

# unizo Bestuurderskrant

VERSCHIJNT DRIE KEER PER JAAR • JUNI 2014

## IS OOK UW GEMEENTE CREATIEF OP ZOEK NAAR BELASTINGEN?

Door alert te reageren heeft UNIZO BEERSEL een "vreemde" belasting laten schorsen. >> [LEES P. 7](#)



## in·for·ma·tief

Een gloednieuwe sessie en 6 thema's aangeprezen door collega UNIZO bestuurders >> [LEES MEER P 6](#)

### UNIZO LO-RENINGE

Een verhaal van een geslaagd huwelijk tussen UNIZO verenigingen uit verschillende deelgemeenten.

>> [LEES MEER P 7](#)



## flor De unizo familie



### Beste unizo-bestuurder,

Op 11 juni 2014 eindigt mijn mandaat van nationaal voorzitter van UNIZO.

Het waren zeven bijzondere jaren waar ik het geluk mocht hebben om de ondernemersorganisatie, die mij zo nauw aan het hart ligt, te mogen voorzitten.

Ik ben de voorbije jaren te gast geweest op vele activiteiten van onze lokale ondernemersverenigingen en stuurgroepen. Het waren net familiebezoeken, want wie mij kent, weet dat voor mij unizo een grote familie is: van ondernemers die geheel vrijwillig het beste van zichzelf geven, die er zijn voor hun collega's zowel in goede als in slechte tijden, die met knappe acties en activiteiten leven brengen in hun stad of gemeente, die er staan als de belangen van hun collega's bedreigd worden. Het waren steeds bijzondere momenten waar ik graag bij was, waar ik me steeds thuis voelde.

Ik wens u allemaal veel succes met uw UNIZO-vereniging en hoop u te ontmoeten op een van de vijf provinciale bestuurdersbijeenkomsten en op één van de vele unizo bijeenkomsten in de toekomst.

Flor,  
Voorzitter en ondernemer.



UNIZO SERVICE CENTER. ALTIJD BEREIKBAAR.  
VOOR ELKE VRAAG  
0800 20 750 | [SERVICE@UNIZO.BE](mailto:SERVICE@UNIZO.BE)

# Visie, ambitie & durf.

Voorwaarden voor een effectief kernversterkend handelsbeleid

Met de Winkelnota 2 zet de Vlaamse overheid volop in op het versterken van de winkelkernen in steden en gemeenten. Zo subsidieert ze 90 kernversterkende projecten in heel Vlaanderen. Maar naast financiële steun zijn ook volgende ingrediënten essentieel voor een bloeiend handelscentrum: visie, durf en ambitie, zowel bij investeerders, beleidsmensen en handelaars.

**Interview: Bart Wallays | Een gesprek met vier partners voor een effectief handelsbeleid: Anneleen Desmyter, CEO van de vastgoedgroep Quares uit Mechelen, Erwin Spiessens, schepen lokale economie in Puurs, Geert Baetens, UNIZO-bestuurder en zelfstandig handelaar van sportzaak Vedette Sport in Lier en Tina Debo, Vice President product and design, Kipling.**

**Puurs is een toonbeeld van durf en ambitie voor vele kleinere steden en gemeenten in Vlaanderen. Jullie hebben gewoon een nieuw handelscentrum gebouwd in het hart van jullie gemeente.**

**ERWIN SPIESSENS:** "Het handelsapparaat was een vijftal jaar geleden quasi volledig verdwenen uit Puurs. We hebben toen gekozen voor een radicale aanpak in plaats van oplapwerk en renovatie in de marge. Er is een volledig nieuw complex van 14 handelspanden gebouwd rondom het dorps hart van Puurs, op de plaats waar voorheen oude handelspanden stonden. Midden 2012 werd het 'dorpshart' officieel geopend en waren alle panden ingenomen door kwaliteitsvolle handelszaken. Meer nog, intussen straalt het succes van dit nieuw complex af op de omliggende straten en is de leegstand stelselmatig teruggedrongen."

**ANNELEEN DESMYTER:** "Hoed af voor wat Puurs heeft gerealiseerd. Durf als gemeente ambitie tonen en je zal zien, de privémarkt zal wel volgen met haar investeringen."

**Hoe kijkt de vastgoedwereld naar de handelscentra in de Vlaamse steden en gemeenten?**

**ANNELEEN:** "Binnen de vastgoedwereld is er een groep van ontwikkelaars en investeerders die nog meer dan vroeger kiezen voor de binnenstad. De reden is dat deze centra steeds meer het kloppend hart van Vlaanderen zullen worden. De plek waar alles gebeurt: wonen, cultuur, recreatie, werken en shoppen. Net die synergie van al die functies maakt de centra zo interessant om te investeren. Binnen Quares hebben we trouwens met succes de vastgoedbevak Qrf gelanceerd die specifiek gericht is op commercieel vastgoed in de historische handelscentra."

**ERWIN:** "Ik zou de publieke diensten als functie in de gemeentelijke centra ook niet vergeten: scholen zorgen voor heel wat beweging en sfeer. Zelfs het gemeentehuis hou je best in het centrum van je gemeente. Je kan je niet voorstellen hoeveel beweging dit creëert. Bewoners combineren dit bezoek bijna altijd met een ander bezoek of aankoop."



*Politici moeten beseffen dat handel in het centrum een must maar ook een noodzaak is voor iedere stad en gemeente.*

UNIZO-BESTUURDER EN HANDELAAR GEERT BAETENS



*Publieke diensten zoals scholen, gemeentendiensten in het centrum zorgen voor heel wat beweging en sfeer.*

SCHEPEN ERWIN SPIESSENS



*Binnen de vastgoedwereld is er een groep van ontwikkelaars en investeerders die nog meer dan vroeger kiezen voor de binnenstad, omdat die het kloppend hart van Vlaanderen zullen worden.*

QUARES-CEO ANNELEEN DESMYTER

## VRAAG HET AAN KAREL



*U krijgt ongetwijfeld van leden heel wat vragen en opmerkingen. Blijfer niet mee zitten. Mail ze door naar karel.vaneetvelt@unizo.be*

**Beste Karel, heel wat ondernemers vragen mij wat UNIZO naar aanleiding van de verkiezingen, en ook daarna, gaat doen om de nieuwe regeringen een broodnodig ondernemersbeleid te laten voeren?**

PETER VANHOOF, voorzitter UNIZO Dessel

Deze verkiezingen zijn uitermate belangrijk. We kiezen zowel een nieuw Vlaams, federaal als Europees parlement. Na 25 mei tekenen de regeringsleiders voor 5 jaar nieuwe krijtlijnen

uit. Het komt er voor UNIZO op aan om de komende jaren een stevig ondernemersbeleid te voeren. Een beleid dat ervoor zorgt dat ondernemen terug aantrekkelijker en rendabeler wordt.

Alle politieke partijen ontvingen al ons memorandum, waarin we in duidelijke taal onze ondernemersprioriteiten opsomden. We lanceerden een online verkiezingsplatform. Elke week kunnen ondernemers, maar ook politici, discussiëren over een welbepaald thema. Op het einde van de week trekken we hieruit de gepaste conclusies. Wij nodigen kandidaten van alle partijen uit om hen onze analyses en eisen te verduidelijken. Natuurlijk

werken we ook achter de schermen hard om politici van onze ondernemersbelangen te overtuigen.

Al deze acties moeten ervoor zorgen dat in de volgende regeerakkoorden voldoende aandacht gaat naar ondernemerschap en dat ondernemen aangenamer en interessanter wordt. Op die nagel zal UNIZO altijd blijven kloppen.

**Karel** | karel.vaneetvelt@unizo.be



Voorkomen is beter dan genezen. Dat geldt ook voor ondernemingen die 'door omstandigheden' in moeilijkheden raken: wie tijdig alarmsignalen (h)erkent, kan erger voorkomen. Blijf dus niet bij de pakken zitten als het minder goed gaat en onderneem actie. Want mits de juiste begeleiding belandt u allicht opnieuw op de sporen.

Dan komt de UNIZO-dienst OndernemersHorizon ten zeerste van pas. Met deze dienstverlening helpt UNIZO zelfstandigen en KMO's die al dan niet tijdelijk met problemen te maken krijgen. Coördinator Halina Bletek legt uit wat deze dienstverlening zoal inhoudt.

## Trek tijdig aan de noodrem!

UNIZO ONDERNEMERSHORIZON REIKT BEDRIJVEN IN MOEILIKHEDEN REDDINGSBOEI AAN

"Ondernemen betekent risico's nemen. Doorgaans gaat het u voor de wind, maar soms zit u met de handen in het haar. Het is allerminst een schande toe te geven dat de zaken wat minder vlot gaan. Als er knipperlichten gaan branden, is een tijdige, correcte diagnose essentieel. Oranje lichten zijn nog ok, maar laat het sein niet op rood springen. En met een hulpplan op maat is de kans op genezing groot. Tijdig de signalen (h)erkennen en niet bij de pakken blijven zitten is dan essentieel. Ga de realiteit niet uit de weg. En kom op tijd uit je kot!". Aldus Halina Bletek. Ze staat in voor de in het najaar 2013 opgestarte UNIZO-dienst OndernemersHorizon. "UNIZO is er voor ondernemers in zowel goeie als kwade dagen. Daarom reiken we ondernemers met al dan niet zware problemen graag een reddingsboei aan via een unieke, aangepaste dienstverlening".

**"Het kan iederéén overkomen"**

**HALINA:** "Een omzetting die niet echt koosjer is, dalende winstmarges, een grote concurrent die plots in je buurt neerstrijkt, maandenlang aanslepende wegenwerken, te hoge personeelskosten, technologische veranderingen waardoor je investering niet meer loont, wetswijzigingen zoals de door de overheid afgeschaft subsidies voor zonnepanelen, slechte communicatie of zelfs ruzie tussen twee generaties in een familiebedrijf... Er zijn zoveel struikelblokken op het bedrijfstraject". Zodra de knipperlichten gaan branden, moet je ingrijpen; En moet je vaak dingen doen waarmee je minder vertrouwd bent: onderhandelen met leveranciers, met banken, met klanten,... Wij van OndernemersHorizon focussen op ondernemers die hulp nodig hebben, maar terug gezond kunnen worden. De meest diverse ondernemers contacteren ons, soms voor gewoon wat informatie of advies, bijvoorbeeld als ze worden geconfronteerd met wanbetalers. Samen bekijken we mogelijke oplossingen. Anderen verkeren echt in nood en wij gaan ze dan bezoeken. In elke Vlaamse provincie is er een medewerker van OndernemersHorizon. Hij of zij komt graag langs voor een oriënterend gesprek. Belangrijk is dat je snel contact op neemt, zodat je niet helemaal in het sukkelstraatje verzeilt.

**Snelle scan al dan niet met een grondige doorlichting**

Ondernemers worden op twee manieren geholpen bij UNIZO: via een QuickScan of dankzij een grondig onderzoek. Ondernemers die graag snel een indicatie krijgen van de gezondheid van hun onderneming, kunnen op [www.unizo.be/ondernemershorizon](http://www.unizo.be/ondernemershorizon) de QuickScan doen. Een paar minuutjes volstaan om enkele ja/nee-vragen te beantwoorden, voor een eerste inzicht

krijgt in de gezondheid van de onderneming, op financieel, organisatorisch of ander gebied. Deze korte analyse mondt uit in een score en een beknopt advies om actie te ondernemen.

De ondernemer kan ook, al dan niet na het invullen van de scan, een gesprek vragen met een medewerker van UNIZO OndernemersHorizon. Halina: "Blijkt er evenwel méér aan de hand te zijn en is een grondige doorlichting nodig, dan doen we een voorstel tot zo'n grondige scan. Dank zij de Vlaamse overheid (Agentschap Ondernemen en Vlaanderen in Actie) kan dit aan een beperkte kost van 300 euro. Op het eind van die uitvoerige scan worden je enkele scenario's voorgesteld om uit het slop te raken. Hier gaat om maatwerk, want elke probleem vereist een andere aanpak. Bij de grondige doorlichting doen we een beroep op vier erkende experts, die het klappen van de zweep kennen, hetzij op fiscaal of op juridisch of op een ander gebied. Mensen met veel bedrijfservaring en met kennis van zaken. We werken ook zeer nauw samen met vier sectororganisaties: Horeca Vlaanderen, Bouwunie, Transport en Logistiek Vlaanderen en UNIZO-winkelraad. Sectoren waar het regelmatig fout gaat met starters én met gevestigde KMO's. "Ook als het beter gaat, volgen wij de zaken vanop afstand op. De reacties van geholpen zelfstandigen en KMO's liegen er overigens niet. Veel ondernemers zijn sterk gefocust op de dagelijkse gang van zaken, dat ze een lange termijnvisie uit het oog verliezen. Als dat gebeurt, dan zijn wij er om bij te sturen".

**Vertrouwensband met UNIZO-bestuurders**

UNIZO-bestuurders kunnen een belangrijke rol vervullen als een collega een openlijke of gedempte noodkreet slaakt of onopvallend met problemen kampt. In een lokaal of sectoraal netwerk gebeuren veel zaken heel ongedwongen en is de drempel laag. Tussen de ondernemers bestaat er veelal een onderlinge vertrouwensband. Iemand die een poos niet meer opdaagt of een ondernemer die regelmatig zijn nood klaagt, dat moet een belletje doen rinkelen.. Spreek collega-met-problemen aan en laat weten dat hij/zij er niet alleen voor staat. Biedt een luisterend oor, verwijst naar de uitgebreide dienstverlening van UNIZO in het algemeen en OndernemersHorizon in het bijzonder. Zo bent u als UNIZO-Bestuurder van onschatbare waarde voor die collega.

**Interview:** Wouter Vloeberghs

Bij deze UNIZO bestuurderskrant vindt u een handleiding om een gesprek met een collega in moeilijkheden aan te pakken. Wil je deelnemen aan een korte opleiding? Laat het ons weten: [jerry.crombez@unizo.be](mailto:jerry.crombez@unizo.be) 0495 21 80 06

De UNIZO-OndernemersHorizon is bereikbaar via website [www.unizo.be/ondernemershorizon](http://www.unizo.be/ondernemershorizon). Of neem contact op met het UNIZO Service Center, tel. 0800 20 750.

**unizo**

VERSTERKT ONDERNEMERS

**REDACTIETEAM**

Jan Boulogne, Luk Collet, Jerry Crombez, Bénédicte Persyn, Mia Vancompernelle, Bart Wallays

**FOTO'S**

Luk Collet en UNIZO-archief

De UNIZO-BESTUURDERSKRANT is een uitgave van UNIZO ONDERNEMERSVERENIGING. De krant informeert unizo-bestuurders over unizo en haar werking.

**Heeft u vragen, opmerkingen, suggesties?**

Jerry Crombez, coördinator ondernemersvereniging 0495 21 80 06 [jerry.crombez@unizo.be](mailto:jerry.crombez@unizo.be)

V.U.: Jan Boulogne, directeur, Willebroekkaai 37, 1000 Brussel



UNIZO-PARTNERS IN ONDERNEMEN

## VERVOLG P1

**GEERT BAETENS:** “Om al deze functies in harmonie te laten samenlopen is de bereikbaarheid en mobiliteit zo belangrijk. Als die niet helder en gesmeerd verloopt valt de ene na de andere functie stil en verdwijnt die uit het centrum. Politici moeten beseffen dat handel in het centrum niet alleen een must maar ook een noodzaak is voor iedere stad en gemeente. Handel en horeca zorgen ervoor dat je gemeente leeft of dood is. Zorg er daarom voor dat de handelsfunctie bereikbaar blijft voor consumenten. Pas op, ik pleit hier niet voor een autostrade naar het centrum. Wel een doordacht, gemakkelijk te begrijpen mobiliteitsplan met aandacht voor voetganger, fietser, openbaar vervoer én auto.”

**ERWIN:** “Bij de heraanleg van ons handelscentrum hebben we een parking ondergronds gebracht. En parkeren is er gratis. Enkel door die drempel weg te nemen kan je resultaat boeken en motiveer je mensen om voor die gemakkelijke oplossing te kiezen. Dit kost natuurlijk wel iets maar als het niet gebruikt wordt, ben je nog verder af van het resultaat dat je wilt bereiken.”

Speelt de gemeente een rol in het stimuleren van investeringen in het centrum of moet je hier vooral de vrije markt laten spelen?

**ANNELEEN:** “De gemeente moet instaan voor de horizontale ontwikkeling, de vastgoedsector moet instaan voor de verticale ontwikkeling. Zorg er als gemeente voor dat je een duidelijke visie hebt over wat waar gebouwd kan worden, maak duidelijke spelregels op en begeleidt de vastgoedsector in hun ontwikkeling. Gemeenten die dit op orde hebben, maken grote vooruitgang omdat de vastgoedsector



*De wisselwerking tussen winkelmerken en zelfstandig ondernemerschap vormt de motor van het handelscentrum.*

TINA CEBO, KIPLING

vertrouwen heeft in het gemeentelijk beleid en het risico durft nemen.”

**TINA DEBO:** “De gemeente kan natuurlijk nog verder gaan en ook initiatief stimuleren. Als je als lokale overheid ook aangeeft hoe jouw ideale gemeente eruit zal zien, dan motiveer je ondernemers om hieraan mee te werken. Opnieuw dat vertrouwen scheppen zodat de

investering van die ondernemer bijdraagt tot het toekomstplan van de gemeente.”

**GEERT:** “Maar dan moet de gemeente voldoende in overleg gaan met de bestaande ondernemers en dit niet vanuit het gemeentehuis willen realiseren. Hoe meer draagvlak bij de handel en horeca in het centrum, hoe meer kans op succes. Wij beseffen wel dat er soms door de zure appel gebeten moet worden: vb. een straat die heraanlegd moet worden, maar als we vertrouwen hebben in het resultaat zullen we hieraan hard meewerken.”

**De laatste jaren wordt steeds meer over ‘citymarketing’ gesproken en wil iedereen een citymarketingplan, terecht?**

**ANNELEEN:** “Als het bij een plan blijft, is het natuurlijk waardeloos. Maar ik sta wel achter de idee dat steden zich steeds meer moeten gaan onderscheiden van andere steden. Er is niet alleen een harde concurrentie tussen winkels en winkelmerken, er is ook steeds meer een strijd tussen steden en gemeenten onderling. Iedereen wil diezelfde consument binnenhalen en daar moet je hard voor werken. Als stad moet je dus voluit promotie voeren om die consument te bekoren.”

**GEERT:** “Opnieuw, als dit in samenwerking gebeurt met de handelaars en horeca in de gemeente is het effect nog zoveel keer groter. Dan wordt iedere ondernemer zelfs ambassadeur van het citymarketingplan.”

**TINA:** “De kunst van iedere stad zal zijn om in de citymarketing aan te geven waar je USP – Unique Selling Position – ligt. Hoe onderscheid jij je van die andere gemeente? Hier ligt een bijzondere kans voor de zelfstandige handelaar. Zij maken net dat uniek karakter van een

## Puurs is een toonbeeld van durf en ambitie voor vele kleinere steden en gemeenten in Vlaanderen.

handelscentrum waar doorheen de jaren steeds meer dezelfde retailmerken zich zijn gaan vestigen.”

**ANNELEEN:** “Heel terecht, als investeerder wil je net dat er die fantastische mix aanwezig is die consumenten net naar die stad lokt en niet naar een andere. UNIZO kan hierin een belangrijke rol spelen door gemeenten te wijzen op het belang van zelfstandige handelaars omdat zij het handelscentrum uniek en authentiek maken.”

**TINA:** “En laat dat net de omgeving zijn waar de betere merken op zoek naar zijn: een plek waar unieke winkels en horeca in een bijzondere omgeving geconcentreerd zijn. Zo wordt die wisselwerking tussen winkelmerken en zelfstandig ondernemerschap de motor van het handelscentrum. Blijkbaar zijn we in België hierin onderscheidend want de general manager van Kipling die als Engelsman al jaren in Antwerpen woont, omschrijft Antwerpen altijd als ‘the best kept secret, let’s keep it that way’.”

## Wordt e-commerce na de strijd tegen de baanwinkels aan de rand, de nieuwe uitdaging voor de handel en horeca in de binnenstad?

**GEERT:** “We moeten niet naïef zijn en zeggen dat e-commerce geen enkel effect zal hebben op de handel in de centra maar als zelfstandig handelaar moet je proberen om het in je voordeel te draaien. Ik heb een webshop en

## INFORMATIE, CIJFERS, GOEDE PRAKTIJKEN VOOR EEN KERNVERSTERKEND BELEID?

### WWW.DETAILHANDELVLAANDEREN.BE

Werken aan een bloeiende, gezonde winkelkern vraagt goede cijfergegevens, innovatieve beleidsoplossingen, vernieuwingen in het distributie-landschap, kennis van verschillende steunmaatregelen en goede praktijken.



**De nieuwe portaalsite [www.detailhandelvlaanderen.be](http://www.detailhandelvlaanderen.be) verzamelt al deze informatie op een overzichtelijke manier. Deze portaalsite van het Kennisnetwerk Detailhandel, een initiatief van Agentschap Ondernemen, de 5 Vlaamse provincies en met medewerking van Comeos, vvs en unizo, is niet alleen bijzonder nuttig voor de verschillende overheden die werk maken van een handelsbeleid. Ook ondernemers en unizo-besturen vinden er bruikbare informatie over de detailhandel in de eigen gemeente.**

Een overzicht van wat u zoal vindt op [www.detailhandel.be](http://www.detailhandel.be)

**Detailhandelsbeleid:** studies, publicatie, modellen en voorbeelden van handelsbeleid zoals opmaak van ‘strategisch commercieel plan’, aanpak van leegstand, ... tot buitenlandse modellen van aanpak detailhandel op gemeentelijk niveau.

**E-commerce:** Spelregels rond webwinkels, onderzoeken naar bestedingen e-commerce,...

**Mobiliteit:** Innovaties in stedelijke distributie, City-Depot, aanpak van parkeerbeleid in steden, ...

**Projecten:** Naast informatie over verschillende projectoproepen tot projecten van diverse organisaties en steden zoals sfeergebieden, bereikbaarheid van winkelkernen

**Innovatie:** Specifieke projecten en aanbod voor innovatieve retail, unizo-project commerciële inspiratie,...

**Onderzoek:** Resultaten van onderzoek door overheid en organisaties met cijfers over distributie en beschikbare data voor het voeren van een detailhandelsbeleid in Vlaanderen, provincies en gemeenten.

**Steunmaatregelen:** een overzicht aan ondersteuning en subsidiëring, zowel voor gemeenten als voor handelaars

**Wetgeving:** Alle relevante wetgeving voor gemeenten, waaronder de recente winkelnota en ontwerpen van decreet voor het nieuwe detailhandelsbeleid. Maar ook wetgeving en vergunningsformaliteiten voor ondernemers.

**Wie-is-wie:** Alle relevante contactpersonen bij federaties, lokale besturen en andere overheden

**Kalender:** Een overzicht van alle initiatieven, studiedagen en congressen van overheid en organisaties die betrekking hebben op detailhandel.

**Trends:** Onderzoeken en trendsrapporten over de klant, en dus de winkel van morgen

De site wordt voortdurend aangevuld met nieuwe projecten en initiatieven. Ook met unizo initiatieven en onderzoeken.

Specifieke informatie over de detailhandel in uw gemeente?

U vindt ze op de **feitenfiche** van uw gemeente!

Op de portaalsite ‘Detailhandelvlaanderen’ is er voor elke gemeente een fiche over de detailhandelssituatie ter beschikking. U surft hiervoor naar [www.detailhandelvlaanderen.be/gemeenten-en-provincies](http://www.detailhandelvlaanderen.be/gemeenten-en-provincies). Deze ‘feitenfiches’ bevatten:

**statistieken** over bevolking, welvaart, toerisme, ... met een benchmarking met vergelijkbare gemeenten, provincie en Vlaanderen

**inventarisatie** van het volledige winkelbestand, inclusief informatie over leegstand, horeca of cultuurinrichtingen.

**de functionele en branchemix** wordt vermeld, met het aantal panden en de winkelvloeroppervlakte. Daarnaast worden ook de **koopstromen in kaart** gebracht, met een uitsplitsing in koopbinding (eigen bevolking), koopvlucht (naar andere gemeenten) en koopattractie (koopkracht vanuit andere gemeenten). Zo kan er een beeld gevormd worden van het verzorgingsgebied van de gemeente. Voor grotere gemeenten wordt er ook een opsplitsing gemaakt in deelgemeenten en winkelgebieden

Voor heel wat van deze info is ook **de evolutie 2008-2013** ter beschikking

Een kwalitatieve beoordeling van de winkels, de bereikbaarheid en de sfeer en uitstraling van de gemeente sluit de **feitenfiche** af.

Wij begeleiden u graag bij gesprekken met uw gemeentebestuur over het voeren van een handelsbeleid.

Neem contact op met unizo-adviseur Mia Vancompernelle, [mia.vancompernelle@unizo.be](mailto:mia.vancompernelle@unizo.be) 02/212 25 72

## VERVOLG P3



## Iedere maand komt er een nieuwe keten bij die op zoek gaat naar locaties en telkens is er een keten die moet schrappen in de vestigingen wegens niet-rendabel.

en niet zozeer in 'hard selling'. En raad eens, we verkopen meer dan vroeger."

**GEERT:** "Ik maak als zelfstandige handelaar nog steeds het verschil door het adviseren van mijn klanten. Niet door te vertellen wat ze al weten via internet, wel door ze te begeleiden in het kiezen tussen al die mogelijkheden. Internet is een zegen om het volledig aanbod met een paar clicks te zien maar het kiezen wordt zoveel moeilijker. Ik kan op basis van mijn expertise maar ook op basis van de vele reacties van vorige klanten gepast advies geven aan mijn nieuwe klant. Dit wordt een interessante nieuwe rol voor de zelfstandige handelaar, persoonlijk adviseur bij het kiezen uit het overaanbod via internet."

**TINA:** "Als je deze redenering doortrekt zullen we op termijn in co-creatie met onze klanten werken. Onze klanten gaan ons adviseren over welke producten wel of niet zullen aanslaan in een volgende collectie. M.a.w. een wisselwerking van wij die onze klanten adviseren en zij die ons adviseren over het verbeteren van ons aanbod."

**ERWIN:** "In Puurs hebben we nooit wakker gelegen van de opgang van e-commerce als bedreiging voor ons handelscentrum. De economische crisis daarentegen speelt een veel grotere rol. Eens die voorbij is, zal er opnieuw zuurstof zijn voor vele handelscentra in Vlaanderen. Nu staan zowel handelaars als winkelketens nog teveel op de rem."

Is er nog een toekomst voor de zelfstandige handelaar in de binnenstad?

**ANNELEEN:** "De retail-business wordt steeds rationeler maar ook inventiever. Je kan je als zelfstandige handelaar niet meer beperken

tot het aankopen en verkopen van producten zonder toegevoegde waarde te creëren. We zeiden het daarnet, de rol van de zelfstandige handelaar is service geven die je niet via internet kan krijgen maar ook het aanbieden van een uniek assortiment dat je niet in de grote winkelketens terugvindt."

**GEERT:** "Weet je wat een van de grootste problemen wordt in de handelscentra: de vergrijzing van de zelfstandige handelaars en het moeilijk vinden van een overnemer. Wat Anneleen zegt, klopt: als jonge ondernemer kan je niet zomaar de handelszaak overnemen van een handelaar die ermee ophoudt. Wat je dan koopt zijn enkel vierkante meters. Je moet als startende handelaar je eigen verhaal schrijven en niet zomaar rekenen op het voorbije succes van een over te nemen handelszaak."

**TINA:** "Ik vind dat er voor jonge ondernemers ongelofelijke opportuniteiten liggen in die handelscentra. Natuurlijk niet vanuit het klassieke winkeltje met een saaie etalage maar als je creatief en inventief bent kan je echt wel het verschil maken. Mensen zijn op zoek naar originele, authentieke producten en de grote winkelmerken proberen dat wel maar lukken daar niet altijd in. Als starter moet je jouw unieke plek zoeken, zowel in het handelscentrum, op het internet als in de consumentenmarkt."

**Loopt de expansiestrategie van de ketens niet ten einde eens ze in de meeste steden en gemeenten gevestigd zijn?**

**ANNELEEN:** "Denk dat maar niet. Iedere maand komt er een nieuwe keten bij die op

zoek gaat naar locaties en telkens is er een keten die moet schrappen in de vestigingen wegens niet-rendabel."

**TINA:** "Dat klopt, vroeger floreerde het model waarbij je een aantal flagship store shops had die moesten stralen maar niet renderen met daarnaast een aantal kleinere winkels die voor de winst moesten zorgen. De business is harder geworden: iedere winkel moet winst draaien of hij gaat eruit. Dat zorgt ervoor dat winkelketens constant winkels openen maar ook sluiten, op zoek naar rendabiliteit."

**Zijn de vastgoedprijzen een bepalende factor in de stijging van de leegstand?**

**ANNELEEN:** "Het commercieel vastgoed is lange tijd stijgend geweest maar is nu al enkele jaren stabiel geworden. Belangrijkste factor bij prijszetting blijft nog altijd de locatie en 'traffic, traffic and traffic'. Hoe meer passage, hoe duurder het pand."

**GEERT:** "Wat nogmaals bewijst dat de bereikbaarheid van de handelszaak essentieel is voor de leefbaarheid van een handelszaak, zowel naar huurprijzen, passage en omzet."

**ANNELEEN:** "Langs de andere kant moeten we aan die vastgoedprijzen niet teveel belang hechten. Ze bepalen gemiddeld 10% van de kostprijs. De loonkost van het winkelpersoneel is vele keren hoger."

**ERWIN:** "Ook in Puurs is de prijs nooit een probleem geweest. Het complex werd geopend in volle crisis maar de winkels werden wel snel verkocht. Als er vrouwen is en enkele belangrijke handelszaken durven springen, dan volgt de rest vanzelf."

heb hiermee als het ware een tweede winkel geopend. Eentje die dag en nacht open is en waar mijn consument kan zoeken, informatie inwinnen, vragen stellen en bestellen. Plots heb ik nieuwe klanten die ik in mijn winkel in Lier nooit zou ontvangen. Zo heb ik enkele maanden terug een fitnessstoel naar Willebroek gebracht, gekocht via mijn webshop."

**TINA:** "Bij de retailmerken hebben we de shift naar e-commerce al helemaal gemaakt en zijn we intussen bij omnichannel aangekomen. Dat wil zeggen dat e-commerce één van de vele kanalen wordt maar waarin de winkels nog steeds een belangrijk rol blijven spelen. Deze winkels krijgen wel een nieuwe opdracht: voelen, passen, de sfeer van het merk, het onthaal door de medewerkers, kortom: beleving. Wij trainen onze medewerkers steeds meer in het geven van service aan onze klanten



## De sociale zekerheid voor zelfstandigen: wat verandert er?

Er bewoog heel wat in de sociale zekerheid voor zelfstandigen. De pensioenen werden hervormd en kleinere maatregelen werden uitgevoerd, maar de belangrijkste hervorming komt nog: de bijdragehervorming in 2015.

*Bertel Cousaert – Adviseur Zenito Studiedienst zet de belangrijkste hervormingen op een rijtje.*



Bertel Cousaert

### Boetes en strijd tegen schijnzelfstandigheid in 2013

Sommige sectoren kregen criteria om na te gaan of iemand zelfstandige is. Er is ook een nieuwe procedure om te controleren of buitenlandse zelfstandigen echt beroepsactief zijn.

Sinds september 2013 worden er administratieve geldboetes opgelegd bij laattijdige aansluitingen bij een sociaal verzekeringsfonds voor zelfstandigen.

### Pensioenhervorming 2013 - 2016

De pensioenhervorming is de meest opvallende aanpassing tot nog toe:

#### Strengere voorwaarden vervroegd pensioen:

Vroeger moest u 35 jaar werken voor een pensioen op 60 jaar. In 2014 is dat 40 jaar en in 2016 zal het 42 jaar zijn. Maar er zijn nog steeds een aantal uitzonderingen.

#### Makkelijker bijverdienen naast pensioen:

Wie 42 jaar werkte voor zijn pensionering mag vanaf de 65e verjaardag onbeperkt bijverdienen. Anderen moeten hun inkomsten nog altijd beperken, maar de grens wordt nu jaarlijks geïndexeerd.

#### Pensioenbonus wijzigt in 2014

De pensioenbonus is een extra pensioenbedrag voor wie later vervroegd met pensioen gaat of na zijn 65e verjaardag verder werkt zonder pensioen. Vanaf dit jaar wordt de pensioenbonus anders berekend, omdat de oude

berekeningswijze niet aangepast was aan het verstrengde vervroegd pensioen.

### Bijdragehervorming in 2015

Vanaf 2015 zal de bijdrageberekening er totaal anders uitzien. U ontvangt dan elk jaar eerst een voorlopige bijdrage die achteraf herberekend zal worden in functie van het werkelijk verdiend inkomen van het desbetreffende jaar. Dit jaar lanceert Zenito een informatiecampagne zodat u goed geïnformeerd de juiste keuzes kunt maken.

### Andere (wets)voorstellen voor de toekomst

Voor de verdere toekomst hebben de ministers van Pensioen en Zelfstandigen nog plannen. Opgelet, een voorstel is nog geen wet en kan nog veranderen.

- Overlevingspensioen: onbeperkt bijverdienen gedurende het 1e jaar;
- Pensioen voor de laatste maanden: nu wordt het pensioen berekend rekening houdend met de loopbaan tot 31 december voor de ingangsdatum van het pensioen. Men stelt voor latere kwartalen ook te laten meetellen;
- Minimumpensioen: aanpassing van de berekeningswijze.

Voor meer details kunt u steeds bij Zenito terecht: [studiedienst@zenito.be](mailto:studiedienst@zenito.be)

# Is uw gemeente creatief met nieuwe belastingen?

## Counter tijdig met kennis van zaken & een sterk dossier



**Vele gemeenten zijn op zoek naar geld. En zij kijken vaak richting zelfstandige ondernemers. Vandaar het creatief omspringen met allerlei lokale belastingen. Niet alleen de hoogte van de tarieven, maar ook de complexe regelgeving en administratieve last die bij de verschillende belastingen horen zorgen voor heel wat ergernis. Vooral de lokale belastingen vormen een onuitputtelijke bron van vragen en klachten van ondernemers. Hoewel de bedragen lager liggen dan bij de federale belastingen, worden lokale belastingen door ondernemers het vaakst als onrechtvaardig en belastend aanzien. Het verhaal van de gemeente Beersel springt in het oog, maar is geen alleenstaand feit.**

### Nieuwe Beerselse belastingen

Tijdens de laatste raadszitting van 30 december 2013 keurde de Beerselse gemeenteraad zonder enig voorafgaand overleg en met ingang van 1 januari 2014 drie nieuwe belastingreglementen goed: een belasting op vrachtovervoer, een belasting op economische bedrijvigheid en een belasting op huis-aan-huis bedeelde publiciteit. De lokale UNIZO Ondernemersvereniging trok met haar bezwaren naar de pers, vroeg een overleg met het gemeentebestuur en diende een bezwaarschrift bij de provincie in voor de drie nieuwe belastingreglementen. Op 25 februari schorste de provinciegouverneur het besluit tot belasting op vrachtovervoer in de gemeente. Intussen heeft UNIZO Beersel in een eerste afspraak met het gemeentebestuur haar visie en haar bezwaren op de drie belastingreglementen toegelicht. Verder overleg volgt. Maar duidelijk is dat de snelle en onderbouwde reactie van het lokale UNIZO bestuur hier duidelijk het verschil heeft gemaakt. De sterkte en de inzet van een UNIZO lokale ondernemersvereniging is niet te onderschatten bij lokale

belangenbehartiging. Het lokale UNIZO-bestuur kent de gemeente en is als geen ander geplaatst om, met de ruggeleuning van de UNIZO adviseur lokale werking, de effecten en bezwaren in kaart te brengen, voorbeelden aan te reiken en gevolgen in de praktijk te duiden.

### Lokale belangenbehartiging op drie sporen

Voor UNIZO moeten alle gemeentelijke belastingen worden getoetst op hun economische verantwoording en gevolgen. Elke lokale belasting moet administratief eenvoudig en economisch verantwoord zijn. Ze mag niet leiden tot concurrentievervalsing en met de tegenhanger zijn van een goede dienstverlening en inzet naar ondernemers en ondernemingen toe. Wat kan een lokale UNIZO ondernemersvereniging doen als dit niet het geval blijkt te zijn? Lokale belangenbehartiging bij een nieuw of gewijzigd belastingreglement, kan langs drie sporen lopen. Ideaal is pro-actief werken en een voorstel van reglement kunnen schrappen of bijsturen door het te toetsen op zijn effecten voor de verschillende categorieën zelfstandige ondernemers

in de gemeente. Dit kan door een goede verstandhouding met regelmatig (in)formeel overleg vooraf en/of de agenda van de Raad Lokale Economie of een gelijkaardige adviesraad. De ervaring leert dat dit vaak niet haalbaar is. Een tweede spoor is bijgevolg het bijsturen van het belastingreglement via overleg met de lokale UNIZO bestuursploeg en/of de Raad Lokale Economie: het aftasten van de financiële uitgangspunten en het gemeentelijk fiscaal beleid, het formuleren van suggesties, bedenkingen en alternatieven. Wanneer hiervoor evenmin ruimte bestaat, is een derde spoor is een bezwaarschrift indienen tegen de vestiging of invordering van de belasting.

[Vanaf begin juni is er voor onze lokale UNIZO ondernemersvereniging een handige leidraad \*Wat als uw gemeente de belastingen verhoogt?\* voor het opvolgen van de gemeentelijke fiscaliteit met een voorstel van aanpak, toetsingslijst, modelbrieven en –bezwaarschriften en concrete gevalstudies. Daarnaast kunt u ook rekenen op begeleiding: Luk Collet, adviseur UNIZO Ondernemersvereniging; luk.collet@unizo.be 0478 67 91 91](#)

## VERSCHILLENDE SOORTEN GEMEENTELIJKE BELASTINGEN

De belangrijkste bron van belastinginkomsten van de gemeente zijn de aanvullende belasting op de personenbelasting en de opcentiemen op de onroerende voorheffing. Naast de opcentiemen op federale en gewestelijke belastingen legt een gemeente verschillende resultaatsonafhankelijke belastingen en retributies op aan ondernemers en ondernemingen. Bij het zoeken naar een goede belastbare grondslag is de creativiteit van gemeenten onbepaald.

- De laatste jaren grijpen veel gemeenten naar het criterium: “oppervlakte” terug om een belasting op zelfstandige ondernemers of vennootschappen te heffen. Daarnaast blijft ook de drijfkracht of belasting op motoren een wijdverspreid criterium om economische activiteiten te belasten.
- Een tweede groep belastingen zijn de heffingen die worden opgelegd wanneer ondernemers of ondernemingen hun product of dienst aanprijzen door het maken van reclame. Dit gaat van lichtreclames over reclameborden tot een niet-geadresseerde publiciteitsfolder in de postbus.
- Onder de categorie: “belastingen op het gebruik van de openbare weg” vinden we voornamelijk de belasting op terrassen, op frituurzaken, op ambulante handel en op marktrechten terug. Naast de terrasbelasting hebben heel wat lokale belastingen specifiek betrekking op de horecasector.
- Leefmilieu is een Vlaamse materie. Milieubelastingen zijn dan ook grotendeels gewestelijke belastingen. Maar ook de lokale overheden vragen een duit in hun zakje. Naast algemene milieubelastingen vinden we hier ook de belastingen op aanvragen voor de opening of wijziging van hinderlijke inrichtingen terug.
- Onder de diverse lokale belastingen vinden we overwegend lokale belastingen terug die specifiek betrekking hebben op welbepaalde activiteiten zoals de belasting op taxi's, nacht- en telefoonwinkels.
- Vooral de belasting op reclamadrukwerk, terrassen en oppervlakte kunnen zwaar doorwegen in de afrekening van wat een ondernemer aan lokale belastingen dient te betalen. Voor vennootschappen stopt hier het verhaal. Handelt de ondernemer als eenmanszaak dan komen de aanvullende belasting op de personenbelasting en eventueel de opcentiemen op de onroerende voorheffing daar nog bovenop.

Lokale belastingen moeten uiteraard in hun context worden geplaatst. Tegenover de belastingen die ondernemers betalen staat ook een dienstverlening die zij van de gemeente ontvangen. Hiermee moet rekening worden gehouden bij de beoordeling van het gemeentelijke fiscale beleid.

### Lokale belangenbehartiging bij een nieuw of gewijzigd belastingreglement, kan langs drie sporen lopen:

#### 1. VOORSTEL VAN PRO-ACTIEVE AANPAK >>>>

Uw adviseur lokale werking begeleidt u.

- Kennisname van een nieuw voorstel van gemeentelijk belastingreglement
- Agenderen op de bestuursvergadering van de lokale unizo ondernemersvereniging
- Dit voorstel van reglement screenen op zijn effecten voor de verschillende categorieën zelfstandige ondernemers via de lokale unizo ondernemersvereniging en/of via de Raad Lokale Economie
- Onderbouwd terugkoppelen naar de schepen of het schepencollege

#### 2. VOORSTEL VAN BIJSTURING >>>>>>>>>>

- Vaststelling van een nieuw gemeentelijk belastingreglement
- Agenderen op de bestuursvergadering van de lokale UNIZO ondernemersvereniging
- De leden-ondernemers bevragen naar impact en effecten naar impact en effecten
- Beslissen of, hoe en met wie een lokale actie ondernemen of een persactie organiseren
- Overleg plegen met het gemeentebestuur
- Aftasten van de financiële uitgangspunten, kaderen in het gemeentelijk fiscaal beleid en de effecten voor de zelfstandige ondernemers. Formulieren van suggesties, bedenkingen, alternatieven, het invoeren van een verlaging, vrijstellingen, uitzonderingen
- Vervolgactie in overleg met het gemeentebestuur terugkoppeling naar de lokale UNIZO ondernemersvereniging

#### 3. VOORSTEL VAN BEZWAAR

- Vaststelling van een nieuw gemeentelijk belastingreglement
- Dit reglement screenen op zijn effecten voor de verschillende categorieën zelfstandige ondernemers via de lokale unizo ondernemersvereniging en/of via de Raad Lokale Economie
- Vaststelling van gebrek aan bereidheid tot overleg
- Agenderen op de bestuursvergadering van de lokale unizo ondernemersvereniging
- Opmaken van een onderbouwd verzoekschrift binnen de 50 dagen
- Een persactie



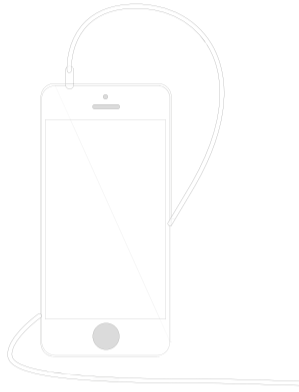
# in·for·ma·tief

Kijk ook op [www.bestuurdersnet.be](http://www.bestuurdersnet.be)

Bezorg uw leden een boeiende en leerrijke avond met een interessant thema en de goede gelegenheid om collega's te ontmoeten.

## NIEUWE SESSIE:

### Uw smartphone en tablet als mobiel kantoor



Smartphones en tablets zijn niet langer weg te denken uit het dagelijkse leven. Dit is ook van toepassing op vele ondernemingen. Smartphones en tablets maken het vlot opvolgen van opdrachten, snelle contacten met klanten en medewerkers mogelijk zonder dat u daarvoor in uw onderneming moet zijn.

Maar hoe kiest u die toestellen die beantwoorden aan uw professionele activiteiten? Hoe kunnen smartphones en tablets u helpen om efficiënter en dus productiever te werken? En dit alles zonder uw kostbare tijd in het gedrang te brengen?

Gedurende deze workshop leert u aan de hand van concrete voorbeelden hoe u uw smartphone en tablet optimaal inzet als uw mobiel kantoor.

*Deze sessie wordt gegeven door een partner van Belgacom uit uw provincie: zelfstandige verdelers die contractueel samenwerken met Belgacom. Na de sessie kunnen geïnteresseerde ondernemers bij deze partner advies inwinnen.*

## AANBEVOLEN SESSIES:

### De Kunst van Ondernemen, laat ook crisistijden u niet stresseren.

Vindt u ondernemen lastiger geworden? Begint u te twijfelen door de crisis?

Hoe komt het dat de ene ondernemer beter met stress omkan dan de andere? Tijdens deze sessie bespreekt ondernemerscoach Sabine Van Meenen met u inspirerende voorbeelden over hoe slimmer kunt ondernemen door de juiste dingen te doen, met meer resultaat en minder stress.

Aanbevolen door Jan de Maertelaere, UNIZO bestuurder Groot-Lochristi: *“De sessie doet u op een andere manier kijken naar uzelf en uw onderneming. Ondernemen is niet enkel werken ‘in’ uw onderneming, maar ook ‘aan’ uw onderneming.*”

### Is reclame weggegooid geld? Maak marketingkeuzes die je echt meer klanten opleveren.

Uw potentiële klant is op een totaal andere manier op zoek naar producten of diensten dan pakweg 10 jaar geleden. Daar moet u op inspelen met uw reclame. Die moet doelgerichter worden. Om die proactieve aanpak goed in te vullen heeft u 50 tools ter beschikking die u best gestructureerd inzet. Kurt Ostyn, Marketingadviseurs.be toont hoe u met een optimale keuze van tools een maximaal bereik en rendement kan hebben. En u gaat met een eerste concrete planning naar huis. Zo zet u uw middelen in op de juiste prioriteiten en op het juiste ogenblik.

Aanbevolen door Carlo Goyvaerts, voorzitter UNIZO Sint-Katelijne-Waver: *“Kurt Ostyn laat je zien hoe je op de meest efficiënte manier reclame maakt. Wat werkt en niet werkt. En je gaat naar huis met een basis van marketingplan voor je eigen onderneming.”*

### Hoe zorgt u er voor dat uw factuur (op tijd) worden betaald worden? Tips en tricks om onbetaalde facturen te vermijden.

Heeft u te maken met klanten die hun facturen te laat of helemaal niet betalen? Dit heeft zonder meer een grote impact op de liquiditeit van uw onderneming. Hoe vermijdt u dat facturen laat of niet betaald worden? Hoe gaat u om met onbetaalde facturen? Hoe pakt u dit aan? Met het beste resultaat? *Intrum Justitia* geeft aan de hand van concrete voorbeelden tips wat u preventief kan doen, maar ook wat u kunt doen als facturen niet betaald worden.

Aanbevolen door Danny De Kock, voorzitter UNIZO Groot-Haaltert: *“Je krijgt heel wat nuttige tips om er voor te zorgen dat klanten tijdig betalen en informatie over het exclusieve ledenvoordeel UNIZO Incassoservice”*

### Mijn onderneming verkoopt via internet

Is het zinvol om online te verkopen in uw sector? Wat komt er allemaal kijken bij het opzetten van een online-shop? Waar moet u op letten? En hoe kunt u het succes van de onlinewinkel opvolgen? Lieven Van de Velde, YOUNiverse legt op een zeer praktische manier uit het hoe, wat en waarom van e-commerce uit.

Aanbevolen door Nadia Di Costanzo, bestuurder UNIZO Maasmechelen: *“Een must voor iedereen die overweegt om te starten met een webshop of er pas mee gestart is.”*

### ‘Versterk uw verkooptalent, dé salestraining voor elke ondernemer.’

Duurzaam verkoopsucces is nooit een resultaat van geluk of toeval. Wilt u dat prospecten en klanten u (blijven) verkiezen boven de concurrent? Wilt u beter communiceren, meer verkopen? Dat vergt vaardigheid, karakter en energie! Deze drie eigenschappen typeren elke ondernemer! Yves Roelens van Sales Champs, helpt u die kwaliteiten ontdekken die het verschil maken in uw ondernemersresultaat. U krijgt inzichten om direct succesvoller zaken te doen.

Aanbevolen door Bruno Vercruyse, voorzitter UNIZO Roeselare: *“Wie een rustige avond op zijn stoel verwacht, vergist zich. Een wervelende aanpak waarbij elke ondernemer zijn verkooptalent ontdekt”*

### Zo doet u zaken met sociale media Recepten om te scoren met Facebook en Co.

Sociale media hebben razendsnel hun plaats verworven als een snel en goedkoop marketingkanaal voor ondernemers. Met concrete voorbeelden laat Frank De Neve, E-ON zien op welke manier u sociale media inzet in uw marketingstrategie. Over wat werkt en niet werkt op sociale media. Van ‘Like’ naar ‘Buy’.

Aanbevolen door Bernadette Vandevyvere, voorzitter UNIZO Houthulst: *“Deze sessie gaat verder dan een overzicht van de mogelijkheden van facebook. Maar over Facebook als instrument van uw marketingbeleid.”*

## UNIZO INFORMATIEF betekent (bijna) geen organisatiezorgen!

Kies een thema en neem contact op met uw adviseur lokale werking. Geef twee mogelijke data op en dan zorgen wij voor:

- Het boeken en het betalen van de spreker (gemiddeld 400 euro).
- Kant-en-klare uitnodigingen. Op papier, digitaal of beiden, zoals u het wenst. Voor het mailen van de uitnodiging kunt u rekenen op uw adviseur lokale werking.
- Adressen van leden en prospecten uit uw gemeente.
- We plaatsen de informatieavond op de UNIZO-activiteitenkalender. Zo verschijnt uw activiteit ook op uw lokale UNIZO-site. Deelnemers kunnen dan online inschrijven. Uw webmaster kan deze inschrijvingen raadplegen en afdrukken.
- Een deskundige spreker, een goede organisatie, daar mag gerust een prijs tegenover staan. Wij adviseren een deelnameprijs voor leden van 15 euro, voor niet-leden 30 euro.
- Alle sprekers hebben een beamer nodig. Heeft u dit niet en de uitbater van de zaal beschikt er niet over, dan zorgt uw adviseur lokale werking voor een oplossing.
- U krijgt deelnemersmappen met nota's van de sessie en ledenwervingsmateriaal. U voegt best informatie van uw eigen lokale UNIZO-vereniging toe. Na de sessie zorgt de adviseur lokale werking voor de opvolging van niet-leden.
- Een inspiratietekst met informatie over de spreker voor een welkomstwoord.

### Wat verwachten wij van u?

- Vermelden van onze sponsors in het welkomstwoord
- De deelnemerslijst. Uw adviseur lokale werking zorgt voor opvolging van niet-leden.
- De evaluatieformulieren van de deelnemers.

## LOKALE WERKING

# Hoe realiseer je een knappe UNIZO-Ondernemersvereniging in een landelijke gemeente?

*Lo-Reninge als voorbeeld*

Lo-Reninge, een stad in de Westhoek met ongeveer 3.300 inwoners en net geen 400 ondernemers in hoofdberoep. In 1976 waren Lo en Reninge dan wel gefusioneerd tot één stad, zoals in zovele gemeenten bleven deelgemeentelijke ondernemersverenigingen bestaan. Aan de ene kant UNIZO-Lo-Pollinkhove en aan de andere kant UNIZO Reninge-Noordschote-Vleteren. Huidig voorzitter Rik Catteu was bestuurder van UNIZO Reninge-Noordschote-Vleteren. Marc Boussemaere was voorzitter van UNIZO UNIZO-Lo-Pollinkhove. Zij vertellen over de geslaagde fusie tussen de beide ondernemersverenigingen en de ambitie om de ondernemersverenigingen te zijn voor alle ondernemers.

Interview *Bénédicte Persyn*

### Gezamenlijke vergaderingen als een eerste stap.

Tot 2006 werkten de beide UNIZO-verenigingen apart, elk aan haar zijde van de vaart die de stad in tweeën deelt. In 2006 veranderde dat. Zowel bij UNIZO Lo-Pollinkhove als bij UNIZO Reninge-Noordschote-Vleteren namen nieuwe, jonge en enthousiaste ondernemers bestuursverantwoordelijkheid op.

**MARC:** “Met de nieuwe bestuurders groeide het besef dat twee ondernemersverenigingen in één stad met een 300 tal ondernemers, en waarvan één werking de stadsgrens overschreed, niet goed was. Tegelijkertijd hadden de nieuwe groep bestuurders het niet gemakkelijk met de oude, ingebakken manieren van denken. Zo gingen we elk jaar met enkele bestuurders van Lo-Pollinkhove naar de feestweek van de kermis in Reninge. En steeds kregen we een afzonderlijke tafel toegewezen. We waren welkom, maar we werden vriendelijk gevraagd om apart te gaan zitten.”

**RIK:** “Dat was mijn eerste jaar in het bestuur, ik vond het raar dat jullie een aparte tafel toegewezen kregen, maar ik stond daar eigenlijk niet bij stil dat dat kwam omdat jullie van UNIZO Lo-Pollinkhove waren.”

**MARC:** “Vandaar dat we afspraken dat UNIZO Lo-Pollinkhove en UNIZO Reninge-Noordschote-Vleteren geregeld samen zouden vergaderen, zodat we elkaar beter leren kennen. De eerste voorzichtige stappen richting één UNIZO-ondernemersvereniging. Na de twee jaar samen vergaderen, voelden we dat de tijd rijp was om een fusie van beide ondernemersverenigingen ter sprake te brengen. Dat op dat moment UNIZO Reninge geen voorzitter meer had en

niemand kandidaat was om het voorzitterschap op te nemen, heeft het gesprek over de fusie zeker geholpen.”

UNIZO Lo-Pollinkhove en UNIZO Reninge-Noordschote gingen op in één gemeentelijke UNIZO ondernemersvereniging: UNIZO Lo-Reninge. En in Vleteren startte een eigen gemeentelijke werking.

### Rekening houden met gevoeligheden

**MARC:** Er moest natuurlijk een voorzitter gekozen worden. We hebben daarbij rekening gehouden met de gevoeligheden in Lo en Reninge. Rik was de geknipte persoon om de nieuwe UNIZO-ondernemersvereniging te leiden. Ook al woont en onderneemt Rik al jaren in Reninge, de “Vletereenaar” Catteu blijft een “inwijkeling” en dus “neutraal”. Hij werd dan ook zonder probleem gekozen als voorzitter van de nieuwe UNIZO-ondernemersvereniging. En het geld, de twee kassen werden gewoon zonder enig probleem samengevoegd”.

De start van de nieuwe gemeentelijke UNIZO-werking werd op een bijzondere manier gevierd. Met een “echt” huwelijk van Lo en Reninge tijdens de Kermis van Reninge. Liesbet Dewispelaere (huidig secretaris van UNIZO Lo-Reninge en schoondochter van Marc) gaf in naam van UNIZO Lo-Pollinkhove haar ja-woord aan voorzitter Rik van Reninge.

**RIK:** “Als ik het zo achteraf bekijkt, heeft de fusie alleen maar voordelen voor de ondernemers opgeleverd. Een groter netwerk, meer samenwerking, knappere en betere activiteiten en met ploeg van enthousiaste vrienden. Ik ben als voorzitter heel fier dat we erin slagen ondernemers bijeen te brengen en hen ook op professioneel vlak te laten samenwerken. Ik heb nog



Rik Catteu: “De fusie heeft alleen maar voordelen opgeleverd. Een groter netwerk, meer samenwerking, knappere en betere activiteiten en met ploeg van enthousiaste vrienden.”

Liesbet Dewispelaere (huidig secretaris van UNIZO Lo-Reninge en schoondochter van Marc Boussemaere) gaf in naam van UNIZO Lo-Pollinkhove haar ja-woord aan voorzitter Rik van UNIZO-Reninge.

geen enkele negatieve opmerking gekregen over onze fusie, in tegendeel.”

### Werken aan de toekomst

Onder de begeleiding van UNIZO medewerkers heeft UNIZO Lo-Reninge in twee avonden haar werking grondig geëvalueerd en actiepunten voor de toekomst geformuleerd. “Want een lokale UNIZO ondernemersvereniging met de ambitie om de ondernemersvereniging te zijn voor alle ondernemers van de stad is het aan haarzelf verplicht om kritisch te kijken of ze die ambitie wel realiseert, aldus Rik en Marc.

**RIK:** “Toen Marc en ik ons bestuur voorstelden om de oefening te doen, was er niet veel enthousiasme. Ze zagen er niet meteen het nut van in. Op zo een moment speelt Marc zijn gezeg uit: “We moeten dat doen, we moeten toch ook eens denken wat we binnen 5 jaar zullen doen en hoe we er binnen 5 jaar zouden voor staan?”, en veranderden de meningen snel.” “De grootste troef van UNIZO Lo-Reninge is het divers samengesteld bestuur”, aldus Rik. “Vrije beroepers, KMO's, productiebedrijven, handelaars, diensten. Maar we stellen vast dat we best inspanningen moeten doen om één of twee handelaars in het bestuur op te nemen. Ondanks dat het aantal handelaars afneemt, is het belangrijk dat wij ook voor die groep interessante acties kunnen opzetten. En dan is het belangrijk dat zij vertegenwoordigd zijn in het bestuur, voorstellen kunnen doen.”

“Heel wat van de conclusies spelen mee in beslissingen over wat we de komende jaren zullen doen”, stelt Rik. “Zo is iedereen er van overtuigd dat we onze activiteiten en acties moeten vernieuwen. Daarom is de zorg voor vernieuwing en verjonging van onze ploeg belangrijk. Dat zorgt voor vernieuwing van onze activiteiten”.

Een van de belangrijkste conclusie voor het UNIZO-bestuur is de zorg dat ondernemers de

bestuurders kennen en aanspreken. “Zodat we beter weten wat hen bekommert, nu weten we dat te weinig,” stelt Rik vast. “Zo heb geleerd dat ik mijn bestuur moet voorstellen op onze activiteiten. Ik ging er van uit dat ons bestuur wel gekend was en dat iedereen wel wist wie er allemaal in UNIZO Lo-Reninge zat, maar dat is niet zo. Dat bleek op ons ondernemersfeest ‘Dinner&Dance’. Ik was van plan om een korte verwelkoming te doen en geen voorstelling van het bestuur, want 14 mensen voorstellen vraagt tijd. En een feest leek mij niet de juiste gelegenheid. Maar ik deed het toch. Bleek dat heel veel mensen ons bestuur niet kende. We hebben er heel veel positieve reacties op gekregen en dat is goed. Zo weten de mensen waar we voor staan en wat kunnen doen. Ook de bestuursleden zelf waren best trots, een klein gebaar en erkenning voor hun werk en inzet.”

**RIK:** “Ik besef dat ik het geluk heb om met zo veel enthousiaste mensen te mogen werken. Binnen elk bestuur heb je wel bepaalde trekken. Ze zijn ook nodig want zij trekken de andere mee en maken hen enthousiast. Ik ben bezig aan de tweede termijn van 4 jaar, na 8 jaar denk ik dat het wel genoeg zal zijn. Hopelijk vind ik een nieuwe voorzitter binnen ons bestuur. We moeten zorgen dat de huidige bestuursleden het graag blijven doen, waardoor het bestuur ook aantrekkelijk wordt voor nieuwe kandidaat-bestuursleden om er bij te komen.”

Marc Boussemaere: “Een fusie tussen twee lokale verenigingen betekent voortdurend rekening te houden met de verschillende gevoeligheden”.

Wilt u werk maken van de verbreding van uw lokale UNIZO-werking, dan begeleiden wij u daar graag bij. Wij maken samen met de bestuursploeg een actieplan op. Geen passe partout, maar met acties relevant voor uw werking, op maat van uw gemeente of stad. Graag meer informatie? Jerry Crombez, coördinator ondernemersvereniging 0495 21.80.06 – jerry.crombez@unizo.be

## MENSEN

**NIEUWE VOORZITTERS AAN HET ROER:**  
Twaalf ondernemers, waarvan 2 vrouwen namen de voorbije maanden het voorzitterschap op.



**UNIZO Beringen**  
Steffen Vandenzande, OCD  
Milieu + ES<sup>3</sup>  
[www.unizo.be/beringen](http://www.unizo.be/beringen)



**UNIZO Tongeren**  
Sammy Rogmans,  
Ingenieursbureau Nexilis  
[www.unizo.be/tongeren](http://www.unizo.be/tongeren)



**UNIZO Lummen**  
Tim Moons, IT en projectmanagment  
TMC Services  
[www.unizo.be/lummen](http://www.unizo.be/lummen)



**UNIZO Meeuwen**  
Hugo Symons, drukkerij Symons  
[www.unizo.be/meeuwen](http://www.unizo.be/meeuwen)



**UNIZO Sijsele**  
Bernard Bockstaele, Optiek Bockstaele  
[www.unizo.be/sijsele](http://www.unizo.be/sijsele)



**UNIZO Staden**  
Anja Vandekerckhove, Donair Travel  
[www.unizo.be/staden](http://www.unizo.be/staden)



**UNIZO Groot-Dentergem**  
Kim Vandenhende, Optiek&Juwelen  
Carine&dochters  
[www.unizo.be/grootdentergem](http://www.unizo.be/grootdentergem)



**UNIZO Groot-Berlare**  
Vadem Blancquaert,  
Verzekeringen & Bank Megassur  
[www.unizo.be/berlare](http://www.unizo.be/berlare)



**UNIZO Wervik**  
Bart Pauwelijn, restaurant De Waterkant  
[www.unizo.be/wervik](http://www.unizo.be/wervik)



**UNIZO Groot-Londerzeel**  
Filip Taelman, groothandel  
schoonmaakproducten FITA  
[www.unizo.be/groot-londerzeel](http://www.unizo.be/groot-londerzeel)



**UNIZO Waregem**  
Geert Vaderhaegen, Vanderhaegen Grafiek  
[www.unizo.be/waregem](http://www.unizo.be/waregem)



**UNIZO Wolvertem**  
Bruno Baudewijns, Bank en verzekeringen  
Baudewijns&Co  
[www.unizo.be/wolvertem](http://www.unizo.be/wolvertem)

## IN MEMORIAM



**Leen De Bruyn** | Leen was een zeer toegewijd bestuurder van UNIZO Aalst.



**Roger Van de Walle** | Roger was ere-voorzitter van UNIZO Kalken-Laarne.



**Raf Standaert** | Raf was jarenlang voorzitter van UNIZO Nevele en regio-bestuurder UNIZO Gent-Meetjesland.



**Nationaal erevoorzitter Fons Watteuw**

Fons Watteuw (°1929) was van 1983 tot 1991 nationaal voorzitter van

de organisatie, toen nog NCMV. In die periode was hij ook voorzitter van het SVMB, nu Zenito, het sociaal verzekeringsfonds voor zelfstandigen.

## NIEUWE UNIZO-ONDERNEMERSVERENIGINGEN



**UNIZO Beringen**  
Voorzitter Steffen Vandenzande (achteraan rechts), Sonja Guedens, Jan Missoul, Jürgen Elsen, Daniel Hens, Patrick Coun, Tony Aerts, Valentin Baeten, Lynn Daniels, Stefan Hemelaar, Hilaire Poels, Guido Vandewouwer, Johnny Verstrepen en Anne Willems  
[www.unizo.be/beringen](http://www.unizo.be/beringen)



**UNIZO Herenthout**  
Vlnr: Karen Van Eynde, Guido Cannaerts, Liesbet Cannaerts, Stefaan Beirinckx, An Van Bedts, Chantal Hanquet, Tom Deckmyn (adviseur lokale werking) en voorzitter Sofie Dieltjens.  
*Niet op de foto: Paul Peeters*  
[www.unizo.be/herenthout](http://www.unizo.be/herenthout)



**UNIZO Destelbergen-Heusden**  
Thoams Bonne, Alain Torcq, Johan Dierickx, Rebeca Hanssens, Laurent Maes, Katleen Vermeulen, Nik Vande Maele, Jan De Witte, Dieter De Docker, voorzitter Jo Raes en Luc Sabbe  
[www.unizo.be/destelbergen-heusden](http://www.unizo.be/destelbergen-heusden)

## UNIZO LAUWERT VERDIENSTELIJKE BESTUURDERS



Dominiek Segers, Gerdy Verhack en Philip Leroy van UNIZO Boezinge werden door Karel Van Eetvelt het UNIZO-zilveren ereteken opgespeld. Ze krijgen dit ereteken omdat ze al vanaf de opstart, 20 jaar geleden, mee de bestuursploeg van UNIZO Boezinge uitmaken..

*V.l.n.r naast Karel Van Eetvelt: Philip Leroy, Dominiek Segers (Voorzitster) en Gerdy Verhack.*



Naar aanleiding van het traditionele jaarfeest van UNIZO & MARKANT Oostnieuwkerke werden Johan Verheye, Herman Maes, Chris Snauwaert, Marc Bruneel, Philip Eeckhout, Frank Decadt, Johan Desloover in de bloemen gezet voor hun meer dan 20 jaar inzet voor UNIZO Oostnieuwkerke.

*De gelauwerden zittend v.l.n.r.: Johan Verheye, Herman Maes, Chris Snauwaert (secretaris Unizo ONK), Marc Bruneel, Philip Eeckhout (ondervoorzitter Unizo ONK), Frank Decadt (voormalig voorzitter Unizo ONK), Johan Desloover.*

*Verder op de foto staand v.l.n.r.: Alexander Ally, Paul Joye, Sofie Demersseman, Hilde Vandamme, Tom Bruneel, Carine Seynhaeve, Ilse Vanwalleghem, Tamara Niville, Nele Moyaert, Kaat Pattyn, Martine Dutry, Bart Verstraete, Gwendolyn Vandermeersch, Martine Fournier, Frank Depoortere, Jan Degryse en Manu Demeester.*