



NIEUWSBRIEF

26 maart 2010
Jaargang 1, 1

In dit nummer

Welkom	1
Administratieve lasten nemen verder toe	1
7 praktische tips voor prijsonderhandelingen.....	2
Bestendinging groei hypothecair krediet in februari	3
Tieners hebben zin in ondernemen	3
Doet u aan softwarepiraterij?	4

Welkom

Welkom op de eerste nieuwsbrief van Administrati!

Administrati is het bedrijf in Lier dat uw nevenactiviteiten (zoals het beantwoorden of voeren van telefoons, het versturen en/of opvolgen van facturen, het organiseren van een feest ter ere van uw x-jarig bestaan...) als een specialist in uw naam kan uitvoeren. Geen papierwerk meer, Administrati doet het graag voor u!

Administrati stuurt u vanaf nu om de 3 maanden een mail met topics rond ondernemen, het economisch klimaat, wetgeving, IT, marketing, financiën, administratie, enz.

Wij wensen u alvast veel leesplezier en hopen dat deze nieuwsbrief leerrijk en inspirerend werkt.

Wenst u onze diensten uit te proberen? Dankzij deze nieuwsbrief ontvangt u 5% korting op uw eerste Assist Card!



Administratieve lasten nemen verder toe

Volgens het federale Planbureau dalen de administratieve lasten voor bedrijven. Maar de ondervraagde bedrijven zelf ervaren een stijging, voegt het Planbureau er meteen aan

toe. Wat de zelfstandigen betreft, wijst de Planbureau-studie zelfs op een stijging van de rompslomp.

Volgens Unizo, de vereniging voor zelfstandige ondernemers, kan de federale regering erg snel de administratieve lasten voor honderdduizenden ondernemers doen dalen. Zo zou een ééngemaakte inning van de auteurs- en naburige rechten zo'n 34.000 horeca-ondernemers, 55.000 detailhandelaars en 150.000 vrije beroepers een factuur besparen. Met een eenvoudiger regeling voor studentenarbeid, zouden nog eens tienduizenden ondernemers gediend zijn. Een andere eis van Unizo is één loket waar ondernemers terecht kunnen voor alle formaliteiten die de 160 federale instanties hen opleggen. Volgens Unizo kunnen de bestaande ondernemingsloketten die rol op zich nemen. De vele, ondoorzichtige en betuttelende regels ontmoedigen kandidaat-starters, stelt Unizo. De ondernemersorganisatie pleit voor een mentaliteitswijziging bij de overheden en controlerende instanties waarbij nieuwe regels er slechts komen na evaluatie van de bestaande en overleg met de betrokken organisaties.

Ondernemers liggen wakker van rompslomp

Eind 2009 vroeg Unizo haar leden-ondernemers waarvan ze wakker liggen (www.waaruvanwakkerligt.be). In de top-10 van meest gegeven antwoorden stonden "te stoeve en onstabiele regels" en "we verzuipen in de papieren" op de tweede en de derde plaats.

www.unizo.be



7 praktische tips voor prijsonderhandelingen

Volgens veel verkopers zijn prijsbezwaren de belangrijkste reden waarom klanten niet kopen. In deze tijd van heftige concurrentie is de kans groot dat u ermee wordt geconfronteerd. Wat kunt u ertegen ondernemen?

Het is normaal dat klanten van tijd tot tijd met prijsbezwaren op de proppen komen. Mensen kunnen een euro slechts eenmaal uitgeven. Toon begrip voor het bezwaar en probeer door middel van vragen erachter te komen wat er aan de hand is. Onderstaande tips kunnen wellicht uitkomst bieden:

Tip 1: Concentreer u op het prijsverschil, niet op de prijs zelf!

Waarmee vergelijkt de klant de prijs? Met de prijs van de concurrentie? Vraag wat de klant bij de concurrent betaalt en concentreer u vervolgens op het prijsverschil. Ga samen met de klant na wat hij terugkrijgt voor dit verschil. De achterliggende idee is dat het prijsverschil per definitie een kleiner bedrag is dan de totale prijs. Vermijd het grote getal en spreek alleen over het kleine getal.

Tip 2: Laat de prijs lager lijken dan hij is!

Als uw klant het product gedurende lange tijd kan gebruiken, is het een handige tactiek de prijs in kleine porties te verdelen ten opzichte van de totale levensduur. Wat kost uw product per jaar, per maand of zelfs per dag? Zeg: "Voor slechts twee euro per week profiteert u van alle voordelen waarover wij het zojuist hebben gehad!"

Tip 3: Spreek over een investering en niet over kosten

Hoe vaak horen wij niet "dat kost u..."? Het klinkt toch veel aangenamer als men spreekt over een investering. Investerings leveren meestal iets op; kosten zijn alleen maar verlies. Toegegeven, dit is een gevoelskwestie, maar psychologisch wel belangrijk.

Tip 4: Leg de potentiële nadelen van een goedkoper product uit.

Wist u dat er kostuums in de winkel zijn waarbij de binnenvoering van het colbert wordt geplakt? Bij dure merkkleding wordt de binnenvoering gestikt. Het nadeel van plakken is dat het materiaal gaat kreukelen en u uw kostuum nooit meer netjes glad krijgt. De gebruikte stoffen zijn vaak identiek. Plakken is echter in de productie veel goedkoper.

Wat zijn de verschillen tussen uw product en de concurrent? Is het de productietechniek? Andere materialen en ontwerp? Het zijn vaak kleine dingen die het verschil maken.

Tip 5: Men krijgt wat men ervoor betaalt.

Vraag aan de klant naar zijn ervaringen met de aankoop van goedkope producten. De kans is groot dat hij er spijt van heeft.

Tip 6: Vergelijk uw product met duurdere producten.

Laat zien dat uw product bepaalde kenmerken bezit die men uitsluitend aantreft in duurdere producten. Hierdoor stijgt de ervaren waarde!

Tip 7: Weet hoe u de prijs verantwoordt

Als u niet in staat bent uw prijs aan de klant uit te leggen, hoe kan de klant dan begrijpen dat hij meer moet betalen? Geef in uw offertes naast een totale prijs, ook een opsomming van de verschillende onderdelen, van de gebruikte materialen en van de arbeidsuren of verleende diensten. Dat verklaart vaak heel wat!

www.salesquest.nl

Geen korting toestaan en toch een handtekening op de bestelbon?
Benadruk de nadelen van een goedkoper product en vergelijk uw product met duurdere producten met geringe meerwaarde!



Bestendinging groei hypothecair krediet in februari

Om de evolutie van het hypothecair krediet sneller op te volgen, stelt de Beroepsvereniging van het Krediet (BVK) sinds begin 2009 een hypothecaire kredietbarometer op. Deze barometer geeft bij het begin van elke maand de evolutie weer van het aantal en volume van nieuw toegekende en aangevraagde hypothecaire kredieten van de voorbije maand, in vergelijking met dezelfde maand van het voorgaande jaar.

Positieve groeicijfers

Net zoals in de afgelopen maanden werden in februari 2010 positieve indicatieve groeicijfers genoteerd. Het aantal nieuwe hypothecaire kredieten, alsook de onderliggende bedragen, vertonen voor de maand februari 2010 duidelijke wijzigingspercentages ten opzichte van februari 2009.

Nieuwe hypothecaire kredietaanvragen

Ook de kredietaanvragen liggen in februari 2010 hoger dan in februari 2009, zowel in aantal als in bedrag. In februari 2010 werden er ongeveer 21% meer kredieten aangevraagd dan in februari 2009.

www.febelfin.be



Tieners hebben zin in ondernemen

Tieners krijgen meer zin in ondernemen door ondernemende initiatieven in het onderwijs. De helft van de leerlingen vindt een eigen zaak opstarten een aantrekkelijk idee. 30 procent vindt dat ook haalbaar.

Dat blijkt uit de Effecto-studie, een grootschalig onderzoek over de ondernemersintenties van Vlaamse tieners, uitgevoerd door het Flanders DC Kenniscentrum aan Vlerick Leuven Gent Management School. Jongens scoren wel hoger dan meisjes wat betreft

ondernemerschapsintentie. Ook leerlingen uit het BSO en TSO vinden een eigen zaak een haalbare kaart. "De bevraging toont ook aan dat hoe vaker tieners deelnemen aan activiteiten rond ondernemen, hoe hoger hun intentie om te ondernemen wordt", zegt Hans Crijns, professor ondernemerschap aan Vlerick Leuven Gent Management School.

ASO leerlingen zijn minst geneigd te ondernemen

30% van de middelbare leerlingen komen in contact met ondernemerschap, maar het gaat vooral over de richtingen TSO, BSO en EHK (economie, handel, kantoor). Ook de meest intensieve initiatieven lopen vooral in deze richtingen. In het ASO staat de meerderheid van de projecten pas gepland in de derde graad, wat eigenlijk te laat is. ASO leerlingen blijken immers het minst geneigd om zelf te gaan ondernemen, hoewel ze nochtans het grootste potentieel voor succes hebben. Het komt er dus op aan om in het ASO vroeger ondernemende projecten op het programma te zetten.

Ondernemers hebben helemaal geen negatief imago bij jongeren zoals vaak wordt gedacht. Wanneer jongeren in aanraking komen met ondernemers heeft dit een gunstig effect op de intentie om later te gaan ondernemen (zelfs als het contact niet bijster positief is geweest). Zo vindt 50% van de tieners een eigen bedrijf een aantrekkelijk idee.

www.flandersdc.be



Doet u aan softwarepiraterij?

Softwarepiraterij is het zonder toestemming kopiëren of verspreiden van auteursrechterlijk beschermde software. Dit kan gebeuren door meerdere exemplaren te kopiëren, te downloaden, te delen, te verkopen of te installeren op persoonlijke computers of bedrijfscomputers. Veel mensen beseffen niet of denken er niet over na dat -wanneer zij software kopen- zij eigenlijk een licentie kopen om de software te gebruiken, en niet de eigenlijke software. Die licentie bepaalt hoe vaak u de software mag installeren. Lees deze dus zorgvuldig door. Als u meer kopieën maakt van de software dan toegestaan door de licentie, doet u aan piraterij.

Zorg er dus voor dat uw software legaal is! Het risico van juridische acties is reëel en kan u duur komen te staan. Bedrijven betaalden in 2009 gemiddeld 36.600 euro voor illegaal softwaregebruik.

De BSA, Business Software Alliance, voert de Risico Alarm Campagne. Ze legt de nadruk op de risico's die bedrijven lopen indien ze gebruik maken van software zonder licentie.

Deze risico's zijn:

- Juridisch: illegaal gebruik van software is diefstal van intellectueel eigendom en dus strafbaar. Een bedrijf riskeert forse boetes en verantwoordelijken riskeren een strafblad.
- Financieel: Boetes en schadeclaims voor illegaal gebruik van software kunnen flink oplopen. Daarnaast moeten de vereiste licenties alsnog legaal aangeschaft worden tegen winkelprijzen. Ook wordt schade veroorzaakt door illegaal gebruikte software die tot storingen in bedrijfsprocessen leidt, veelal niet door de verzekering gedekt.
- Operationeel: illegale software kan van inferieure kwaliteit zijn en virussen bevatten. Ook vinden op illegale software geen updates en ondersteuning plaats. Waarom deze risico's lopen terwijl investeringen in software vaak nog geen 2% van de totale kantoor- en personeelskosten bedragen? Onderneem daarom nu actie om uw software te controleren, voordat de BSA dit voor u doet. Klik [hier](#) om uw software op orde te krijgen met hulp van Administrati.

www.bsa.org
www.bedrijfsrisico.be

Administri Consulting BVBA
The Art of Assisting You!

Kerkstraat 11b – 2500 Lier - +32 3 2930565 - info@administri.be - www.administri.be