

Informatiemeting Ondernemers en controlerende instanties

Ondernemers werden onlangs geconfronteerd met verhoogde controle op vooral etikettering van voorverpakte goederen. Dit leidde tot nogal negatieve berichtgeving in de media over winkeliers en etgelegenheden. Er bestaat veel onduidelijkheid bij de ondernemers over regels en richtlijnen waarop gelet moet worden. De Winkeliers en Ondernemers Vereniging Suriname (WOVS) en de Vereniging van Kleine Winkeliers (VVKW) hebben daarom de KKF benaderd voor ondersteuning.

De Kamer die het probleem onderkent hield op dinsdag 14 juni j.l. een informatiesessie waarvoor ondernemers en de controlerende instanties van de overheid zoals de Economische Controle Dienst, B.O.G., K.B.S., Suriname Standaarden Bureau, Brandweer, D.C. Paramaribo Zuid-West waren uitgenodigd. De laatstgenoemden om de ondernemers te informeren. De in groten getale opgekomen ondernemers hebben deze gelegenheid aangegrepen om vragen te stellen en hun mening te geven over de gang van zaken. Duidelijk werd dat de ondernemers met tal van problemen zitten. Zij brachten o.m. de volgende punten naar voren:
 * De controlerende instanties criminaliseren vooral de winkeliers door hun manier van optreden;
 * Internationaal erkende



Druk bezochte informatiemeting op de onlangs gehouden ondernemersavond

voorwaarden voor etikettering zouden niet door de Surinaamse controleurs worden erkend;
 * Ondernemers zouden zich vaak niet correct identificeren;
 * Ondernemers hebben het gevoel dat bepaalde personen van de instanties rancuneus optreden;
 * Het ontbreekt de ondernemers aan duidelijke richtlijnen over uitstellen en opslaan van producten;
 * Niet zelden blijkt dat de verschillende overheidsinstanties langs elkaar heen werken;
 * Ondernemers zouden onder druk worden gezet om steekpenningen te betalen.
 De onduidelijkheden zijden de controlerende instanties veroorzaken volgens de ondernemers enorm veel economische schade in de samenleving. RMD

INNOVATIE OPENDAG

Zaterdag 23 juli 2016
 16:00 - 20:00 uur in de KKF-Beurshal,
 Prof. W.J.A. Kernkampweg 37.

Heeft u een innovatief idee of vindt u uw creatie uniek?
 Dan is de innovatie opendag iets voor u!!
 Kom met uw mooie, unieke, innovatieve uitvindingen!

Deelname is Gratis

Dit is uw kans om uw creatie te delen met de buitenwereld.
 Voor de winnaar hebben wij een leuke prijs!

De innovatie opendag is een initiatief van Stichting Business Innovation Suriname.
 Voor info en registratie: tel.no. 530311 tst. 130
 E-mail: stichtingbusinessinnovationsur@gmail.com

Wist

u

dat?

Soms gaan mensen met de beste bedoeling een discussie aan waarbij zij eerlijk en oprecht hun standpunten op basis van argumenten acceptabel trachten te maken voor anderen. Argumentatie specialisten noemen dit kritische discussie. Het is een ideaal model van hoe een discussie hoort te verlopen met vaak impliciete regels over wat telt als bewijs, wie wat wanneer mag roepen en op basis van welke regel een deelnemer aan de discussie maar beter kan toegeven dat hij eigenlijk ongelijk heeft. Bij een kritische discussie gaat men ervan uit dat elke deelnemer aan de discussie de oprechte bedoeling heeft de argumenten van alle andere deelnemers op hun inhoudelijke merites te beoordelen. Maar soms zijn goede bedoelingen vanwege hoog oplopende belangen niet genoeg en beginnen mensen ondanks zichzelf toch te schelden, te tieren, te beledigen en een potje van te maken. Denk maar aan sommige DNA vergaderingen. In zo'n geval is het handig het meningsverschil maar te formaliseren door regels expliciet te maken, ze onderling af te spreken, zodat alle deelnemers weten waar ze recht op hebben; het proces van de discussie is dan in ieder geval eerlijk. Een kritische discussie kan je in vier fasen formaliseren: 1) de confrontatie fase waarin het meningsverschil duidelijk wordt; 2) de openingsfase waarin de deelnemers afspreken waar ze het wel over eens zijn qua inhoud en proces en waar precies het verschil van inzicht dan uit bestaat; 3) de argumentatie fase waarin de deelnemers hun eigen standpunt verdedigen en verbaal het andere standpunt aanvallen; 4) de afsluitingsfase waarin de deelnemers bepalen wat de uitkomst van de discussie is. Er zijn verschillende werkvormen waarmee deze vier fasen geformaliseerd kunnen worden. Wil men bijvoorbeeld snel de verschillen duidelijk hebben en een heldere keuze maken dan kiest men een werkvorm die sterk is in de argumentatie- en afsluitingsfase. Deze werkvorm is er een met vaste spreekrijden, een derde partij die overtuigd moet worden en deelnemers die naar beste kunnen hun standpunten verdedigen. Wil men een verkennende werkvorm om meer begrip te verkrijgen van de verschillende invalshoeken van de betrokken partijen, dan kiest men voor een werkvorm die sterk is in de confrontatie- en openingsfase. Deze werkvorm is een dialoog waarin mensen even hun oordeel over elkaars standpunten uitstellen om met behulp van vragen inzicht te krijgen in de onderliggende waarden en waardenconflicten.

BEKENDMAKING

Op grond van artikel 18 van de Handelsregisterwet G.B. 1962 no. 187 heeft de Kamer van Koophandel en Fabrieken te Paramaribo haar Secretaris gelast te handelen als ware opgaaf gedaan van de opheffing van onderstaande bedrijven:

DOSSIER	HANDELSNAAM	ADRES	ACTIVITEIT
38146	KANKANTRIE HOUT IMPORT EN EXPORT	Possentriestraat 42	Importeur, Exporteur, Distributeur
38914	AJESA BELHUIS	Kapitein Chris Silosweg 1 (Moengo Bemiddelingsbureau Mall Unit 121)	
38925	ADMINISTRATIEKANTOOR M. EMANUELSON	Frankrijkstraat 3	Opleidingsinstituut, Administratiebureau
38929	LANDBOUW- EN PLUIMVEE-TEELTBEDRIJF R. GALIMO	Tamansari km. 13,5	Landbouwbedrijf, Veeteeltbedrijf, Exporteur
38963	HARRIDAT KHEMRAJ	Somaiweg 79	Autobusdienst
38964	PARTNER IN DEVELOPMENT - PUBLIC MANAGEMENT CONSULTANCY	Kristalstraat 20	Adviesbureau
38966	GUNO'S PLACE	Ballaweg 43	Winkelier
38981	R. PITAI	Indira Gandhiweg 108	Autobusdienst
38982	SCHOONMAAKBEDRIJF GEYERSVLIJT	Wongsoredjostraat 9	Schoonmaakbedrijf
38986	ASRAY OERMILA	Balwant Girweg 49	Autobusdienst
39266	SCHOONMAAKBEDRIJF JEREMIA	Geraniumstraat 20	Schoonmaakbedrijf
39284	BEAUTY PLUS	Jupiterstraat 62	Schoonheidsspecialist
39290	CHINA HORIZON S.A. - CHINESE PROGRAMME OFFICE	Emmastraat 3	Promotion Bureau, Servicebureau
39301	THE FIRST SURINAME COMMANDO FIRE FIGHTINGSCHOOL	Dr. Sophie Redmondstraat 161	Adviesbureau, Opleidingsinstituut
39304	ROCHE STENENBEDRIJF	Kraroenstraat 7	Fabrikant
39361	C.S. SOWIREDO	Sadiodam 27	Exporteur
39365	CENTRAL MARIA	Ferdinand Bolstraat 17	Servicebureau
39369	GRAND ATLANTIC SEAFOOD	Hyderabadweg 17	Importeur, Exporteur
39373	MARIA DOS MILAGRES OLIVEIRA	Daniel Ijveraarstraat 78	Leverancier
39376	GNR	Nieuwe Charlesburgweg 19 beneden	Importeur
39392	S.R. DA COSTA	Swastikaweg 66	Importeur, Bemiddelingsbureau
39397	WILLEM PINAS	Moengotapoe	Taxibedrijf
39401	E - MOTION	Mimasstraat 24	Servicebureau
39406	BEMIDDELINGSBUREAU OPENDEUR	Bismuthstraat 26	Bemiddelingsbureau
39436	L.R. TSIE A FOENG	Zoelen no. 6	Autobusdienst

CITAAT

"Je naasten liefhebben als jezelf is een gebod van God. Maar de verscheidenheid in de wijze van spreken, intelligentie en opvoeding van mensen doet een haast bovenmenselijk beroep op ons geduld, begrip en liefde m.b.t. allen. En toch...naasteliefde moet!"
 (Louis de Leon)

Tips van Colin Turner

Colin Turner is een internationale autoriteit op het gebied van persoonlijke ontwikkeling en zijn in dit artikel opgenomen tips lijken ons vooral in deze tijd van financiële crisis belangwekkend en bruikbaar. Een kip heeft 21 dagen nodig om op een ei te zitten en het uit te broeden en Colin Turner zegt dat wij wellicht een zelfde tijdspanne nodig hebben om waardevolle gewoonten te ontwikkelen.

We leven nu in een tijd waarin het verstandig is onze uitgaven helder in beeld te hebben om te weten welke kosten/uitgaven eigenlijk overbodig zijn. Turner stelt het zo: "Ons ego wil regelmatig opgeblazen worden en de druk die dat op ons legt vormt een van de grootste bedreigingen voor ons budget. Te vaak wordt te veel geld uitgegeven vanuit het motief indruk te maken op anderen. Het is altijd, maar vooral in tijden van crisis, verstandig die zogeheten 'luxe lasten' in kaart te brengen en te elimineren. De paradox is dat je met je pogingen om indruk te maken meestal het tegenovergestelde resultaat bereikt. Het is belangrijk om telkens wanneer je geld uitgeeft je af te vragen waarom je het

uitgeeft en voor wie je het uitgeeft". Turner adviseert beginnende ondernemers de stelregel COD in acht te nemen. "Een beginnend bedrijf moet zich altijd beperken tot de COD regel omdat een nieuw bedrijf nog geen kredietwaardigheid heeft opgebouwd en nog geen controleerbare boekhouding of zakelijk 'curriculum vitae' heeft. Hierdoor kan het vaak moeilijk krediet krijgen en nog niet veel rood staan. Het is dus zaak te opereren volgens de COD stelregel wat betekent 'Cash On Delivery' oftewel contant bij aflevering". Hoe gezond zou onze economie niet zijn als elk bedrijf en uiteraard ook de overheid die methode tot onderdeel van het werkethos zou maken. Turner: "De kosten van bedrijven

die niet succesvol zijn blijken meestal enorm te zijn en bij onderzoek na een faillissement blijkt bijna altijd dat cashflow de boosdoener was". Zijn advies: "Ondernemers bekijk nogmaals je huidige zakelijke kosten. Zijn ze echt essentieel voor je werk? Dragen ze werkelijk bij aan je inkomen of zijn ze verworpen tot een vaste bedrijfsuitgave, een gewoonte, waarvoor je maar blijft betalen? Zou je het geld niet beter ergens anders kunnen investeren. Om jezelf in het gareel te houden is het van belang regelmatig je licht te laten schijnen over je kosten en vaste bedrijfsuitgaven, hoe klein of onbelangrijk ze in jouw ogen ook zijn."

RMD

KKFacts

Ondernemersavond

Onderwerp: "Goede Communicatie in Suriname, wordt gewaardeerd"
 Inleider: mw. Angela van der Kooye - voorzitter Centrum voor Communicatie & Public Relations
 Datum: 21 juni 2016
 Tijd: 19.00 - 20.00 uur
 Plaats: KKF-Conferentiezaal, Prof. W.J.A. Kernkampweg 37.

Bezoek de KKF-ondernemersavonden. Elke dinsdagavond van 19.00 - 20.00 uur. Actuele onderwerpen. Leer elkaar kennen, leer van elkaars werk en problemen en zoek samen naar oplossingen!

De KKF bevordert een cultuur van ondernemerschap en daardoor economische groei in Suriname door het zakenleven te dienen, te vertegenwoordigen en te versterken.

ONE

STOP

WINDOW

Heeft u een vergunning nodig? Moet uw vergunning verlengd worden? Wij besparen u het hele loopwerk en kostbare tijd!!! Wij monitoren immers het proces van aanvraag tot verkrijging van de vergunning. Voor meer info: KKF OSW - tel. 530311