



ADVIES

CRB 2011-0920

Het ondernemerschap

CCE
Conseil Central de l'Economie
Centrale Raad voor het Bedrijfsleven
CRB





Advies rond ondernemerschap

Brussel
28-09-2011

Advies rond ondernemerschap

1 Situering: ondernemerschap in België

Ondernemerschap is een belangrijke motor van economische en sociale ontwikkeling en de jongste jaren wordt steeds meer aandacht besteed aan de manier waarop ondernemerschap hiertoe bijdraagt. Door de versterkte concurrentie, o.a. uit lagelonenlanden, proberen de meeste Westerse landen zich te ontwikkelen tot een kenniseconomie. Zo reageerde het beleid in een groot aantal geïndustrialiseerde landen door substantiële investeringen in kennisontwikkeling, echter niet steeds met een direct effect op economische groei en creatie van tewerkstelling. Blijkbaar bestaan er hindernissen voor de omzetting van deze kennis naar een rendabele activiteit. Ondernemerschap is een belangrijk middel om deze hindernis te overbruggen¹.

Zo is ondernemerschap een katalysator voor innovatie. Dankzij hun flexibiliteit zijn startende ondernemingen immers zeer geschikt voor het oppikken en genereren van nieuwe ideeën; voor het omzetten van deze ideeën tot innovaties en voor het geleiden van kennis-spillovers. Nieuwe ondernemingen worden vaak opgericht om ongebruikte kennis te commercialiseren en ze kunnen door hun kleine schaal doorgaans flexibeler inspelen op veranderingen. Ze hebben per definitie geen traditie en moeten dus minder interne weerstand overwinnen. Bovendien is het ontbreken van een traditie vaak een belangrijke stimulerende factor voor het zien van 'nieuwe combinaties' die mogelijk leiden tot innovatie. Vervolgens stimuleert ondernemerschap het innovatievermogen omdat deze de concurrentiedruk binnen de economie opdrijft. Bestaande bedrijven moeten nu immers concurreren met (potentiële) nieuwe sectorgenoten, wat hen aanzet om zelf competitiever en efficiënter te worden.

In het algemeen versterkt ondernemerschap de dynamiek en daarmee het aanpassingsvermogen van de economie aan economische en technologische ontwikkelingen. Op deze manier draagt het bij aan de modernisering van de structuur en de werking van de economie. Daarenboven zijn ondernemerschap en ondernemerszin ook een belangrijk instrument voor het realiseren van andere maatschappelijke doelstellingen (bv. duurzame ontwikkeling; omgaan met de vergrijzing...).

De sociale partners erkennen dan ook ten volle het belang van ondernemerschap. Zo werd ingevolge een diagnoseadvies over het Belgische innovatiesysteem in 2006² een werkgroep opgericht met als taak via een diepgaande analyse na te gaan hoe België presteert inzake ondernemerschap en welke maatregelen de situatie zouden kunnen verbeteren. De werkgroep bestond uit specialisten met een brede expertise aangaande het ondernemerschap en uit regionale en federale beleidsactoren. Daarnaast kon de werkgroep rekenen op de inbreng van externe specialisten, die in een reeks hoorzittingen aan bod kwamen. De resultaten van deze analyse werden gepubliceerd als onafhankelijke nota van specialisten en is beschikbaar op de website van de CRB³. Tijdens de werkzaamheden aan het advies hoorden de sociale partners ook nog professor Sels in verband met

¹ WENNEKERS, S. et R. THURIK (1999), 'Linking entrepreneurship and economic growth', Small Business Economics, 13,1, blz. 27-55.

² [CRB 2006-631 Diagnoseadvies over O&O en Innovatie \(31/05/2006\)](#)

³ [CRB 2010-1158 Ondernemerschap in België: knelpunten en uitdagingen \(16/08/2010\)](#)

zijn rapport 'Ondernemerschap, een motor voor jobcreatie?'⁴ waaruit duidelijk het gebrek aan ambitieus ondernemerschap (bijdragen aan groei, innovatie, internationalisering, werkgelegenheid...) in België naar voor kwam. Dit houdt in dat, zoals in heel wat andere Europese landen, relatief weinig van de opgestarte ondernemingen ook effectief doorgroeit en tewerkstelling creëert, wat nochtans het uiteindelijke doel is van een ondernemerschapsbeleid.

Op basis van deze studies formuleerden de sociale partners een aantal aanbevelingen die hieronder worden weergegeven.

2 Beleidsaanbevelingen

Om ondernemerschap en de doorgroei van ondernemingen te steunen, is er zowel nood aan een positief ondernemingsklimaat als aan doelgerichte maatregelen die zich richten op ambitieus ondernemerschap zoals hierboven omschreven. In dit deel worden dan ook eerst aanbevelingen geformuleerd om het algemene Belgische ondernemerschap of de algemene Belgische ondernemerszin verder te verbeteren, waarna dieper wordt ingegaan op specifieke aspecten van het ondernemerschap in België, m.n. internationalisering; netwerking tussen lokale en multinationale ondernemingen; de overdracht van ondernemingen en aandacht voor doelgroepen.

2.1 Een betere coördinatie, communicatie en evaluatie van het ondernemerschapsbeleid

In België bestaan verschillende overheidsmaatregelen om ondernemerschap te ondersteunen. Deze maatregelen worden genomen door verschillende agentschappen van verschillende overheidsniveaus. Daarnaast zijn ook verschillende bedrijfsorganisaties en NGO's actief op dit vlak. Deze veelheid aan actoren maakt dat er vaak overlap is tussen initiatieven en dat het steunlandschap weinig overzichtelijk is. Om een effectief beleid te realiseren, pleiten de sociale partners daarom voor meer coördinatie teneinde inefficiënte overlappingsen en verwarring tussen de verschillende programma's te vermijden. Daarnaast pleiten ze voor vereenvoudiging van bestaande programma's en het zoveel mogelijk stroomlijnen van de verschillende voorwaarden en procedures om deel te nemen aan de verschillende programma's.

Vervolgens is ook de communicatie belangrijk. De Belgische bedrijven zouden er baat bij hebben indien de verschillende instrumenten ter ondersteuning van ondernemerschap (federaal, regionaal en andere) beter en gezamenlijk bekend gemaakt worden. Zo wordt het beoogde publiek beter bereikt, wat belangrijk is voor de effectiviteit van het beleid.

Ten slotte is het belangrijk dat overheidssteun globaal leidt tot additionele effecten op het vlak van tewerkstelling en toegevoegde waarde. Het is dan ook belangrijk dat de steunmaatregelen, net als alle overige uitgaven van de overheid, op een regelmatige basis geëvalueerd worden, ook op voornoemde additionele effecten, en indien nodig worden bijgestuurd.

⁴ SELS, L., S. DEWINNE en I. VAN BEVEREN (2010), 'Ondernemerschap, een motor voor jobcreatie?', WSE Report, Leuven, 48 blz.

2.2 *Voldoende financiering voor ondernemerschap*

Voor heel wat ondernemingen zijn leningen een belangrijke bron van financiering. Niet alle beloftevolle projecten vinden echter voldoende kapitaal omdat banken te weinig bereid zijn om het onderliggende risico te lopen. De overheidswaarborgen, die het risico voor de banken reduceren, zijn hierop een goed antwoord. Gegeven het relatief kleine budget hiervoor in vergelijking met andere landen⁵, verdient het dan ook aanbeveling om deze waarborgen uit te breiden. Met het oog op voldoende kritische massa van de waarborgen en de eenvoudige communicatie ervan naar potentiële gebruikers, pleiten de sociale partners eveneens om de versnippering van deze waarborgen zoveel mogelijk tegen te gaan.

Wanneer ze een krediet verlenen, proberen de banken na te gaan welk risico de ondernemers lopen: ze nemen de terugbetalingscapaciteit van de kredietaanvrager onder de loep en bepalen zijn rating. Heel wat ondernemers hebben geen enkel idee van de onderliggende criteria waarmee een rating of een score kan worden vastgesteld. Het zou daarom nuttig zijn dat banken objectieve informatie verschaffen aangaande de criteria die ze hanteren voor de beoordeling van kredietaanvragen.

Een beperkte groep van innovatieve groeiers ondervindt specifieke problemen op het vlak van financiering. Vooral middelen voor de incubatiefase, maar ook voor de doorgroei en, daarmee verbonden, internationalisatie, ontbreken vaak. Seed capital en venture capital zijn hiervoor belangrijke financieringsbronnen. Verschillende overheden leverden de jongste jaren heel wat inspanning op dit vlak, maar de markten voor dit soort kapitaal kunnen nog verder ontwikkeld worden. Naast de beschikbaarheid van financiering is het ook belangrijk dat de steun voldoende bekend gemaakt wordt bij de ondernemers. Het federale informatiebureau KEFIK⁶ is hiervoor een goed initiatief. Het valt echter wel aan te bevelen om dit uit te breiden met meer informatie over private initiatieven. Er moeten meer inspanningen worden geleverd om dit contactpunt bij de ondernemers beter bekend te maken.

2.3 *Een sterkere ondernemerscultuur*

De aanwezigheid van een ondernemerscultuur, i.e. een positieve houding bij de bevolking t.a.v. ondernemerschap en t.a.v. het nemen van risico, is een belangrijke voorwaarde voor ondernemerschap. De stigmatisering van falend ondernemerschap is in dit opzicht een probleem. De houding ten aanzien van faling is in België, zoals in de meeste Europese landen, opvallend verschillend van de situatie in de VS waar het risico op faillissement meer wordt gezien als een leerfactor die positief is voor de ontwikkeling van het menselijk kapitaal⁷.

⁵ De Belgische overheden verleenden in 2008 waarborgen aan kmo's t.w.v. 0,03% van het bbp t.o.v. gemiddeld 0,18% in de EU. (C.f. [SME PR 2008 Table of indicators](#))

⁶ Het KeFIK (Kenniscentrum voor Financiering van KMO) is een federale instelling die als doel heeft de informatie en de expertise inzake de financiering van de kmo's te centraliseren.

⁷ FREE (2008), *Entrepreneuriat de la seconde chance*, blz. 12.

Om de stigmatisering van falend ondernemerschap tegen te gaan, pleiten de sociale partners er daarom voor dat de rechtbank van koophandel, van zodra hier duidelijkheid over bestaat, een duidelijk onderscheid zou maken tussen een faillissement om economische redenen en een frauduleus faillissement, ingeval er een grove fout of fraude gepleegd werd. De programmawet van 20 juli 2006, waardoor zaakvoerders en bestuurders van vennootschappen persoonlijk en hoofdelijk aansprakelijk gesteld kunnen worden in geval van faillissement, moet vervolgens beperkt worden tot gevallen van frauduleus faillissement. Faillissementen die het gevolg zijn van wanbeheer blijven natuurlijk onverschoonbaar. Het is bovendien belangrijk dat de informatie rond de aard van het faillissement (frauduleus of niet) publiek gemaakt wordt. Dit kan een positief effect hebben op de mentaliteit rond falend ondernemerschap, maar kan ook een positief signaal zijn naar banken en kredietverschaffers die in geval van faillissement vaak aarzelen om projecten te financieren van ondernemers die een faling achter de rug hebben. Het kan in deze context echter ook nuttig zijn dat alternatieve financieringsfondsen (zoals bv. het participatiefonds) zich openen naar financiering van en/of het verschaffen van waarborgen bij een nieuwe start na een faillissement. Om de psychologische kost van een faillissement te reduceren moet overwogen worden om binnen de bestaande publieke structuren gepaste begeleiding voor herstartende ondernemers te voorzien. Dit kan bv. met behulp van een netwerk van ondernemers die een faling hebben meegemaakt. Tot slot zou het nuttig zijn om falende ondernemers een document te bezorgen, bv. door de bevoegde rechtbank van koophandel, waarin de belangrijkste informatie is opgenomen over de weerslag van het faillissement, de rechten en plichten van de gefailleerde, enz.

Indien men attitudes met betrekking tot ondernemerschap wil beïnvloeden, is het belangrijk om hiermee op jonge leeftijd te starten. Onderwijs heeft hier een belangrijke rol te spelen. Naast het bijbrengen van bepaalde technische vaardigheden die belangrijk zijn voor ondernemerschap (boekhoudkundige technieken, marketing,...) moet het individuen helpen bij het verkrijgen van meer zelfvertrouwen, creativiteit en ruimdenkendheid. Het is daarom belangrijk dat onderwijs ter bevordering van ondernemerschap en ondernemerszin zich niet beperkt tot de economische vakken en richtingen, maar dat voor alle vakken en richtingen nog meer wordt nagedacht over een meer ondernemend model van onderwijs.

In de verschillende gewesten bestaan reeds belangrijke initiatieven ter bevordering van ondernemerschap en ondernemerszin in het onderwijs. Ondanks de vele initiatieven ontbreekt tot op heden een coherente, lange termijn strategie die deze waarden een plaats geeft in alle fasen van de onderwijsloopbaan. In een dergelijke strategie dient onderwijs dat ondernemerschap en ondernemerszin bevordert wel ruim geïnterpreteerd te worden en niet beperkt worden tot een commerciële invalshoek. Het uittekenen ervan vereist de actieve betrekking van alle relevante actoren: departement onderwijs en vorming, fod economie, bedrijfsleven... maar zeker ook de leerkrachten.

Voor de concretisering van deze strategie is het belangrijk dat verder inspanning geleverd wordt om de bestaande initiatieven in kaart te brengen, te evalueren op hun effectiviteit, efficiëntie en complementariteit met andere initiatieven. Op die manier kunnen lacunes geïdentificeerd worden en beste praktijken verspreid worden.

Onderwijs in ondernemerschap en ondernemerszin vereist ervaringsgerichte onderwijsmethodes. Het is belangrijk dat leerkrachten/docenten/professoren voldoende vertrouwd geraken met deze manier van lesgeven. Vooral in het hoger onderwijs kan het nuttig zijn dat docenten werkervaring hebben in of een goede kennis hebben van de privésector. Ook het uitnodigen van externe ondernemers kan tegemoet komen aan het gebrek aan praktijkervaring van docenten en verdient voldoende aanmoediging. Daarnaast zou een gemakkelijker overstap van de privésector naar het onderwijs heel wat nuttige ervaringen met zich kunnen meebrengen.

2.4 Voldoende prikkels voor ondernemerschap

Bij de keuze om al dan niet een onderneming op te starten, zal het individu een afweging maken tussen de kosten en de baten van deze beslissing. Het is belangrijk dat de overheid zich bewust is van het effect van haar optreden op deze kosten en baten. Zo zijn de lage sociale zekerheidsrechten voor potentiële ondernemers voor velen een rem op het ondernemerschap.

Dezelfde afweging moet gemaakt worden bij het uittekenen van het fiscaal beleid. Belastingen zijn nodig om redenen van herverdeling, voor het corrigeren van externe effecten en voor de voorziening van publieke goederen en de hoogte ervan kan ondernemerschap afremmen.

Positieve prikkels voor ondernemerschap hoeven niet noodzakelijk een impact te hebben op de overheidsbegroting. Zo zullen ook administratieve vereenvoudiging, een bedrijfsvriendelijke regelgeving en een bedrijfsvriendelijke ingesteldheid bij de administratie de drempel voor ondernemerschap verlagen. Wanneer overheden regelgevend optreden vragen de sociale partners ook om niet enkel sanctionerend op te treden, maar ook om mee te zoeken naar oplossingen. Waar overheden regels opleggen aan bedrijven moeten zij m.a.w. ook concrete manieren aandragen om hieraan tegemoet te komen.

2.5 Meer internationaal ondernemerschap

Internationalisatie wordt voor ondernemingen een steeds belangrijker strategie om hun concurrentievermogen te behouden/versterken. Zo kan internationale expansie leiden tot een hogere productiviteit als gevolg van schaalvoordelen. Export, investeringen of samenwerking in het buitenland kunnen toegang verschaffen tot nieuwe kennis en technologie. Ondernemingen kunnen zich ook concentreren op activiteiten met een hogere toegevoegde waarde, wat bijdraagt tot de productiviteit en tot de vrijwaring en creatie van lokale werkgelegenheid.

De verschillende overheden zijn zich bewust van het belang van internationalisatie, zoals blijkt uit de veelheid van ondersteuning hiervoor. De huidige ondersteuning is echter vaak te eenzijdig gericht op het vergroten van de export. Maar internationaliseren is meer dan exporteren. Andere vormen van internationaliseren zoals import, het aangaan van buitenlandse partnerships en concentratie op activiteiten met een hogere toegevoegde waarde zijn minstens even belangrijk. Het economisch ondersteuningsbeleid moet daarom ook verruimd worden en mag zich niet beperken tot louter financiële steun, maar moet vooral gericht zijn op het wegwerken van belemmeringen en het voorzien van adequate informatie, opleiding en netwerkmogelijkheden, rekening houdend met de sterk uiteenlopende behoeften van internationaliserende ondernemingen. Zo is er bij ondernemers nood aan betrouwbare informatie en ondersteuning bij het identificeren van buitenlandse partners. Het uitbouwen van economische intelligentie in de buitenlandse diplomatieke centra, ondersteund door kenniscentra rond internationalisering, zijn essentiële voorwaarden om dergelijke ondersteuning tot stand te brengen.

Het beleid dient ook rekening te houden met de specificiteit van elke onderneming. Een beleid dat rekening houdt met de verschillende behoeften van verschillende types van internationaliserende ondernemingen is veelal effectiever dan eenvormige maatregelen. De sociale partners pleiten er daarom voor om bij de opbouw en communicatie van het beleid een onderverdeling te maken volgens de fase van het internationaliseringsproces waarin bedrijven zich bevinden.

De sociale partners vragen ook voldoende aandacht voor de internationalisering van dienstenbedrijven. Gegeven het belangrijk aandeel van de diensten in onze economie is het groeipotentieel hier heel hoog. De sociale partners pleiten er daarom voor dat de Europese richtlijnen betreffende de interne markt tijdig en correct geïmplementeerd worden in België en dat België andere landen aanmoedigt om dit ook te doen. Daarnaast is het belangrijk om de dienstenbedrijven voor te bereiden op en bewust te maken van de mogelijkheden van de Europese dienstenrichtlijn.

Op het vlak van exportpromotie en het aantrekken van buitenlandse investeringen pleiten de sociale partners voor meer overleg tussen de gewesten. Op die manier kunnen schaalvoordelen gerealiseerd worden, en dus een efficiëntere aanwending van overheidsmiddelen bereikt worden.

2.6 Meer samenwerking tussen buitenlandse MNOs en lokale ondernemingen

Er is in België – vooral in O&O-intensieve sectoren – een hoge aanwezigheid van multinationale ondernemingen met beslissingscentra in het buitenland. Deze ondernemingen zorgen voor heel wat werkgelegenheid en toegevoegde waarde in België. Het is dan ook belangrijk dat België voldoende aantrekkelijk blijft voor de ondernemingen die hier gevestigd zijn, maar ook om nieuwe ondernemingen aan te trekken.

Er bestaan heel wat potentiële oversijpelingseffecten van deze bedrijven naar het lokale economische weefsel. Zo kunnen buitenlandse bedrijven een belangrijke bron van technologische spillovers en nieuwe toeleveringsmogelijkheden zijn voor inheemse bedrijven. De koppeling aan de aanbodketens van grote (buitenlandse) ondernemingen maakt het voor lokale ondernemingen ook gemakkelijker om te internationaliseren⁸. Opdat deze oversijpelingseffecten zouden plaats vinden, is er nood aan binnenlands ondernemerschap dat inspeelt op deze opportuniteiten.

Het beleid kan echter ook de spillovers tussen buitenlandse en binnenlandse ondernemingen stimuleren. Zo dient bij het aantrekken van nieuwe ondernemingen rekening te worden gehouden met het potentieel om mogelijke spillovers tussen buitenlandse en binnenlandse ondernemingen te versterken. Daarnaast moeten de overheidsinstellingen in België zoveel mogelijk proberen om KMO's in contact te brengen met de internationale expertise van grote ondernemingen en positieve samenwerkingsverbanden tussen beide instellingen te creëren. De voorziening in de juiste techno-economische infrastructuur en het helpen opbouwen van de technologische absorptiecapaciteit van lokale bedrijven zijn daarbij cruciale thema's. Een dergelijk beleid zal zorgen voor een sterkere verankering van zowel de buitenlandse als de binnenlandse ondernemingen.

2.7 Aandacht voor specifieke doelgroepen

Gegeven het effect van de vergrijzing wordt het des te belangrijker dat al de actoren in de samenleving toegang krijgen tot ondernemerschap. In deze context moet het beleid meer oog hebben voor het lage ondernemerschap bij vrouwen. In 2008 bleek slechts ongeveer 29% van de geïnterviewde Belgen uit het GEM-onderzoek die aangaven betrokken te zijn bij een nieuwe opstart of recent een eigen onderneming hadden opgericht, vrouw te zijn. Dit is lager dan het wereldwijde gemiddelde van 35%. Een andere groep waarvoor de sociale partners speciale aandacht vragen zijn de allochtonen. In 2006

⁸ Zo biedt dit voor lokale ondernemingen o.m. de mogelijkheid om zich verder te specialiseren; om te leveren aan het internationale productienetwerk van de MNO of om de nodige kennis en reputatie te verwerven.

bestond ongeveer 12% van de Belgische beroepsbevolking uit mensen die in het buitenland geboren zijn. Deze personen kiezen meer dan gemiddeld voor zelfwerkstelling omdat ze dikwijls minder kansen krijgen op de arbeidsmarkt. De opgerichte ondernemingen zijn vaak klein, ondergekapitaliseerd en hebben de neiging om zich te concentreren in sectoren met lage toetredingsdrempels en een gering groeipotentieel. Nochtans kan het ook anders. In de VS werd in de periode 1995-2005 een kwart van de nieuw opgerichte hoogtechnologische ondernemingen opgericht door individuen die in een land buiten de VS geboren werden. Een heterogene gemeenschap kan dus bijdragen tot meer kennisgedreven ondernemerschap.

Het is daarom belangrijk om de drempels voor ondernemerschap voor deze doelgroepen, afkomstig van verschillende beleidsniveaus en beleidsdomeinen, in kaart te brengen en te onderzoeken hoe ze – zonder positief te discrimineren – kunnen weggewerkt worden. Zo moet er bijvoorbeeld onderzocht worden of er voldoende kinderopvang beschikbaar is, ook buiten de kantooruren, of dat de nationaliteitsvereiste geen belemmering is voor het opstarten van een eigen zaak... Een ander mogelijk element dat in zo'n studie kan aan bod komen is de versoepeling van de evaluatie van beroepskennis door gebruik te maken van praktijktesten.

Naast het wegwerken van drempels moeten doelgroepen ook aangemoedigd worden om de stap te zetten naar ondernemerschap. Rolmodellen hebben hierin een belangrijke plaats. Maar ook het onderwijs heeft een rol te spelen. We zien bijvoorbeeld dat het aantal vrouwen met technische en ingenieursdiploma's nog altijd een stuk lager is dan bij mannen. Een diepere analyse van de oorzaken van deze kloof is aangewezen. Wat de allochtone populatie betreft, is het belangrijk dat verdere inspanning geleverd wordt om de huidige achterstelling van allochtonen in het onderwijs tegen te gaan. Vaak wordt de achterstand in het lager onderwijs, bv. veroorzaakt doordat er thuis een andere taal wordt gesproken, doorgetrokken naar het verdere verloop van de schoolcarrière.

Ten slotte is er ook nood aan meer begeleiding van startende ondernemers uit de twee doelgroepen. De opleidingscentra kunnen deze rol opnemen. Om zich meer bewust te zijn van de behoeftes van deze groepen, is de aanwezigheid van vrouwen en allochtonen in deze centra aangewezen. Deze personen zouden dan ook kunnen optreden als mentor in het geval van het opstarten van een onderneming.

2.8 Een vlotte overdracht voor stoppende ondernemers

Naarmate de Belgische bevolking veroudert, zullen steeds meer ondernemers met pensioen gaan. In de gevallen waar er geen opvolging via overname is voorzien, dreigen hierdoor heel wat levensvatbare bedrijven te verdwijnen. De overlevingskansen en de doorgroei van overgedragen bedrijven zijn nochtans groter dan bij de creatie van nieuwe bedrijven. Om een nodeloos verlies aan werkgelegenheid en vaardigheden te vermijden verdient de problematiek van stopzettingen voldoende aandacht. Dit omvat drie aspecten: begeleiding van stoppende ondernemers; begeleiding van overnemers en een vermindering van de transactiekosten.

Onvoldoende voorbereiding leidt vaak tot het stopzetten van een onderneming met toekomstpotentieel. De nood aan voorbereiding slaat niet enkel op praktische zaken maar meer nog op psychologische aspecten. Een beleid dat het overlaten van hun onderneming door stoppende ondernemers wil bevorderen, moet zich daarom in de eerste plaats richten op de factoren die de intentie tot overdracht beïnvloeden. We denken bv. aan een betere bewustmaking rond potentiële problemen en m.b.t. de mogelijkheden verbonden aan overdracht. Hiervoor zouden directe benaderingen, zoals persoonlijke brieven aan bedrijfseigenaren boven een bepaalde leeftijd, in overweging moeten worden genomen. Een goed voorbeeld op dit vlak is het Nederlandse ministerie van Economische Zaken. Sinds 2004 versturen zij een dergelijke brief naar bedrijfseigenaren van 55 jaar of ouder en stellen zij een gratis overdrachtspakket ter beschikking. Dit overdrachtspakket beschrijft vijf fasen: oriëntatie; voorbereiding; zoeken en vinden; van contact tot contract en na de overdracht. De respons op deze actie is zeer groot.

Het complexe wettelijk en fiscaal kader maakt het voor ondernemers in sommige gevallen aangewezen om zich bij de overdracht te laten begeleiden door een specialist ter zake. Hoewel hier al heel wat mogelijkheden bestaan (bv. kmo-portefeuille; SOWACCES;...) zijn slechts weinig ondernemers op de hoogte van deze voorzieningen. Begeleiding kan ook aangewezen zijn vanwege de financiële moeilijkheden die een overdracht met zich meebrengt. Dit komt doordat er bij een overdracht ook een waarde moet vastgesteld worden voor immateriële activa zoals de relaties met klanten en leveranciers. De waarde van een overgedragen onderneming is daardoor meestal hoger dan bij de opstart van een nieuwe onderneming. Vanwege de onzekerheid omtrent de immateriële waarde en doordat deze activa niet als waarborg kunnen gebruikt worden, zijn banken meer terughoudend om leningen te verschaffen voor overdrachten. De hierboven vermelde aanbevelingen aangaande de financiering van ondernemerschap zijn daarom ook van toepassing voor de overdracht van ondernemingen. Daarnaast is er hier nood aan bemiddeling door gespecialiseerde financiers.

Er bestaat niet enkel behoefte aan begeleiding bij de overlater maar ook bij de overnemer. In België overwegen potentiële nieuwe ondernemers te zelden een overname. Ondernemers zouden ervan moeten worden doordrongen dat de overname van een bestaand bedrijf in vele gevallen een goed alternatief kan zijn voor de oprichting van een nieuw bedrijf. Bij een overname moet er bv. niet van nul worden gestart aangezien men reeds een klantenbestand, merk, leveranciers en een netwerk heeft. Opdat een overdracht voldoende in overweging zou worden genomen, moet er zowel in de scholing als bij de intermediairs (adviseurs; bankiers; juristen...) voldoende aandacht gaan naar de voordelen van overnames.

Woonden, onder het voorzitterschap van de heer L.DENAYER, Secretaris van de Raad, de plenaire vergadering van 28 september 2011, bij:

Leden benoemd op voorstel van de representatieve organisaties van de industrie en van het bank- en verzekeringswezen:

De heren DERIDDER en VANCRONENBURG

Leden benoemd op voorstel van de representatieve organisaties die de ambachten, de kleine en middelgrote handelsondernemingen en de kleinindustrie vertegenwoordigen:

De heren BORTIER en VANDORPE

Leden benoemd op voorstel van de bosbouw:

De heer SNYERS

Leden benoemd op voorstel van de representatieve organisaties die de arbeiders vertegenwoordigen:

Algemeen Belgisch Vakverbond: de heer VOETS

Algemeen Christelijk Vakverbond: de heer HANSSENS

Algemene Centrale der Liberale Vakbonden van België: mevrouw JONCKHEERE

Leden benoemd op voorstel van de representatieve organisaties die de verbruikscoöperaties vertegenwoordigen:

Arcofin: de heer NOTREDAME

Gecoöpteerde leden:

De heer SLEUWAEGEN