

# Flor!

Trends 2023 | Studenten job | Wedstrijd



Koninklijke Unie van de floristen van België  
Echo 39 - 2023  
Februari - Maart - April



# Agora

ALLES ONDER ÉÉN DAK  
TOUT SOUS UN SEUL TOIT

MEER DAN 40 JAREN ERVARING  
PLUS DE 40 ANS D'EXPÉRIENCE



PERSOONLIJK CONTACT  
UN CONTACT PERSONNEL

ZIEN WAT JE KOOPT  
VOUS VOYEZ CE QUE VOUS ACHETEZ



TOCH ONLINE KOPEN?  
VOUS PRÉFÉREZ ACHETER EN LIGNE ?

LEVERINGEN!?! NATUURLIJK!  
EST-CE QUE NOUS LIVRONS ? BIEN SÛR !



KWALITEIT, KWALITEIT, KWALITEIT!  
QUALITÉ, QUALITÉ, QUALITÉ !



NEEM EEN KIJKJE OP ONZE WEBSITE [WWW.AGORAGROUP.COM](http://WWW.AGORAGROUP.COM)  
EN BEZOEK ONZE CASH & CARRY-FILIALEN  
CONSULTEZ NOTRE SITE INTERNET [WWW.AGORAGROUP.COM](http://WWW.AGORAGROUP.COM) ET  
VISITEZ NOS SUCCURSALES CASH & CARRY.



[www.agoragroup.com](http://www.agoragroup.com)

follow us



[agoragroup\\_](https://www.instagram.com/agoragroup_)



[@AgoraBelgium](https://www.facebook.com/AgoraBelgium)

## Beste collega's en vrienden floristen,

Eerst en vooral wens ik jullie allemaal een gelukkige nieuwjaar! Hopelijk brengt dit nieuwe jaar welvaart en voldoening zowel op professioneel als op personeel vlak!

Een nieuw jaar zorgt ook voor nieuwe uitdagingen!

Meer dan anderhalf jaar was de Unie aan het onderhandelen met het kabinet van Minister Clarinval (Minister van middenstand) om een meesterschap wedstrijd voor floristen te mogen organiseren, en met succes. Minister Clarinval en zijn kabinet organiseerde, samen met de federaties, deze wedstrijd in enkele sub sectoren van de voedingssector (beenhouwerij, kaasmakerij, chocolate,...).

We zijn dan ook fier om als eerste non-food sector genomineerd te zijn om deze wedstrijd te organiseren. Voortaan zullen de floristen, via de verschillende kanalen van het ministerie meegenomen worden in de communicatie.

Deze wedstrijd is een unieke gelegenheid om jullie know-how en bedrijf in de picture te plaatsen. De organisatie en uitwerking van de volgende stappen nemen nog wel wat tijd in beslag. Zodra alles georganiseerd is worden jullie via verschillende kanalen op de hoogte gebracht.



Regelmatig ontvangen we van leden de vraag om infossessies en workshops te organiseren om jullie technieken wat bij te schaven. We organiseren deze zowel individueel als in groep.

Aarzel niet om het kantoor te contacteren voor meer info hieromtrent. Voor elk specifiek thema zoeken we de meest ervaren lesgever.

Een groep van 4 floristen heeft me, persoonlijk, een opleiding gevraagd met als thema bruidswerk. Deze gaat door in de maand februari.

Als er anderen geïnteresseerd zijn, neem dan gerust contact op met het kantoor van KUFEB. Het is zo belangrijk om een kwaliteitsvolle service aan te bieden aan je klanten. Onze technische en artistieke vaardigheden zijn onze beste troeven om het verschil te maken met de retail.

Daarnaast organiseren we een workshop over digital marketing, namelijk de video-marketing. Een zeer belangrijk en interessant aspect om jullie communicatie te professionaliseren op een eenvoudige manier. Na deze workshop hebben jullie op maat gemaakte content om te posten op al jullie social media kanalen. Zeker een aanrader!

Bij de start van dit nieuwe jaar proberen we jullie zoveel mogelijk tools aan te reiken om jullie zaak en jezelf extra te ontwikkelen. Maak er zeker gebruik van zodanig dat jullie verder kunnen groeien op zakelijk en op persoonlijk vlak en alvast klaar te staan voor nieuwe uitdagingen.

## Vriendelijke groeten, Chantal

V.U: Chantal Post - Rue du Vieux Marché 18 - 6671 Gouvy  
Redactie : Chantal Post, Koen Van Malderen & Nicolas van Vliet  
Cover : Sonia Jonniaux (@studiopsg.be)  
Trimestrieel tijdschrift: Erkende beroepsvereniging 4805  
Erkenningsnummer p608059  
KUFEB-URFB  
Vilvoordsesteenweg 46 - 1120 Brussel  
02/241.47.52 - 0478/29.92.21 - info@kufb.be  
www.kufb.be e  
BTW : BE0406.466.226

## Hoe boost je je business met sociale media ?

**Als business wil je aanwezig zijn op de plekken waar je huidige en potentiële klanten zitten. Vandaag zijn die klanten gemiddeld 2,5 uur per dag actief op sociale media. Daar moet je dus zijn als handelaar! Je kan er informatie over je merk verspreiden, relaties met klanten opbouwen en onderhouden en meer verkopen. Hoe pak je dat aan ?**

### 1. Zorg dat je aanwezig bent op de juiste platformen

Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram, TikTok, Pinterest, ... Deze sociale media platformen hebben elk een eigen imago en doelpubliek ontwikkeld. Vertrek vanuit jouw doelgroep - waar zijn zij actief? - om een platform te kiezen dat matcht met jouw merk. Je producten, merkidentiteit en de concurrentie spelen ook mee bij je keuze.



Elk platform heeft specifieke kenmerken en manieren om te communiceren. Als je er dus voor kiest om actief te zijn op meerdere kanalen, kan je niet overal op dezelfde manier je boodschap overbrengen. Stem je aanpak dus af op het platform en je doelgroep. Post niet zomaar op Instagram wat je ook op Twitter zet bijvoorbeeld.

### 2. Wees betrokken

Sociale media bieden je de kans om je klanten altijd en overal te woord te staan. Een persoonlijke aanpak geeft je volgers het gevoel dat ze verbonden zijn met je merk. Probeer dan ook zo betrokken mogelijk te zijn: stel hen vragen, deel relevante informatie, ga op een positieve manier om met klachten en laat je volgers geregeld weten dat je hen apprecieert. Zo kan je je volgers bijvoorbeeld persoonlijk bedanken wanneer ze een leuke reactie plaatsen.

### 3. Experimenteer met verschillende functies en formats

Probeer op je account(s) zoveel mogelijk te variëren en experimenteren. Zo kan je op Instagram afwisselen tussen vragen stellen, samenwerken met influencers, uitdagingen posten, give-aways doen, ... Alles is mogelijk. Blijf je volgers verrassen en nieuwe klanten aantrekken.

### 4. Blijf op de hoogte van trends

Sociale media zijn continu in beweging. Wat vorige maand viraal ging, is deze maand alweer vergeten. Zorg er dus voor dat je mee bent met de laatste trends. Vooral omdat jouw volgers verwachten dat jij hen op de hoogte zal houden. Als klanten het gevoel krijgen dat je niet mee bent, richten ze voor je het goed en wel beseft hun ogen op de retailers die wel mee zijn.

### 5. Adverteer

Sociale media platformen bevatten heel wat (gratis) tools om meer te weten te komen over de activiteiten en interesses van je volgers. Onder meer via hun profiel, likes en klikgedrag. Aan de hand van die gegevens kan je op sociale media een specifieke doelgroep voor jouw zaak benaderen.



Dat is slim, want zo betaal je eerder welk sociale media platform een klein bedrag om jouw advertenties te tonen aan je gekozen doelgroep. Dit noemen we 'social media advertising'. Het is het tegenovergestelde van organisch posten. Dat is gratis maar met organische posts bereik je enkel je eigen volgers en sporadisch de volgers van jouw volgers. Dat maakt het veel moeilijker om je klantenbestand uit te breiden.

## 6. Verkoop via sociale media

Heb je al eens gehoord van live shopping? Het is een opkomende trend waarbij je, meestal in samenwerking met een influencer, live gaat om producten te promoten en verkopen. Hoe gaat dat precies in zijn werk?

De influencer organiseert een livestream via eender welk sociale media platform zoals Instagram, YouTube of Tik Tok. Jouw klanten bekijken op hun beurt de livestream via een smartphone, laptop of een ander streaming-apparaat. Als ze overtuigd zijn van het product dat getoond werd tijdens de livestream kunnen ze geld overmaken via een Pay By Link betaaloplossing, een eenvoudige en veilige betaallink.



## Moet mijn bedrijf een afvalstoffenregister bijhouden?

Producenten van bedrijfsafvalstoffen moeten een afvalstoffenregister bijhouden. Iedereen die bedrijfsafval produceert moet een afvalstoffenregister bijhouden. Bedrijfsafval is een vrij ruim begrip, dat kan gaan van productieuitval, horeca-afval, bouwafval, verpakkingen, ... tot "gemengd bedrijfsafval".

Producenten van bedrijfsafvalstoffen moeten een afvalstoffenregister bijhouden. Iedereen die bedrijfsafval produceert moet een afvalstoffenregister bijhouden. Bedrijfsafval is een vrij ruim begrip, dat kan gaan van productieuitval, horeca-afval, bouwafval, verpakkingen, ... tot "gemengd bedrijfsafval".

## 7. Haal je voordeel uit influencermarketing

Is een samenwerking met een influencer iets dat past bij jouw zaak? En zo ja, wat voor influencer zoek je? Influencers bereiken (heel wat) volgers en die volgers kunnen op hun beurt potentiële klanten worden. Er zijn heel wat opties om jouw winkel te promoten via influencermarketing.

Zo kan je een give-away organiseren, een kortingscode aanbieden op naam van de influencer of samen een toffe campagne rond je producten creëren.

Bedrijven moeten het afvalstoffenregister ten minste elke maand aanvullen met de meest recente gegevens. Het register wordt gedurende vijf jaar door de afvalstoffenproducent bijgehouden. Dat mag ook op papier zijn. Het register ligt ter inzage op de exploitatiezetel.

Om bedrijven te helpen met deze administratieve verplichting, lanceert de OVAM via haar tool 'Cirkeltips': een online toepassing om dit afval-stoffenregister bij te houden.

De OVAM heeft een standaard sjabloon ontwikkeld dat je kan gebruiken als afvalstoffenregister en je ook kan opladen in jouw online afvalstoffenregister van Cirkeltips.



## Concrete adviezen

### Interieurschelp

Groen  
VAN BIJ ONS.be

De interieurschelp van een winkel omvat als het ware de 'schelp' van de ruimte waarbij de afwerking van de vloer, wanden, plafond en de algemene ruimte geobserveerd hebben.

**Afwerking** : Het materiaal of de afwerking van de vloer, plafond of wanden kan een invloed hebben op de sfeer in de winkel. Probeer ook hier juiste materiaalkeuzes in te maken en zo de uitstraling van je interieur af te stemmen op het verhaal dat je wil brengen. Zo brengen stoere, praktische tegels of klinkers een ander verhaal dan een gezellige, krakende parket of authentieke cementtegels.

Vermijd te donkere kleuren op de wanden. Donkere ruimtes in combinatie met jullie productassortiment is gevaarlijk! Zwart absorbeert heel veel licht waardoor de ruimte snel te donker wordt. De link met een funerarium is dan plots snel gemaakt. Enkel hoge ruimtes (liefst hoger dan 3,7m) kunnen zwarte accenten op de wanden verdragen.

**Niveaus** : Indien er een tweede verdiep aanwezig is in de winkel is het belangrijk dat de klant zich aangetrokken voelt om naar dit niveau te gaan en de moeite wilt doen om de (rol)trap of lift te nemen. Probeer andere niveaus zo aantrekkelijk en zichtbaar mogelijk te maken voor de klanten op het gelijkvloers.

Dit kan je door mooie doorkijken te maken of door de hoogte te benadrukken. Zorg dat andere niveaus gemakkelijk bereikbaar en toegankelijk zijn door duidelijke signalisatie te gebruiken en met verschillende interieurelementen of producten een weg te vormen die de klant kan volgen tot het verdiep.

Zorg dat de (rol)trap en lift hetzelfde verhaal vertellen als je interieur en probeer hier indien mogelijk ook dezelfde sfeer te creëren zoals in de rest van de winkel door deze aan te kleden met decoratie, producten maar ook goede verlichting. Let wel: het zicht van boven naar beneden moet even aantrekkelijk zijn als omgekeerd !

Lees verder in Flor40 !



## Als je (tijdelijk) verlegen zit om extra werkkrachten

**Meestal kiezen ondernemingen voor uitzendarbeid omwille van de soepelheid. Je bent zelf immers niet de werkgever van je nieuwe werkkraft, en hoeft je dus ook niet bezig te houden met alle administratie.**

Dat doet het uitzendbureau voor jou. Je hebt daarentegen wel het feitelijk werkgeversgezag over de uitzendkracht: jij geeft instructies over het werk dat moet worden uitgevoerd. Ook sta je in voor het naleven van de regels met betrekking tot de arbeidsduur en de arbeidsveiligheid die gelden op de werkvloer.



### Wanneer kiezen voor uitzendarbeid ?

Hoewel het heel wat voordelen omvat, mag je uitzendkrachten niet altijd inschakelen. In principe mag je maar in 5 gevallen een beroep doen op uitzendarbeid:

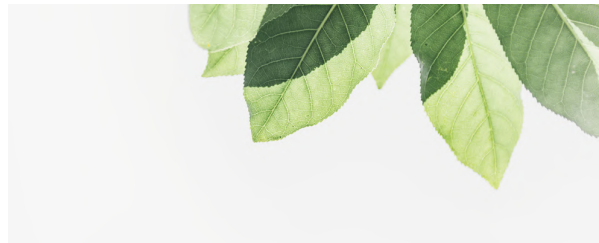
- Om een vaste werknemer te vervangen;
- Om te beantwoorden aan een tijdelijke vermeerdering van werk;
- Om te zorgen voor de uitvoering van een uitzonderlijk werk;
- Om artistieke prestaties te leveren en/of artistieke werken te produceren;
- Een vacante betrekking in te vullen, met de bedoeling om na afloop van de periode van terbeschikkingstelling de uitzendkracht vast in dienst te nemen voor diezelfde betrekking (motief instroom).

### Wat kost een uitzendkracht ?

In de regel is er geen verschil tussen het bruto loon van een uitzendkracht en dat van een werknemer in vast dienstverband, maar uiteraard betaal je daarnaast ook het uitzendbureau.

Afhankelijk van het bureau, de functie van de uitzendkracht, de arbeidsmarkt,... wordt een omrekeningsfactor overeengekomen. Dat is een factor die men vermenigvuldigt met het bruto uurloon, om zo de totale kost per uur, exclusief btw te berekenen.

Formule: bruto overeengekomen uurloon x omrekeningsfactor g = kost per uur exclusief btw



Het loon van een uitzendkracht wordt wekelijks door het uitzendbureau uitbetaald, dat ook de sociale bijdragen van het loon zal afhouden en ervoor zal zorgen dat de uitzendkracht in orde is op het vlak van verzekeringen en bescherming.

Het begrip 'loon' moet daarbij in ruime zin worden opgevat: het omvat alle voordelen waarop ook de vaste werknemers in de onderneming van de gebruiker recht hebben.

Zo hebben uitzendkrachten onder dezelfde voorwaarden als jouw vaste werknemers recht op maaltijdcheques.

### Voor welk uitzendkantoor kies je ?

Eerst en vooral: een uitzendbureau moet door de overheid erkend zijn. Zoals altijd geldt ook hier: kies niet voor de eerste de beste aanbieder, maar verken de markt.

Let op bepaalde kwaliteitslabels. Lees ook de commerciële overeenkomst met het uitzendkantoor grondig door. Vergelijk de daarin gehanteerde omrekeningsfactor en besef daarbij dat een frequente en trouwe gebruiker zich vaak in een sterkere onderhandelingspositie bevindt.

Is er sprake van een niet afweringsbeding? Is dat redelijk? Besef daarnaast ook dat bepaalde kantoren zich specialiseren in bepaalde sectoren of activiteitensegmenten.

## De IBO (Individuele Beroepsopleiding)

**Het vinden van personeel is vandaag niet evident. Wanneer een sollicitant niet over alle benodigde competenties beschikt voor de job, kan je via een IBO een opleidingstraject aanbieden aan de werkzoekende.**

Het opleiden van een werkzoekende via een IBO heeft een aantal interessante voordelen :

- Je leidt de werkzoekende op, op jouw eigen werkvloer. Je kan hem dus perfect kneden naar de behoeften van je bedrijf. Afhankelijk van het op te maken opleidingsplan duurt een IBO minimaal 1 tot maximaal 6 maanden.
- Tijdens de IBO behoudt de werkzoekende zijn uitkering en krijgt van VDAB daarboven een premie. Je betaalt geen loon, wel een vaste maandelijkse kost (Hetgeen je als ondernemer aan VDAB betaalt is niet gelijk aan de premie die de cursist ontvangt.) aan VDAB die afhankelijk is van het toekomstige loon.

Maand. begrag (netto)	Loonschaal (bruto)
€650	< €1.914,47
€800	€ 1.914,47 - € 2.253,42
€1000	€ 2.253,43 - € 2.591,27
€1200	€ 2.591,28 - € 2.928,02
€1400	€ 2.928,03 of >

Wanneer de IBO afgerond is, ben je verplicht om de IBO-cursist aan te werven met een contract van onbepaalde duur. Je kan hier enkel van afwijken, indien je kan aantonen dat al jouw medewerkers met een contract van bepaalde duur worden aangeworven. De werknemer is na de IBO beschermt tegen ontslag (excl. dringende reden) voor eenzelfde duurtijd als de duurtijd van de IBO.



Je kan als werkgever een IBO starten wanneer je voldoet aan volgende voorwaarden:

- Gevestigd zijn in Vlaanderen of Brussel
- Actief in de private of openbare sector
- Werkzoekende is ingeschreven bij VDAB en heeft een ontslag genomen om de IBO te kunnen starten
- De kandidaat IBO-cursist was nog niet eerder aan de slag in jouw bedrijf (tenzij als jobstudent of uitzendkracht)



## Trend Collecties 2023 aangekondigd : De bloemen en planten van de lente/zomer- en herfst/winter 2023 collecties

**Jaarlijks presenteert Bloemenbureau Holland De Trend Collecties. Deze collecties bevatten een selectie van bloemen en planten die zijn gekozen met verschillende partijen uit de sierteeltbranche.**

Bij de selectie wordt gekeken naar beschikbaarheid, PR-waarde en de huidige trends binnen de branche. Voor 2023 zijn deze trends Collecting Memories en Vintage Folklore.



### Lente/zomer 2023-trend en selectie

De eerste Trend Collectie voor 2023 is gebaseerd op de sierteeltrend Collecting Memories. Deze trend is gebaseerd op de sterke behoefte aan herinneringen in een veranderende wereld.

Hij bestaat uit geruststellende producten die helpen om van thuis een plek te maken waar dierbare herinneringen kunnen worden gekoesterd.

Daarom kozen we voor deze collectie bloemen en planten die een duidelijk poëtisch karakter hebben en staan voor zachtheid en harmonie. Die kenmerken zien we terug op tabel 1 op volgende pagina.

### Herfst/winter 2023-trend en selectie

Voor de herfst/winter collectie vonden we inspiratie in de Vintage Folklore-trend. In de verharde samenleving voelen we het verlies van samenhang en harmonie. Dat willen we herstellen.

Vintage Folklore staat dan ook voor aandacht voor diversiteit en levensduur van een product. Niet weggooien, maar repareren en weer oplappen is het devies.

De boeketten (en bloemen) in deze trend zijn voornamelijk wild en bont. Ook planten worden gekoesterd, zelfs de buitenbeentjes. Dit wordt vertegenwoordigd in de bloemen en planten van tabel 2 op volgende pagina.

### Achtergrond van De Trend Collectie

Bloemenbureau Holland ontwikkelt jaarlijks twee Trend Collecties die aansluiten bij huidige trends: één voor lente/zomer en één voor herfst/winter. Deze collecties zijn verbonden aan het Celebrate Seasons groeiplatform.

De Trend Collectie gaat in 2023 alweer haar vierde jaar in. Hiermee voorzien we in de behoeftes van consumenten, die continu veranderen. Zo blijven bloemen en planten het hele jaar door top-of-mind bij zowel consumenten als de pers.



Naast een selectie uit de top 20 producten besteden we ook aandacht aan kleinere nicheproducten. Die zijn vaak extra interessant voor de pers, wat de kans op exposure vergroot.

**Tabel 1 : Lente/zomer 2023-trend**

Bloemen	Kamerplanten	Buitenplanten
Ammi visnaga	Phlebodium	Tuinkruiden
Ranunculus	Araucaria	Prunus
Rosa	Anthurium	Eucalyptus
Dianthus	Bromelia	Poëtische planten mix (Mix van fijnbloemige borderplants Felicia, Bacopa, Petunia, streptocarpus, Fuchsia, Dianthus, Gypsophilla)
Scabiosa	Hydrangea	
Dahlia	Ficus	



**Tabel 2 : Herfst/winter 2023-trend**

Bloemen	Kamerplanten	Buitenplanten
Hyacint	Rhododendron	Sedum
Chrysanthemum	Codiaeum	Viburnum
Delphinium	Ceropegia	Viola
Matthiola	Schefflera	Gaultheria
Kalanchoë	Calathea	
Tulp	Primula	
	Phalaenopsis	

## FLORAL TRENDS 2023

**Het trendoverzicht waar bloemisten, ontwerpers en eventstylisten elke keer reikhalzend naar uitkijken. Elk jaar vragen we een bekende bloemenontwerper en/of trendwatcher om zijn of haar visie met ons te delen.**

Dit jaar is dat de Britse Joseph Massie, die bekend staat om zijn waanzinnig mooie installaties, liefdevoor bruidswerk en technisch meesterschap. Dit alles deelt hij graag met de studenten van zijn Flower School, zijn honderdduizend volgers op sociale media en nu met ons.

### 1. Zoek het zonlicht op

Laten we eerlijk zijn - op dit moment voelt het leven voor velen zwaarder dan ooit tevoren. Ons vak, ons streven naar schoonheid, isoleert ons niet van de druk en de zorgen van de wereld.

De wereldwijde economische vooruitzichten worden somberder, de inflatie stijgt, er zijn overal ter wereld klimaatcrises, er is oorlog in Europa, en de verantwoordelijken lijken niet te willen luisteren. Het kan zo moeilijk zijn om positiviteit te vinden, om een pauze van dit alles te krijgen.

Als dingen donker aanvoelen, is het normaal om troost te zoeken. Troost komt in verschillende vormen voor ons allemaal, en voor velen kan de remedie zo eenvoudig zijn als een bos bloemen. Voor sommigen is misschien iets meer nodig, maar er wordt in ieder geval gezocht naar verlichting.

Bij somberheid, vind ik dat de eenvoudigste bloemen het beste resultaat hebben - er is geen extra poespasnodig. De heldere zonovergoten bladeren van Solidago, de onschuld van Tanacetum, de stabiele vrolijkheid van Anjers en Chrysanten - het zijn allemaal betaalbare, sterke bloemen die zorgen voor een eenvoudiger, optimistische stemming.

Het regelmatig uitnodigen van bloemen in je leven bezit een fenomenaal potentieel.



Het kan een onschuldige belangstelling veranderen in een ambacht, een vertrouwen uit as opbouwen en je meer maken van wie je bent, waardoor de geest zich opent voor verdere inspiraties. Laten we in de somberheid niet vergeten het zonlicht te zoeken. We boffen met wat we doen, wees ervan bewust.

### 2. Een moment van rust

Het leven voelt weer levendig. Na een paar wat ingetogen pandemie-jaren, met half geleefde levens, wordt het leven weer gemakkelijker.

We hebben even diep ademgehaald en het leven voelt op alle fronten weer toegankelijker. Of we nu overwegen naar het buitenland te reizen of met een vriend af te spreken voor een kopje koffie, het is allemaal weer mogelijk. De last is lichter; dingen gaan makkelijker.



Met deze terugkeer naar het leven kan chaos ontstaan, vandaar deze herinnering om toch tijd voor jezelf te houden - om de lessen die zijn geleerd niet helemaal te vergeten.

Uitbundige feesten en wilde bruiloften zijn weer helemaal terug, maar ook kleinere, intiemere feesten vullen de agenda's. Het is niet zozeer de grootte van je feest - het is het feit dat je er een kunt houden, en de liefde die je erin stopt zal het bijzonder maken.

Floraal zijn er symmetrieën; zowel bij grotere als bij kleinere evenementen vieren we het idee dat minder absoluut meer kan zijn als het met aandacht en bedachtzaamheid wordt samengesteld. Moeite met inspiratie? Maak grote indruk met kleine accenten - probeer analoge paletten of mono-bloemencomposities, waarbij je geniet van de schoonheid van één bloem. Dit is de manier om zelfs de meest intieme-bijeenkomst onvergetelijk te maken.

### 3. Zoek het onverwachte

Eén ding weet ik zeker: hoewel het op het eerste gezicht misschien niet zo lijkt, is dit een grote wereld vol wonderen - en dan vooral florale wonderen.

We zijn meer met elkaar verbonden dan ooit tevoren. In één slaperige ochtend kan ik vanuit mijn bed de juwelen van de bloemenmarkten van Londen, San Francisco en Tokio, en ik merk dat ik op zoek ben naar het nieuwe - nieuwe bladeren, nieuwe bloemen, die ons nieuwe vormen, nieuwe texturen en nieuwe kleurengaven, die ons nieuwe penselen geven waarmee we kunnen schilderen.

Onverwachte materialen - of zelfs gewone materialen, gebruikt op nieuwe manieren - bieden ons mogelijkheden voor spel en groei.

Onderschat de kracht van spel niet want spel kan leiden tot ontdekkingen en nieuwe doorbraken die je anders nooit had kunnen ontdekken.



In bloemencomposities neigen we meer naar ongebruikelijke elementen die gedurfd worden gebruikt om karakter en een 'presence' te creëren.

Contrast is onze speelkameraad hier - ga er in op! Opvallende bladeren - zoals Caladium of Alocasia - helpen je op weg, vooral in combinatie met eigenaardige bloemen zoals Clematis Amazing® Sevilla.

Om het helemaal af te maken voeg je een handvol groene tomaten aan de tak toe, enkele kalebassen, en voeg je accenten toe met bijzondere orchideeën. Het is tijd om brutaal te zijn. Duik in de natuur en ga op zoek naar het nieuwe!

Het kan een onschuldige belangstelling veranderen in een ambacht, een vertrouwen uit as opbouwen en je meer maken van wie je bent, waardoor de geest zich opent voor verdere inspiraties.

Laten we in de somberheid niet vergeten het zonlicht te zoeken. We boffen met wat we doen, wees ervan bewust.

### 4. Feesten en installatie

We leven in paradoxale tijden - de mensheid staat voor kolossale uitdagingen bij het streven naar een duurzamere, gelijkwaardigere en vriendelijkere wereld - en toch zijn er redenenom nog steeds hoopvolte zijn.

We zien eindelijk het einde van de wereldwijde pandemie die dramatische veranderingen, beperkingen en inkrimpingen in onze levens teweegbracht - maar nu is het tijd om weer te genieten van onze vrijheden het leven, maar tegelijkertijd pakken zich donkere wolken samen aan de economische horizon.

Is het mogelijk om alles tegelijk te voelen? Het is niet altijd gemakkelijk om te begrijpen wat je voelt.



Het beste advies dat ik kan geven is om volledig in het leven te duiken en al het goede te vieren waarvan je nu kunt genieten - iets waar velen van ons voor kiezen. Sinds de pandemische beperkingen zijn afgenomen, zien we een stormloop van boekingen voor bruiloften, evenementen en feesten - vieringen in al hun vormen - vergezeld door de neiging om groots uit te pakken - in elk opzicht.

Installaties - of die nou zwevend, klimmend of een waterval zijn - zijn aan de orde van de dag - en bieden prachtige mogelijkheden voor de bloemontwerper om zijn of haar creativiteit te uiten. Is het niet geweldig

## 5. Rijp

In ons streven naar goede tijden gaan we dieper, en omarmen we alle aspecten van onze ervaringen.

Bij veel bruiloften en partijen overwegen klanten vaker om zintuiglijke accenten te leggen die in het verleden niet zo gebruikelijk waren - kleur is prima, ja - maar geur, textuur en smaak zijn beter.

Om onze tafelstukken te doen opleven, fruit en groenten, wierook, schors, poeders en kruiden om een extra laag aan de bloemenervaring toe te voegen.



Deze geschenken van de natuur voegen een onverwachte en tactiele laag toe aan de procedure, en dwingen designers om buitende gebaande paden te denken, zowel wat betreft techniek als de esthetiek.

Voor klassieke accenten kun je appels, peren en druiven door de mix mengen. Voor een donkerder, sensueler effect kun je granaatappels, pruimen, vijgen en bessen gebruiken.

Combineer met rijke, karaktervolle bloemen voor het beste resultaat – hier krijg je geen spijt van.

## 7. Gedroogd

De huidige liefdesaffaire die de bloemisterij heeft met gedroogde bloemen is een langdurige affaire - geen nieuwe trend, maar wel heel sterk, die voortdurend aanwezig is in huizen, arrangementen en social media feeds.

Als je geen liefhebber bent van gedroogde bloemen, komt dat misschien omdat sommige gedroogde composities ouder lijken en aanvoelen dan ze zouden moeten - meer een traditionele compositie die je in de logeerkamer van een ouder familielid zou kunnen vinden - maar dat hoeft niet het geval te zijn.



Gedroogde bloemen kunnen licht, luchtig en elegant zijn en het middelpunt vormen van menig feest, of zelfs een permanent element in een zakelijke of huiselijke omgeving.

De kunst is om een eigentijdse uitdrukking te vinden - door je keuze in vorm, materialen of kleuren, in plaats van de oudere aard van de gegeven bloemen te accepteren.

Het is een valkuil waar sommige ontwerpers ook in kunnen trappen bij het benaderen van duurzaamheid - alleen omdat een werk duurzame mechanismen en processen heeft betekent niet dat het eruit moet zien als iets dat je in een heg vindt.



Dat iets duurzaam is, betekent niet dat het er niet eigentijds, vooruitstrevend of dramatisch uit kan zien. Laten we verder denken, voor vooruitgang, en het niet zo letterlijk nemen. Hetzelfde geldt voor gedroogde materialen.

## 8. Naturale tinten

Klassiek, tijdloos en voor altijd in de mode - neutrale bloemen zijn de 'little black dress' van de bloemenwereld. Of je nu houdt van witter dan witte bloemen, of je laat je verleiden tot aardere tinten, neutrale tinten zullen voor altijd een klassieke trend blijven in de bloemenbranche.

Een deel van hun populariteit komt voort uit noodzaak - wit voor sympathie, wit voor bruiloften - maar er is meer aan de hand dan wat de traditie voorschrijft.

Neutrale tinten staan voor comfort - een moment van rust voor de ogen tijdens een lange dag - en ik denk dat dat de fundamentele reden is waarom ze altijd populair blijven.



Ongeacht of je op zoek bent naar een subtiele noot - zoals die van een vaas Polianthes of Helleborus, of naar iets, nou ja, iets dramatischer, een neutraal kleurenpalet kan je telkens weer vertrouwen.

Het leven is druk, het leven is gek, het leven is vol - dus lang leve neutraletinten om ons rust en sereniteit te geven

## 9. Nieuwe romantiek

Nieuwe romantiek is een esthetiek die een eenvoudige, romantische manier van leven viert - een trend die ongelooflijk populair is - voor onze bruiloften, maar eigenlijk voor alle andere aspecten van de bloemsierkunst.

Laten we duidelijk zijn - deze look is niet wild - niet rommelig - we hebben het niet over ongestructureerde, ondoordachte stelen die in alle richtingen uitwaaiëren.

In plaats daarvan cultiveren we een esthetiek die alleen bestaat uit de meest romantische, bloeiende bloemen.

Het is waar, sommige keuzes liggen voor de hand - tuinrozen, pioenen, digitalis - maar om deze esthetiek te laten slagen, is het zo nodig om deze forse bloemen te koppelen aan meer delicate, zachtere partners.

Gebruik Astrantia, Clematis en Scabiosa om nuance toe te voegen aan elk ontwerp - het zijn de details waar je de magie vindt.



## 10. Zacht

Daucus. Ammi. Gypsophila - misschien onverwacht enkele van de meest essentiële ingrediënten in de bloemsierkunst van dit moment.

Met een knipoog naar de trend van de Nieuwe Romantiek, zien we zachte, romantische texturen in de schijnwerpers staan. Het is afgelopen met saaie nette, afgemeten boeketten - in plaats daarvan zien we bij bruiden een verschuiving - van glanzend naar mat, van strak naar ontspannen, van formeel naar informeel.

Deze nieuwe houding is overheersend na de versoepeling van de pandemie-bepalingen, waarbij echt comfort en plezier belangrijker zijn dan glanzende oppervlaktes

Bloemontwerpers kunnen deze trend op verschillende manieren omarmen - door voluit gebruik te maken van een paar verschillende zachte bloemen om een krachtige, maar toch toegankelijke esthetiek te creëren - of op subtielere manieren, door slechts een paar extra stelen van deze bloemen op te nemen om een compositie te verzachten.

Er is niet veel voor nodig - de subtiele kracht van deze geselecteerde bloemen is genoeg om een doorsnee arrangement om te toveren tot iets waar je hals over kop voor valt.

Deze Floral Trend top 10 is tot stand gekomen in een samenwerking tussen Joseph Massie & Marginpar.

## Mijn zaak is slecht bereikbaar vanwege openbare werken. Kan ik ergens een schadevergoeding bekomen ter compensatie van het omzetverlies ?

**Ondernemers die getroffen zijn door wegenwerken met zware hinder kunnen een beroep doen op de hinderpremie of sluitingspremie.**

De hinderpremie is een ondersteuning van € 2.000 voor ondernemers die getroffen worden door zware hinder door wegenwerken die minstens 30 dagen duren.

Ondernemers die in aanmerking komen krijgen automatisch een brief met de melding dat men recht heeft op een hinderpremie en hoe de premie kan worden aangevraagd.

De premie moet worden aangevraagd via [www.hinderpremie.be](http://www.hinderpremie.be) voor de deadline aangegeven op de brief.

### Wie krijgt een hinderpremie ?

- Ondernemingen met maximaal 9 werknemers.
- De onderneming wordt getroffen door werken die minstens 30 opeenvolgende kalenderdagen duren en waarbij de rijbaan geheel of gedeeltelijk is afgesloten of één of meer rijstroken zijn geheel of gedeeltelijk afgesloten
- De hoofdactiviteit behoort tot 1 van de in aanmerking komende NACE-codes. Het gaat voornamelijk om detailhandel en horeca.

De premie moet worden aangevraagd via [www.hinderpremie.be](http://www.hinderpremie.be) voor de deadline aangegeven op de brief.



## Hoeveel opleidingsdagen moet je wettelijk aanbieden?

**De federale regering De Croo besliste in haar arbeidsdeal in 2022 dat elke werknemer vanaf 2023 minstens 4 dagen opleiding moet genieten. Vanaf 2024 worden dat 5 dagen.**

Belangrijke nuance is dat KMO's tot 10 werknemers niet onder deze regeling vallen.

KMO's met 10 tot 20 werknemers (uitgedrukt in VTE) hebben ook een aparte regeling, waarbij ze minstens 1 opleidingsdag per jaar moeten voorzien.

"Werkgevers met meer dan 20 werknemers moeten élk jaar voor 31 maart een opleidingsplan opstellen voor hun werknemers. Het plan moet voorgelegd worden aan de werknemers en aandacht geven aan personen uit risicogroepen, oudere werknemers en knelpuntberoepen."

# Euroveiling



## Meer dan 120 jaar ervaring / plus de 120 ans d'expérience

Al meer dan 120 jaar brengen we kwekers en kopers samen op één marktplaats. / Depuis plus de 120 ans, nous réunissons producteurs et acheteurs sur un même marché.



## Lokaal / Local

We werken nauw samen met Belgische bloemen- en plantenkwekers, niet enkel o.w.v. het lokale aspect, maar ook o.w.v. de uitstekende kwaliteit. / Nous travaillons en étroite collaboration avec des pépinières de fleurs et de plantes belges, non seulement pour l'aspect local mais aussi pour l'excellente qualité des produits.

## 8 verschillende aankoopkanalen / 8 modes d'achat différents

Wanneer, waar en hoe je maar wenst te kopen: klokverkoop, bemiddeling, kopen op afstand, commissionair, webshop, EV-Commerce, EV-Direct en Cash & Carry Planten. / Quel que soit le moment, le lieu ou la manière dont vous voulez acheter : vente au cadran, bureau intermédiaire, achat à distance, commissionnaire, webshop, EV-Commerce, EV-Direct et Cash & Carry Plantes.



## Groot aanbod & focus op kwaliteit / Gamme étendue & concentrée sur la qualité

Elke dag opnieuw bieden we bij Euroveiling een zeer uitgebreid en vers gamma aan bloemen en planten aan. / Chaque jour, chez Euroveiling, nous proposons une gamme de fleurs et de plantes très étendue et fraîche.

## Levering tot aan de deur / Livraison à la porte

De door jou aangekochte bloemen en/of planten worden tot aan de deur geleverd. / Les fleurs et/ou plantes que vous achetez vous seront livrées directement à votre porte.



## Rechtstreeks van de kweker / Directement du producteur

Al onze producten komen rechtstreeks van kwekers. Je koopt dus steeds dagverse sierteeltproducten. / Tous nos produits viennent directement des producteurs. Ainsi, vous achetez toujours des produits d'horticulture frais.



@Euroveiling



@euroveiling



## Hoe evolueert de aftrekbaarheid van jouw bedrijfswagen ?

### Wagens besteld tot en met 30/06/2023 :

Wagens die tot deze datum worden gekocht (of geleased) blijven aftrekbaar onder het huidige regime van aftrekbaarheid.

Dat betekent dat zowel wagens met een klassieke verbrandingsmotor als plugin hybrides en volledig elektrische auto's maximaal 100% fiscaal aftrekbaar zijn.

**Wagens besteld vanaf 1/7/2023 :** De fiscale aftrekbaarheid voor wagens die vanaf 1 juli 2023 worden besteld, wijzigt wel grondig :

- Wagens met enkel een verbrandingsmotor en plug-in hybrides:

Klassieke wagens (enkel verbrandingsmotor) die besteld worden van 1 juli 2023 tot en met 31 december 2025 zijn vanaf 2025 voor maximaal 75% aftrekbaar, terwijl de aftrekbaarheid van hybride voertuigen tot dan ongewijzigd blijft.

In 2026 bedraagt de aftrekbaarheid voor traditionele en hybride wagens nog maximaal 50% en in 2027 nog slechts 25%. Vanaf 2028 is er geen fiscale aftrek meer mogelijk.

Klassiek aangedreven en hybride wagens die besteld worden vanaf 1 januari 2026 zijn niet meer aftrekbaar.

- Zero - emissievoertuigen:

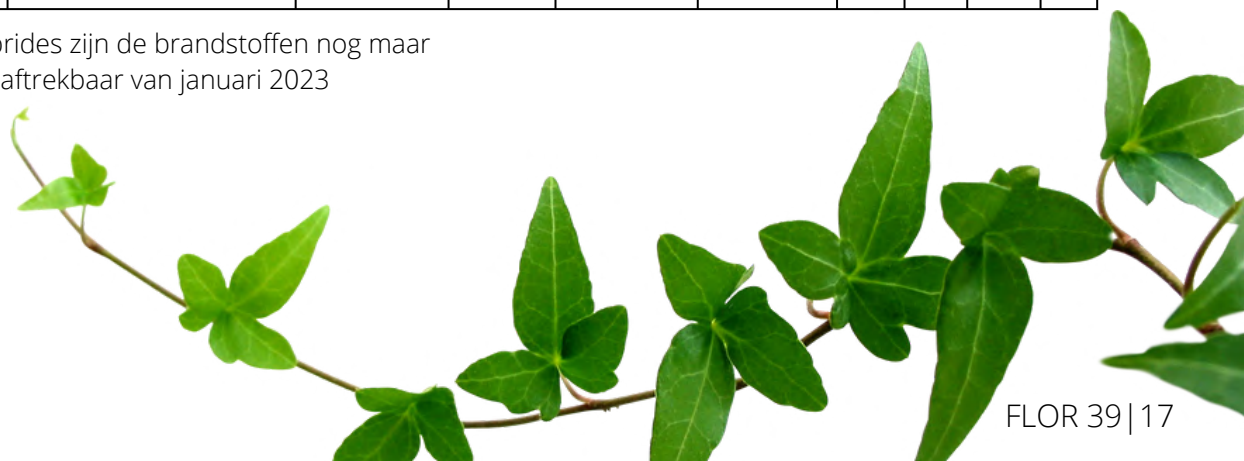
Zero-emissievoertuigen die vanaf 1/7/2023 worden besteld, zijn in 2026 nog 100% fiscaal aftrekbaar, maar vanaf 1/1/2027 nog maximaal 95%. De jaren nadien verlaagt dat percentage verder naar 90%, 82,50%, 75% om uiteindelijk tot 67,50% te komen in 2031.



### In deze tabel vind je het volledige overzicht

	2022-2025		2026		2027		2028	2029	2030	2031
	bestaand contract + besteld voor 1/07/2023	besteld vanaf 01/07/2023 tot 31/12/2025	besteld vanaf 01/07/2023 tot 31/12/2025	besteld vanaf 2026	besteld vanaf 01/07/2023 tot 31/12/2025	besteld vanaf 2026				
Geen zero emissie (diesel, benzine, CNG)	Bestaande situatie	Vanaf 2025, max. 75%	Max. 50%	0%	Max. 25%	0%	0%			
Hybride*	Bestaande situatie		Max. 50%	0%	Max. 25%	0%	0%			
Zero emissie	100%		100%		95%		90%	82,50 %	75%	67,50 %

\*Voor hybrides zijn de brandstoffen nog maar voor 50% aftrekbaar van januari 2023



# MOEDERDAG WEDSTRIJD

**Maak een bloemstuk  
dat moederliefde  
uitstraalt**

- **Maximale grootte : 0.50 x 0.50 x 1m**
- **Verplicht gebruik van OASIS® Floral Foam**
- **Aanleveren : maandag 24 april voor 14u**
- **Afhalen : vrijdag 28 april voor 12u (niet afgehaald = container)**



Twee categorieën: professionals en junioren (tot max 25 jaar)  
Mooie prijzen geschonken door Euroveiling, Smithers-Oasis en  
Atelier Rebul

**Inschrijven kan via mail naar [info@kufb.be](mailto:info@kufb.be)**

## Premie voor tewerkstelling langdurig zieken

**Een werkgever die vanaf 1 april 2023 een als invalide erkende gerechtigde in dienst neemt in het kader van een progressieve werkhervatting kan een aanwervingspremie ontvangen van de mutualiteit.**

De maatregel zou gelden tot 31 maart 2025. De toekenningvoorwaarden en het bedrag van de premie moeten nog uitgewerkt worden. Zoals altijd houden we jou hiervan op de hoogte.



## Studenten mogen meer werken

**Studentencontingent wordt opgetrokken van 475 naar maximum 600 uur per kalenderjaar, en dat zeker tot eind 2024.**

Dat betekent dat studenten meer mogen gaan werken met toepassing van de verlaagde RSZ-bijdragen (= solidariteitsbijdrage voor studentenarbeid).

De vrijstelling op het vlak van bedrijfsvoorheffing stijgt ook mee en geldt ook ten belope van deze 600 uren. Let wel: deze vrijstelling geldt niet voor de eindbelasting van de student.

Op de netto belastbare bezoldigingen die de belastingvrije som overstijgen, is de student bijgevolg inkomstenbelasting verschuldigd.

Opdat de student eventueel nog als persoon ten laste kan worden beschouwd, blijven de toegelaten inkomensgrenzen ongewijzigd.

Wat de kinderbijslag betreft, werd op Vlaams niveau al een initiatief genomen zodat studenten in 2023 en 2024 tot 600 uur studentenarbeid kunnen presteren zonder dat deze tewerkstelling zal leiden tot een schorsing van het recht op de gezinsbijslagen. Dit initiatief is nog in ontwerpfasen.

## Work-life balance : Meer geboorteverlof, adoptieverlof en pleegouderverlof

**Vanaf 1 januari 2023 hebben werknemers recht op meer geboorteverlof, adoptieverlof en pleegouderverlof :**

**Geboorteverlof ('vaderschapsverlof')** wordt opgetrokken van 15 naar 20 dagen voor geboortes die vanaf 1 januari 2023 plaatsvinden. Het geboorteverlof wordt in principe opgenomen door de vader of de meemoeder van het kind. Is er geen (juridische) vader of meemoeder, dan kan het geboorteverlof worden opgenomen door de meemoeder zonder afstammingsband met kind, die op het ogenblik van de geboorte ofwel wettelijk samenwoont met de moeder van het kind, ofwel sinds minstens 3 jaar feitelijk samenwoont met de moeder van het kind (op voorwaarde dat het kind dezelfde hoofdverblijfplaats heeft).



**Adoptieverlof en pleegouderverlof:** elke adoptieouder/pleegouder heeft recht op een individueel krediet van 6 weken\* (bij kinderen met een handicap en bij gelijktijdige adoptie/onthaal van meerdere minderjarige kinderen gelden bijzondere regels) en bijkomend krediet dat verdeeld kan worden onder de ouders. Het bijkomend krediet wordt opgetrokken van 2 weken naar 3 weken voor aanvragen vanaf 1 januari 2023.

## Ik kreeg gisteren een levering binnen. Ik merk pas vandaag dat de inhoud van het pakket niet overeenkomt met mijn bestelling. Ik heb echter wel getekend voor ontvangst. Betekent dat dat ik mij ook akkoord heb verklaard met de inhoud ervan?

**Neen. Heb je louter getekend voor ontvangst, dan betekent dat juridisch niet automatisch dat je het eens bent met de hoeveelheid en de aard van de geleverde goederen.**

Door je handtekening kan je leverancier in principe enkel bewijzen dat hij het beschreven assortiment goederen bij jou heeft achtergelaten.

Je moet wel een onderscheid maken wanneer je de goederen niet onmiddellijk kan zien (bijvoorbeeld omdat ze in een gesloten verpakking zitten) en wanneer je ze wel kan zien.

Als de goederen in een gesloten verpakking zitten en de leverancier kan geen door jou ondertekende bestelbon tonen, dan mag je zonder meer eisen dat hij die komt terughalen en hoef je daar ook niet voor te betalen.

Ook eventuele klachten over schade aan de goederen, kunnen nog nadat je de leveringsbon hebt ondertekend.

Als de goederen wel in een gesloten verpakking zitten en je tekent voor ontvangst, dan betekent dit ook dat je akkoord gaat met de hoeveelheid en met de gebreken die je onmiddellijk of mits een korte inspectie kan zien.

Je kan dan wel nog steeds bij je leverancier aankloppen voor gebreken die pas later naar boven komen of indien het geleverde goed niet volledig overeenstemt met de bestelbon (doe dat in ieder geval zo snel mogelijk en hou hier een schriftelijk bewijs van bij).

Kan je bij de levering dus onmiddellijk zien dat er te veel goederen geleverd zijn of dat er schade is aan het goed, aanvaard het pakket dan niet (of niet volledig) en noteer dit ook zo op de leveringsbon.

In sommige gevallen kan je de schade die je op het eerste zicht ontdekt ook na de levering melden, maar dat kan alleen wanneer dit zo opgenomen is in de algemene voorwaarden.

Heb je niet veel tijd om de goederen te inspecteren, dan kan het veilig zijn om een voorbehoud te laten noteren "bv. voor ontvangst, onder voorbehoud van nazicht m.b.t. zichtbare gebreken".



## Innovatieve startersteun in Vlaanderen

**In 't kort : Innovatieve starterssteun omvat steun voor innovatieve starters met een sterk groeipotentieel. De steun bestaat uit een begeleiding van de starter door een VLAIO bedrijfsadviseur en een vast steunbedrag van € 50.000.**

Het gesteunde project dient om een proof of concept en/of proof of business uit te werken. De begrote inspanningen moeten minimaal een mensjaar of een kost van € 70.000 bedragen. Innovatieve starterssteun werkt met oproepen.

### Planning derde oproep

Starters kunnen zich aanmelden vanaf eind januari 2023 tot en met 28 februari 2023.

Bij aanmelding kies je voor één van de betrokken VLAIO-partners, die elk tot 10 starters als kandidaat mogen voorstellen aan VLAIO en je daarbij helpen je aanmelding zo duidelijk mogelijk te krijgen.

Voor 2023 heeft VLAIO het aantal partners uitgebreid van 10 naar 13 en het budget voor steun evenredig opgetrokken.

Nadat de partners hun starters doorgeven, zal VLAIO uit de voorstellen de 100 sterkste starters selecteren die toegelaten worden tot het indienen van een subsidieaanvraag tegen 27 april 2023.

In april start voor de geselecteerde starters ook de begeleiding door de bedrijfsadviseurs van Team Bedrijfstrajecten. De beslissing betreffende de subsidietoekenning is voorzien voor de tweede helft van juni 2023.

## Verdeling welvaartsenveloppe zelfstandigen

Maatregelen gaan in op 1/7/2023, tenzij anders aangegeven

1. Minumpensioenen + 2%
2. Toekomstige pensioenen + **1,7%** voor loopbaan jaren tot en met 2020
3. Pensioenen in uitbetaling:
  - Minumpensioenen +2%.
  - Niet-minima ingegaan in **2016** (1/1/2023), **2017** (1/1/2023), 2018 en 2019 (1/1/2024) + **2%**
  - Niet-minima ingegaan voor 2008 + 1,2%
4. Welvaartspremie (vakantiegeld sommige gepensioneerden) + **3%** (1/5/2023)
5. Arbeidsongeschiktheidsuitkeringen
  - + 2,5% met gezinslast
  - + 2% voor alle anderen
6. Andere uitkeringen:
  - Overbruggingsrecht +2%
  - Moederschaps-, adoptie-, pleegzorg- en rouwuitkering + 1%.
  - Vaderschapsuitkering en mantelzorguitkering + 1% (1/5/2023)

## Hoge raad voor zelfstandigen en Kmo (HRZKMO)

**Deze week werd de Hoge Raad voor Zelfstandigen en KMO samengesteld, Wel de Hoge Raad is een officieel adviesorgaan voor de federale regering die niet minder dan 180 federaties verenigt, die één ding gemeen hebben: hun leden zijn (hoofdzakelijk) zelfstandige ondernemers.**

Dat gaat van floristen, horeca, bouw, transport, vrije beroepen over kappers, voedingsindustrie, toerisme tot ook de overkoepelende zelfstandigenorganisaties zoals UNIZO.

De Hoge Raad zoekt weinig de aandacht op, maar doet wel goed werk. Via dit kanaal kunnen we de mening van ondernemers over wetsontwerpen en besluiten ongecensureerd tot bij de besluitvormers krijgen.

Ze zijn zelfs verplicht om ons advies te vragen. De Hoge Raad kan dus weer voor zes jaar van start gaan om samen met de Minister van Zelfstandigen en KMO, David Clarinval, voor een ondernemerstoets in de besluitvorming te zorgen.

Veel werk dus. En dat is wat zelfstandigen verdienen: een zeer Hoge Raad die zelfstandigen centraal zet en hen respecteert voor de enorme meerwaarde die ze bieden voor onze welvaart. Nu de rest van de samenleving nog overtuigen.



Foto credits : @Caroline Dupont Photography

## Kredietbemiddeling door hub.brussels

**Financiering van de onderneming : Ondanks zijn efficiëntie, is de dienst kredietbemiddeling van hub.brussels nog te weinig bekend. Hoog tijd dus om kennis te maken met een voormalige bankier die zijn ervaring ten dienste stelt van de Brusselse ondernemers.**

Een afspraak met de bank zorgt bij heel wat mensen voor de nodige stress. De instelling blijft overweldigend en de inzet is vaak cruciaal, of nu gaat om je bedrijf uit de problemen te halen of extra middelen zoekt om nieuwe horizonten te verkennen. De woordenschat is vaak ingewikkeld en de resultaten zijn soms teleurstellend, zelfs beangstigend.



### Vertrouwelijk, kosteloos en neutraal

Toch is alles nog lang niet verloren! Al bijna vier jaar kunnen de Brusselse ondernemers bij hub.brussels genieten van de diensten van een kredietbemiddelaar : een specialist ter zake, een neutrale en onpartijdige derde wiens tussenkomst gratis en vooral vertrouwelijk is.

Het is sowieso al vrij lastig voor een ondernemer in moeilijkheden om zijn of haar problemen aan een onbekende uit te leggen. De betrokkene moet er zeker van zijn dat de stappen die hij of zij onderneemt vertrouwelijk blijven.

Zijn gesprekspartner moet de voorgelegde dossiers streng, maar welwillend bekijken en vastberaden op zoek gaan naar een oplossing, samen met de ondernemer in kwestie.

De kredietbemiddeling bij hub.brussels uitgelegd in 2 minuten.

### Vrije bemiddeling

Dat betekent dat banken niet verplicht zijn om op verzoeken van de bemiddelaar in te gaan en dat ze volledig vrij zijn in hun beslissingen. De bemiddelaar speelt duidelijk een rol als facilitator. Een facilitator van wie het nut en de efficiëntie niet meer bewezen hoeven te worden.

### Steng en welwillend

Een nog te groot aantal ondernemers is niet geïnteresseerd in financiële kwesties. Dit zal hen uiteindelijk parten spelen en de overlevingskansen van hun bedrijf serieus beperken. De bemiddelaar helpt alle Brusselse bedrijven die een weigering kregen, die hun positie moesten bijsturen of die een andere ongunstige beslissing van een bank te verwerken kregen om de situatie om te keren.

De bemiddelaar probeert om ondernemers zelfstandig te maken, zodat die zich tijdens een gesprek met hun bankier alleen kunnen redden.

Hij/zij ontvang hen en praat met hen, laat hen het project dat ze willen financieren of het probleem met hun bank toelichten, analyseer de cijfers die ze voorleggen en maak een stand van zaken op van hun financiële situatie. Banken geven vaak geen duidelijke redenen voor hun weigering, al is dat wel hun plicht.

De bemiddelaar toont zijn gesprekspartners dus waarom hun aanpak mislukte, wat niet klopte of wat er in hun presentatie moet worden veranderd, waarom en hoe ze met hun bank moeten onderhandelen, argumenteren, tegenvoorstellen formuleren. Veel ondernemers hebben alle kaarten in handen, maar weten niet hoe ze die moeten uitspelen.'

## Kredietbegeleiding

Het gaat dus meer om een herstructurering van de vraag en een soort coaching van de ondernemer.

### En als alle mogelijkheden uitgeput zijn ...

Ondanks alle welwillendheid, bekwaamheid en professionaliteit kan het helaas gebeuren dat een dossier hopeloos blijkt. De bemiddelaar benadrukt dat hij nooit iemand in de steek laat.

Hij volgt iedereen systematisch op en besteedt aan elk dossier de nodige tijd. Soms volstaat een eenvoudig telefoontje. Soms zijn een gedetailleerde analyse van het dossier, veel reflectie en verschillende vergaderingen nodig, maar dat maakt niet uit.

Hij kan ondernemers moeiteloos doorverwijzen naar structuren die hen beter kunnen helpen en beschermen: het Centrum voor Ondernemingen in moeilijkheden (COM), de gewestelijke bijstand in het kader van de procedure van gerechtelijke reorganisatie en ondernemingsbemiddeling en uiteraard de Brusselse Ondernemingsrechtbank en de bedrijfsbemiddelaars die daar aan de slag zijn.

En er zijn er nog méér.

### Iets voor jou?

De eerste stap moet echter door de ondernemer zelf worden gezet. De bemiddelaar neemt nooit spontaan of op aanbeveling contact met iemand op. Het is namelijk essentieel dat de ondernemer zelf betrokkenheid toont.

Hoe dan ook, iedereen is welkom zodra de behoefte zich aandient, en niemand hoeft bang te zijn om hen te contacteren wanneer het met de bank de verkeerde kant dreigt op te gaan.

Helaas zitten veel ondernemers in de ontkenningfase. Ze hebben het moeilijk met de interpretatie van hun eigen cijfers, schatten slecht in wat er op het spel staat en contacteren de bemiddelaar pas wanneer de situatie er al heel slecht uitziet.

Een eenvoudige tip voor hen: 'Transparantie, transparantie én anticipatie!' Wie voelt dat de situatie gespannen wordt, moet onmiddellijk met de bank contact opnemen of hulp zoeken.'





# Féerieke trouw Workshop by Chantal Post

Zaterdag 26/02  
€ 250 + Btw

Voor 4 personen

## VIDEOMAKEN VOOR SOCIAL MEDIA MET JE SMARTPHONE

MAANDAG 20/2/23  
VANAF € 795 (+BTW)

WORKSHOP



## Februari

16/01-08/02 : Aksent Collection  
beurs, Autumn/ Winter 2023, Agora  
Kontich

14/02 : Valentijnsdag

## Maart

05/03 : Grootmoederdag

08/03 : Vrouwendag

26/03 : Zomertijd

## April

09/04 : Pasen

10/04 : Paasmaandag

20/04 : Secretary Day

## Mei

01/05 : Dag van de arbeid

14/05 : Moederdag

18/05 : Hemelvaart

28/05 : Pinksteren

29/05 : Pinkstermaandag



## AANSLUITEN BIJ KUFb

Alle floristen kunnen lid worden en daardoor genieten van de vele voordelen (cadeaubox, groepscontracten, leverservice...)

Het lidgeld bedraagt € 302,50 (€ 250 +btw).

Maandelijkse of kwartaal betaling mogelijk via domiciliëring.

**Sluit je nu aan door het formulier in te vullen op [kufb.be](http://kufb.be) of door de QR code te SCANNEN.**

Meer info : [info@kufb.be](mailto:info@kufb.be) of 0478/29.92.21



**oasis®**  
FLORAL PRODUCTS

# OASIS® BIO FLORAL FOAM

De afbreekbare basis  
voor je creaties



Deze prachtige lentedecoratie is samengesteld op onze **OASIS® BIOLIT® BIO RING®**.

De stijlvolle bruine kleur zorgt voor een mooie finish waardoor de basis niet volledig bedekt hoeft te worden. Je hebt de mogelijkheid om te spelen met open vlakken voor luchtige decoraties met een minimalistisch kantje.

Ontdek meer vormen met **OASIS® BIO FLORAL FOAM®** op [www.oasisfloral.com](http://www.oasisfloral.com) of bij je lokale groothandel.



**OASIS® BIOLIT®  
BIO RING**

Art. Nr.: 11-05004

\*Dit product degradeert met 91%  
in 3 jaar in een anaërobe omgeving.  
(ISO 15985)

 **oasis®**  
FLORAL PRODUCTS