



Peter Ongena
Projectmanager Ondernemen

“Een goed idee? Doe er iets mee!”

Inhoud

Maart 2013

03 KMO Adviesraad

04 Europees
betalingsverkeer

04 Facturen
goedkeuren via
smartphone

Hoe kom ik te weten
wat de mensen in
mijn buurt nodig
hebben?

Sabine Quintens - Ramsel

Hoe begin ik eraan
wanneer ik een goed
idee heb?

Omar Hacene - Edegem

Waar kan ik inspiratie
halen?

Pierre Delaruelle - Waregem

Elke bedrijfsleider, die naam waardig, is permanent op zoek naar de heilige graal van het ondernemerschap: het gat in de markt. KBC wil ondernemers daarmee helpen. Een unieke campagne brengt mensen met ideeën samen met zoekende ondernemers.

De campagne ging op 4 februari van start en heet heel eenvoudig: Het gat in de markt. De opzet is al even eenvoudig. Mensen met ideeën samenbrengen met ondernemers die die ideeën willen uitvoeren en er succesvolle producten of diensten van maken. De campagne, die duurt tot eind april, verloopt in drie stappen.

Drie stappen op weg naar een succesvol product

Stap 1 Eerst wordt iedereen, zowel bedrijven als particulieren, uitgenodigd om even rond te kijken in zijn woon- en werkomgeving en gaten in de lokale markt te vinden en te delen. Of, anders gezegd, iets te bedenken dat nuttig is en dat vandaag nog niet in de gemeente of buurt aanwezig is. Dat kan van alles zijn: een tandarts, een broodjeszaak, een fietsenhersteller of nog andere producten of diensten die mensen goed zouden

kunnen gebruiken. De bedenkers posten hun ideeën op www.kbc.be/hetgatindemarkt, waar elke ondernemer ze kan oppikken om ermee aan de slag te gaan. Ook wie niet meteen iets origineels weet te bedenken, kan nog altijd een bijdrage leveren aan dit project. Iedereen mag immers altijd een stem uitbrengen, op dezelfde website, en zijn favoriete idee een duwtje in de rug geven.

Stap 2 In een tweede fase wordt een oproep gedaan aan iedereen met ondernemersbloed in de aderen – starters, laatstejaarsstudenten, gevestigde ondernemers op zoek naar iets nieuws, vrije beroepers ... – om zich aan te melden op de website en te laten weten welk gat hij of zij wil opvullen. Op die manier wordt het platform een echte ideeënbus waar ondernemers in Vlaanderen, Brussel en Duitstalig België hun voordeel mee kunnen doen.

Step 3 In de derde fase ten slotte wordt in de sociale media uitgevoerd welke ideeën de voorkeur krijgen en welke ondernemer de beste papieren heeft om ze uit te voeren. Wie spreekt van strijd moet natuurlijk ook spreken van winnaars. En die zijn er ook. De twintig ondernemers die zich het meest doen opmerken, krijgen van KBC-Lease gedurende zes maanden een Volvo-bedrijfswagen ter beschikking.

Geïnteresseerd? Om u op de goede weg te helpen, geven we alvast enkele voorbeelden van gaten in de markt die al tot een product of dienst hebben geleid.

Mobiele Fruitpers: de fruitpers op wielen

Stel, u hebt een grote tuin, die jaarlijks stapels fruit produceert. U had graag van een deel van dat fruit lekker sap gemaakt, maar hebt geen zin om appel per appel zelf uit te persen. De Mobiele Fruitpers Zevergem biedt de oplossing. Het bedrijf is een initiatief van Frédéric Lerouge die in 1993 een kwekerij oprichtte voor snijgroen waaronder bessen en vruchten. Daaruit ontstond dan het idee om een mobiele fruitpers te gebruiken om al die bessen en vruchten om

te vormen tot gezond sap. De mobiele fruitpers staat nu ook ter beschikking van andere klanten. Er zijn twee mogelijkheden. Ofwel brengt de klant zijn fruit naar het bedrijf ofwel komt het bedrijf naar het fruit (bij hoeveelheden vanaf 3 ton). De vruchten worden gewassen, vermalen, geperst, kortstondig gepasteuriseerd en verpakt in een bag-in-box van 5 liter. Het resultaat is natuurroebel sap dat minstens 1 jaar houdbaar blijft in een gesloten verpakking. Gezondheid! Meer info op www.mobielefruitpers.com



Move2Improve: voorkomen is nog altijd beter dan genezen

In 1996 opende David Bombeke een eigen praktijk op de toen al overvolle kinesitherapiemarkt. Het begin was dan ook allerminst eenvoudig. Vandaag leidt hij twee groepspraktijken (Beveren-Waas en Wuustwezel) en werkt hij onder meer voor Tourwinnaar Cadel Evans. Om dat doel te bereiken, zocht en vond hij zijn eigen niche. Toen hij startte, was de klassieke kinesitherapie vooral gericht op

het curatieve. Met zijn eigen praktijk Move2Improve legde hij echter vanaf het begin de nadruk op het preventieve. Vandaag is nagenoeg iedereen het erover eens dat een preventieve aanpak werkt, maar eigenaardig genoeg wordt er op het terrein weinig met die wetenschap gedaan. Move2Improve is dan ook nog altijd een voorloper die werkt voor verschillende Olympische atleten, voetbalploegen uit eerste klasse en wielerteams. Binnenkort ook voor u? www.move2improve.org



Fruitsnacks: het fruit komt zo

Iedereen weet dat fruit gezond is. En toch neemt bijna niemand een stuk fruit mee naar het werk. In die paradox zag Karel Paesmans, een fruitteler uit Nieuwerkerken, een gat in de markt. In 2005 richtte hij – naar Scandinavisch voorbeeld – Fruitsnacks op, een bedrijf dat wekelijks vers fruit levert aan bedrijven. Fruitsnacks kan zes soorten fruitmanden leveren, bestemd voor vijf tot zestien personen en met vier tot acht soorten van het beste fruit. In het aanbod van het bedrijf zit ook nog puur fruitsap in een praktische doos met tapje, fruit met het bedrijfslogo en zelfs allerlei fruitevenementen voor bedrijven in het mooie Haspengouw. Vandaag levert Fruitsnacks zijn producten aan meer dan 800 bedrijven zoals u kunt lezen op www.fruitsnacks.be



Moderna Products: van knopen naar ... designproducten voor dieren

Begin december 2012 werd productiebedrijf Moderna Products uit Izegem door Unizo uitgeroepen tot 'KMO-Laureaat 2012-2013'. Met die tweejaarlijkse, prestigieuze prijs wil de ondernemersorganisatie Vlaamse bedrijven belonen die zich onderscheiden in de belangrijkste domeinen van de bedrijfsvoering. Volgens Unizo is Moderna Products een 'toonbeeld van hoe Vlaamse bedrijven wereldwijd aan de top kunnen meedraaien'. En

het juryrapport was nog lofender: 'Moderna Products is op alle domeinen een inspirerend en vooruitstrevend bedrijf'. Wat maken ze dan dat zoveel lof verdient? Open en gesloten toiletten, voederbakken, bedden en draagmandjes voor katten, honden en andere huisdieren, in kunststof en met een mooi design! Opmerkelijk is dat dit bedrijf 15 jaar geleden nog knopen voor de confectiesector maakte. Toen het met de kledingsector bergaf begon te gaan, besloot de onderneming het over een totaal andere boeg te gooien. Met succes. Moderna Products voert zijn kleur-

rijke designproducten vandaag uit naar 56 landen en blijft jaar na jaar groeien. Door de nadruk te leggen op kwaliteit, duurzaamheid, een zeer sterke logistieke organisatie, innovatie en een open bedrijfscultuur blijft het bedrijf erin slagen onder meer de Chinese concurrentie achter zich te laten.

www.modernaproducts.be

Velofixer: de fietshersteller komt aan huis

Met fietsen is het altijd wat. Platte banden, lichten die niet meer werken, remblokkjes die slepen ... De vraag is natuurlijk: hoe rij je met een kapotte fiets naar de fietshersteller? Het bracht de jonge Brusselaar Amor Mistiaen (22) op het idee van Velofixer, een bedrijf dat fietsen aan huis komt herstellen. Amor rijdt naar zijn klanten met een moderne versie van de bakfiets, waarin al zijn materiaal en onderdelen zijn opgeborgen. En voor de rest werkt hij behoorlijk

hightech. De klanten kunnen elektronisch betalen en elke fiets die hij herstelt, krijgt een nummer dat hij opslaat in zijn computer. Op die manier weet hij meteen om welke fiets het gaat wanneer de klant nog eens belt. Velofixer levert kwaliteit, werkt snel en vooral, ter plaatse. Tot nu is het nog altijd het enige bedrijf in ons land dat een dergelijke service aanbiedt. Alle informatie op www.velofixer.com



Win een van de tien exemplaren van 'De 1-pagina strategie!'

KMO-partner schenkt tien exemplaren weg van het managementboek 'De 1-pagina strategie' van Vic Wouters, Guy Vercauteren en Erik De Schutter. De eerste tien lezers die een mailtje sturen naar kmpartner@kbc.be met vermelding van hun naam en adresgegevens krijgen een exemplaar opgestuurd. Wees er dus snel bij!

Heeft u zelf een origineel idee?

Aarzel dan niet en neem een kijkje op www.kbc.be/hetgatindemarkt

Uw bedrijf is sterk aan het groeien, maar u stelt zich vragen over de organisatiestructuur. U staat voor belangrijke investeringen, maar zou graag extern advies krijgen over de te volgen strategie. De KMO Adviesraad, een initiatief van Unizo, biedt een betaalbare en efficiënte oplossing.

KMO Adviesraad, een klankbord voor de bedrijfsleiding

DE KMO ADVIESRAAD

Om elk misverstand bij voorbaat uit te sluiten: de KMO Adviesraad is geen externe consultant die u inhuurt om u te adviseren over een specifiek bedrijfsonderdeel. En het is ook geen orgaan dat taken overneemt van de bedrijfsleiding of de raad van bestuur. De KMO Adviesraad is wel een adviserende vergadering samengesteld uit externe specialisten en mensen uit de eigen onderneming. Het is ook een denktank en klankbord waaraan de bedrijfsleiding haar plannen en beslissingen kan toetsen.

Voor en door het bedrijf

De beslissing om een KMO Adviesraad op te richten, komt de bedrijfsleiding en de raad van bestuur toe, al dan niet op vraag van de aandeelhouders. Het zijn ook zij die beslissen wie in die raad zal zetelen. En die keuze is ruim. De databank van Unizo bevat ruim 1 300 specialisten uit een brede waaier van disciplines. Van aan- en verkoop tot bedrijfsstrategie, van marketing tot opvolging, van IT tot innovatie en creativiteit. Een KMO Adviesraad kan dan ook het antwoord geven op de meest uiteenlopende vragen. Is ons personeelsbeleid nog aangepast

aan de groei van de onderneming? Hoe kunnen we het best onze exportplannen aanpakken? Hoe kunnen we de kwaliteitscontrole binnen het bedrijf optimaliseren? Vele bedrijven hebben op deze en vele andere vragen al een antwoord gekregen.

"We zijn zeer tevreden"

In 2004 werd steigerconstructeur Afix opgericht met een startkapitaal van 18 600 euro. Vandaag heeft het bedrijf vestigingen in Aalter, Herentals, Oosterhout (NL), Istanbul, Mauritius en een fabriek in Azië. In het eerste kwartaal van 2012 stelde het bedrijf een KMO Adviesraad samen. CEO Christiaan Fleurbaey legt uit waarom: "Omdat we zo sterk groeien, hebben we ons bedrijf omgevormd tot een holding. Dat maakt het er natuurlijk niet eenvoudiger op en om die omvorming te begeleiden en ook om de rapportering in goede banen te leiden, hadden we echt nood aan meer management. We hebben toen een infoavond van Unizo over de KMO Adviesraad bijgewoond en hebben meteen beslist om ermee te beginnen, op één voorwaarde: het meesten topmanagers

zijn. Unizo heeft ons toen diverse mensen voorgesteld waarvan we er vier hebben gekozen. We zijn daarbij heel selectief te werk gegaan. Onze KMO Adviesraad heeft intussen absoluut gebracht wat we ervan verwacht hadden. We zijn echt heel tevreden. En we gaan er in elk geval mee door."

Een eenvoudig procedure

Een KMO Adviesraad oprichten, gaat vrij eenvoudig en snel. U neemt contact op met Unizo die u een begeleider voorstelt. Samen met u doorloopt hij de procedure in vier stappen die gemiddeld tussen de 1 en 3 maanden duurt. De KMO Adviesraad komt gewoonlijk vier keer per jaar samen. U mag rekenen op een kostprijs van ongeveer 5 000 euro per jaar. KBC-cliënten krijgen bij de opstart 300 euro korting (excl. btw).

Surf nu naar www.kmoadviesraad.be en kom meer te weten over de KMO Adviesraad



Een soepele overstap naar de Europese domiciliëring en overschrijving

Verplicht gebruik vanaf 1 februari 2014

De Europese Unie streeft ernaar een geharmoniseerde Europese markt te creëren voor het betalingsverkeer (Single Euro Payments Area of SEPA). Zo kan elke cliënt in het hele SEPA-gebied met één type overschrijving en één type domiciliëring eenvoudig en veilig in euro betalen. Vanaf 1 februari 2014 wordt daarom het gebruik van de Europese overschrijving en domiciliëring verplicht en verdwijnen de binnenlandse overschrijvingen en domiciliëringen (DOM'80) definitief van het toneel.

Gevolgen voor uw bedrijf

Vanaf 1 februari 2014 kunt u enkel nog bestanden indienen in het nieuwe Europese formaat, XML¹. Ook voor elektronische berichtgeving wordt XML de standaard van

de toekomst. Werkt u met manuele registraties in KBC-Online for Business of KBC@Isabel, dan hoeft u zelf niets te doen. Als u werkt met een boekhoudpakket moet dat ten laatste op 1 februari 2014 aangepast zijn aan de nieuwe standaard. KBC raadt u dan ook aan om de overschakeling zo snel mogelijk in uw planning op te nemen. Of contacteer tijdig uw boekhoudpakket- of ERP-leverancier. Een goede voorbereiding en omschakeling vragen immers tijd en budget.

Wij zijn klaar, en u?

U hoeft zeker niet te wachten tot 1 februari 2014 om over te schakelen. KBC kan nu al die Europese bestanden ontvangen en verwerken. Ook onze elektroni-

sche berichtgeving (CODA- en/of SWIFT-bestanden) is al aangepast aan SEPA.

Europese domiciliëringen: nieuw!

Met de Europese domiciliëring kunt u als bedrijfsleider/schuldeiser – met toestemming van uw cliënt – zowel binnen België als over de grenzen heen bedragen in euro invorderen van uw cliënten/schuldenaars. Een groot verschil met de Belgische domiciliëring (DOM'80) is niet alleen het feit dat er met andere standaarden

wordt gewerkt, maar ook dat de schuldeiser bij de Europese domiciliëring verantwoordelijk is voor het beheer van de mandaten. U moet de mandaten zelf opstellen, een mandaatreferte toekennen, de mandaten beheren en archiveren ... Wij kunnen daar u natuurlijk daarbij helpen. U kunt gebruik maken van onze toepassing voor mandatenbeheer in KBC-Online for Business. Naast het beheren van de mandaten kunt u op basis van de mandaatgegevens gemakkelijk een invorderingsbestand aanmaken.

Ondersteuning

Op onze website (www.kbc.be/SEPA) vindt u belangrijke informatie die u kan helpen om de overstap zo soepel mogelijk te laten verlopen, zoals links naar de Europese Verordening, de website van Febelfin en SEPABelgium, FAQ en stappenplannen. Daarnaast stelt KBC op de bovengenoemde website ook een XML-tester ter beschikking waarmee u uw bestanden met Europese overschrijvingen of domiciliëringen kunt controleren. Zeker bij de start kunt u met die test fouten opsporen. Ook de SEPA-Helpdesk (016/43 25 18 - optie 4) kan helpen bij de omschakeling. Of ga langs bij uw KBC-relatiebeheerder of uw KBC-kantoor. Wij helpen u graag.

¹ XML = eXtensible Mark-up Language

Facturen goedkeuren via mijn smartphone, kan dat?

App exclusief voor ondernemingen

Met KBC-Mobile Business Banking zorgt KBC alweer voor een primeur. Het is de eerste e-banking-app die specifiek voor ondernemingen werd ontwikkeld. Hij is dan ook op de maat van de bedrijven geschoeid. Er is maar één basisvoorwaarde: de app kan alleen aangevraagd worden door cliënten die al werken met KBC-Online for Business of Isabel. Voor de rest zijn de belangrijkste functies dezelfde als bij de app voor particulieren, alleen zijn de bedragen veel hoger. Ook hier kan de bedrijfsleider of CFO dus met zijn smartphone of iPad rekeninginformatie opvragen en geld overschrijven. Tussen eigen rekeningen is het bedrag onbeperkt, naar de rekening van onbekende begunstigen is er een maximum van 1 000 euro en naar bekende begunstigen kan een bedrag tot 10 000 euro worden overgeschreven.

Fiatteren van overschrijvingen

Een andere bedrijfsspecifieke toepassing is het fiatteren van overschrijvingen. Een medewerker voert een betalingsopdracht in via KBC-Online for Business. Met de app kan de bedrijfsleider die overschrijving dan goedkeuren. Het maximumbedrag voor deze specifieke toepassing is 50 000 euro. Ook voor KBC-Mobile Business Banking is er dus geen kaartlezer en code nodig, wat wel het geval is voor het 'gewone' e-bankieren. Biedt deze toepassing dan de nodige veiligheid? Absoluut. Het systeem werkt met een software die de digipass nabootst. Bovendien zorgen de vrij lage maximumbedragen voor een extra beveiliging. De nieuwe app, die draait op iOS en Android, is gratis te downloaden sinds eind 2012. Mobiele applicaties voor smartphones en iPads zijn niet nieuw voor KBC. De bank lanceerde al

een brede waaier apps voor particulieren. In een daarvan speelde ze zelfs een voortrekkersrol. KBC was namelijk de eerste bank in de Benelux die het 'scashen' introduceerde. Met 'scashen' (de samenstelling van scannen en cashen) kunnen gebruikers op een eenvoudige manier geld overmaken tussen twee rekeningen via hun smartphones en met behulp van een QR-code. Of anders gezegd: veilig e-bankieren zonder rekeningnummers, pincode en kaartlezer!

Een ruime ervaring met mobiele apps

Daarnaast kunnen particulieren via KBC-Mobile Banking ook nog geld overschrijven tussen eigen of naar andere rekeningen (maximaal 250 euro), hun kredietkaartverrichtingen, saldo en transacties controleren en nuttige informatie opvragen over bankkantoren en verzekeringsagenten. Een andere mobiele toepassing is KBC-Assis-

tance waarmee automobilisten met pech met één druk op de knop van hun smartphone VAB kunnen waarschuwen en tegelijk doorgeven wie ze zijn, waar ze zich bevinden, met welke wagen ze rijden en wat het probleem is. Ten slotte is er ook nog een app die helpt bij het kopen, huren of verbouwen van een woning en een andere die jongeren voorbereidt op het rijexamen. Beantwoorden dergelijke apps aan een behoefte? Aan de reacties te zien wel. De mobiele applicaties voor particulieren werden al meer dan 100 000 keer (gratis) gedownload.



Surf nu naar

www.kbc.be/mobilebusiness

en download de apps. U vindt hier ook een instructiefilmpje waarin alles haarfijn wordt uitgelegd.