

Managementsimulaties en ondernemerschap

Drs. Navin Ganga, agent van Edumundo Caribbean, presenteerde op onze laatstgehouden ondernemersavond het thema 'Managementsimulaties en ondernemerschap'. Edumundo.com is uitgever van managementsimulaties voor het onderwijs, de commerciële en de publieke sector. Het betreft simulaties met onderwerpen als: management, ondernemen, zorg, beleggen, marketingcommunicatie, internationale handel, woning corporaties, touroperator en mvvo.

Edumundo.com

Edumundo.com is al sinds 2007 actief in Suriname en het Caribisch gebied en heeft banden met ADEK, de Universiteiten van Aruba en Curaçao, FHR school of business, University of applied science and technology Suriname en Stichting opleiding en onderzoek Suriname. De presentator stelde dat Suriname behoefte heeft aan meer ondernemers die de motor vormen van een goede economische groei maar dat de meeste studenten na hun opleiding kiezen voor een baan bij een grote onderneming en in het ondernemerschap geen optie zien. De simulaties van Edumundo.com bootsen de werkelijkheid na; het gaat om strategisch denken. Via management of business games wordt theorie tot leven gebracht en kan in een veilige omgeving geoefend worden met de praktijk.



Drs. Navin Ganga

Voordelen

Aan de orde kwamen ondermeer: de kracht van een managementsimulatie en waarvoor die te gebruiken is; wat zijn de kenmerken van de simulatie; deming cycle in busi-

ness game; wanneer kan je een business game gebruiken. De voordelen werden uiteengezet en betreffen: veilige leeromgeving; virtuele realiteit waarbij je niet gelijk wordt afgerekend (verlies/faillissement) en die inzicht verschaft in de werking van business en toepassing van theorie in de praktijk; experimenteren met beslissingen; nieuwe aanpak met nieuwe technologie en meer. De meest voorkomende onderwerpen zijn: Internationaal management, marketing, inkoop, HRM, R&D, productie, finance, accountancy, supply chain management, toerisme & recreatie en agrarisch management.

Leerdoelen

De leerdoelen betreffen: strategie formuleren, ondernemen en beslissingen nemen, marketing en marktinvloeden, entertainment & fun, leren samenwerken en theoretische modellen in de praktijk. Enkele klanten van Edumundo.com zijn: GUCCI, KPMG, KLM, ABN-AMRO, ERNST & YOUNG, BA-CARDI en ING en GOOD YEAR. Voor meer informatie: www.edumundo.com, n.ganga@edumundo.com, tel: 7124646. Aldus een greep uit de presentatie.

RMD

Handelsbemiddeling

LAND	BEDRIJF	ZOEKT
Belize	HL's Furniture	Imp. van meubilair hlfurniture2013@gmail.com
China	Longhai Yi De Industry and Trade Co. Ltd.	Imp. van diepvriesgroenten en -fruit yuzhigan@gmail.com
China	E-Ser Electronic Co. Ltd.	Imp. van div. phone accessoires www.eserpower.com
India	RKD Agro Exports	Imp., groothandelaren, agent van div. Agro-voedselproducten www.rkdagroexports.com
Thailand	Siam Farming Export Co. Ltd.	Imp. van rijst, verse groenten en vers fruit fooddirectories@fooddirectories.com
Vietnam	Nam Hung Vuong Joint JSC	Imp. van garnalen fooddirectories@fooddirectories.com

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

Wist

u

dat ?

De filosoof Jean-Jaques Rousseau (1712-1788) wordt algemeen beschouwd als een belangrijke vertegenwoordiger van de democratische gedachte. Zijn ideeën vormden de voedingsbodem voor de Franse revolutie. Hij ging uit van de idee van de 'Gemeenschappelijke wil'. Rousseau's grote idee nr. 1 staat bekend als 'Het Sociale Contract' en idee nr. 2 als 'De Gemeenschappelijke Wil'. De gemeenschappelijk wil is de wil die iedereen deelt voor het welzijn van allen en het is de rol van regeringen om de gemeenschappelijke wil uit te voeren. De maatschappij is het best georganiseerd als ieder individu deelneemt aan deze gemeenschappelijke wil. Iemand heeft dit ooit als volgt uitgelegd: Alle koeien in de wei bij Benny de stier hebben ingestemd met een 'grasrantsoenerswet' (gemeenschappelijke wil) met het oog op het welzijn van alle koeien. Door gebrek aan regen is besloten slechts 1kg gras per koe te consumeren. Ook stier Benny geeft zijn individuele wil op, om meer dan 1 kg te consumeren, hoewel hij als grootste en krachtigste de koeien opzij kan duwen en eten zoveel hij maar wil. Het gaat dus om het opzijzetten en beheersen van individuele verlangens en het schikken naar de gemeenschappelijke wil voor het welzijn van allen. Door het sociale contract aan te gaan verplicht het individu zich om bepaalde belangen op te geven voor het welzijn van de maatschappij. De gemeenschappelijke wil moet zich uitsluitend bezighouden met het gemeenschappelijk belang. Prive belangen brengen doorgaans de gemeenschappelijke wil in gevaar. Maar volgens Rousseau is de gemeenschappelijke wil een onaantastbaar principe van de maatschappij.

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
21331	R. RAMAUTAR	Mr. P. Chandie Shawweg BR. 133	Autobusdienst
21387	I. ATIPA	Waterkant Sms-steiger	Taxibedrijf
21474	E.I.L. STRIJDER	Lantanastraat 21	Leverancier
21551	FAIZIEL	Welgedacht C-weg BR 107	Uitdeuk- En Sputinrichting
21635	PLUIMVEE- EN LANDBOUW-BEDRIJF SANTO	Frederikshoopweg 434	Kwekerij
21668	WILLIUS NANHEKHAN	Indira Gandhiweg BR. 759	Winkelier
21749	M. GAJADIN	Tout Lui Faut Middenweg BR. 92 perceel 108	Autobusdienst
21750	BEMIDDELINGS-BURO APOCALYPSE	Taurusstraat 22	Bemiddelingsbureau
23009	A. ADJAKO	Kajapati	Winkelier
23019	N.W. EMANUEL	Badoelastraat 39	Standhouder
23027	T.D. JONGAMAN	Waterkant Centrale Markt	Taxibedrijf
23028	RONO ENTERPRISE	Wayombostraat 3	Importeur
23059	THE BROTHERS BAR	Johannes Pontweg 7	Eet- En Drinkinrichting
23063	ONS BELANG BOXEL	Sir Winston Churchillweg BR. 661 km. 18	Winkelier
23831	VERHUURBEDRIJF GICLAUBI	Lindastraat 14	Verhuurbedrijf
23832	UNIVERSAL FASHION TAILORING	Parkietstraat 12	Kleermaker
23842	C.M.C. LABADIE	Weidestraat 114	Grossier
23985	R.W. WONGSOJONO	Heiligenweg	Taxibedrijf
23991	J.T. MERTOSETIKO	Heiligenweg	Taxibedrijf
23995	WINKEL DOEBE	Bakoe Sarakreek	Winkelier
23996	TAXIBEDRIJF H.W. ATMOSEROEDJO	Waterkant Sms-veerbrug	Taxibedrijf
24735	STACKA PRODUCTIONS	Keizerstraat 22	Uitgeverij
26806	QUEEN BAR	Verlengde Keizerstraat 21	Eet- En Drinkinrichting
31564	INDUSTRIAL MEDIATION SERVICES	Keizerstraat 99 beneden	Servicebureau, Bemiddelingsbureau, Projektontwikkelaar
37555	ALL IN ONE CENTRE	Verlengde Keizerstraat 20	Servicebureau, Copieerbedrijf

Met empathie communiceren

In onze relatie met anderen hebben we te vaak kant en klare oplossingen voor 'hun' problemen en strooien we royaal met goede adviezen. We nemen zelden voldoende tijd om eerst te diagnosticeren en het probleem echt diep te begrijpen. De sleutel tot effectieve communicatie is echter de gewoonte hebben om 'eerst trachten te begrijpen, alvorens zelf begrepen te worden', schrijft Stephen Covey in 'The 7 Habits of Highly Effective People'.

Communicatie

De vier basis typen van communicatie zijn: lezen en schrijven en spreken en luisteren. En de vaardigheid om alle vier te beheersen is absoluut 'critical to your effectiveness' stelt Covey. Communicatie is immers de belangrijkste vaardigheid in het leven. We hebben jarenlang leren lezen, schrijven en spreken, maar 'what about listening?' Welke training hebben we gehad in luisteren om in staat te zijn anderen echt diep te begrijpen vanuit hun eigen referentiekader? Om effectief interactief te kunnen zijn met een ander is het noodzakelijk die

persoon eerst te begrijpen. Meestal willen wij zelf eerst begrepen worden. De meeste mensen luisteren niet met de intentie de ander te begrijpen, maar met de intentie te antwoorden. We luisteren op vier niveaus, zegt Covey: 'ignoring, pretending, selective listening and attentive listening'. Maar er is nog een 5e niveau, het hoogste niveau van luisteren, dat door slechts weinigen wordt beoefend namelijk 'Empathic Listening'. Het is luisteren met de oprechte intentie om de ander te begrijpen. Het is 'Seeking First to understand'. Dit soort luisteren gaat tot in het refe-

rentiekader van anderen en ziet zoals zij zien en voelt wat zij voelen. Empathie is geen sympathie. Bij empathie hoeft je niet eens te zijn met de ander. De kracht van luisteren met inlevingsvermogen is dat het je accurate data geeft om mee te werken.

RMD

ONE

WINDOW

STOP

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 - tel. 530311

KKFacts

Ondernemersavond

Onderwerp: "Waarom is virtualisatie voor uw onderneming belangrijk?"

Inleider: Ricardo Ost van CareerIT N.V.

Datum: di. 3 juni 2014

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!

CITAAT

"De functie van de ware staat is om de mensen zo weinig mogelijk beperkingen op te leggen en zoveel mogelijk vrijheden te garanderen en hij mag de mens nooit als een ding beschouwen". (Immanuel Kant)

Follow us on: www.facebook.com/kkf.suriname
 KKF Suriname

Douanekoersen

M.i.v. 27/05/2014 en tot nader order

U.S. dollar	3,35
Euro	4,57
Pound sterling	5,64
Ned. Ant. gld.	1,88
Yen (10.000)	328,68
Trin. & Tob. dollar	0,52
Guyana dollar (100)	1,62
Indian rupee (100)	5,71
Brazil real	1,51