

BEKENDMAKING

Namens de Voorzitter brengt de Kamer van Koophandel en Fabrieken (KKF) alle ingeschrevenen in het Handelsregister ter kennis dat zij hun jaarbijdrage over 2015 vóór 01 april 2015 voldaan dienden te hebben.

Op alle ingeschrevenen wordt wederom een beroep gedaan om hun jaarbijdrage vóór 01 juli 2015 aan te zuiveren. Dit kan geschieden van maandag tot en met vrijdag van 08.00 - 15.30 uur bij de kassa van de KKF aan de Prof. W.J.A. Kernkampweg no. 37 (Beursterrein) of te Nickerie aan de G.G. Maynardstraat no. 34.

In verband met de verkiezingen van de leden der Kamer dit jaar, zullen slechts ingeschrevenen die vóór 01 juli 2015 hun jaarbijdrage hebben voldaan op de kiezerslijst geplaatst kunnen worden.

Drs. Joanne Pancham, Secretaris

Suggesties voor ondernemersavonden

Onze laatstgehouden ondernemersavond was anders dan anders. Geen inleider die een bepaald onderwerp of thema belichtte, maar centraal stond, een gedachten uitwisseling tussen de aanwezige ondernemers. De avond werd geleid door ondervoorzitter Anil Padarath en er waren diverse topics waaronder voorstellen/suggesties om de ondernemersavond naar een hoger niveau te tillen.

Ondernemersavonden
 Om een regelmatige voortgang van de ondernemersavonden te garanderen is het noodzakelijk dat de primaire doelgroep, de ondernemers, actiever hieraan meewerken door suggesties te doen voor presentaties over onderwerpen die van belang kunnen zijn voor een beter functioneren en doen groeien van het ondernemerschap. KKF begon in 2000 met het organiseren van ondernemersavonden. Beoogd werd toen het identificeren van de problemen en de knel- en pijnpunten waarmee ons bedrijfsleven kampte. Door het in kaart brengen van deze zaken, kon de Kamer goed gefundeerd en geïnformeerd deelnemen aan gesprekken en beraadslagingen die

moesten leiden tot het instellen van een Business Forum. Inmiddels is het Suriname Business Forum al een feit en uitgegroeid tot een zeer gerespecteerd en gewaardeerd instituut. Het oorspronkelijk doel is dus bereikt.

Voortzetting

Met het bereikte doel kwam er gelukkig geen einde aan de ondernemersavonden. Voortzetting ervan stelde de KKF in staat de vinger aan de pols van het bedrijfsleven te houden en feedback te krijgen vanuit het veld. Hierdoor kon zij het bedrijfsleven effectiever dienen en vertegenwoordigen. Dit jaar is het 15e jaar waarin regelmatig op de dinsdagen om 19:00 uur ondernemersavonden bij

de KKF worden gehouden. Op zo'n avond wordt dan een presentatie gegeven door een deskundige over een thema dat direct of indirect van invloed kan zijn op het ondernemerschap. Ondernemers ontmoeten elkaar en leren van elkaar. Tijdens deze ontmoetingen vindt er kruisbestuiving plaats en uitwisseling van ideeën terwijl er ook andere positieve effecten zijn. De Kamer roept vanwege het gebleken belang van deze activiteit alle ondernemers op om regelmatig suggesties, voorstellen, ideeën aan te dragen m.b.t. onderwerpen die voor hen van belang zijn. Dat kan telefonisch bij de afdeling Communications op het tel.no.: 530311 tst 112 of per e-mail: chamber@sr.net. *RMD*

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
26563	F. GHAFORERKHAN	Molenpad 46	Exporteur
26604	R.P. DIJKSTEEL	Johan Adolf Pengelstraat 48	Exporteur
26725	S. MANGLIE	Graderweg 16A	Grossier
26892	UNITRADE (UNIVERSAL TRADE ENTERPRISE)	Washingtonstraat 54	Importeur
26912	J.D. FRASER	Apicalolaan 17	Barbier
26927	EMNES AIRPORT SERVICE	Kennedyweg BR. 120	Taxibedrijf
26975	KAVIRA	Santopolderweg 72	Winkelier
27002	E.H. NIJHOVE	Waterkant Nabij Millersmarkt	Taxibedrijf
27026	VLEESWINKEL KHODABAKS	Sir Winston Churchillweg 82 kavel 1B	Winkelier, Slager
27090	A-HEI	Lijnweg 187	Drankinrichting, Winkelier, Importeur
27124	BANIMPEX	Drambrandersgracht 100	Importeur, Exporteur
27130	SAMDATH SEWRADJ BAR	Mr. P. Chandie Shawweg BR. 447	Eet- En Drinkinrichting
27177	BEAUTY SALON SATI	Pallasstraat 4	Winkelier, Schoonheidsspecialiste
27189	D. GULRAJ	Van Drimmelpolder Serie E no. 86	Reparatieinrichting, Monteur
27190	P. GULRAJ	Van Drimmelpolder Serie E no. 85	Eet- En Drinkinrichting
27214	WINKEL N. KOMDA	Dauwme aan de Boven-Surinamerivier	Winkelier
27218	O.A. BHIKHIE	Pandiet Paltantewariweg 163	Grossier
27254	HEMRADJ RAMCHARAN	Hamptoncourt polder Serie E no. 63	Autobusdienst
27261	JAIPERSAD BISHESAR		Eet- En Drinkinrichting
27448	STYLE KAPSALON	Vincent Van Goghstraat 49	Barbier
27477	BOUW- EN SCHILDERBEDRIJF H.L.P.	Drietabikistraat 12	Aannemer, Verhuurbedrijf, Adviesbureau, Bemiddelingsbureau
27573	WINKEL KEES	Kerkstraat 16	Winkelier
27637	MEUBELBEDRIJF K. MADARI	Nieuw Weergevondenweg 618	Fabrikant
27826	DJEMADI KROMONTONO	Ataolaweg kavel no.12 no. 13 Serie C no. 92	Winkelier
27827	POERNANAND RADJIE	Clarapolder Serie C no. 12	Importeur, Exporteur

Training voor KKF-personeel en -leidinggevenden

Om de prestaties van werknemers te verbeteren, hen te motiveren, hun capaciteit optimaal te benutten en werkomstandigheden te verbeteren zijn functionerings- en beoordelingsgesprekken uitermate belangrijk. De functioneringsgesprekken zijn tweerichtingsgesprekken tussen leidinggevenden en het personeel over o.m. werkkuitvoering, ziekteverzuim, hoe beleefde werknemer het werk, werkomstandigheden en toekomstplannen. Daarnaast speelt het beoordelingsgesprek een belangrijke rol



Een deel van het KKF-personeel in de training "functionerings- en beoordelingsgesprekken"

m.b.t. het functioneren van de medewerker. Bij de KKF zijn op woensdag en donderdag j.l. een training verzorgd die het personeel heeft voorbereid op deze gesprekken die met een bepaalde regelmaat zullen worden gehouden. Het personeel werd inzicht gegeven in en geïnformeerd over de werkwijze, het hoe, het waarom, de opbouw en het belang

van deze gesprekken voor zowel het personeel, de leidinggevenden als de organisatie. Er werd uitgeweid over een model voor een functioneringsgesprek (doel, agenda, tijd en afspraken). De trainingen werden verzorgd door Ngina Kent, Anousha Gesser en Imran Ajob van The Slight Edge.

Handelsbemiddeling

LAND
Slovenië

BEDRIJF
Nieros Metal Tovarna
opreme d.o.o.

ZOEKT
bedrijven in Suriname die een samenwerking willen aangaan met Sloveense bedrijven. Nieros is een professionele fabrikant van stainless steel producten.
www.nieros.com

ONDERWERPEN ONDERNEMERSAVONDEN

Waarover zou u als ondernemer graag geïnformeerd willen worden op onze ondernemersavonden? Uw suggesties, ideeën, voorstellen, waarnaar wij met belangstelling uitkijken, kunt u persoonlijk, telefonisch of per e-mail aan ons doen toekomen.

Contact: afdeling Communications tel.no. 530311 tst. 112, e-mail: chamber@sr.net

CITAAT

"Verandering is constant. Dus om concurrerend te blijven moeten ondernemers de capaciteit ontwikkelen nieuwe wegen te vinden, om beter zaken te doen en effectief veranderingen de baas te blijven". (Marc van der Erve)

ADVERTEREN OP RECLAMEBORDEN

Op de bordes (afmeting 1.20 m hoog x 2.45 m breed) langs het beursterrein aan de Dr. H.D. Benjamins-/Borretstraat is ruimte voor uw advertentie. Ook aan de binnenkant is ruimte beschikbaar om uw onderneming te promoten. Voor informatie over prijzen en voorwaarden, kunt u contact opnemen met het beurssecretariaat tel. 530311 tst. 111.



KKFacts

Ondernemersavond

Datum: di. 26 mei 2015
Tijd: 19.00 - 21.00 uur

Onderwerp 1: "Let's invest to get young people into decent jobs"
Inleider: mw. Rochelle Renfurm, Communications Specialist, mw. Sherida Mormon en mw. Mariëlle Dankerlui (Work Force Development Specialists)

Onderwerp 2: "E-learning, de tool voor ondernemend Suriname"
Inleider: dhr. Prekash Ramsingh

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

Douane koersen

M.i.v. 12/05/2015 en tot nader order

U.S. dollar	3,35
Euro	3,73
Pound sterling	5,19
Ned. Ant. gld.	1,88
Yen (10.000)	279,30
Trin. & Tob. dollar	0,53
Guyana dollar (100)	1,63
Indian rupee (100)	5,25
Brazil real	1,12

Wist

u

dat ?

Ooit gehoord van de Titanic analogie? Wel nu dan. Een organisatie stelt een schip voor op zee. Het schip is kwetsbaar omdat omgevingskrachten en zeker wel de ijsberg die het tegenkomt, invloed hebben op de koers. Deze koers is beslist niet gebaseerd op wat de kapitein, stuurman en overige bemanning kunnen zien van de ijsberg, maar op wat ze weten van de ijsberg. Want minder dan 10% van de ijsberg is zichtbaar, de rest zit onder water. De kans een ijsberg te raken wordt voornamelijk bepaald door het onzichtbare gedeelte. Het schip moet dus een eerbiedige afstand houden. Een visie is als een ijsberg. Het heeft invloed op de bedrijfsentiteit. Het grootste deel van de visie kan niet gezien worden. Zij is verstopt onder de wateren waarin de organisatie drijft. Maar wat zit er dan onder de oppervlakte? Wat is de grootte van de visie die men niet direct ziet? Het zijn de zogeheten strategische voortgangselementen van de bedrijfsentiteit: doel, proces en middelen. Het doel omvat het produkt, de kern toegevoegde waarde en de product criteria. Het proces betreft: product flow, fundamentele afmetingen en elementaire informatie flow. De middelen betreffen: het basis systeem, de fundamentele taken en de structuur. Het ontwikkelen van een visie omvat dus ontzettend veel meer dan veelal wordt gedacht. De implicaties ervan moeten goed doordacht zijn. En eenmaal ontwikkeld en geformuleerd moet het management een manier vinden die resulteert in een constructieve respons van de gehele organisatie/omgeving. Het absorberen van een nieuwe visie gaat gepaard met het bijstellen van de bedrijfscultuur om een evenwicht te bewerkstelligen tussen visie en cultuur.