ik wil het iets rustiger aandoen en er eens een weekendje tussenuit knippen” ‹



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



Superb Combi

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

Er is al een Superb 1.6 CRTDI Active voor **€ 20.381 excl. btw***

*Catalogusprijs excl. btw, geldig op 13/03/2012 in het deelnemende ŠKODA-netwerk, zolang de voorraad strekt. Aanbieding voorbehouden aan professionele klanten. Afgebeeld model: Superb Combi Elegance met 18" lichtmetalen velgen, getinte ruiten, pack Elegance en metaalkleur. Milieu-informatie (K.B. 19/03/2004): www.skoda.be