



Wie beheert uw bedrijfsfinanciën?

FINANCIERING
VERZEKERINGEN
DEBITEURENBEHEER



'Haal uw boekhouding
uit de nesten!'

innovatief

WINGS BEHEERSOFTWARE

Hoewel het papieren tijdperk plaats ruimt voor het elektronische, ontvangt u als ondernemer of boekhouder zowel elektronische als papieren facturen. Met Wings maakt u er één elektronische flow van.

Automatische verwerking

Hoe dat kan? Heel eenvoudig: u scant uw inkomende papieren facturen in en het systeem leest en verwerkt automatisch zelf alle factuurgegevens van de PDF, ongeacht de layout! Zo kunt u vlot uw inkomende papieren facturen op elektronische wijze verwerken. De tijd die u verliest bij het inscannen, wordt nadien overigens dubbel en dik goedge maakt bij het automatisch inboeken en het archiveren. Wettelijk gezien is de papieren versie van uw facturen zelfs niet eens meer nodig en dat biedt dan weer logistieke voordelen.

Meer weten?

Ontdek hoe de Wings-software ook uw KMO of accountantskantoor vleugels geeft.
Surf naar www.wings.be of contacteer ons vrijblijvend via het gratis nummer 0800/84 029
of via info@wings.be.

Wings,... administratie zonder zorgen.





WILLIAM VISTERIN
Hoofdredacteur Smart Business Strategies

Finance is Fun

Finance is fun. Het was de titel van een workshop die een oude collega van mij kreeg tijdens zijn opleiding bij zijn nieuwe werkgever. Een grote multinational. De titel was natuurlijk een *teaser* om flink wat volk in de betreffende sessie te krijgen, teneinde de vooropgestelde quota te halen. Of finance echt fun is, betwijfel ik, maar boeiend is het beslist. Dat blijkt ook uit het pakket dat we in de Smart Guide Finance aanbieden.

Dit is de tweede uitgave in een reeks van zogenaamde Smart Guides, die de redactie van Smart Business Strategies voor u maakt. Een bijlage die we opstelden in samenwerking met onze collega's van PC Magazine. In deze Smart Guides spitten we telkens één bepaald thema uit, en deze maand is dat dus Finance. We geven in deze Guide het meest complete overzicht aller tijden rond boekhoudsoftware, helemaal op maat van een doorsnee Belgisch bedrijf. Onze freelancer contacteerde tientallen leveranciers op zoek naar de juiste informatie. Maar er is meer. Vakexperts geven onafhankelijke input over financiering en verzekeringen voor uw onderneming. En we schrijven over debiteurenbeheer en credit management. Of hoe de financiële afdeling het kloppend hart is van menig bedrijf.

Inhoud

04

Pakketselectie

Welke software kan u bijstaan in het bijhouden van budgetten? Wij gaan op zoek naar het pakket op uw maat.

06

Boekhouden in 2010

Een efficiënte boekhouding is een goede manier om tijd te besparen. Nieuwe technologie maakt dat een stuk eenvoudiger.

12

De nieuwste trends

Consolidatie, segmentatie en innovatie voeren de boventoon op de markt van de administratieve software.

16

Overzicht

30 boekhoudsoftwarepakketten in kaart gebracht

18

Kredietaanvragen

Om de kansen op goedkeuring van uw kredietaanvraag te verhogen, kunt u best een aantal vuistregels volgen.

20

Verzekeringen

Denk best na over de reikwijdte van uw polis voor zich een risico heeft voorgedaan.

22

Debiteuren

Enkele tips voor een krachtig debiteurenbeheer.

Colofon

Hoofdredacteur: William Visterin, william.visterin@minoc.com • **Adjunct-hoofdredacteur:** Stef Gyssels, stefgyssels@minoc.com • **Vormgeving:** Katrien Schuermans
Advertentieverkoop: Johan Nys, sales manager, joan.nys@minoc.com - Ingrid Loyaerts, senior account manager, ingrid.loyaerts@minoc.com - Michel Mol, senior account manager, michel.mol@minoc.com - Yang-Men Tang, sales assistant, ym@minoc.com - sales@minoc.com
Marketing: Johan Vandecasteele, marketing manager, joan.vandecasteele@minoc.com
Verantwoordelijke Uitgever: Diederik Vandewouwer
Algemeen Directeur: Joris De Lannoy
Abonnementen: Abonnementen@minoc.com

Niets uit deze uitgave mag overgenomen of gekopieerd worden zonder de voorafgaande en schriftelijke toestemming van de uitgever. Alle rechten voorbehouden © Minoc Business Press N.V.

Gids voor de moderne boekhouder



Welke software kan u bijstaan in het bijhouden van budgetten? Wij gaan op zoek naar het pakket op uw maat. **TONY THYS**

Een boekhoudpakket kiezen is in wezen eenvoudiger dan pakweg een nieuwe leverancier kiezen, op voorwaarde dat u de juiste criteria hanteert. Het is van belang om na te denken waar u met uw bedrijf naartoe wil, maar vooral ook waarom u dat wil.

Wie in deze tijd producten levert, zal bijvoorbeeld anders over geografische spreiding moeten nadenken dan vroeger. Hoe hard speelt u de kaart van webshops uit? Misschien zijn uw klanten wel bereid om de extra verzendkosten te betalen. Bovendien scoren combinaties van gewone winkel en webshops hoog op de e-commerce ranking. Ook die beslissing zal een invloed hebben op het boekhoudpakket van uw keuze.

Verlies tijdens uw zoektocht zeker niet het open source-aanbod uit het oog. Openbronsleveranciers beschikken doorgaans over dezelfde diensten als betalende pakketten. Mengvormen nemen ook in populariteit toe. Klassieke leveranciers als Exact en Twinfield sluiten bijvoorbeeld prima aan bij een uiterst populaire open source-webshopomgeving als Magento. Met name Winkin' heeft op dit vlak heel wat ervaring. Sinds enige tijd brengen ze zelfs een eigen webshoppakket uit dat volledig is afgestemd op de gelijknamige boekhoudsoftware, waardoor integratie geen problemen meer kan opleveren.

BEZINT EER GE BEGINT

Ondernemingen zijn er in alle soorten en maten. Er is de zelfstandige zonder personeel die zijn diensten aan verschillende opdrachtgevers verleent, de ondernemer die met een flink businessplan naar de bank stapt en de mensen die met durfkapitaal een snel groeiende onderneming starten.

Elke variant heeft zijn eigen specifieke behoeften. In het eerste geval is de boekhouding vaak louter een kwestie van goed kunnen rekenen, en dus volstaat een eenvoudig pakket. In een ander geval zal er moeten gekeken worden naar de complexiteit van een bedrijf om een bepaald pakket te kiezen. Bovendien zijn er grote verschillen in prijs en mogelijkheden tussen de verschillende pakketten. De crisis heeft de concurrentiestrijd tussen de verschillende

der

leveranciers flink doen oplaaen. Goed nieuws voor de ondernemer, want die kan met enig zoekwerk veel geld besparen, zeker als hij zich verdiept in nieuwe technieken als e-facturatie. Het loont om die reden zeker de moeite om tijdens uw zoektocht gebruik te maken van trialversies of online proefabonnementen.

HET NIEUWE WERKEN

Boekhouden kan zeer tijdrovend zijn. Zeker twee keer dezelfde gegevens handmatig moeten invoeren, bijvoorbeeld bij het verwerken van een inkoopfactuur en het uitsturen van de bijhorende betaling, sloopt heel wat tijd op. E-facturatie lost dat probleem alvast op. Wie met zijn tijd wil meegaan, zal hier niet aan kunnen ontkomen. Bovendien is de elektronische factuur sinds 1 januari 2010 gelijkwaardig aan zijn papieren evenknie. De wet stelt dat u als bedrijf mag kiezen welk technologie u gebruikt voor het bezorgen of ontvangen van uw facturen. U mag uw factuur dus ook al als pdf-bijlage in een e-mail naar uw klanten versturen. Als u kunt bewijzen dat u de afzender bent (de authenticiteit), het bericht tijdens het verzenden niet gewijzigd kan worden (de integriteit), én als u de manier waarop de documenten worden uitgewisseld op voorhand afsprekt met uw klant. Een papieren factuur mag zowel in papieren als elektronische vorm worden bewaard. De elektronische facturen moeten voor zeven jaar worden bewaard, en dit in elektronische vorm.

De inzet van moderne middelen is ook belangrijk bij de uitvoer van de resultaten van de boekhouding. Zo is XBRL (eXtensible Business Reporting Language) inmiddels uitgegroeid tot een breed geaccepteerde standaard waarmee diverse vormen van snelle rapportage mogelijk zijn. De Nationale Bank van België (www.nbb.be) is een van de promotors van XBRL en biedt op zijn website genoeg achtergrondinformatie aan.

Ook kredietverstrekkers komen steeds meer tot de conclusie dat standaarden op het gebied van rapportage hun de mogelijkheid bieden om kredietrapportages van verschillende ondernemingen objectief met elkaar te kunnen vergelijken en sneller een oordeel te vellen over de financiële toestand van een onderneming.

Get a life. Get Winbooks.



WinBooks Accounting is een state-of-the-art boekhoudpakket dat dankzij hoogtechnologische innovaties en functies elk ander boekhoudsysteem voor KMO's, zelfstandigen en fiduciaires naar de prehistorie verwijst. Linkt u WinBooks Accounting met Virtual Invoice, dan beschikt u over het meest performante automatiseringssysteem voor het coderen en integreren van facturen in uw administratief beheer.

Maakt u gebruik van Logistics, dan garandeert de inventieve "plug-ins" technologie u een "commercieel beheersysteem" dat zich voor 100% aan uw eisen aanpast. En aan de eisen van reeds meer dan 11.000 klanten. Kortom, een absoluut succesverhaal dat ook uw professioneel leven meteen een stuk makkelijker maakt. Wacht niet tot morgen!

Get a life. Get WinBooks!



www.winbooks.be

Neem nu een abonnement op Shoot,
en krijg een jaar lang Shoot (zes nummers) voor slechts € 22,46!

Haal meer uit je fototoestel!

Nu
in de
winkel



shoot
i.s.m. Belgumdigital.com
Inspiratie voor betere beelden

Adobe Lightroom 3
Ontwikkel zelf je foto's

**Luchtfotograaf
Karel Tomei**
"Zelfs België is mooi
vanuit de lucht"

**Betaalbare
studioflitsers**
Professioneel licht
bij je thuis

**Fotografeer
je feestmenu**
Met de camera de keuken in

Getest
• Samsung NX100
• Sony Alpha A55

WM Olympus E-PL1
Compacte
systeemcamera **2x**

BP 5 414206 310316

shoot
jaargang 2 | nummer 9
verschijnt tweemaandelijks
oktober-november 2010
4,99 euro
belgumdigital

Algemeen 2009 Aanpak X - Erkenningsnummer P00837

Shoot is het nieuwe fotografiemagazine voor en door enthousiaste fotografen. In Shoot vind je de beste **tips en trucs**, **workshops en cursussen** voor geslaagde foto's, de **knapste fotoplekjes**, de helderste uitleg over **fotografietechnieken**, **tests** van nieuwe camera's, lenzen en meer, plus foto's van de beste fotografen. **Shoot n° 9 vind je nu in de winkel!**

Mogelijke scenario's bij de aanschaf van een boekhoudpakket

Er moeten meerdere administraties worden gevoerd. Dit is onvermijdelijk als er meer ondernemingen bij de boekhouding betrokken zijn. In zo'n geval is het voordelig om een pakket te kiezen waarbij meerdere administraties tegen dezelfde kosten kunnen worden opgezet.

Het aantal klanten is zeer beperkt en daar zal geen verandering in komen. Een eenvoudig pakket zonder veel ERP toeters en bellen lijkt hier de juiste keuze.

U hebt een kleine onderneming, maar regelmatig worden er grote projecten opgezet waar financiering voor nodig is. Dit kan bijvoorbeeld het geval zijn in de bouwsector. Dan kan u best uitkijken naar een pakket dat beschikt over uitgebreide kredietrapportages waarbij afschrijvingen maandelijks worden afgeboekt. Zo krijgt de bank een realistisch beeld van de kas- en kapitaalspositie. Bovendien hebt u een streepje voor bij de kredietverleners als blijkt dat u hierover goed nagedacht hebt. Banken houden van realisten. Dit scenario geldt ook voor kleine bedrijven die zeker weten dat ze zullen groeien.

U bent van deze tijd en hebt een webshop, waarmee u vele kleine klanten tegelijkertijd bereikt. Kijk dan uit naar een pakket waar maatwerk mogelijk is en dat bijvoorbeeld beschikt een Webservices-interface of andere vormen van koppelingen als een API (Application Programmers Interface). Mailsystemen als Microsoft Exchange Server en webshops als Magento kunnen via die interfaces worden aangesproken. Zo kan u ook het facturatiesysteem, de commerciële mailings en het CRM-systeem koppelen aan de e-mailserver. Dat levert zeker tijdswinst op.

U hebt vaak en intensief contact met uw klanten. Zelfs als het totaal volume van uw bedrijfsactiviteiten beperkt is, lijkt het hier nuttig om uit te kijken naar een boekhoudpakket dat over krachtige CRM-functionaliteit beschikt.

Uw bedrijf groeit en uw boekhouding wordt steeds complexer. Dan is het waarschijnlijk tijd om uit te kijken naar een pakket dat de mogelijkheid biedt om online samen te werken met een administratiekantoor of accountant. Dat heeft als groot voordeel dat complexe zaken snel duidelijk worden en er geen systematische fouten in de boekhouding kunnen sluipen.

U voorziet naast een complexe boekhouding een snelle groei, veel personeel dat ook nog vaak varieert, veel projecten en een noodzaak tot voorraadbeheer. Dat alles legt een zwaar beslag op uw vermogen. Dit is het moment om uw geld op zak te houden, want u bent eigenlijk toe aan de combinatie van boekhoudpakket en een goede integratie met ERP. Zulke software huren, bij voorkeur opgebouwd uit modules, is de oplossing om de kosten te spreiden. Wanneer uw overeenkomst met uw leverancier en uw relatie met de bank dat toelaat, is 'buy and lease back' ook een optie.

U wilt wisselen van boekhoudpakket of twee pakketten combineren, omdat u een samenwerkingsverband sluit met een ander bedrijf. Dit kan mogelijk problemen veroorzaken, de zogenaamde 'Vendor-lock-in'. Opletten is hier de boodschap, want niet alle pakketten exporteren even makkelijk hun gegevens naar andere pakketten. Wie een heel aardig voorbeeld zoekt van hoe het wel kan, moet beslist eens de demo's van WinFakt! bekijken.

Efficiënte software voor een KMO-budget

Alle software voor de kmo

Kluwer biedt offline programma's voor boekhouding en facturatie, naast heel wat veelzijdige softwaremodules voor een compleet kmo-beheer (verkoop, productie, administratie, communicatie, voorraad, e-commerce...).

Software voor boekhouding en facturatie: 1,5 euro per dag

EVA online software is het ideale basis-softwarepakket voor de starter, de zelfstandige of het kleinbedrijf.

- 24 uur op 24 beschikbaar via internet.
- Geen extra investering in hardware.
- Dagelijks automatische back-up.
- Rechtstreekse toegang voor uw accountant.
- Lage prijs.

Infocoupon

- ☒ **Ja**, laat mij gratis kennismaken.
Ik wens documentatie en een demonstratie over:
- ☐ boekhouding en facturatie
 - ☐ e-commerce
 - ☐ modules voor compleet kmo-beheer (verkoop, voorraad, productie, communicatie...)

Naam & Voornaam _____
Bedrijf _____
Straat + Nr/bus _____
Postcode + Woonplaats _____
Tel. _____ Fax _____
E-mail _____

Fax deze infocoupon vandaag nog naar 078 16 03 11 of per post:
Kluwer software, Kempische Steenweg 295, 3500 Hasselt

VRAAG
UW SPECIALE
VOOR-
WAARDEN

De KMO-ondernemer komt altijd tijd tekort. Een efficiënte boekhouding is een van de manieren om tijd te besparen. Met de hulp van moderne middelen wordt dat een stuk eenvoudiger. **TONY THYS**



Het nieuwe boekhouden

Om kosten en tijd te besparen is technologie altijd een handig hulpmiddel. Dan denken we aan dingen als e-facturatie en nieuwe rapportagetechologieën als XBRL (eXtensible Business Reporting Language). Ook online boekhouden is duidelijk begonnen aan een opmars.

Verder begint de meeste administratiesoftware overduidelijke ERP-trekjes te vertonen. Bijkomend voordeel voor de klant is dat behoorlijk complexe omgevingen als DBFactw en anderen uiterst modulair zijn opgebouwd en enorm veel functies bieden tegen een betaalbare prijs. AFAS is daar een goed voorbeeld van. Ook zelf de interface inrichten is een trend die past in de filosofie van het nieuwe Boekhouden. Twinfield heeft op de internationaal georiënteerde Accountancy-dag in Nederland een mash-up technologie geïntroduceerd die het voor elke gebruiker mogelijk maakt om zelf de interface te bepalen van hun online pakket. Zelfs de iPhone krijgt bij Twinfield een boekhoudkundige functie. Verschillende leveranciers implementeren deze evolutie elk op hun eigen manier in hun pakketten.

Veel omgevingen hebben verder in de loop van de laatste jaren hun functionaliteit ondergebracht in een open API, zodat externe ontwikkelaars en partners daarmee uitbreidingen kunnen samenstellen. Venice van Unit4 / C-logic was een van de voorlopers op dit gebied. Heel snel ontstonden er dan ook toepassingen die een zeer waardevolle aanvulling vormden op het basispakket.

RENTABILITEIT

Voorlopig laten sommige ondernemers veel geld op straat liggen. Bij een onderzoek onder 2.300 ondernemers en 100 accountants bleek onlangs dat 37 procent nog steeds zijn facturen in Word of Excel maakt. Daarna voert 81 procent die gegevens manueel in bij zijn online bankvoorziening, doet zes procent de BTW-aangifte nog steeds op de post en brengt 77 procent een groot deel van zijn tijd door met het overtypen van papieren bankmutaties in zijn boekhoudpakket.

Dat alles komt de rentabiliteit van de onderneming niet ten goede en getuigt van weinig inzicht in wat bekend staat als het 'Nieuwe

Werken'. In die filosofie wordt werk losgekoppeld van tijd en plaats, met de bijhorende voordelen. Online werken is daarbij de sleutel tot nieuwe werkvormen.

Met de crisis nog maar net (of nog niet helemaal) achter de rug, is het voor sommige ondernemers iets minder actueel, maar thuiswerk als secundaire arbeidsvoorwaarde zal het komende decennium een noodzakelijke voorwaarde zijn om personeel gemotiveerd te houden. Naast de enorme besparingen op het gebied van energie biedt het ook geweldige mogelijkheden om talent binnenboord te houden en een onderneming meer slagkracht te geven. De boekhouding moet daar dan wel op ingespeeld zijn. Een goed voorbeeld is de kleine familieonderneming. Dat gaat goed tot er gezinsuitbreiding is. Dan zullen er hoge kosten gemaakt moeten worden voor opvang, tenzij thuiswerk ingeburgerd is en een van de twee partners thuis kan blijven.

Zulke overwegingen wegen zwaar door bij de keuze van uw pakket, want overstappen brengt altijd kosten met zich mee. Hoewel makkelijk te becijferen is wat de financiële voordelen zijn op korte en lange termijn, is het voor de startende ondernemer eigenlijk nodig om dit alles in rekening te brengen bij het opstellen van het bedrijfsplan en het kiezen van de software.

Bovendien geldt ook hier dat innovatief nadenken over de toekomst uw positie als ondernemer versterkt, niet in het minst bij uw bank.

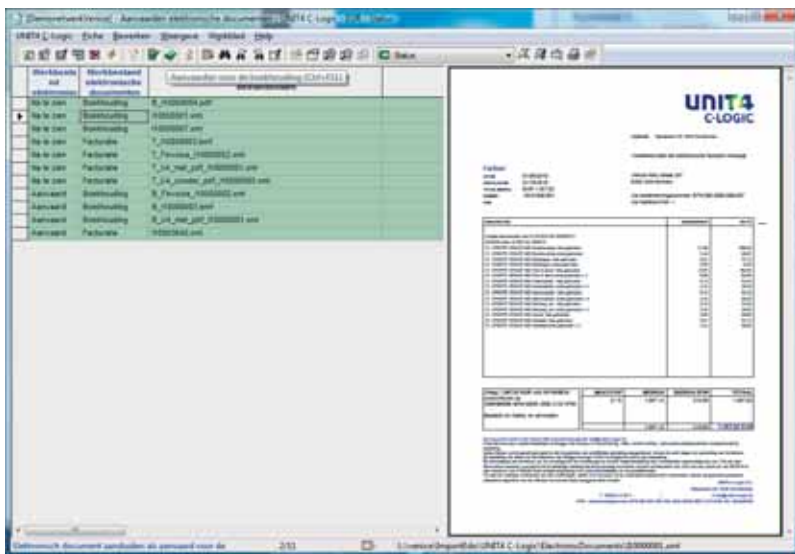
NAUWE SAMENWERKING

Wanneer een bedrijf groeit en de boekhouding complexer wordt, is het vanzelfsprekend dat accountant en boekhouder nauwer gaan samenwerken om eventuele problemen te voorkomen of snel op te lossen. Met de nodige online voorzieningen is dat niet zo moeilijk. Wie op zo'n moment nog op de oude manier werkt, verliest niet alleen tijd, maar ook geld. Bezoekjes aan de accountant kosten immers heel wat tijd. En als de accountant zelf moet langskomen, zal hij flink doorrekenen.



Start winnend

www.ciel.be - +32 2 346 55 07



Elektronische documenten invoeren verloopt in Venice via een eigen procedure.

VRIJHEID

Heel wat pakketten, zoals AFAS, Exact online, Inaras en Venice, zijn de afgelopen jaren afgestemd op interoperabiliteit met andere informatiesystemen of online werken. Zo is het tegenwoordig erg eenvoudig om bankmutaties te importeren, online aangifte doen of elektronisch te factureren. Dat laatste maakt van Venice bijvoorbeeld een aanrader. Vele moderne boekhoudpakketten zijn er verder op gericht om direct en flexibel in te spelen op de financiële actualiteit van de ondernemingen.

De grootste vijand is vaak de onderneming zelf. Kansen worden niet altijd optimaal benut. Elke ondernemer zou door de bedrijfsprocessen en administratie moeten gaan om te zien welke taken er precies geautomatiseerd kunnen worden. Debiteurenbewaking is zo'n taak. Veel pakketten signaleren dit wel, maar heel vaak wordt er daarna door een secretaresse een standaardbrief in tweevoud afgedrukt, waarvan er één de post op gaat en één een ordner in verdwijnt. Dit automatiseren levert heel wat tijdswinst op, zeker als het aantal klanten oploopt.

XBRL: HET ELEKTRONISCH EI VAN COLUMBUS

XBRL, een afkorting voor eXtensible Business Reporting Language, is in principe een verzameling afspraken waarmee rapportages op eenduidige wijze kunnen worden opgesteld. Daardoor wordt elektronische distributie mogelijk. Het voornaamste doel is echter het vermijden van dubbel werk.

In Amerika staat XBRL volop in de aandacht, want transparantie en eenduidigheid van rapportages is na het Enron-schandaal en de kredietcrisis een hot item. Ook in Europa klinkt de roep om transparantie steeds luider. Kleine KMO's zullen rapportagefuncties voornamelijk gebruiken voor interne doeleinden, maar ook vanuit de politiek komt de eis dat bedrijven met een zeker maatschappelijk belang niet mogen ontkomen aan meer openheid op financieel gebied.

De kracht van XBRL is vooral de eenvoud die ermee wordt bereikt,

dankzij een standaardmethode voor het annoteren, namelijk XML. Door duidelijke tekst te gebruiken wordt de uitwisseling tussen verschillende systemen eenvoudiger. XBRL is net als XML en HTML in principe samen te stellen in het Kladblok van Windows. XML is qua opzet dan ook gebaseerd op de eenvoud van HTML en was oorspronkelijk bedoeld om data te beschrijven in de context van een webpagina.

Een blok gegevens wordt in deze formaten aan het begin en het einde voorzien van een beschrijvende 'tag'. Gaat het om een webpagina, dan wordt aan het begin de tag <HTML> geplaatst en aan het einde de tag </HTML>. In HTML wordt daarbij de opmaak beschreven, zodat een webbrowser weet hoe de webpagina er hoort uit te zien. XML en XBRL beschrijven daarentegen de inhoud. Het mooie is dat er geen grenzen zijn over hoe u een bepaald object kan beschrijven. Een voorbeeld? Wie in een document het object 'eigen vermogen' wil beschrijven, kan dat door die omschrijving als tag te gebruiken. Het resultaat ziet er dan als volgt uit:

<eigenvermogen> 1.000.000 </eigenvermogen>. Daardoor wordt een XBRL-bestand leesbaar zonder verdere hulpmiddelen of kennis. XBRL is met andere woorden voor bedrijfsgegevens wat streepjescode is voor de producten in de supermarkt. Enige voorwaarde is natuurlijk wel dat er een document (het 'instance document') bestaat waarin de verzameling definities is vastgelegd. Zodra dat gebeurd is, kan die definitie gebruikt worden om het XBRL-document te distribueren en te importeren bij pakweg de belastingdienst of de online dienst van uw bank voor kredietrapportage.

Open source

Er doen heel wat misverstanden de ronde over open source. Moderne open source verzamelt de innovatiekwaliteiten van heel wat ontwikkelaars in een zogenaamde community, met degelijke productontwikkeling in een zeer bedrijfsmatige omgeving. Dat uit zich in langlopende onderhoudscontracten met gegarandeerde responstijden. Inmiddels heeft zelfs Microsoft een openbronafdeling opgericht.

Ook leveranciers van administratieve pakketten zijn niet vies van samenwerking. Integratie is in deze sector dan ook een sleutelwoord. Deze ontluikende markt wordt steeds professioneler. In de Benelux verscheen niet zo lang geleden een nieuwe distributeur op de markt. AmaziQSource verbindt DataSync en een partnerkanaal als SugarCRM en OpenERP met VMWares Zimbra, een concurrent voor Microsoft Exchange Server.

Met name dat laatste geeft aan hoe de markt aan het verschuiven is. VMware wordt tenslotte gezien als de grootste concurrent van Microsoft, met openbronomgevingen als Zimbra als voornaamste wapen. Door die stijgende concurrentie kan een afnemer van software gouden zaken doen. België kent inmiddels vele leveranciers die administratieve openbronprogramma's als OpenERP, Compiere en OpenBravo ondersteunen.

TAXONOMIE

Het raamwerk waarbinnen definities van de elementen in XBRL worden opgeslagen, heet de taxonomie. Daarin worden dus niet de feitelijke gegevens bewaard, maar wel de definitie van de tags die deze gegevens beschrijven, de zogenaamde metagegevens. Uiteraard dienen in een taxonomie alle objecten zeer duidelijk en in relatie tot elkaar beschreven te worden. Bij <eigen vermogen> is het eenvoudig: dat wordt goed en eenduidig beschreven in termen van optellen en aftrekken.

Net zoals onder het begrip <eigen vermogen> een reeks elementen gedefinieerd kan worden die deel uitmaken van begrip, kunnen er ook bovenaan elementen worden toegevoegd, zonder dat de onderliggende structuur aangepast moet worden. Zo kan er boven <eigen vermogen> het object <jaarverslag> worden geplaatst. Komt een bepaalde groep elementen vaker voor, dan worden die samengezet in een zogenaamde 'Tuple'.

E-facturatie nu wettelijk gelijkwaardig

E-Facturatie is sinds januari 2010 in België volledig gelijkwaardig met de papieren factuur. Deze ontwikkeling heeft heel wat tijd gekost. Hoewel elektronische facturatie al sinds 2004 toegelaten was in België, was het niet altijd even duidelijk hoe e-facturen zich verhielden met hun papieren variant. Tenslotte is er niets zo concreet als een stuk papier.

Gelukkig zijn er heel wat ontwikkelingen geweest die maken dat elektronische administratie tegenwoordig mogelijk is. Denk bijvoorbeeld aan het PDF-formaat, waarvan intussen een ISO-variant bestaat. PDF/A heeft in binnen- en buitenland dezelfde status en is bedoeld voor langdurige archivering.

Gelukkig is deze gelijkstelling niet omsingeld door een zee van technische regels. Het enige dat u moet onthouden, is dat elektronische facturen na binnenkomst bewaard moeten worden in het oorspronkelijke formaat. Een afdruk van een elektronische factuur is dus géén rechtsgeldig bewijsstuk.

Wanneer een binnenkomende papieren factuur wordt ingescand, moet die daarentegen wel van een elektronische handtekening worden voorzien om te garanderen dat er tijdens de bewaartermijn niets veranderd is. Circulaire AOIF nr. 16/2008, te bekijken op www.fisconet.fgov.be, geeft een handig overzicht van de mogelijkheden. Er bestaan trouwens heel wat toestellen die het digitaliseren van uw papierwerk vergemakkelijken. Zo is er onder meer de HP All-in-one OfficeJet 6500 en de OCR-software van ReadIris. Ook softwareleveranciers als Winbooks en Wings specialiseren zich hierin.

Timmermans Fagard & Partners



"We kunnen gerust stellen dat we een efficiëntieverbetering van 50 % bereikt hebben."

GEDAAN MET EINDELOOS OVERTYPEN VAN REKENINGINFORMATIE

"Eén van de vervelendste klussen in een boekhoudkantoor is het overtypen van rekeninguittreksels in het boekhoudpakket," zegt Timmermans Fagard & Partners. Het leidt tot heel wat tijdverlies en fouten. Timmermans Fagard gebruikt daarom gecodeerde dagafschriften (CODA). Deze worden ingelezen door het boekhoudpakket en iedere in- en uitgaande beweging wordt herkend en verwerkt tot en met het afpunten van de betaalde factuur.

DE WONDERKNOP

Het verwerken van bestanden is een hele stap vooruit, maar de medewerkers van het boekhoudkantoor moesten steeds over en weer tussen het boekhoudprogramma en Isabel.

Timmermans Fagard startte daarom met Isabel Go. Hiermee is Isabel 6 geen aparte toepassing meer, maar een dienst in het boekhoudpakket. Dirk Timmermans: "Isabel Go is een wonderknop in het boekhoudpakket. Voortaan kunnen wij rechtstreeks betalingen doorsturen en rekeninginformatie ophalen zonder het boekhoudprogramma te verlaten."

Meer informatie over bankieren vanuit uw boekhoudpakket op www.isabel.eu/go

isabel
beyond banking

De nieuwste trends

Op het vlak van boekhoudpakketten zijn er een paar algemene trends waar te nemen. Zo voeren consolidatie, segmentatie en innovatie de boventoon op de markt van administratieve software. **TONY THYS**



De markt voor administratieve software heeft in België de afgelopen jaren een geweldige consolidatie doorgemaakt. Unit4 maakte bijvoorbeeld een goede start op de Belgische markt met de overname van C-Logic en Coda. Samen met de high-end Unit4 Business World ERP-omgeving bedient de producent op die manier niet alleen de onderkant van de markt, maar ook alle segmenten daarboven. Ook Kluwer ging op het overnamepad en nam onder meer Vero onder zijn hoede, dat nu een eigen plaats heeft gekregen naast Briljant en Expert/M.

Zowel Unit4 als Kluwer bestrijken daardoor nu het volledige KMO-veld. Dat is verstandig, want zo heeft een klein beginnende ondernemer de mogelijkheid om binnen één leveranciersomgeving door te groeien.

VOOR IEDER WAT WILS

Die segmentatie naar eindgebruikers is trouwens overal zichtbaar in de Belgische softwaremarkt voor administratieve applicaties. Opvallend op dit vlak is bijvoorbeeld producent Ciel, die nu een heel gamma aan applicaties aanbiedt. Dat begint bij Ciel Boekhouding Start, maar naarmate de behoefte van de ondernemer zwaardere vormen begint aan te nemen, kan een bedrijf doorstromen naar de 'Premium'- en 'Ciel Evolution'-pakketten.

Ook op het gebied van facturatie heeft Ciel tegenwoordig een instappakket. Dat is speciaal bedoeld voor kleine zelfstandigen zonder enige kennis van boekhouden. Ciel claimt dat deze doelgroep binnen het kwartier met hun software aan de slag kan, mede dank zij de intuïtieve interface.

Sowieso was Ciel al bekend om zijn gebruiksgemak. De instapversie is dan ook een waardevolle aanvulling op hun aanbod van administratieve software. De nieuwe aanpak schept voor de kleine zelfstandige de mogelijkheid om zonder veel opleidings- of begeleidingskosten direct aan de slag te gaan. Ondanks de eenvoudige interface beschikt de instapversie van Ciel trouwens over heel wat functies. Onder meer BTW-verrekening voor internationale leveringen, de Intracommunautaire verrekening (ICL) en de mogelijkheid om gegevens per mail naar een boekhouder te sturen zijn aanwezig.

WAAR VOOR JE GELD

Waar Ciel inzet op een uitgebreider assortiment dat zich toespitst op verschillende doelgroepen, vaart AFAS een totaal andere koers. In een poging de Belgische markt wakker te schudden bieden ze nu AFAS Profit aan voor een zeer concurrerende prijs. De filosofie daarachter is dat veel bedrijven in het middensegment en de hogere bedrijven van het KMO uiteindelijk gebaat zijn met zoveel mogelijk en vooral geïntegreerde functionaliteit. Daarmee wedijvert AFAS niet alleen met bestaande boekhoudpakketten die over mini-ERP beschikken, het gaat op die manier eveneens de concurrentie aan met maatwerkpakketten als SAP en Microsoft Dynamics.



ELKE DAG NIEUWE UITDAGINGEN, DAT IS ONDERNEMEN MET DE JUISTE OPLOSSINGEN KOM JE VERDER



PEOPLE

Exact opent nieuwe verbindingen tussen uw medewerkers. Dit creëert snelle, ongedwongen informatiestromen die essentieel zijn voor de effectiviteit van uw medewerkers.



COLLABORATION

Door mensen in staat te stellen informatie uit te wisselen, genereert Exact een nieuwe manier van samenwerking tussen medewerkers. Uiteindelijk draait alles om het resultaat.



STRUCTURE

Naarmate medewerkers nauwer samenwerken, vormen zich nieuwe werkstructuren. Exact ondersteunt uw onderneming hierbij, zodat u beter in staat bent om uitdagingen het hoofd te bieden en kansen te grijpen.



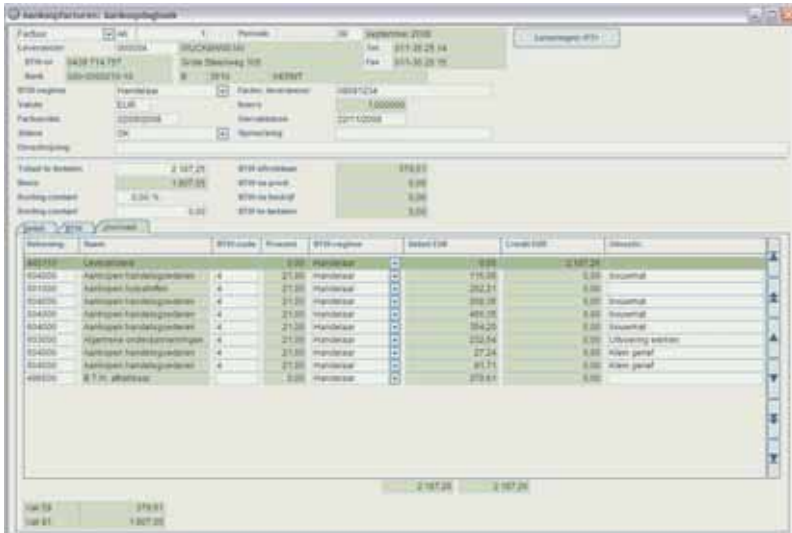
RESULTS

Als u met Exact uw processen integreert en optimaliseert, vergroot u uw bedrijfsresultaat en bespaart u tijd en geld. U kunt zich weer richten op de groei van uw onderneming.

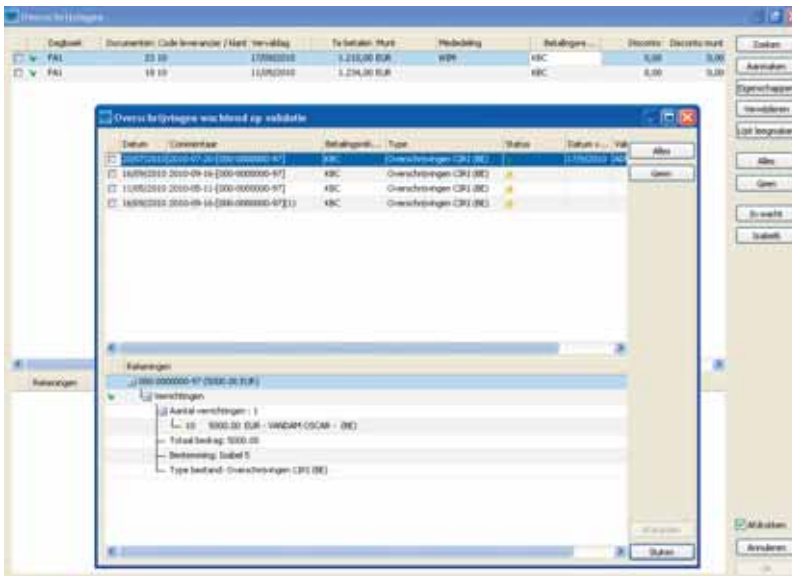
Exact Software Belgium N.V.
Koningin Astridlaan 166
1780 Wemmel, Belgium
T +32 (0)2 711 15 11
F +32 (0)2 711 16 13
www.exact.be
marketing@exact.be

= exact

And it all comes together.



De interface van een Kluwer Briljant-account kan volledig geconfigureerd worden, zodat het alleen die elementen toont die een gebruiker nodig heeft.



Goed financieel management is gebaat bij duidelijke overzichten, zoals Popsy hier illustreert.

Robert Koelman, directeur van AFAS in België: "Klanten mogen niet vergeten hoeveel een totale integratie kan kosten. Er zijn in de eerste plaats de licentiekosten, maar bij elke upgrade van een afzonderlijk pakket komen daar nog eens integratiekosten bij in de vorm van externe consultancy. Onze klanten hoeven daar niet meer over na te denken. Één update is alles. Hetzelfde geldt voor de interface. Wie diverse pakketten wil gebruiken, heeft ook bijna altijd te maken met zeer uiteenlopende interfaces. Die allemaal

onder de knie krijgen, kost heel wat aan efficiëntie en opleiding. Of je bij ons in het systeem nu een klant of medewerker aanmaakt, de interface blijft altijd dezelfde."

INNOVATIE

Het 'Nieuwe Werken' is voor heel wat leveranciers de inspiratiebron geweest voor innovatieve ontwikkelingen. Op de nationale accountancydag in Nederland presenteerde een leverancier bijvoorbeeld een aantal innovaties die ongetwijfeld het predicaat 'Boekhouden 2.0' verdienen. Vooral mash-ups, bekend van het internet en Web 2.0-diensten, nemen een belangrijke plaats in. Daarmee heeft de gebruiker de vrijheid om zijn eigen interface samen te stellen via 'drag & drop', zonder dat er een specialist moet bijspringen. Deze ontwikkeling zal direct geïmplementeerd zijn in de internationale versies van de software.

Ook een iPhone-app trok de aandacht. Daarmee kunnen onder meer uren, autoritten en andere activiteiten letterlijk met twee vingers worden bijgehouden. Een concept dat beslist een eervolle vermelding waard is.

AccountView laat zich eveneens door het 'Nieuwe Werken' inspireren en doet dat via AccountView Go. Daarmee kan een accountant de administratie van zijn cliënten online beschikbaar stellen in een gebruiksvriendelijke webapplicatie. Op die manier krijgt een ondernemer inzicht in zijn administratie en liquiditeitspositie, waardoor hij beter kan vooruitkijken, betere beslissingen kan nemen en winstgevender kan ondernemen. De accountant heeft op zijn beurt meer tijd voor advieswerk en kan de ondernemer optimaal ondersteunen. AccountView Go heeft ook een optie voor internetbankieren en elektronisch factureren.

DEBITEURENBEHEER

Ook Exact heeft de noodzaak tot innovatie ingezien. Op basis van verscheidene suggesties van hun klanten, heeft Exact Online een nieuwe release uitgewerkt. Nieuwigheden zijn onder meer de inscandiensten en het debiteurenbeheer. De diensten van Kirean Scanservices en Graydon worden dankzij een overeenkomst met met Exact Online geïntegreerd. Gebruikers kunnen nu dus sneller en deels automatisch alle data inscannen. Ook toegang tot contactgegevens en commerciële en financiële informatie van alle bedrijven in België is een welkome aanvulling.

Daarnaast biedt Exact online een volledig uitgerust CRM voor relatie- en contactmanagement, offertebeheer en verkoopadministratie en Mini-ERP-functionaliteit op het gebied van aankoop-, verkoop- en voorraadbeheer. Dat alles is naadloos geïntegreerd. Vernieuwend is ook het verder openstellen van ingebouwde functies voor ontwikkelaars. Venice beschikt al geruime tijd over zo'n open API of Application Programmers Interface. Dat heeft ertoe geleid dat rond Venice een ecosysteem is ontstaan van ontwikkelaars die zich op verticale markten en maatwerk richten. Vele leveranciers hebben intussen dat goede voorbeeld gevolgd. Deze ontwikkeling verhoogt ook de flexibiliteit van het aanbod en maakt ondernemingen minder afhankelijk van aanbieders. Sleutelwoord op dat gebied is 'Vendor Lock-in', een verschijnsel dat de kop opsteekt als u probeert over te schakelen van het ene pakket naar het andere of wanneer gegevens naar een ander pakket moeten worden overgedragen.

Een woord van lof is dan ook op zijn plaats voor de manier waarop WinFakt! zich koppelt aan andere pakketten. Met een paar muisklikken zijn alle relevante gegevens geëxporteerd. Een pijnloos proces.

OPENBRON

Vrijheid van keuze staat ook voorop in het aanbod van openbrontoepassingen. Een XML-rekeningschema is zo geïmporteerd in eender welk open source-pakket en maatwerk is een transparante aangelegenheid. Wie er bovendien voor kiest om maatwerk in eigen beheer te doen, is ook minder afhankelijk van leveranciers. Omdat de code vrij beschikbaar is, kan het aanbod makkelijk meegroeien met updates van de basissoftware of leverancierwissels.

Open source is trouwens niet hetzelfde als gratis. Onderhoud en implementatie vereisen altijd steun van specialisten, en daar zijn dus automatisch kosten aan verbonden. Daartegenover staat dat er op het vlak van administratiemogelijkheden veel gebeurt op korte tijd, net omdat er zoveel mensen een inbreng hebben. Bovendien hebben bestaande open source-leveranciers geleerd

dat er één zaak voorop staat in ondernemersland en dat is continuïteit. Het aanbod van onderhoud- en supportopties is ook in openbronland hierop afgestemd.

INTERNATIONAAL

De tijd dat KMO's zich beperkten tot de Benelux is al lang voorbij. Bovendien wordt het tijd dat België doorgroeit op de internationale markt. De administratieve software is daar in elk geval klaar voor. Sage, dat zijn aanbod van sterke administratieve software een stuk transparanter maakte, kan bijvoorbeeld steunen op een internationaal georiënteerd consortium, wat ook geldt voor aanbieders als Unit4 C-Logic, Exact, Kluwer en anderen.

De ondernemer moet vooral goed in de gaten houden welke rol het internet kan spelen in die internationale handel. Inkopers kijken al langer over de grenzen. Het is dus zaak voor elke onderneming om die kansen te verkennen en de administratieve behoefte daar op af te stemmen. Pakketten als Exact en Venice hebben dat goed in de gaten. Ze richten zich op makkelijke interoperabiliteit en ondersteuning van de ontwikkelaar waar het aankomt op het innovatief ontwikkelen.

Onze soepele software houdt uw bedrijf lenig!

Boekhouding

Commercieel beheer

Productie

Facturatie

Financiën

Klantenbeheer

Voorraad



Geïnteresseerd in een demo?

Neem deel aan onze gratis lunch demo's.

Schrijf u in via www.sage.be/lunch

De Sage groep ontwikkelt innovatieve en pragmatische software die het best beantwoordt aan de verschillende behoeften van KMO's en fiduciaires.

Wereldwijd hebben reeds 6,2 miljoen klanten gekozen voor de oplossingen van Sage en elke dag komen er 1.000 nieuwe klanten bij!

sage

Living Your Business

www.sage.be | info@sage.be | Tel. +32 (9) 242 93 60

LEVERANCIER	Pakket, versienummer, demo versie beschikbaar, periode	COMMERCIELE INFORMATIE	Pakketversie, Desktop, Client-Server, Online (SaaS)	Doelgroepen: België, Nederland, ZZP, MKB basis, MKB uitgebreid	Geschatte omvang aantal installaties, cq administraties (SaaS) in België, Nederland	Ondersteunt Franse taal, andere talen	TARIEVEN	Eenmalige licentie gedurende levenscyclus van de versie	Tarief per maand basispakket	MOGELIJKEDEN	Automatisch boeken van bankgegevens	Boeken in meerdere jaren tegelijkertijd
ACCOUNTVIEW	Accountview, versie 9.0, j, democd		9.0, j, j, j	j, j, j, j	27.000, 12500	j, Nederlands, Engels, Duits		vanaf 695	vanaf 17, 50		j	j
ADMISOL NV	Admisol online, j, 14 dagen		enkel online	België		j, Nederlands, Frans, Engels		n	€ 24 per gebruiker per maand + btw		j	j
AFAS ERP SOFTWARE	Profit 2011,		Profit 2011 1.4, j, j, j	j, j, j, j	1000	j, Nederlands, Engels		j	€ 23		j	j
BUBBLES-IT	OpenERP 5.06, j, onbeperkt		OpenERP 5.06, j, j, j	j, j, j, j	> 150	j, Nederlands, Engels, Duits, Spaans, Pools, Portugees ...		1 (AGPL)	€ 0		j	j
CIEL	Ciel Boekhouding Start, V2.0, demo versie op www.ciel.be		V2.0, j, n, n	België	500 (nieuw product - maart 2010)	Frans en Nederlands					n	j
CIEL	Ciel Boekhouding Premium V15, demo versie op www.ciel.be		V15, j, n, n	België	24.000 in België	Frans en Nederlands					n	j
CIEL	Ciel Boekhouding Evolution V15, demo versie op www.ciel.be		V15, j, n, n	België	10.000 in België	Frans en Nederlands		j			j	j
UNIT4 C-LOGIC	Venice		V 7.91, j, j, j	j, n, j, j, j	10500	j		j	€ 60		j	j
THE MISSING LINK BVBA	DBFACTw, 2.70, j, 60 dagen		V 2.70, j, j, j	j, n, j, j	2200	j, Nederlands, Engels		j	€ 48		j	j
EXACT	Exact online, j, 30 dagen		V , n, n, j	j, j, j, j, j	40000	j, Nederlands, Engels, Duits, Turks		abonnement per maand	€ 29		j	j
OPENBRAVO	Openbravo ERP 2.50, j, onbeperkt		2.50, j, j, j	j, j, n, j, j	200	j, alle		nvt	€ 0		j	j
JUST SOFTWARE	Dave 2.04, j, 30 dagen		V 2.04, j, j, n	j, n, j, j, j	1000	j, Nederlands, Engels, Duits		j	nvt		j	j
KLUWER	Briljant Account, V 370, n		V370, j, j, j	j, n, j, j, j		j, Nederlands, Engels, Duits		n	€ 165		j	j
KLUWER	EVA online, 10.06.220.04, n		V 10.06.220.04, n, n, j	j, n, j, j, j		j, Nederlands, Engels, Duits		n	€ 46		j	j
KLUWER	Expert/M Plus, V 10.06.220.04, n		V 10.06.220.04, j, j, j	j, n, j, j, j		j, Nederlands, Engels, Duits		n	€ 165		j	j
KLUWER	VERO, 67, n		Vxp 67, VNG 67, j, j, j	j, n, j, j, j		j, Nederlands, Engels, Duits		n	€ 165		j	j
INARAS NV	Online, j, 14 dagen		Online	België	7000 administraties	NL FR UK			10 / 20 / 30 per maand		j	j
SYSTEMAT SOFTWARE DIVISION	Popsy versie 3.0, n, n		V 3.0 SE, j, j, j	j, j, j, j	17000	j, Nederlands, Engels		j	€ 25 , € 50		j	j
SAGE	BOB50, n, 0		bob50, j, j, n	j, n, n, j		j, nederland, Engels		j	€ 225		j	j
SAGE	SAGE100 V16, n, 0		V16.05, j, j, n	j, n, n, j, j	900	j, Nederlands		j	nvt		j	j
TOPPOWER NV	topACCOUNT, 2010.1,		V2010.1, j, j, j	j, n, j, j, j	2000	j, Nederlands, engels, duits		j	€ 130		j	j
TWINFIELD INTERNATIONAL N.V.	Twinfield, v5.4.168, ja, 1mnd		5, 4, 168, SaaS	Alle	80.000	Nederlands, Engels, Frans, Duits, Deens, Tjechisch, Hongaars		nvt	€ 23		j	j
WINAUDITOR BVBA	Winauditor versie 4.38, j, persoonlijk		V4.38, j, j, n	j, n, n, n	3500	j, Nederlands		j	€ 11		j	j
WINBOOKS SA	Accounting V5, 0, j, 08/2010		V 5, 0, j, j, j	j, n, j, j, j	meer dan 12, 000	FR, NL, GB		j	€ 33, 50		j	j
SOCS BVBA	Winfakt! Enterprise v 8.4, j		v 8.4, j, j, j	j, j, n, n, n	15000	n, Nederlands		j	65EUR/maand ENT		j	j
WINGS SOFTWARE	Wings Standard , j, 30 dagen		V6.25, j, j, n	j, j, j, j	3700	j, nederland, engels		j			n	j
WINGS SOFTWARE	Wings Standard ASP , j, 30 dagen		V6.25, n, n, j	j, j, j, j	3700	j, nederland, engels		n	€ 35		n	j
WINGS SOFTWARE	Wings Professional , j, 30 dagen		V6.25, j, j, n	j, j, j, j	3700	j, nederland, engels		j			j	j
WINGS SOFTWARE	Wings Professional ASP , j, 30 dagen		V6.25, n, n, j	j, j, j, j	3700	j, nederland, engels		n	€ 47		j	j
WINKING BVBA	Winkin' 9 beta , j , 60dagen		V 9.0, j, j, j	j, j, n, n, n	2500	j, nederland, engels		nog geen details gekend	j		j	j

Boekingsperiodes (bv 4 wekelijks)	Grootboek	Rekening courant, automatisch in „tweede administratie”	Debiteuren en crediteuren	BTW-aangifte	ICL-aangifte	Kostenplaatsen	Budgettering	Kostenverdelistaat	Vaste periodieke boekingen	Vaste activa	Consolidatie	Vreemde valuta	Facturatie	Aanmaningen	BETALINGSVERKEER, INTEGRATIE MET BANK, FACTURATIE	Inlezen bankgegevens, elektronisch bankieren, automatische betalingen, automatische incasso, SEPA	Factureren; Elektronische facturering, Isabel, BMF100+, UBL 2.0	PDF factuur produceren, ook direct via email, PDF factuur inlezen	Lokale scanners worden ondersteund, OCR ondersteuning, type aansturing (remote control, Scanner-eigen software)	INTEGRATIE	Ondersteuning eID (Belgie), DigiD (Nederland)	Accountant kan online meekijken	XBRL mogelijkheden, vaste uitvoerschema's, uitvoerschema's op maat, XML uitvoerschema import	
alle	j	j,j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j		j,j,j,j	j,j,n,j	j,j	j,j, scanner eigen software		j,j	j	j,j,j	
vrij	j	j,j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j		j,j,j,j,j	UBL 2.0	j,j	n		j,n	j		
4 wekelijks of maandelijks	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j		j,j,j,j,j	j,j,j	j,j,j	j,j,j, remote en scanner-eigensoftware		n,j	j	j,j,j,j	
vrij instelbaar	j	j,j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j		j,j,j,n,j	j,j,n,n	j,n	n,n,n		n,n,n,n	j		
n	j	j,n	j	j	j	n	n	n	n	n	n	n	n	n		n,n,n,n,n,n	n,n,n,n,n,n	n,n	n,n		n,n	n	n,n,n	
j	j	j,n	j	j	j	j	j	j	j	n	j	n	n	j		j,j,j,j,j	n,n,n,n,n	n,n	n,n		n,n	n	n,n,n	
j	j	j,n	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	n	j		j,j,j,j,j	n,n, Isabel 5 et 6, n,n	n,n	n,n		n,n	n	n,n,n	
naar keuze, tussen 1 dag en 1 boekjaar	j	j,?	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j		j,j,j,n,j	j,j,j,j,n	j,j	via derden		j via derden, nvt	j	j,n,n	
nvt	j	j,j	j	j	j	j	n	j	j	j	j	j	j	j		j,j,j,j,j	j,j, Isabel, BMF100, UBL 2.0	j,j	j,j		j, remote control	j, nvt	j	j,j,j
maandelijks, trimestrieel	j	j,n	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j		j,j,j,n,j	j,j, Isabel, Finvoice, UBL 2.0	j,j	j,j		j, scanner-eigen software	n,n	j	j,j,j
j	j	j,j	j	iv	iv	j	j	j	j	j	j	j	j	j		j,n,j,n,n	j,j, Certipost	j,j,j	n,n,n		n,n	j	j,j,j	
per maand	j	j,j	j	j	j	j	j	j	n	j	n	j	j	j		j,j,j,j,j	j,n	j,j	n,n		n,n	nvt	j	n
maandelijks, 3 maandelijks	j	j,n	j	j	j	j	j	j	n	j	n	j	j	j		j,j,j,j,j	j,n,n	j,n	j,n,j		n	j	n,n,n	
j	j	j,n	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j		j,j,j,n,j	j,jn,j,n,n	j,n,n	n,n		n,n	j	n	
j	j	j,n	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j		j,j,j,n,j	j,jn,j,n,n	j,n,n	n,n		n,n	j	n	
j	j	j,j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j		j,j,j,j,j	j,j,j,n,n	j,j,n	j,j		remote	j, nvt	j	j,j,n,j
instelbaar	j	j	j	j	j	j		j	n	j	n	j	optie	j		j,j,j	n	j,n	n		n	nvt, n	j	j,j,n,n
maandelijks	j	j,j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j		j,j,j,n,j	j,j, Isabel	j,j	j,j		remote control	n,n	j	j,n,n
4wekelijks of trimestrieel	j	j,j	j	j	j	j	j	j	j	j	n	j	j	j		j,j,j,j,j	j,j,j, iv, iv	j,j,n	j,j		iris	n,n	j	j,j,j
maand	j	j,j	j	j	j	j	j	j	j	j	n	j	j	j		j,j,j,j,j	j,n, nvt	j,j	n,n		n*, nvt	n	n,n,n	
instelbaar	j	j	j	j	j	j	j	j	n	j	j	j	j	j		j,j,j,j,j	j,j,j,n,n	j,j	j,n		remote control	n,n	j	j,j,j
van 1 tot 53	j	j,j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j		j,j,j,j,n	j,j, pdf per mail, n	j, inlezen via koppeling	via koppeling		n,n	j	j,j,j	
maandelijks	j	j,j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j		j,j,j,j,j	j,j, Isabel 6.0, BMF100, UBL 2.0	j,n	n,j		remote control	n,n	j	j,j,j
23 jaarlijks	j	j	j	j	j	optie	optie	optie	optie	optie	optie	j	optie	j		optie, optie, j, optie, iv, iv	optie, optie, optie, nvt, nvt	optie, optie	j, optie, ?		nvt	via T/S	n,n,n	
maand of kwartaal	j	j,j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j	j		j,j,j,j,j	j,j	j,j	j,j		remote control	nvt, nvt	j	n,n,j,j
maand, kwartaal	j	j,j	j	j	j	n	n	n	n	n	n	j	o	j		n,j,j,n,j	j,n	j,n,n	n,n		n	j,n	j	n
maand, kwartaal	j	j,j	j	j	j	n	n	n	n	n	n	j	o	j		n,j,j,n,j	j,n	j,n,n	n,n		n	j,n	j	n
maand, kwartaal	j	j,j	j	j	j	o	o	o	j	j	o	j	o	j	j,j,j,j,j	j,j, Isabel, BMF100	j,j,j	j,j	eigen software	j,n	j	j, vaste		
maand, kwartaal	j	j,j	j	j	j	o	o	o	j	j	o	j	o	j	j,j,j,j,j	j,j, Isabel, BMF100	j,j,j	j,j	eigen software	j,n	j	j, vaste		
j	j	n	j	j	j	j	n	n	j	j	n	j	j	j	j,j,j,n,n	j,j,j,n,n	j,j	n		j,n	j	Print&Share		

j: ja - n: nee - j*: Ja, zie toelichting - n*: nee, zie toelichting - j32: Ja, alleen 32 bits versies - j64: Ja, alleen 64 bit versies - nvt: Niet van toepassing (b.v. Browser compatibiliteit bij desktop pakketten) - nb: Niet beschikbaar - iv: In voorbereiding

Disclaimer: Voor de gegevens in bijgevoegde tabellen zijn de vendors verantwoordelijk.

Valkuilen en tips bij kredietaanvragen



Het lijkt voor bedrijven moeilijker dan ooit om krediet te verkrijgen. Tegelijk doen er nog veel misverstanden over financiering de ronde. We zetten er enkele op een rijtje.

PAUL VAN DESSEL

Ondernemers en bedrijven hebben het op financieel vlak moeilijker. Toenemende concurrentie zorgt voor druk op de marges. De economische recessie en de financiële crisis hebben voor extra druk gezorgd: leveranciers eisen striktere en snellere betaling, klanten betalen trager of vechten zelf om te overleven. Maar ook de banken zelf zijn strenger en meer veeleisend geworden. Meer waarborgen, hogere voorwaarden en terughoudendheid zijn vaakgehoorde opmerkingen aan het adres van de bankiers. En toch is er goed nieuws. Want in een zeer snel veranderende bedrijfsomgeving is het van vitaal belang om zelf ook mee te veranderen en te verbeteren. Hieronder volgen enkele valkuilen en tips rond financiering die alvast wat houvast geven.

KREDIET IS GEEN PARAPLU

Een hardnekkig misverstand is nog steeds dat krediet wordt beschouwd als een paraplu die moet zorgen voor bescherming bij onheil. Ondernemers zoeken dus ten onrechte hun heil in krediet bij kritieke situaties. Meestal zijn de andere oplossingen dan uitgesput en staat men met de rug tegen de muur. De bank moet dan de redding brengen door bijkomende kredieten te verschaffen, maar dat is net niet de rol en de taak van de bank. Krediet is enkel bedoeld om meer rendement te genereren en niet om noodsituaties op te lossen. Tenzij de noodsituatie zeer uitzonderlijk is en er duidelijk aanwijzingen zijn die aantonen dat er perspectieven zijn. Het is daarom belangrijk om dit ruimer kader voor ogen te houden, en als ondernemer steeds oog te hebben voor winstgevendheid en het realiseren van cash flow. Krediet is dus enkel een deeloplossing van een groter geheel.

VERBETER DE RELATIE MET UW BANK(EN), MAAR VERMIJD AFHANKELIJKHEID

In het verleden was de contactpersoon van de bank ook de persoon die kon beslissen over de toekenning van de kredieten. Bij alle banken is dit al geruime tijd niet langer het geval. Er is een strikte scheiding tussen commerciële relatiebeheerders en kredietbeslissers. Dit om belangenconflicten en interne fraude te vermijden. Uw contactpersoon zal weliswaar uw dossier intern verdedigen, maar noteer dat de beslissers een veel objectiever beslissing zal nemen en daarom ook net meer informatie nodig heeft. Laat u als ondernemer daarom ook niet "misleiden" door het goed persoonlijk contact met uw bankier.

Dit betekent dat er een open en zeer vertrouwelijke relatie dient te zijn. Want hoe meer de bank weet, hoe beter. Informatie achterhouden of onjuiste gegevens aanleveren kan u zeer zuur opbreken en het vertrouwen schaden. Het is net cruciaal om ook negatieve elementen aan de bank door te geven, en om een herstelplan in kaart te brengen. De bank wil een zicht op het gehele plaatje van positieve en negatieve factoren. Bij de negatieve factoren wil ze gewoon weten hoe u er als ondernemer mee omgaat.

De bankencrisis heeft ondernemers geleerd dat het niet ongevaarlijk is om van slechts één enkele bank afhankelijk te zijn. Een gouden tip is om meerdere banken in huis te halen en ze op een professionele manier gelijkwaardig te behandelen. Dit betekent niet dat u banken tegen elkaar dient uit te spelen. Dit zou op termijn trouwens in uw nadeel werken. Laat de concurrentie op een gezonde manier werken en hou oog voor het commercieel belang tussen de bank en uw bedrijf. Als u voor de bank een onrendabele klant bent, zet u zelf al de relatie op de helling.

OCTOPUS

Mijn boekhouding **altijd** en **overal** ter beschikking!



WERK MET EEN PLAN

Alvorens naar de bank te stappen is het aan te bevelen u zeer goed voor te bereiden. Dit impliceert eerst en vooral: uw eigen huiswerk maken en intern optimaliseren. Misschien hoeft u helemaal geen lange betaaltermijnen toe te staan aan uw klanten, of kan u extra termijnen krijgen bij uw leveranciers. Dient u effectief zoveel voorraden aan te houden? Op deze en andere vragen is het enorm belangrijk vooraf een antwoord te formuleren. Het bankkrediet mag niet de sluitpost zijn van uw financiële noden, maar dient geïntegreerd in uw globaal financieel beheer. Het werken met een ondernemingsplan met daarin een stevig financieel luik is geen luxe meer, het is een pure noodzaak. Zowel voor uzelf als ondernemer als voor uw bank. Uw bank wil vooral weten hoe haar middelen worden aangewend. Dit betekent dat zij zowel een zicht wil op de strategie van uw bedrijf als op de aanwending van de kredieten. Voortaan zijn kredietbeslissingen niet enkel meer gebaseerd op het verleden, maar ook op de vooruitzichten.

LAAT U OMKADEREN (EN NIET ALLEEN DOOR UW BANK)

Uit diverse onderzoeken blijkt dat ondernemers een sterke focus hebben op commerciële opportuniteiten en hun beslissingen veelal baseren op hun buikgevoel. Niet alleen is dit een zeer waardevolle eigenschap, het is een noodzakelijke voorwaarde om succesvol te zijn. Maar banken hebben hier een dubbel gevoel over: ze geven de voorkeur aan een planmatige aanpak en hebben graag een duidelijk en concreet zicht op de gang van zaken zoals die vandaag is en in de toekomst zal evolueren.

Dit betekent dat ondernemers een professionele omkadering nodig hebben om de gewenste informatie aan hun bank te leveren. Voorbeelden hiervan zijn het bijhouden van een kasplanning en een boekhouding die meer inzicht geeft in de kostprijzen en de marges. Samen met het uitwerken van een business plan en het opstellen van prognoses, is dit een taak die u best in nauw overleg met een financieel adviseur doet. Beschouw uw bankier niet als uw adviseur op deze domeinen. Meestal spelen er bij hem andere belangen, en bovendien is dit niet zijn kerntaak.

HOU WERK EN PRIVÉ ZOVEEL MOGELIJK GESCHIEDEN

Tenslotte nog een tip speciaal voor de ondernemers, wier finaal doel bestaat in het maximaliseren van hun privévermogen. De opbouw van dit vermogen dient meestal via het bedrijf gerealiseerd te worden. De bank draagt de risico's en zal soms zeer sceptisch staan tegenover het optimaliseren van het privévermogen via fiscale constructies. Het verdient aanbeveling om dit op voorhand te bespreken met uw bankier. En *last but not least*, vermijd te allen tijde het verstrekken van privéwaarborgen voor bedrijfskredieten. Er bestaan betere alternatieven om uw slaagkansen op het verkrijgen van bedrijfskredieten te verhogen.

Paul Van Dessel is zaakvoerder bij FinCoach en samen met Annuska Van Hoorebeke auteur van het boek "Krediet voor ondernemers", dat in september 2010 is verschenen bij LannooCampus.

Belgische bedrijven houden vast aan één bank

Zowat 43 procent van de ondernemingen werkt slechts met één bank. Dat blijkt uit een recente studie in opdracht van Isabel. De belangrijkste reden is een goede vertrouwensrelatie met hun bankier (31%) en omdat het gemakkelijk is (30%). Wie toch met meerdere banken werkt doet dat om de beste voorwaarden, producten en diensten te verkrijgen (78%) en om de risico's te verminderen (67%).

Belgische bedrijven gebruiken hun bank(en) in eerste instantie als logistiek kanaal voor betalingsverkeer (97%) en verder voor kredieten (57%), sparen & beleggen (55%) en het innen van domiciliaties (39%). Adviesverlening komt op de vijfde plaats (33%).

Meer informatie
09 232 52 55 of
info@octopus.be

Octopus: De maatstaf voor boekhouden via internet

U wenst als ondernemer actief mee te werken aan uw boekhouding en daarbij optimaal gebruik te maken van het advies van uw boekhouder/accountant?

Schakel over op Octopus, de marktleider voor internetboekhouden in België!

www.internetboekhouden.be

- Gratis toegang tot klantendossiers voor boekhouders en accountants.
- Verrassend eenvoudig in gebruik, op maat voor de ondernemer.
- 'KMO' prijzen voor de ondernemer: €10 per maand voor 'alleen raadplegen', €20 per maand voor zelfboekers.

Voor boekhouders/accountants:
uw interne klantendossiers aan
maximaal €15 per jaar

Bent u goed verzekerd?



Vaak denken ondernemers pas na over de reikwijdte van hun verzekeringspolis als zich een risico heeft voorgedaan. Met de klassieke vraag: "Dit zal toch wel gedekt zijn in onze verzekeringspolis?" **BERT DE PAEP**

Advies van een professionele service provider in verzekeringen is onmisbaar in een KMO. Grotere ondernemingen kunnen specifiek iemand in dienst nemen om de bedrijfsrisico's die de onderneming zelf wil lopen te onderscheiden van de risico's die moeten verzekerd worden. In een KMO wordt meestal de keuze van een verzekeringstussenpersoon bepaald door het buikgevoel van de zaakvoerder of afgevaardigd bestuurder en dus wordt de verzekeringsbemiddelaar een vriend, een kennis of familie, of de keuze van de vorige bedrijfsleider of de gemakkelijke oplossing via de aanbieder die zich toevallig meldt (de bank bij een krediet).

Uw verzekeringsbemiddelaar zou u moeten helpen op een gestructureerde en systematische manier actief aandacht te blijven geven aan de gevaren die de werking en het bestaan van uw onderneming kunnen bedreigen, met de bedoeling uw bedrijfsrisico's te beheersen en onaangename verrassingen voorkomen. Daarom is de verruiming van uw visie op risico's en verzekeringspolissen door een verzekeringsadviseur, die meer doet dan alleen polissen verkopen, voor een ondernemer van het grootste belang. Een kritisch klankbord is altijd wenselijk, en vooraf weten welke risico's niet werden overgedragen op uw verzekeringspakket bespaart u verrassingen later.

Uw verzekeringsbemiddelaar moet uw onderneming kennen en begrijpen. Hij moet inzicht krijgen in de activiteit van de onderneming en vervolgens adviseren welke risico's verzekerd worden, en op welke manier. Daarna moet hij met zijn kennis van het verzekeringsaanbod op de lokale markt u adviseren in het maken van de beste keuzes. Misschien

houdt dit ook in dat hij offertes moet aanvragen, die samen met u evalueren, om mogelijk vervolgens te beslissen deze risico's niet te verzekeren en als ondernemingsrisico te aanvaarden. Sommige onafhankelijke verzekeringsbemiddelaars beperken zich tot het aanbieden van standaardpolissen van een verzekeringsmaatschappij waar zij meestal mee werken. Exclusieve bemiddelaars en agenten van verzekeringsmaatschappijen verdelen zelfs slechts maar de polissen van één verzekeringsmaatschappij. Voor een verzekeringsmaatschappij is de bemiddelaar een deel van hun distributiekanaal. Dat distributiekanaal moet zo geautomatiseerd mogelijk voorgedrukte of vooraf geschreven standaardpolissen verkopen. Liefst met zo weinig mogelijk afwijkingen want dit betekent bijkomende kosten.

Maatwerk is anders en elke onderneming heeft maatwerk nodig. Laat u daarom op voorhand goed informeren over de dekkingen in uw polissen, de mogelijke uitbreidingen, maar vooral over de beperkingen en de uitsluitingen. Kijk ook na of bij het "vertalen" van de tekst over de aard van uw activiteiten naar de standaardomschrijving van de tekstverwerking van een verzekeringsmaatschappij geen activiteiten zijn weggevallen. Want dan zou de verzekeringsmaatschappij later dekking kunnen weigeren. En dat is iets dat u toch maar beter vermijdt.

De auteur schreef het boek Goed verzekerd?! - de kleine lettertjes van mijn verzekering" dat is uitgegeven bij Lannoocampus, en in het Frans verschenen is bij de uitgeverij Racine. Het boek gaat over verzekeringen bij particulieren. Bert De Paep werkt intussen ook aan een boek over bedrijven en hun verzekering.



2000 - 2010

10 jaar online boekhouden!

Admisol Office 

Admisol Travel 

Admisol Electro 

Admisol Vrij Beroep 

Admisol Stock 

Admisol Retail 

Admisol Immo 

Admisol Accountancy 

Aanpassingen op maat 

Reeds 10 jaar online boekhouden

Gratis test: www.admisol.be

Admisol nv
V.Braeckmanlaan 367
B 9040 Gent

Tel 09/218.51.85
info@admisol.com



De betalingen van uw uitgaande facturen zeer sterk opvolgen kan u heel wat kopzorgen besparen. Want hoe ouder een onbetaalde factuur, hoe kleiner de kans dat u ooit nog uw geld ziet. Enkele tips voor een krachtig debiteurenbeheer.

WILLIAM VISTERIN

Laat uw klanten betalen

Zeker in tijden als vandaag komt een doordacht debiteurenbeleid bovenaan op de agenda. "De financiële crisis bracht een ommekeer teweeg tegenover credit management. Bedrijven waren er niet meer zeker van dat ze op hun bank konden rekenen om tijdelijke thesaurietekorten te overbruggen", vertelt **Paul Becue**, General Manager van Euler Hermes Services, een specialist in kredietmanagement die onder meer klanten screent en vervolgens betalingslimieten suggereert. "Het gevolg was dat ze allen trachtten hun werkkapitaal of bedrijfskapitaal sterk te reduceren. Ze reduceerden hun voorraden, zorgden voor een veel striktere opvolging van hun handelsvorderingen, trachtten langere betalingstermijnen van hun leveranciers te bekomen en streefden bij hun klanten dan weer kortere betalingsstermijnen na." De focus om te werken op het werkkapitaal en de handelsvorderingen in het bijzonder werd, volgens Becue, eerder al toegepast door private equity-fondsen: "Zij trachtten bij overgenomen bedrijven dan met de vrijgekomen cash hun schuldenlast af te bouwen en begrepen dus wat credit management voor hen kon betekenen. Helaas zien nog niet alle KMO's hier het belang van in", vindt hij. "Terwijl het wel een manier is om vrij goedkoop cash te genereren."

OPVOLGING STRUCTUREREN

Het opvolgen van klantenvorderingen is slechts één deel van het vrijmaken van cash, maar absoluut een belangrijk luik. En hier is de boodschap dat u niet genoeg kan opvolgen en structureren. "Daar waar bij bedrijven in een recent verleden alle aandacht ging naar het, ongestructureerd en op een ad hoc basis, innen van openstaande facturen zien we nu dat bedrijven de processen structureel verbeteren", meent **Erik De Caluwe** van Triple A Solutions. "Met aangepaste credit checks bij nieuwe klanten of bestellingen zorgen bedrijven ervoor dat ze zich beter indekken tegen risico's en sneller hun openstaande facturen kunnen innen." De technologie die hierbij kan helpen is divers. Dat gaat van op maat geschreven software, tot ERP-systemen en standaard pakketten zoals Excel. Daarnaast is er ook specifieke credit management software zoals OnGuard.

Ook de aanpak zelf is divers. Bedrijven kiezen voor kredietverzekering of factoring, waarbij de debiteurenportefeuille wordt uitbesteed aan een extern bedrijf. Of ze laten hun klanten steeds meer op voorhand betalen, al dan niet met een korting. Steeds meer bedrijven kiezen ook voor een eigen klantenindeling en investeren hier ook zelf tijd en moeite in. Zo delen ze hun klantenportefeuille in op basis van betalingszekerheid. In categorie 1 zitten dan bijvoorbeeld de risicoloze profielen zoals overheden, om vervolgens in categorie 5 de risicogroepen te deponeren. Op die manier kan u betalingsachterstand ook beter kaderen en de betaal informatie constant evalueren en bijsturen. Dat gaat overigens niet altijd om harde cijfers, maar ook om indicaties zoals fors personeelsverloop bij een klant of gesprekken met collega-leveranciers. Of hoe credit management ook een kwestie is van teamwork.

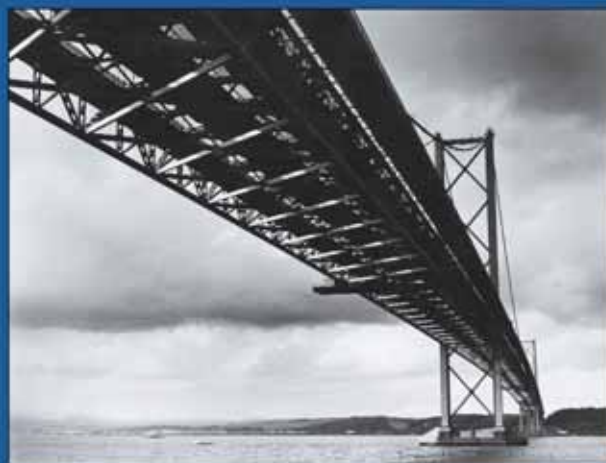
Vier tips voor kredietmanagement:

- **Speel kort op de bal.** Hoe ouder een onbetaalde factuur, hoe kleiner de kans dat u ooit nog uw geld ziet
- **Communiqueer met uw klant.** Een klant betaalt eerder wie het eerst en het meest om zijn geld vraagt.
- **Deel uw klanten in op basis van hun betalingsgedrag.** Een goede opvolging kan moeilijkheden of faillissementen voorspellen.
- **Doe een beroep op gespecialiseerde diensten of toepassingen, zoals voor koppelingen met het ERP-systeem of specifieke credit management software.**

KPD.services

Vele activiteiten in de BOUW,
ons antwoord...

BouwOffice



- Een geslaagd bouw- of installatieproject vraagt voor en tijdens de realisatie heel wat inspanningen van uw medewerkers. Dit begint bij het opstellen van de **meetstaat**, het opvragen van **kostprijzen** bij leveranciers en onderaannemers, het uitwerken van de **calculatie** en het afleveren van een heldere en aantrekkelijke **offerte**. Hiervoor moet u **marges** kunnen berekenen aan de hand van verschillende simulaties.
- Wanneer u de opdracht binnenhaalt, start de realisatiefase. U moet de nodige materialen **aankopen**, **contracten** afsluiten met onderaannemers, manschappen en materieel plannen en inzetten op de werf. Inkomende **facturen** moeten door de juiste personen worden gecontroleerd en goedgekeurd. Uw projectleiders rapporteren de voortgang van het project aan **vorderingsstaten**: dit vormt de basis om tussentijds te **factureren** aan de bouwheer. Vanuit **dagrapporten** krijgt uw **sociaal secretariaat** maandelijks de nodige informatie over werkuren, overuren en verplaatsingen voor het correct en tijdig berekenen en uitbetalen van de salarissen.
- Uiteraard hangt er aan dit hele verhaal ook een financieel plaatje in de vorm van de algemene en analytische boekhouding, toegespitst op de bouwsector.
- Tenslotte wilt u als bedrijfsleiding de belangrijkste **Key Performance Indicatoren** – betreffende de rendabiliteit van een project – via een handig overzicht op de voet volgen. Zo kan u tijdig bijsturen waar nodig.

=>=>=>

Met **BouwOffice** biedt KPD een geïntegreerd en geautomatiseerd antwoord op al deze uitdagingen. Dankzij de verschillende aan elkaar gekoppelde modules, hoeft u informatie slechts één keer in te geven voor verdere geautomatiseerde verwerking in het gehele pakket. Binnen het programma gebruikt u de modules die u wenst.

Door de gebruiksvriendelijkheid en de hoge functionaliteit integreert BouwOffice zich razendsnel in de dagelijkse bedrijfsprocessen die lopen in iedere projectgeoriënteerde onderneming.

- **BouwOffice**, een compleet ERP-pakket voor projectopvolging: Meetstaat, Voorcalculatie, Werkbegroting, Prijsaanvragen, Offertevorming, Inkoopbeheer, Logistiek/Materieelbeheer, Vorderingsstaten en Nacalculatie. Eventueel tot en met algemene - & analytische boekhouding, Verkoopbeheer en Prognoses. Dit kan aangevuld worden met het ingeven van uren, aard van prestaties en mobiliteit, 'track & trace', al dan niet gekoppeld aan het loonverwerkingsprogramma van uw sociaal secretariaat.
- **KPD.immo**: een module voor projectontwikkelaars, specifiek gericht op het beheer van IMMO-activiteiten.
- **KPD.mis**: met deze opvolgingsmodule zie je grafisch de status van het werkbudget en een detail van alle kosten & inkomsten.
- **KPD.wic**: Werf Informatie Centrum voor het projectteam. Alles voor projectleiders in één notedop.



Contacteer ons
KPD.services n.v.

Stadsbeemd 1013, B-3545 Halen Tel. +32-13 460 460 Fax +32-13 460 461
info@kpd.be www.kpd.be

「Businessable world」: wij beschermen uw zakelijke transacties wereldwijd.



RISICOBEOORDELING - KREDIETVERZEKERING - INCASSO

Over de hele wereld ondersteunen onze 6000 experts uw commerciële ontwikkeling.

- Miljoenen ondernemingen worden geanalyseerd en bewaakt in onze database.
- Wij beoordelen risico's lokaal en bieden u dekking op maat.
- Wij bieden u diepgaande kennis over groeiemarkten zoals: India, China, Brazilië, Rusland...

www.eulerhermes.be
02 289 44 44

Business insured. Success ensured.



EULER HERMES
Credit Insurance