



Nationale Agenda 2012



kamer van koophandel



Inhoud

Inleiding: het jaar van de verbouwing	4
<hr/>	
Deel 1 Kernactiviteiten	10
<hr/>	
Deel 2 Ontwikkelagenda	16
<hr/>	
Wetten en Regels: signaal op maat	16
Internationale handel: internationale handel	18
Strategie: mijn bedrijf over 5 jaar	22
Fiscale aspecten: veelgestelde fiscale vragen	24
Verzekering en aansprakelijkheid: risico's nemen en afdekken	26
Innovatie: ken de kansen van sociale innovatie	28
<hr/>	
Indicatoren	30

Inleiding



Het jaar van de verbouwing

2012 wordt een spannend jaar voor de ondernemer. Nu de economische groei lijkt terug te vallen, moeten veel bedrijven opnieuw alle zeilen bijzetten. De Kamer van Koophandel houdt stevig de vinger aan de pols en staat voortdurend klaar om - waar nodig - haar dienstverlening af te stemmen op die dynamiek in het bedrijfsleven. Zodat we ook tijdens de grote verbouwing die ons in 2012 te wachten staat, de ondernemer blijven ondersteunen.

Per jaar heeft www.kvk.nl 25 miljoen bezoekers. Ook zijn er ruim 2 miljoen klantcontacten via andere kanalen. De ondernemers achter deze cijfers noemen de Kamer van Koophandel een betrouwbare en onafhankelijke dienstverlener die staat tussen de overheid en het bedrijfsleven. De KvK is geen verlengstuk van de wetgever en evenmin een partij met commerciële belangen. Met zo'n reputatie kunnen we in het digitale tijdperk ons voordeel doen de komende jaren.

Transformatie

Want ook voor ons breken spannende tijden aan. In 2012 leggen we een stevig fundament voor de Ondernemerspleinen. Als coördinator en facilitator starten we samen met onze partners met het herijken van de dienstverlening en met de aanleg van het digitale Ondernemersplein. Daarnaast zetten we de eerste stappen naar één ZBO en gaat de heffing met 10% omlaag. We zien het als een uitdaging om de kwaliteit van onze dienstverlening hoog te houden en tegelijkertijd het KvK-gebouw zo ingrijpend te verbouwen.



Effectiviteit en efficiëntie

De eerste palen van het nieuwe gebouw zijn al eerder geslagen met forse investeringen in het assortiments- en kanalenbeleid. In 2012 pakken we hierin door. Ook willen we met minder geld evenveel ondernemers ondersteunen. Die efficiëntie bereiken we door primair in te zetten op digitale communicatiekanalen.

We worden zichtbaarder via sociale media zoals Hallo!, Twitter en LinkedIn, via elektronische nieuwsbrieven en met nieuwe apps. Seminars worden vaker webinars. Doordat fysiek contact minder de nadruk krijgt en we digitaal meer ondernemers bereiken, kunnen we sneller schakelen en ons assortiment meer relevantie geven.

Ondernemersperspectief

De ondernemer waardeert het dat de KvK meedenkt vanuit zijn perspectief. Wij hebben daarin een geheel eigen expertise. Toch is het wat hem betreft prima als we hem doorverwijzen naar experts, overheden en kennisinstellingen met relevante kennis. Zolang we ons partnernetwerk volledig en up to date houden en proactief blijven in het signaleren van de nieuwste wetten, regels en trends, kan de ondernemer zich

goed vinden in een breed, maar niet te diepgravend assortiment. We gaan in 2012 onze positie als eerste oriëntatiepunt verder uitbouwen en kruipen nog vaker in de rol van de huisarts.

We verwijzen gericht door zodat ondernemers in het woud van experts niet zelf op zoek hoeven naar de juiste specialist.

Opbouw

Voor u ligt de Nationale Agenda 2012. Hierin hebben de 12 regionale Kamers van Koophandel en Kamer van Koophandel Nederland hun nieuwe ambities vastgelegd voor het informeren en ondersteunen van de ondernemer. Op aanwijzing van de Wet op de Kamers van Koophandel en fabrieken worden deze afspraken jaarlijks gemaakt met het ministerie van EL&I en landelijke overlegorganisaties. De KvK's moeten die afspraken zoveel mogelijk uniform uitvoeren en zijn hierop collectief aanspreekbaar.

De Nationale Agenda 2012 bestaat uit twee delen:

- kernactiviteiten
- ontwikkelagenda

De proposities in de ontwikkelagenda zijn het resultaat van doorlopend onderzoek naar de wensen en verwachtingen die bedrijven van de KvK hebben. Ze zijn onze belofte aan de ondernemer voor 2012.





Deel 1

Kernactiviteiten

Kernactiviteiten

De ondernemer doorloopt met zijn bedrijf alle fasen van een mensenleven, van de wieg tot het graf. Hij begint een bedrijf en wil mogelijk groeien. Misschien snakt hij al snel naar een nieuwe uitdaging en koopt een ander bedrijf. Of hij gaat internationaal in zaken, zoekt het in innovatie, of juist in krimp en/of verkoop. Omdat het inmiddels wel wat minder kan en de volgende generatie staat te popelen. Al deze zelfstandig ondernemers kloppen aan bij de Kamer van Koophandel.

Het is een uitdaging om zoveel verschillende ondernemers te kunnen informeren en ondersteunen. Zeker als je bedenkt dat hun product of dienst net zo divers is als zichzelf. Ook het ondernemingsklimaat wijzigt met de dag, de geografie en de economie. Alleen al in Nederland kan de ondernemer op één vierkante kilometer te maken hebben met verschillende regels rond vergunningen, verzekeringen en parkeerbeleid. Ook in de internationale handel gelden tal van wetten en regels rond voedselveiligheid, import en export, personeelsbeleid en transport. Daarnaast hebben bedrijven nog te maken met lokale gewoonten. Onze activiteiten richten zich op al die uiteenlopende behoeften, werkterreinen en omstandigheden waarmee de ondernemers werken.

Nationale Agenda 2012

Ook in 2012 blijven we doen wat al jaren wordt gewaardeerd:

- starten van een bedrijf
- internationale handel
- overdracht & overname
- wetten & regels



De momenten waarop ondernemers bij ons aankloppen zijn onder twee noemers te vatten: de levenscyclus van hun bedrijf en de natuurlijke vraagmomenten.

Levenscyclus: starten, runnen, stoppen

Grofweg zien we de meeste ondernemers op belangrijke keerpunten in hun ondernemersbestaan: als ze starten, uitbreiden, van rechtsvorm veranderen of stoppen. Dat begint al vroeg, al ver voor de start: binnen het onderwijs informeren we studenten en scholieren en maken hen bewust van de mogelijkheden van het ondernemerschap. Een ander belangrijk keerpunt is een bedrijf overnemen of overdragen. Overname is een zeer succesvolle manier om een vliegende start te maken als ondernemer. Bovendien neemt een bedrijf vaak een groeispurt door de innovaties en verfrissende ideeën van een nieuwe eigenaar. Weer een ander keerpunt is het werkterrein verleggen, bijvoorbeeld richting de internationale handel. Ook hierbij hebben veel ondernemers behoefte aan informatie en ondersteuning van de KvK.



Vraagmomenten

Daarnaast zijn er natuurlijke vraagmomenten waarop ondernemers meer behoefte hebben aan voorlichting. Bijvoorbeeld als het boekjaar moet worden afgesloten en rond de data waarop nieuwe wetten en regels worden aangekondigd of ingaan: 1 januari, 1 juli en Prinsjesdag.

Zzp'ers

Verder kan de omvang van een bedrijf bepalend zijn voor de mate waarin een ondernemer ondersteuning en informatie wil. Daarbij richten we ons nadrukkelijk op de steeds groter wordende groep zzp'ers. Niet alleen rondom de start, maar zeker ook in de cruciale eerste jaren daarna.

Financiën en financiering

Tot slot blijven we onverminderd informatie en ondersteuning aanbieden op het gebied van financiën en financiering. Zeker nu, gezien het huidige economische klimaat.

Onderzoek

De proposities in deze Nationale Agenda 2012 en ons reguliere assortiment zijn, na een aantal overgangsjaren, inmiddels volledig gestuurd door de wensen en verwachtingen van ondernemers.

Om te kunnen bepalen welke producten en diensten moeten worden vernieuwd en welke kunnen blijven, doet de KvK doorlopend onderzoek onder ondernemers. Bijvoorbeeld via het uitgebreide ondernemerspanel, in persoonlijke gesprekken en via Hallo!. Waaraan heeft de ondernemer behoefte? Welke rol ziet hij voor ons weggelegd?

Uit het jongste onderzoek blijkt dat ondernemers voor 3 clusters informatie en ondersteuning vragen.

- Commerciële bedrijfsvoering en strategie. Waar staat mijn bedrijf over 5 jaar en hoe kom ik daar?
- Management & Organisatie: financiering en administratie.
- Fiscale en juridische aspecten waarbij de KvK vooral moet signaleren.

We spreken van clusters, omdat zij een paraplu zijn voor een keur aan subthema's waarover ondernemers vragen hebben. Bijvoorbeeld faillissement, intellectueel eigendom, netwerken, veiligheid, personeel, rechtsvormen of schulden. Soms bestaat de voorlichting uit informatie, soms uit een praktisch hulpmiddel zoals de rekenmodule Auto

van de Zaak. Er zijn doorverwijzingen via links naar wetten en regels zoals die voor minderjarige ondernemers en de wetsartikelen rond auteursrecht. Andere links leiden naar downloads van handboeken en modelcontracten of -voorwaarden. En de ondernemer vindt op de website stappenplannen waarmee hij zelf aan de slag kan, zoals het Bedrijfsmilieuplan of de juridische APK.

Online wat kan, offline wat moet

Deze onderwerpen staan vandaag op de lijst, maar kunnen er morgen weer van verdwenen zijn. Ons assortiment is tenslotte dynamisch en gestuurd door de wensen en behoeften van de ondernemers. De focus ligt daarbij op online-informatie en -ondersteuning. Hoe zit het dan met het persoonlijk contact? Die blijft van onschatbare waarde. De KvK en ondernemers moeten elkaar af en toe gewoon eens goed in de ogen kijken. Daar nemen we niet zomaar afscheid van. Maar we gaan wel kritisch bekijken met welke voorlichting we via de digitale snelweg meer ondernemers van dienst kunnen zijn.



Deel 2

Ontwikkelagenda

Wetten en regels

De ondernemer:

“Ik wil eenvoudig op de hoogte blijven van voor mij relevante wetten, regels en wijzigingen daarin. Het is voor mij ondoenlijk om dat allemaal zelf bij te houden.”

De KvK:

“We informeren ondernemers over wetten en regels in alle fasen van hun ondernemersbestaan. Op drie vaste momenten communiceren we automatisch over nieuwe wetgeving: 1 juli, Prinsjesdag en 1 januari. Dit informeren ‘waar nodig’ gaan we uitbreiden.”

De diensten:

- nieuw: signaleringsservice Wetten & regels
- persoonlijke adviesgesprekken en spreekuren
- seminars
- alle (actuele) wetten en regels via www.kvk.nl:
 - de samenvatting van Prinsjesdag voor ondernemers
 - Wet- en Regel Reader
 - Signaleringen op het gebied van ruimtelijke ordening
 - de vaste rubriek en eindejaarspecial Wetten & Regels in Eigen Bedrijf



Signaal op maat

“Ik hoef niet op zoek als ik alerts krijg, dat scheelt tijd”. Ondernemers begrijpen dat elke samenleving wetten en regels nodig heeft. Maar soms zien ze door de bomen het bos niet meer en dat kan tot tijdrovende én kostbare misverstanden leiden. De KvK biedt overzicht. Zij voegt hier in 2012 de automatische signaleringsservice Wetten & regels aan toe.

De signaleringsservice wordt op verzoek ontwikkeld. Want ondernemers hebben behoefte aan een ‘onafhankelijke expert’ die een seintje geeft als wetgeving en bestuurlijke regels veranderen. Het geeft ze rust, overzicht en de ruimte om tijdig de bedrijfsvoering aan te passen. Het zet ze bijtijds aan het denken over de gevolgen van nieuwe wetten en regels. En die signaleringsfunctie hoort volgens de ondernemer, met name de kleine en middelgrote, thuis bij de KvK.

De signaleringsservice is:

- een nieuwsbrief of -flash op de juiste momenten;
- maatwerk, over aandachtsgebieden die de ondernemer vooraf opgeeft;
- gratis en drempelverlagend;
- een betrouwbare bron: we werken waar mogelijk samen met kennisleveranciers zoals Antwoordvoorbedrijven, de Belastingdienst en UWV WERKbedrijf.

Het blijft niet bij signaleren. Ondernemers die dit willen kunnen zich verder verdiepen in bestaande en nieuwe wetten en regels via bijeenkomsten en de website.

Internationale handel

De ondernemer:

“Ik wil mijn markt verruimen en mijn bedrijf internationaliseren. Maar waar over de grens liggen kansen en hoe vind ik betrouwbare zakenpartners? Wie brengt me in contact met partijen die me kunnen ondersteunen, hier en in het buitenland”.

De KvK:

“In de regio zijn wij het eerste aanspreekpunt voor de ondernemer op het gebied van internationalisering. Of het nu gaat om import, export, internationale samenwerking of in- en outsourcing, het uitgangspunt is dat alle KvK's een integrale dienstverlening aanbieden die is toegespitst op verschillende ondernemersgroepen”.

De diensten:

- ontsluiting van netwerken
- informatie over o.a. internationaliseren, relevante projecten, seminars, handelspolitiek, subsidies en handelsmissies
- doorverwijzing naar netwerkpartners, landelijk en regionaal
- exportdocumenten



Internationale handel

Voor veel ondernemers is de Nederlandse afzetmarkt al snel te klein.

Anderen importeren producten naar Nederland, naast andere internationale samenwerkingsvarianten. Maar het vinden van een zakenpartner in het buitenland is ingewikkeld, kost tijd en kent risico's.

De KvK is dan het eerste aanspreekpunt. Zij werkt daarbij nauw samen met haar partners.

Ondernemers gaan vaak als eerste naar de KvK als ze vragen hebben over internationaal zakendoen. We bieden specialistische kennis, een klankbord en directe lijnen naar partijen die ertoe doen. Decennialang maakt de KvK via haar partners in binnen- en buitenland deze verbindingen en het traditionele netwerken opent nog steeds deuren. Maar het is ook een tijdrovend en ingewikkeld proces. Het digitale tijdperk opent nieuwe routes voor het vinden van de juiste internationale zakenpartner, samen met onze partners.

Netwerkpartners

In overleg met de netwerkpartners zal voor deze behoefte van de ondernemer een oplossing worden gezocht. Bij de invulling van internationalisering vormt de KvK het eerste aanspreekpunt in

een keten van deskundige partijen en geeft regiospecifiek maatwerk voor alle ondernemers met internationalisatie ambities.

Er is de verregaande samenwerking met de divisie NL EVD Internationaal van Agentschap NL. Die waarborgt dat de ondernemer uniform en zo volledig mogelijk wordt voorgelicht over internationaal zakendoen en anderszins de stimulering van internationalisering in de regio samen vorm te geven met het bestaande instrumentarium. Daarmee worden alle producten, diensten en instrumenten waar mogelijk op elkaar afgestemd, zodat het gezamenlijk aanbod voor de klant, de ondernemer, duidelijk en gewaarborgd is.



Geselecteerde instrumenten door gezamenlijke programmering van Agentschap NL en de KvK:

- instrumenten voor startende exporteurs;
- internationale handelsdagen met de challenges;
- programmering European Enterprise Netwerk (EEN);
- de Activiteitenagenda speerpuntlanden.

De KvK versterkt daarnaast het topsectorenbeleid van het kabinet door mkb'ers te ondersteunen in hun internationale ambities. Uiteraard ook hier in samenwerking met de relevante partijen nationaal en regionaal.

Via de organisaties binnen het Netwerkoverleg Internationaal Ondernemen verwijst de KvK gericht door naar producten en diensten van derden. Met de verdere vormgeving van het Portal Internationaal Ondernemen (de opvolger van www.internationaalondernemen.nl) zal de integrale agenda IH van alle relevante partners verder gestalte krijgen. Dit portal zal naar verwachting op termijn onderdeel uitmaken van het (digitale deel van) Ondernemersplein.

Een co-productie van Agentschap NL, KvK/Syntens, het postennetwerk, de ministeries en netwerkpartners.

Strategie

De ondernemer:

“Ik wil graag een andere blik of een oordeel van iemand anders krijgen hoe ik mijn bedrijf kan laten voortbestaan. Mijn boekhouder weet dat niet. Die kan aan de cijfers wel zien of het goed gaat, maar niets over de strategie daarachter”.

De KvK:

“Ondernemen is vooruit kijken. En dat kan op allerlei manieren. Wij maken de ondernemer bewust van zijn toekomstmogelijkheden en informeren over kansen op basis van marktinzichten. We inspireren én wijzen de weg bij het nemen van strategische keuzes”.

De diensten:

- nieuw: ‘Strategie en groei’ op www.kvk.nl
- netwerkbijeenkomsten
- seminar ‘Waar staat mijn bedrijf over 5 jaar’
- één-op-één-adviesgesprekken



Mijn bedrijf over 5 jaar

Een eenpitter blijven, groeien, een zakenpartner zoeken of een bedrijf overnemen. Wat kost dat in geld, energie en mankracht? En hoe doe ik dat? Een beetje ondernemer kijkt af en toe vooruit. Een absolute aanrader, want nadenken over de toekomst geeft de bedrijfsvoering richting. De KvK ondersteunt hierbij.

Ondernemers maken elke dag strategische keuzes voor de toekomst. Dit gaat vaak tussen de bedrijven door en het overzicht bewaren is op zo'n moment niet eenvoudig. Want keuzes leiden vrijwel altijd tot nieuwe keuzes en veel vragen. Staan ze er alleen voor, dan zijn ondernemers terecht wel eens bang voor tunnelvisie. Voor advies kunnen ze ongetwijfeld terecht bij de bank of accountant, maar die zijn toch vooral van de harde cijfers. Liever hebben ze een frisse, onafhankelijk blik.

De KvK helpt de ondernemer op weg met het seminar ‘Waar staat mijn bedrijf over 5 jaar’. Hij krijgt er inzichten en ideeën waarmee hij een visie kan ontwikkelen voor het maken van strategische keuzes en het uitstippelen van een plan voor de lange termijn.

Onze dienstverlening gericht op strategisch denken biedt de ondernemer:

- rust;
- overzicht;
- inspiratie;
- kennis en ontwikkeling;
- de middelen om tijdig de bedrijfsvoering aan te passen.

Met een langetermijnstrategie houdt de ondernemer zijn bedrijf op koers. Uiteraard kan hij er verder invulling aan geven met de overige producten en diensten van de KvK. Hij kan netwerkbijeenkomsten bezoeken en seminars volgen over marketing, import of innovatie. En waar de kennis ontbreekt hebben we de partners die onze adviserende rol kunnen overnemen.

Fiscale aspecten

De ondernemer:

“Ik heb behoefte aan onafhankelijke informatie over belastingen, zoals over de VAR, aftrekposten en de btw”.

De KvK:

“Starters, groeiërs en stakende ondernemers krijgen via onze website antwoord op de meest gestelde belastingvragen. Het gaat om de hoofdzaken, maar mocht hij toch nog vragen hebben, dan is de ondernemer meer dan welkom om ze te stellen.”

De diensten:

- nieuw: antwoorden op fiscale vragen
- Eigen Bedrijf: de Fiscale vraagbaak
- alles over belastingen via www.kvk.nl/belastingen
- de online rekenmodule ‘Auto van de zaak’
- maatwerk via adviesgesprekken
- samenwerking met de Belastingdienst, onder meer met de publicatie van het Handboek Belastingen (voor startende en net gestarte ondernemers) en het Belastingspreekuur



Veelgestelde fiscale vragen

Veel ondernemers vertrouwen hun fiscale zaken toe aan de boekhouder of accountant. Toch hebben met name zzp'ers en kleine en middelgrote bedrijven soms behoefte aan een ander, onafhankelijk advies. De antwoorden op de meeste gestelde fiscale vragen van de KvK geeft ze grip op belastingzaken, vertrouwen en rust.

“De BTW wordt ieder jaar weer geregeld. Soms heb je 6% en soms 19%; je blijft je altijd afvragen wanneer het ene of andere van toepassing is”. Steeds meer kleine ondernemers doen zelf, vaak online, een (deel van) hun boekhouding. Dat is geen eenvoudige klus. Fiscale wetgeving is ingewikkeld en veranderlijk. Ieder jaar komen er regels bij en wordt van verouderde wetgeving afscheid genomen. Af en toe wil de ondernemer dan iets kunnen checken.

De KvK is de onafhankelijke, fiscale vraagbaak die meedenkt vanuit zijn perspectief. We hoeven niet uitputtend of diepgravend te informeren zolang we maar actueel zijn en waar nodig kunnen doorverwijzen. We werken hiervoor nauw samen met de Belastingdienst.

De vragen zijn divers, maar gaan vooral over de btw, aftrekposten, de VAR, administratie en facturering. In eenvoudig taalgebruik geven we het antwoord vóór de vragen zijn gesteld. Ondernemers hoeven de informatie slechts te komen halen.

Die proactieve houding komt terug in de timing. Onze publicaties sluiten aan bij ‘natuurlijke vraagmomenten’: de aangifte (voorjaar), de aanvraag VAR (najaar) en de administratie (begin en einde boekjaar). Daarnaast zetten we onze kanalen breed in op momenten van wetwijzigingen: 1 januari, 1 juli en Prinsjesdag. Toch blijft er altijd ruimte voor maatwerk, fysiek en digitaal.

Voorkomen is beter dan genezen. Ondernemers komen zo niet achteraf voor verrassingen te staan.

Verzekering en aansprakelijkheid

De ondernemer:

“Ik wil op eenvoudige wijze inzicht krijgen in de risico's die ik als zzp'er loop. Op basis daarvan wil ik de juiste keuzes maken. Wil ik deze risico's afdekken, en zo ja hoe kan ik dat doen?”

De KvK:

“Wij zetten snel en eenvoudig op een rij welke risico's de zzp'er loopt. Zo krijgt de ondernemer op maat een overzicht van de risico's die hij loopt en kan hij zelfstandig een keuze maken welke hij wil afdekken om de continuïteit van zijn bedrijf te waarborgen.”

De diensten:

De online Risicoscan zzp



Risico's nemen en afdekken

Ondernemen is risico nemen, maar ook risico lopen. Vooral startende ondernemers en zzp'ers zijn zich hier niet altijd van bewust. Om de risico's voor de bedrijfsvoering inzichtelijk te maken, heeft de KvK speciaal voor hen de Risicoscan zzp ontwikkeld. Met de gratis scan kan de zzp'er zelf bepalen hoe hij de toekomst van zijn bedrijf veilig stelt.

Een minuscuul foutje in de software voor voorraadbeheer kan de toekomst van een bedrijf in een handomdraai op losse schroeven zetten. Ook dat van de betrokken softwareontwikkelaar. Die is waarschijnlijk contractueel aansprakelijk. Hetzelfde geldt voor de tekstschrijver die een foute juridische formulering gebruikt of de bouwvakker die een muurtje uit het lood plaatst. Funest voor de continuïteit van de bedrijfsvoering kunnen verder zijn brand, ziekte van personeel of vertraging in de aanlevering van producten die al zijn doorverkocht.

Geen enkele ondernemer ontkomt aan dergelijke nachtmerriescenario's. Hij kan persoonlijk risico lopen, maar ook met zijn bedrijf en personeel. Niet iedere ondernemer overziet altijd welke

potentiële gevaren er zijn voor zijn bedrijf en welke actie nodig is. Omdat risico's afdekken een vak apart is, vertrouwen de meeste ondernemers dit liever toe aan verzekeraars. Toch ziet één omvangrijke groep wel brood in de nieuwe Risicoscan van de KvK: de zzp'ers. Ze hebben behoefte aan een onafhankelijk advies en vertrouwen hiervoor op ons.

De voordelen van de Risicoscan zzp:

- een duidelijk overzicht op maat;
- suggesties voor het afdekken van risico's;
- gratis;
- in de eigen tijd en omgeving, online te maken.

Bij het ontwikkelen en actueel houden van de Risicoscan zzp werkt de KvK samen met kennispartners zoals het Verbond van Verzekeraars.

Innovatie

De overheid:

Succes in innovatie wordt grotendeels bepaald door sociale innovaties. Ten opzichte van andere landen behoren we als Nederland tot de hekkensluiters op dit terrein. Dit komt omdat ondernemers zich onvoldoende bewust zijn van het te behalen rendement door sociale innovatie.

De KvK:

“Als eerstelijns portaal maken wij ondernemers bewust van de kansen, mogelijkheden en de toegevoegde waarde van sociale innovatie voor hen. De bij andere partijen reeds beschikbare kennis hierover kan via onze kanalen bij de ondernemer onder de aandacht worden gebracht.”

De diensten:

Nieuw in 2012: ontsluiting kennis via doorverwijzing naar experts in sociale innovatie en attenderen op innovatiesubsidies en -fondsen.



Ken de kansen van sociale innovatie

Innoverende bedrijven hebben een grotere kans te groeien dan bedrijven van meer traditionele ondernemers. Innovatie is een breed begrip en gaat over meer dan alleen techniek. Zo is er vooral met sociale innovatie veel winst te boeken. Helaas weten veel ondernemers dat nog niet. De KvK zet in 2012 sociale innovatie op de kaart.

Bedrijven die focussen op sociale innovatie presteren beter op innovatie (+31%), productiviteit (+21%), een groeiend marktaandeel (+20%) en investeren twee keer zoveel in Research & Development, waar ze ook nog eens meer rendement uit halen. Veelbelovende cijfers en toch behoort Nederland in de EU op dit gebied tot de hekkensluiters.

Succes in innovatie wordt voor een kwart bepaald door Research & Development en voor niet minder dan driekwart door sociale innovatie. Dit staat voor een nieuwe inzet van arbeid en talent die de structuur van bedrijven zal veranderen. Het principe? Laat medewerkers hun talenten ontplooiën en moedig aan tot innoveren. Geef ze verantwoordelijkheid, betrek ze bij de bedrijfsvoering en ze krijgen meer plezier in hun werk. En zullen productiever

zijn. Juist omdat sociale innovatie gedijt op de werkvloer is het van belang dat ondernemers zich er op toelagen.

Helaas zijn veel bedrijven zich hier nog onvoldoende van bewust. Daarom wil de KvK meewerken aan bewustwording en het delen van kennis over sociale innovatie. We ontwikkelen niets zelf, maar ontsluiten bestaande kennis van kennisinstellingen zoals Syntens en TNO. Voor die verbindende rol hebben we het juiste netwerk en de infrastructuur. Daarnaast wijzen we ondernemers op de mogelijkheden van de diverse innovatiesubsidies en -fondsen.

Indicatoren Nationale Agenda 2012

Doelstelling 2012

Totaal

Bereik 75%

Algemeen oordeel 80% positief

Producten

Totaal

Bezoeken seminars

Bezoeken evenementen

Adviesgesprek

Startersmagazine

Exportdocumenten

Website

Totaal

Bezoek 'Alles over ondernemen'

Hallo! Community

Totaal

Leden

Bezoeken

Magazine Eigen Bedrijf

Totaal

Bezoek aan kantoren

Bezoek kantoren

Telefoon inkomend

E-mail inkomend

aantal tevredenheid

30% bereik 85%

40.000

30.000

12.000

100.000

625.000

50% bereik 85%

5.000.000

80%

60.000

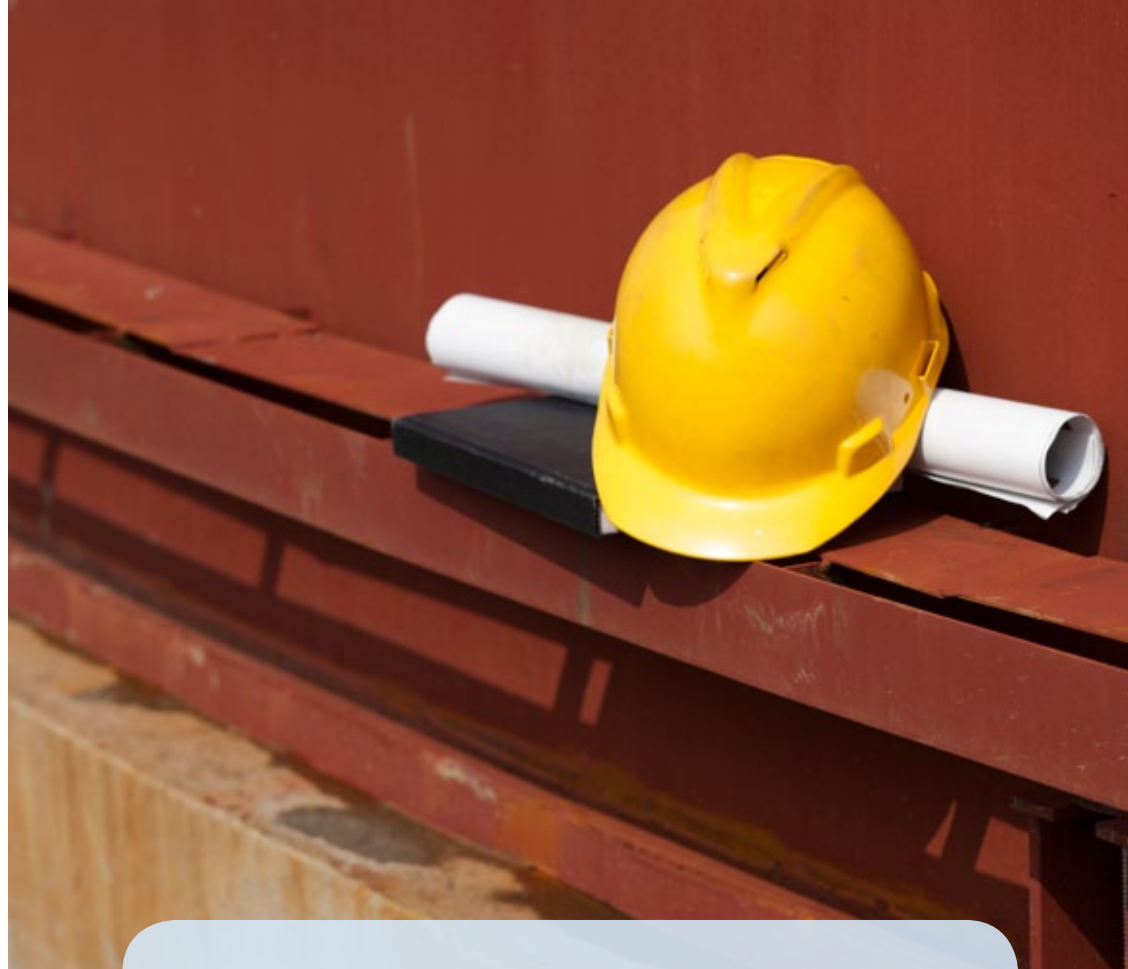
1.500.000

50% bereik 85%

500.000

1.200.000

220.000



Colofon

Uitgever

Kamer van Koophandel Nederland

Postbus 171

2501 CD Den Haag

Telefoon (070) 314 34 00

