

Het vertrekpunt Regiem 2020 – 2025

Het nieuwe regeerteam en de contouren van zijn regeerbeleid zijn inmiddels bekend. Het ingezette stabilisatie traject, simultaan met de acute issues, vormen een reële uitdaging en vuurdoop voor het regiem. Onze holistische benadering doet ons het regeer-voornemen in totaliteit en integraal in beschouwing nemen, waarbij onze key focus gericht blijft op de kerndelen die het Bedrijfsleven betreffen. Wij laten ons graag positief verrassen door de argumentatie van verschuivingen van Directoraten, de naams-wijzigingen van Ministeries en de inhoudelijke omschrijvingen. Voorts nemen wij de vrijheid eigen voorstellingen en overdenkingen te presenteren en die vrijblijvend met u te delen.

Het Ministerie van Economische Zaken, Ondernemerschap en Technologische innovatie

Wij nemen aan dat het de regering daadwerkelijk om te doen is een omslag te maken naar een beleidsregiem i.p.v. een populistisch en centralistische approach van zelf in uitvoering nemen van niet- regiems-eigen taakstellingen. De Pleonastische aanduiding van economische zaken en ondernemerschap beschouwen wij op de keper, dat de terminologie niet 1 op 1 te definiëren is en dat beleid en facilitering wordt geïndiceerd met de nadruk op ondernemingszin.

Wij verwachten daarbij de indringende omslag dat het Ministerie zich onthoudt van zelf in de uitvoering willen zitten, waarbij met individuele bedrijven relaties worden ontwikkeld, door adhoc incentives i.p.v het implementeren van nationaal beleid. Wij stipuleren een overkoepelende approach waardoor het uitsluiten van deelnemers in sectoren wordt vermeden. Wij prefereren structuur benadering en kijken uit naar Kernbeleid gestoeld op de Private Sector Policy welke door de KKF wordt aangestuurd en dat is gecommuniceerd met het regiem als grondslag voor de Economic Force counter part principle.

Het Ministerie van buitenlandse Zaken en internationale Handel.

Bij ons rijst de vraag of de benaming "Buitenlandse Zaken" niet reeds aangeeft dat het Ministerie zich met grensoverschrijdende diplomatieke aangelegenheden bezighoudt waarbij Staatsbelangen integraal worden gepromote en beschermd. Deze taak is in onze optiek een meer meso en macro aangelegenheid die de weg baant voor de natie om zich als volwaardige partner binnen het internationaal firmament te profileren alsook het mitigeren van Staats conflicterende belangen en overige geopolitieke aangelegenheden. Een Ministerie van BUZA is geacht de baanbreker van internationale relaties te zijn op regeringsniveau. Het Ministerie nu te transformeren naar detail segmenten met name Internationale Handel, doet ons vermoeden dat het een verschrijving betreft en dat "Internationale Betrekkingen" wordt bedoeld, hoewel ook hier Pleonasme en zichzelf overschreeuwen valt te constateren. Voorzichtigheid is geboden, dat aangelegenheden en bij uitstek de taak van vak Ministeries, 'en passant' worden meegenomen door een Ministerie, waar de oriëntatie op de natie tot relatievlak behoort te zijn in de huidige orde van diplomatie. Internationale handel wordt door een Vakminister d.t.k.v. Honorair Consuls of Economische Attache bevorderd, waarbij slechts het consular deel het Ministerie van BUZA regardeert. Wij moeten waken voor zogenaamde 'super' ministeries waar functionarissen meer dan zij kunnen en behoren te behappen naar zich toetrekken of toebedeeld krijgen.

Het Ministerie van Ruimtelijke Ordening en Milieu

Herinrichten van de samenleving terwijl het gronduitgiftebeleid, bosbeheer en het beheer van de natuurlijke hulpbronnen in handen ligt van andere Ministeries is een interessant gegeven; de implementatie van het beleid en de performance en progressie zal er een zijn van Salomons wijsheid... Salomons wijsheid...

Tip KKF:

Verkopen is het gebruik van je zintuigen

Zowel bij koop als bij verkoop spelen zintuigen een onmisbare rol. De klant maakt namelijk bij binnenkomst al de afweging of hij/zij de verkoper wel of niet aardig of sympathiek vindt. Zijn/haar eerste indruk zal het verdere koopproces beïnvloeden. Zintuigen geven duidelijk richting aan koop en verkoop.

Onderstaande zintuigen zullen bij verschillende verkoopsituaties bepalend zijn:

- Horen
- Zien
- Voelen
- Proeven
- Ruiken

Leer het gebruik van zintuigen ten gunste van Uzelf aan te wenden.

Leer in te schatten, te beargumenteren, in te voelen, te anticiperen en op deze wijze de klant tot een aankoopbeslissing te activeren.

Als een verkoper een grote order binnen haalt wordt er wel eens gezegd dat dit gebaseerd-gebaseerd is op geluk.

Maar geluk in de verkoop bestaat niet.

Geluk helpt, maar staat zelden garant voor succes.

De ingrediënten voor succes zijn voorbereiding, motivatie en training.

BUFES November beurs (KKF Jaarbeurs)

Wij laten ons niet overwinnen door Covid-19 en bereiden ons voor op normalisatie van het (bedrijfs) leven onder aangepaste omstandigheden.

Deelnemers van de Agro beurs die vanwege de pandemie is afgelast, worden in deze beurs geïncorporeerd.

Indien de beurs geen fysieke voortgang heeft gegeven de mogelijke omstandigheden van dat moment, zal de beurs Virtueel (Digitaal & Mondiaal), worden gecontinueerd waarbij fysiek contact wordt gemeden. Wij berichten u in dat stadium de details.

De registratie voor de Bufes November beurs is daarom normaal mogelijk.

BUFES, Fairs & Events Unit at KKF

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

KKF Vestigingen

Hoofdkantoor	Gravenberchstraat 33	(597) 530311 / (597) 530313
Paramaribo Noord	J.B.S. Rebostraat 74	(597) 530311 # 143
Wanica Kwatta	Kwattaweg Br. 664	(597) 530311 # 146 / 149
Wanica	Vierkinderenweg #2/ Hk. Indira Ghandiweg	(597) 530311 # 139 / 145
Commewijne	Oost-westverbinding # 251	(597) 530311 # 144
Marowijne	Granpasieweg 1	(597) 530311 # 148
Saramacca	Groningen (DC gebouw)	(597) 530311 # 147
Brokopondo	Klaaskreekweg 30	(597) 530311 # 127
Brokopondo	Brownsweg, Wakibasoe I	(597) 530311 # 128
Nickerie	G.G. Maynardstraat 34	(597) 0210485 # 140
Sipaliwini	Añjoni	(597) 8806760

Voor het betalen van uw jaarbijdrage en afhalen van een uittreksel uit het Handels- en Stichtingenregister kunt u ook terecht aan de Prof. W.J.A. Kernkampweg 37. Voor inschrijvingen, mutaties en betalingen kunt u wezen aan de Gravenberchstraat 33 en ook bij onze filialen.

Niets is stabiel 'Verandering is constant'

In de wereld van vandaag is één ding zeker 'verandering is constant'. Dit betekent dat de natuurlijke toestand van o.a. ondernemingen 'instabiel' is. Tegenwoordig is er een groeiend besef van processen van verandering in het bedrijfsleven te bespeuren. De techniek schrijdt snel voort wat de mate van verandering vergroot. Een complicatie is dat concurrentie sterker wordt en ook het midden- en kleinbedrijf wordt onderworpen aan de druk van de zakelijke wereld.

Fundamenteel

In 'Management Morgen' stelt Marc van der Erve' dat ondernemingen meer en meer bewust zijn van de invloed van een verbeterde bedrijfscultuur. Hoe bereid je managers voor op de dag van morgen? Welke zijn daartoe de fundamentele stappen? De eerste uitdaging van ieder nieuw concept is het gebruik. Wat het opmanagement ook bereiken wil, het zal de uitkomst duidelijk moeten omschrijven. Door toepassing van visie- en cultuurontwikkeling moet het senior management zeker weten wat het is dat zij wil bereiken. Zeer effectief zijn de persoonlijke berichten, doelen en meningen van het top-management in een organisatie. Het neemt mentale barrières weg voor het initiatief van het andere management om verdere acties te ondernemen. De boodschappen van de top moeten wel consequent zijn. Ze moeten ook regelmatig herhaald worden omdat het absorberen en kunnen toepassen van nieuwe manieren van denken en handelen aandacht zijn voor een goede formulering en timing.

Workshops

Workshops zijn belangrijke instrumenten van managers voor het aanwenden van visie- en cultuurontwikkeling(VCO). Het is een stimulerende benadering van het leren begrijpen, waarderen en gebruiken van de VCO-manier van denken en doen. VCO is in wezen het creëren van een overtuigend niveau van bewustzijn, dat zal aansporen het 'juiste' te doen. Methoden opleggen werkt niet. Na een poos vergeet men waar het omgaat, omdat 'wat mensen niet in hun hart hebben, zij zeker niet in hun hoofd zullen hebben'. De uitdaging is dus het bereiken van een bewustzijn in het hart van de mensen. Training is een zeer belangrijke factor bij de succesvolle toepassing van de VCO. De organisatie moet eerst de achtergronden en het waarom echt begrijpen en het eigenlijke 'hoe het moet' gaat daarna via eenvoudige workshops. Een van de grootste vraagstukken voor het management is hoe visie te vertalen naar beheerste actie en ondersteuning van activiteiten. Een succesvolle visie houdt meervoud in. Het is niet de zaak van één maar van velen.

Sturing

De meeste kinderen reageren met 'weet ik niet' op de vraag wat zij zouden willen studeren. Hun uiteindelijke keuze berust meer op toeval dan op zeker weten. Het kan zijn dat ze de baan die zij gevonden hebben in de business wel leuk vinden, maar de onderliggende sturing en de wil ontbreken vanaf het begin. Daarom zijn er niet veel werknemers die echt weten wat zij willen. Zij varen in de richting die de wind hen blaast. Als deze mensen geholpen konden worden te ontdekken en vast te stellen wat zij willen doen, zouden zij veel productiever, efficiënter en gelukkiger zijn. Wat er in hen geïnvesteerd zou worden zou zich terugbetalen doordat zij als bewuste werknemers met volle betrokkenheid achter hun werk zouden staan. Het doel moet gelukkige werknemers zijn. Geef hen de uitdaging die zij willen en aankunnen. Dat kan via een geleidingskader dat wensen kanaliseert en bewustzijn creëert voor de mogelijkheid van wat zij zelf willen doen. Een visiemodel kan functioneren als fundament voor personeelsselectie en een werknemersprofiel database, met een structuur gebaseerd op een persoonlijke visiemodel zou in toepasselijkheid en toegevoegde waarde vooruitgaan.

De KKF Crisis unit

Hoewel de reguliere dienstverlening van de KKF en haar werkmensen ook de monitoring en beheersing van calamiteiten betreffende het bedrijfsleven omvat, is er meer in het kader van de Covid-19 pandemie, een crisis unit ingesteld. Deze Unit biedt o.a. support aan ondernemingen betreffende:

- informatie over toepasselijke maatregelen
- bedrijfsconsequenties en mogelijke alternatieven m.b.t. de lock down
- registratie voor bedrijfssteun www.federaties.sr/smsportal
- bemiddeling bij dreigend faillissement
- melding van mogelijke company spread van het 'corona virus'
- vragen omtrent opschorten en dis continueren van Arbeidsovereenkomsten
- de SecFeSur vacaturebank www.federaties.sr/jobportal
- een neutraal luisterend oor
- Kernkampweg # 37
- Secfesur : 532370 / 434055 / WA 8770786 / 8770615
- BOG : 178 / 8836643
- NCCR : 520840 / 426416
- Covid-19 Team: 471511
- Crisis Hulplijn : 114
- Uw bedrijfsarts

Covid-19 Lock down Doorgangsbewijs

Bedrijven die gedurende de lock down periode noodzakelijk hun operatie moeten voortzetten, zijn gehouden voor directie en medewerkers een doorgangsbewijs aan te vragen. Het doorgangsbewijs strekt tot toestemming tot werkzaamheden conform uw opgegeven werkschema en werklocatie. Het gebruik beperkt zich tot transport van en naar de werklocatie via de kortst mogelijke openbare route. De toestemming is persoonsgebonden en wijzigingen in opgegeven informatie kunnen leiden tot discontinuïtering van de validiteit. Misbruik leidt tot directe invordering dan wel ongelidig verklaring van het bewijs. U kunt voor de aanvraag terecht bij het KKF hoofdkantoor alsook alle filialen. Het al dan niet toekennen van de uitzondering is een prerogatief van het Covid-19 management team.

Covid-19 Compensatie

In afwachting van de ter beschikking stelling van de compensatiemiddelen door de regering, kunnen noodlijdende bedrijven zich nog altijd registreren via de sms:

Telesur (597) 8422162 / Digicel (597) 7666417

Promote uw toeristisch product

In deze down periode is het ideaal te evalueren en voor te bereiden op de herleving van de sector. Bedrijven in de toerisme branche hebben de ruimte hun beeldmateriaal kosteloos te doen opnemen in www.surinametourism.sr

Voor onze boot bij de aankomsthal te Zanderij, kunt u flyers aanleveren.

STS, Suriname Tourism Board at KKF

Dienstverlening van de KKF:

- Bufes	Business Fairs & Events	532300 / 8769895	info@bufes.sr
- STS	Tourism Knowledge Center	532373 / 8770793	info@surinametourism.sr
- Croft	Nature & Environment	433456 / 8769921	info@croft.sr
- BPDS	Drafting & Implementation	437973 / 8769862	info@bpd.sr
- SCC	Multimedia (TV 20-2)	426392 / 8770781	info@communitychoice.sr
- MTSS	Engineering Advancements	493611 / 8770527	info@mtss.sr
- Nivesh	Administration & Finance	437989 / 8770552	info@nivesh.sr
- SBIC	Business Knowledge	434055 / 8770615	info@sbic.sr
- SVS	Utility Solutions	437974 / 8770802	info@svs.sr
- GLOTSS	Trade Blocks Services	439779 / 8769973	info@glotss.sr
- SIA	Business Education	437963 / 8410443	info@innovationacademy.sr
- SecFeSur	Interconnections	532370 / 8770786	info@federaties.sr
- Fablab	Fabrication Technologies	439090 / 8769926	info@fablab.sr
- I-Park	Industry facilitation	437986 / 8769982	info@i-park.sr
- B-Inno	Improvement Services	437982 / 8769852	info@businessinnovation.sr