



Rapport over de invoering van de SBA in het BHG

**KAMER VAN DE MIDDENSTAND VAN DE ECONOMISCHE EN SOCIALE
RAAD VAN HET BRUSSELS HOOFDSTEDELIJK GEWEST**

Brussel, 30 juni 2015

INHOUDSTAFEL

INHOUDSTAFEL	2
INLEIDING.....	3
1. Maatregelen en tools voor starters.....	5
1.1. Maatregelen voor starters.....	5
1.2. Toegang tot financiering.....	8
1.3. Begeleidingsstructuren voor starters.....	10
2. Mechanismen ter ondersteuning van de groei van ondernemingen.....	10
2.1. Evalueren van de bestaande mechanismen en rationaliseren.....	11
2.2. De adviesondersteuning meer concentreren op de strategische consultancy	11
2.3. Andere groeimaatregelen.....	12
3. Preventie van faillissementen en aanbieden van een tweede kans.....	12
3.1. Detectie en opsporing	13
3.2. Boekhoudtools.....	14
4. Overheidsopdrachten	14
4.1. Aanmoedigen van de participatie van zelfstandigen/ZKO aan overheidsopdrachten	14
4.2. Professionalisering van de instellingen die overheidsopdrachten plaatsen	15
5. Luik overdracht.....	15
5.1. De rol van het Gewest ter bevordering van de overdracht	16
5.2. De instrumenten	17
5.3. Voor een gecoördineerde gewestelijke aanpak.....	18
6. Vereenvoudiging.....	20
6.1. Administratieve problemen die wegen op de start en de toegang tot het beroep.....	20
6.2. KMO test – relevante elementen.....	21
6.3. Rol van de KMO-gezant in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest	22
7. AANBEVELINGEN	24
Lijst van geraadpleegde personen.....	28
Bibliografie	29

De standpunten die in dit rapport worden uiteengezet, weerspiegelen niet noodzakelijk de opinie of de standpunten van de Kamer van de Middenstand en engageren geenszins de Kamer.

Auteurs: Gavriel Avigdor, Nicolas Gauders

INLEIDING

- Doel van de studie

Dit verslag met betrekking tot de implementatie van de Europese “Small Business Act” (SBA) op de zelfstandigen en de ZKO¹ in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest (BHG) werd opgemaakt op initiatief van de Kamer van de Middenstand (KM) van de Economische en Sociale Raad van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Het draagt bij tot de werkzaamheden die de Brusselse regering heeft aangevat als gevolg van de Gewestelijke Beleidsverklaring met het oog op het invoeren van een handvest om de ondersteuning van het ondernemerschap, de toegang tot de financiering en de persoonlijke begeleiding van de ondernemers te bevorderen.

In dat kader focust onderhavige studie zich op het uitwerken van voorstellen i.v.m. de implementatie van de Europese SBA binnen het BHG, om te beantwoorden aan de concrete behoeften van de Brusselse zelfstandigen en ZKO. De thema's die hierna in het verslag worden aangekaart, vormen *guidelines* voor de openbare en private instellingen om de dienstverlening en de toegankelijkheid voor zelfstandigen en ZKO te verbeteren. De bedoeling is concrete aanbevelingen te formuleren over de kansen, de middelen en de actieprioriteiten van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest en om de relevante punten van het Europese SBA te integreren in de domeinen waarvoor het BHG bevoegd is.

- Beschrijving van de gevolgde aanpak

Tijdens deze studie werden discussiepanels gevormd met de marktdeelnemers, de Brusselse zelfstandigen en de ZKO, over drie thema's: oprichting, groei en overdracht van de onderneming. Deze raadpleging werd aangevuld met interviews. Dankzij deze aanpak kon men de ervaringen van de ondernemers samenbrengen en een beter inzicht verkrijgen in hun behoeften m.b.t. de administratieve vereenvoudiging en de publieke ondersteuning in voornoemde domeinen. Het resultaat van deze raadpleging is een lijst van suggesties die het mogelijk maakt om de problemen van zelfstandigen/ZKO op te lossen en de Small Business Act in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest te implementeren. Het betreft ideeën en standpunten die werden verzameld tijdens de thematische paneldiscussies of tijdens de verdere andere gesprekken. De bedoeling is om in een hogere versnelling te stappen zodat de situatie van de zelfstandigen en de ZKO in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest kan worden verbeterd. Deze studie vertegenwoordigt geen exhaustief, noch representatief beeld van alle zelfstandigen/ZKO in het BHG en weerspiegelt niet noodzakelijk alle bestaande maatregelen voor deze beroepscategorieën. Deze studie baseert zich verder ook op bestaande studies, meer bepaald de studie van IDEA Consult van 2014, die een stand van zaken opstelde over de uitdagingen en de voorstellen voor een implementering van de SBA in het Brussels Gewest in de volgende domeinen: ondernemerschap, toegang tot financiering, internationalisering en milieu.²

- Beschrijving van de structuur van het verslag

Het verslag volgt de prioritaire assen die werden toegepast in de structuur van de studie.

1. Voor de as Oprichting/start activiteit:

- a. Onderzoek naar de noodzaak tot vereenvoudiging op middellange termijn en voor welke prioriteiten;

¹ In onderhavige studie is een ZKO een onderneming met minder dan 10 werknemers en een balans van maximum 2 miljoen euro.

² « Small Business Act » voor het Brussels Hoofdstedelijk Gewest, 2014, niet gepubliceerd

b. Onderzoek naar de mogelijkheden tot bevordering van de begeleiding van zelfstandigen en KZO in de oprichtings-/startfase;

c. Analyse met betrekking tot het ontwikkelen van alternatieve financieringen (WinWinlening, crowdfunding...) in het BHG.

2. As groei (post-oprichting):

a. Onderzoek naar de noden van zelfstandigen en ZKO inzake advies/begeleiding tijdens de groeifase;

b. Onderzoek naar de behoeften van de zelfstandigen en ZKO met het oog op deelname aan openbare aanbestedingen;

c. Preventie van faillissementen: tools (cf. ook Advies 2013001 KVM)

3. As overdracht:

a. Onderzoek naar de noden inzake overdracht van ZKO en verkoop/overname.

4. Diagonaal en dus voor elke bestudeerde as: de nadruk zal worden gelegd op de administratieve vereenvoudiging met invoering van een ZKO, KMO test in het BHG.

1. 5. Aanbevelingen voor de implementatie van de SBA

1. Maatregelen en tools voor starters

1.1. Maatregelen voor starters

1.1.1. Begeleidingsmaatregelen voor starters

De rol van de bestaande begeleidingsmaatregelen (ondernemingsloket, enz.) werd benadrukt: volgens de getuigenissen hebben de starters die financiële hulp genoten ook vaak en tegelijkertijd - onder min of meer gestructureerde en formele vorm - een begeleiding gekregen die ging van hulp bij het netwerken (*networking*) tot materiële hulp bij de voorbereiding van financieringsdossiers of bij de aanvraag van administratieve vergunningen.

De ondernemers erkennen dat de opvang van starters vaak van goede kwaliteit is, maar menen dat er excessieve segmentering van de interveniënten plaatsvindt op het niveau van de openbare administratie (meer bepaald voor de certificaten en de vergunningen) en dat dit aanleiding geeft tot complexiteit en tijdverlies.

De marktdeelnemers, langs hun kant, erkennen dat wanneer de startersprojecten worden voorgesteld aan de ondersteuningsstructuren, er ook nood is aan begeleiding en eventueel ook meer "positieve demotivatie" (meer bepaald bij sociaal uitkeringsgerechtigden, om de inzet van het oprichten van een onderneming duidelijker te stellen en eventueel de kandidaten naar andere beroepskeuzes te begeleiden wanneer hun ondernemingsproject moeilijk verwezenlijkbaar lijkt).

Sommige ondernemers hebben financiële middelen, maar geen ervaring. Bij het verlenen van een microkrediet of financiering zonder persoonlijke inbreng is er een strikte follow-up nodig door de ondernemer. In andere gevallen dient de begeleiding om de werkloze bij te staan in zijn overgang naar het zelfstandigenstatuut zonder dat er een echt professioneel project bestaat. Er moet meer belang worden gehecht aan het koppelen "project-promotor". De gesprekken/vragen dienen gestructureerd te verlopen zodat de indiener van een ondernemingsproject voldoende brede schouders heeft om het project te dragen.

Er is een totaalaanpak nodig die rekening houdt met verschillende belangrijke factoren zoals: huurstelsel, fiscaliteit, voorlopig ondernemingsnummer, enz., die de opstart van een onderneming gemakkelijker doet verlopen.

1.1.2 Het financieel plan wordt een echte beheerstool

Om de beheercapaciteiten van de ZKO te verbeteren, is het nodig om de ondernemer te sensibiliseren en aan te moedigen tot het opstellen van een ondernemingsplan (wat verschillend is van een businessplan omdat dit ook een financieel plan moet bevatten) dat als een evolutieve boordtabel kan dienen, ook tijdens de post-oprichtingsfase.

Het financieel plan kan inderdaad een belangrijke rol vervullen als beheerstool (meer bepaald met betrekking tot de thesaurie). Men zou ook de beginnende ondernemer bewust moeten maken dat dit een tool is die het mogelijk maakt om het ondernemingsproject tijdens de eerste 3 jaar te evalueren.

Andere suggesties die werden gegeven door de leden van de panels:

- Er dient nagedacht over een zakenplan dat ook een financieel plan bevat
- Men zou kunnen denken aan een vereenvoudigd financieel plan (bijv.: starters-BVBA).
- Het ondernemingsplan moet een risicoanalyse bevatten, een "zakenplan" en een daarmee samenhangend thesaurieplan.
- Er zouden cursussen over de financiële planning moeten gegeven worden aan de ondernemers, voor en tijdens de oprichting van de onderneming.

1.1.3. Uitwerken van overgangsformules voor de opstart

Om de opstart van de onderneming te versnellen en om de projectdragers de kans te geven om hun producten en hun markten te testen, zouden er overgangsformules moeten bestaan tijdens de oprichtingsfase van een onderneming.

Er zouden mogelijkheden moeten bestaan om een testfase te doorlopen (3-6 maanden) tijdens dewelke nieuwe ondernemers kunnen functioneren als een echte onderneming. Er bestaan ook mogelijkheden voor bijvoorbeeld werkzoekenden (bijv.: *jobyourself*), maar zijn weinig gekend.

Er dienen ook andere middelen te worden aangereikt, zodat nieuwe ondernemers sneller de markten kunnen testen (een soort van laboratorium of ondernemingscentrum), bijvoorbeeld: een mogelijke rol die is weggelegd voor de Lokale economieloketten (LEL). Ook dienen de bestaande private structureren beter gekend te worden en moet hun beschikbaarheid worden aangemoedigd (coöperatieven, *co-working* laboratoria en ruimten, enz.).

Andere suggesties aangegeven door de leden van de panels:

- Toegang tot informatie bij de opstart, zelfs met een eenvoudig financieel plan.
- “Een test-ondernemingsnummer” voor de startende ondernemer (wat bestaat onder de vorm van een “junior KMO” in Frankrijk, speciaal voor jongeren die net hun studies beëindigd hebben).
- Het aanmoedigen van het kiezen voor een eenmansvennootschap met beperkte aansprakelijkheid (eBVBA).
- Er dient meer aandacht besteed aan de overgangsfase tussen het werklozenstatuut en het ondernemerschap (bijvoorbeeld activiteiten coöperaties).
- Activiteiten coöperatieven of –laboratoria om het beroep uit te testen (bijvoorbeeld lopende studie over gedeelde keukens door de federatie Horeca Brussel).
- Om de handelsactiviteit aan te moedigen zouden er specifieke modaliteiten moeten bestaan voor tijdelijke handelszaken (of *pop-up stores*).
- “Fablab”, m.a.w. werkplaatsen die open staan voor het publiek en waar het mogelijk is om gebruik te maken van gereedschap, machine-gereedschap dat wordt aangestuurd via computer, 3D-printers, enz., voor het ontwerpen en realiseren van voorwerpen, en die gedeeltelijk door openbare fondsen zouden kunnen worden gefinancierd.

1.1.4. Voorbereiden op de start tijdens de opleiding

Om de oprichting van ondernemingen te stimuleren is het ook nodig om tijdens de opleiding de opstart voor te bereiden door de studenten meer te informeren over de mogelijkheden om hun eigen onderneming op te starten, door het aanbieden van praktische mogelijkheden om hun ondernemersspirit te ontwikkelen tijdens en gelijklopend met de studies.

Suggesties:

- Realiseren van een geïntegreerd begeleidingsparcours van het secundair en hoger onderwijs tot de onderneming..
- Deeltijds leren: statuut “student-ondernemer” (bijvoorbeeld: Ulg Luik), waarbij de lessen kunnen worden aangepast en waar de mogelijkheid wordt geboden om een persoonlijk begeleidingstraject uit te werken.
- Beroepsopleiding: het informeren van de studenten in opleiding over de mogelijkheden om zelfstandig te worden of om hun eigen onderneming op te richten.
- Voor de vrije beroepen zou een specifieke opleiding kunnen worden ingevoerd. Idealiter zou dit deel uitmaken van de universitaire cursus (aan het eind van de master) en aangeboden worden als een keuzevak voor zij die kiezen voor het uitoefenen van een vrij beroep. Als dit niet wordt opgenomen in de universitaire cursus, dan zou deze opleiding verplicht deel moeten uitmaken van het eerste stagejaar.

1.1.5. Rol van de ondernemingsloketten

De officiële rol van de loketten in de begeleiding bij de oprichting van de ondernemingen lijkt in de huidige stand van zaken eerder beperkt. Zij beschikken immers niet over voldoende middelen en zijn dikwijls verlieslatend. Daarbij komt dat zij geen aanvragen mogen weigeren of filteren, noch echte begeleidingsdiensten aanbieden. Maar deze loketten kunnen wel dienen om projecten aan te trekken (tegengesteld aan de “positieve motivatie” aanpak).

Tijdens de paneldiscussies werd voorgesteld om hun functie te evalueren en te overwegen om hen een pro-actievere rol toe te bedelen in het opstartproces. Dan is het ook nodig om hun middelen uit te breiden in termen van resources en opleiding. Tegelijk dient er een partnerschap ontwikkeld tussen de erkende loketten en de verenigingen die daarna de begeleiding verzorgen.

Volgende punten werden aangekaart:

- In hun huidige configuratie verzekeren de erkende ondernemingsloketten een administratieve taak van openbaar nut.
- Het betreft hier een entry-point. Zij kunnen verder oriënteren (checklist).
- De Kruispuntbank zou ook andere informatie *online* kunnen plaatsen.

1.1.6. Een toegangspoort tot openbare dienstverlening voor nieuwe ondernemers

Om de toegang tot informatie en tot openbare dienstverlening voor startende ondernemers te vergemakkelijken, werden enkele suggesties geformuleerd tijdens de paneldiscussies en de gesprekken met de ZKO:

- Sommige starters hebben de indruk dat de openbare diensten m.b.t. de ondernemingen moeten worden gecentraliseerd en dat hun benamingen moeten worden geüniformiseerd.
- De dienst 1819 zou een startpunt kunnen zijn en zou doorverwijzen naar een gemengd netwerk (openbaar/privaat) van begeleidingsstructuren.
- Het versterken van de bestaande Loketten voor dienstverlening en ondersteuning aan ondernemingen zou een efficiënt oriënteringsfunctie en contactpunt moeten verzekeren voor de ondernemer die, in functie van zijn behoeften, zal doorverwezen worden naar de gepaste Brusselse marktdeelnemers, zowel de openbare als de private.
- Het oprichten van een uniek elektronisch Loket voor de starters.
- Het inrichten van een elektronisch Loket tegen verminderd tarief voor zelfstandigen.
- Het inrichten van een systeem van inleidende Workshops voor de starters (bijv. Workshop 1819/Impulse m.b.t. de noodzakelijke vergunningen).
- Opstellen van inventarissen per sector of checklist van de te ondernemen stappen (bijv. inventaris UCM vergunningen en licenties, checklist starter 1819).
- Voorbereiden van een ondernemersvadecum, er bestaat een ondernemersvadecum van de FOD Economie dat als voorbeeld kan dienen.

1.1.7. Op het niveau van de gemeente

Eerst en vooral zou de dienstverlening t.a.v. ondernemers moeten verbeteren – bijvoorbeeld bij de analyse van de site ‘dienstverlening aan burgers/dienstverlening aan toeristen/dienstverlening aan ondernemers. Er werd voorgesteld om een uniek gemeentelijk loket te creëren voor alle handelingen die moeten gebeuren op het niveau van de gemeenten binnen het BHG. Maar dit voorstel wordt verondersteld moeilijk uitvoerbaar te zijn, zeker op korte of middellange termijn.

Over het algemeen moet er een vereenvoudiging worden doorgevoerd in de gemeentelijke administratie t.a.v. de ondernemingen en moet er een harmonisering komen van de procedures die verband houden met de middenstand en de ruimtelijke ordening. Daarom denkt men aan het oprichten

van een internetsite van het Gewest m.b.t. de gemeentelijke wetgeving van toepassing op de zelfstandigen en de ZKO, die ervoor zorgt dat de ondernemers op de hoogte worden gebracht van de verschillende stappen die zij moeten ondernemen of de vereisten die er zijn in het kader van de vergunningen en licenties die in de gemeenten bestaan..

1.1.8. Belang van de partners van de starters per sector

In het kader van de sectorgebonden aanpak, zal het nodig zijn om specifieke loketten op te richten per sector. Deze structuren bestaan (bijv. Atrium voor de handelssector, Formalis voor de bouwsector), maar de coördinatie van hun activiteiten dient verder te worden afgestemd. Daarom is het nodig om de begeleidingsstructuren van de federaties aan te moedigen en te ondersteunen. In de bouwsector bijvoorbeeld, biedt het erkend loket Formalis opleidingen in management aan, ook specifieke opleidingen voor arbeiders en bedienden en informaticatrainingen. In de Horecasector bestaat er het Brussels Centrum voor Vorming en Vervolmaking in de Horeca Sector (Horeca Vorming Brussel) opgericht op initiatief van de sociale partners van de Horeca sector).

Deze sectorale aanpak werd besproken, maar het probleem dat zich stelt, is hoe een kritieke massa te bereiken. Daarom is dergelijke aanpak enkel gerechtvaardigd in bepaalde sectoren en in het kader van het subsidiariteitsprincipe.

Er werd voorgesteld om na te denken over hoe de bestaande structuren zichtbaarder kunnen worden en hoe een netwerk kan worden gecreëerd, zoals:

- Er zouden specifieke kanalen moeten worden ingericht voor de opstart, de opleiding en de reglementering via partnerschappen per prioritaire sectoren, in het kader van het respect voor het subsidiariteitsprincipe met de private sector.
- Men moet wel het risico vermijden dat de bestaande sectoren consolideren en dat enkel de lokale vraag wordt beantwoord.
- De invoering van “*community managers*”, dit zijn contactpersonen in elke sector voor vragen die te maken hebben met de opstart en meer algemeen over de reglementering met betrekking tot de ZKO in de voornaamste sectoren.
- Horeca/bouwsector/handelssector maken deel van de door het Gewest als officieel erkende prioritaire sectoren.
- De beroepsconfederaties vervullen een belangrijke opleidingsfunctie, meer bepaald in partnerschap met Actiris. Het aanmoedigen van de partnerschappen voor de ondersteuning van de ondernemingen en het creëren van toegangskanalen naar werkgelegenheid.

1.2. Toegang tot financiering

1.2.1.1. Crowdfunding

Crowdfunding of participatieve financiering is een alternatieve financieringsvorm die veel succes kent, vooral in de buurlanden. Dit systeem maakt het mogelijk om financiering te halen bij talrijke investeerders die, samen opgeteld, via een daarvoor voorzien internetplatform, vele kleine bedragen aanbrengen, voor een specifiek project. Dit instrument lijkt ons nuttiger om de commercialisering/penetratie van nieuwe producten op de markt te bevorderen dan als rechtstreekse financieringsbron voor ondernemingen.

Het is waarschijnlijk niet nodig om een exclusief Brussels platform in te richten. Bij deze financieringsvorm, net zoals bij andere, stelt zich de vraag over de te bereiken kritieke massa en van de synergie die kan worden gevonden met andere bestaande initiatieven of in ontwikkeling zijnde initiatieven in andere Gewesten. Volgens de huidige federale regelgeving dient een onderneming minstens 25% van het kapitaal in te brengen, moet ze zich inschrijven in een professioneel parcours,

moet ze omkaderd worden, enz. Op dit ogenblik kan een vermindering van de roerende voorheffing bekomen worden tot 15.000 euro.³

1.2.2. Andere alternatieve financieringsbronnen

Voor de Brusselse ZKO blijft de toegang tot andere alternatieve financieringsbronnen beperkt. Er bestaan instrumenten (meer bepaald bij het GIMB), maar ze blijven weinig gekend. Hun gebruik zou meer moeten worden gepromoot en men zou ook een beroep moeten doen op het private spaarwezen.

Suggesties:

- Voor krediet aan ondernemingen blijven de banken de belangrijkste financieringsbron. De waarborgfondsen of co-financieringsmechanismen (bijv.: Brucofin, Waarborgfondsen, andere instrumenten GIMB) zouden moeten worden versterkt en gepromoot.
- Bij het creëren van nieuwe financiële producten dient er rekening gehouden met de rol van de Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten (FSMA), want zij verleent de accreditering.
- Er moeten ook nieuwe alternatieve financieringsbronnen voor de ondernemingen worden bestudeerd die het mogelijk maken om private spaargelden aan te spreken. Bijvoorbeeld via fiscale vrijstellingen of door het aantrekken van venture capital, via het organiseren van netwerkevents en ontmoetingen met de ondernemers (*matching*).
- De rol van het Gewest zou vooral moeten bestaan uit aanmoediging en als informatiekanaal over de beschikbare financiële instrumenten voor de ondernemers.
- Het Vlaamse systeem Winwinlening, is een interessant voorbeeld om investering “uit de buurt” aan te moedigen. De bedoeling is ook de uitwisseling van investeerders te promoten met de andere Gewesten, maar er is een risico op kopiëren van andere instrumenten of ook dat de formules die worden voorgesteld door het federale niveau, de *tax shelter*, aantrekkelijker zouden zijn.

1.2.3. Maatregelen voor financiering-ondersteuning

De ondernemers enkel financiering aanleveren voor de opstart, bleek in vele gevallen onvoldoende om het succes en de overleving van de ondernemingen te verzekeren. Er zou dus bij het verlenen van financiële hulp ook systematisch begeleidings- en ondersteuningsmaatregelen moeten worden aangeboden. De ondernemers zelf zijn vragende partij en sommigen hebben zelfs verklaard hulp te hebben gevraagd, terwijl ze zelf over voldoende fondsen beschikten, om toch te gebruik te kunnen maken van de begeleiding die samen hing met de financiering.

Suggesties:

- In de mate van het mogelijke, zou het verlenen van gewestelijke hulp samen moeten gaan met het aanbieden van begeleidingsmaatregelen (advies, workshop, coaching, enz.)
- Rol van Brupart (GIMB, Brussels participatiefonds) in de ondersteuning van de begeleiding..
- Er bestaan al microkredieten in het BHG (bijvoorbeeld Crédal, Microstart). Zij baseren zich op een netwerk van vrijwilligers.
- Er dient een experiment uitgevoerd op basis van de begeleiding, waarbij er lessen worden getrokken en de beste praktijken worden verzameld in het kader van bestaande instrumenten zodat ze ook in andere contexten kunnen worden gebruikt en waarbij het verbeteren van het advies aan ondernemers kan worden bevorderd.

³ Wet van 25 april 2014 houdende diverse bepalingen, Belgisch Staatsblad 7 mei 2014, n°36946.

1.3. Begeleidsstructuren voor starters

1.3.1. Bestaande begeleidsstructuren voor starters

Voor de bestaande begeleidsstructuren die zich gedeeltelijk op vrijwilligers baseren (bijv.: Microstart), is er nood aan voldoende omkadering, advies en adequate opleiding voor de vrijwilligers, zodat zij de ondernemers kunnen bijstaan. De professionalisering van deze structuren wordt beschouwd als een te complexe en dure optie. (Zie 1.2.3.).

De mogelijke rol van het Gewest zou zich moeten concentreren op de begeleiding, opleiding, certificering en/of accreditering van de bestaande begeleidsstructuren, zodat zij versterkt hun functie kunnen uitoefenen. Daarom moeten partnerschappen ontwikkeld worden met de bestaande spelers om een gemengd publiek-privaat netwerk te ontwikkelen rond het begrip oprichtingstraject van de onderneming.

1.3.2. Elementen voor een gestructureerde aanpak van starters op gewestelijk niveau

Te bereiken doelstelling: het versterken van de professionalisering van de bestaande systemen voor ondersteuning bij het oprichten van ondernemingen (zelfstandigen en ZKO) in het BHG, o.a. het versterken van de opleiding, het beheer en de dienstverlening. Eventueel moet een deel van de programma's ten gunste van de onderneming (tussen 10-15% in totaal) dienen als ondersteunings-, evaluatie- en controleacties en voor de bevordering van het beheer van de openbare maatregelen ten gunste van de ondernemingen.

De volgende elementen zouden kunnen zorgen voor een gestructureerde aanpak bij de oprichting van een gemengd netwerk van begeleidingsmaatregelen:

- Er zal, op de eerste plaats, een evaluatie moeten gemaakt worden van de bestaande begeleidsstructuren.
- Vervolgens kan men een soort van erkenning of Gewestelijk label uitwerken.
- Dit zou het mogelijk maken op publiek-private partnerschappen te ontwikkelen.
- Tenslotte is het nodig om Memorandums van overeenstemming af te sluiten (MoU) die gemeenschappelijke doelstellingen en wederzijdse verplichtingen omvatten, bijv.: een opleiding verzorgen in ruil voor een verbintenis en een opvolging van de activiteiten.

Met dit doel voor ogen, zou men kunnen denken aan het oprichten van een multidisciplinair team van deskundigen (recht, economie, fiscaliteit, sociale zaken, milieu, enz.) met de functie van expertisecentrum of “*train the trainers*”. Deze deskundigen zouden de capaciteiten van de marktspelers kunnen evalueren in de dienstverlening aan de ondernemingen, in opleiding aan de interveniënten, en de rol van expertisecentrum spelen voor elke vraag die betrekking heeft op de oprichting van een onderneming (zelfstandigen en ZKO) en tenslotte ook voorstellen formuleren voor alle nuttige coördinatiemaatregelen binnen het systeem.

2. Mechanismen ter ondersteuning van de groei van ondernemingen

In België werden op gewestelijk niveau maatregelen genomen voor de ondersteuning, coaching en oprichting van ondernemingsplatformen en lokale marktplatformen om nieuwe handelspraktijken te detecteren en te analyseren, om eventuele dysfuncties op te sporen en om ze indien mogelijk te anticiperen, enz. De genomen maatregelen zouden meer gecoördineerd moeten worden. Over het algemeen denkt men dat de ondersteuning van de groei van ondernemingen breed is toegepast (Impulse, Innoviris, enz.) in het BHG. Maar de bestaande maatregelen, zoals het systeem voor hulp aan de export, de talen of de ITC die heel erg verbreid zijn en gebruikt worden, zouden kunnen

worden aangevuld met gelijkaardige ondersteuningsvormen voor de oriëntering van het *business model* van de onderneming en voor andere vormen van groei.

De export is vaak een belangrijke groeifactor. Incentives voor uitvoer zouden de relatieve positie van de Belgische KMO op de internationale markten kunnen verbeteren en in het algemeen hun export doen vergroten, die zich op die ogenblik bevindt op het niveau van het gemiddelde van de Europese Unie. Er werden vooral gewestelijk verschillende maatregelen ingevoerd om de exportprojecten te ondersteunen: deelname aan beurzen, aan *Roadshows*, aan seminars, diensten met betrekking tot coaching en aanwerving van personeel. De netwerkcapaciteiten van de KMO dienen te worden versterkt.

2.1. Evalueren van de bestaande mechanismen en rationaliseren

De informatie m.b.t. de ondersteuningsmechanismen is over het algemeen beschikbaar. Er bestaat in het BHG een heel breed hulpplatform voor ondernemingen.

Er zijn punten die als problematisch worden aangegeven, zoals:

- Het gebrek aan coördinatie tussen de maatregelen.
- De beperking van de hulpfondsen.
- De ondernemingen die een vraag tot ondersteuning indienen, weten niet welke bijdrage zij zullen krijgen, wat een probleem stelt in termen van opstellen van financieringsdossiers bij private instellingen.
- De beperkte ondersteuning in termen van aanlevering van talenten (*skills*). De aanwerving en de oriëntering van jongen en gediplomeerden met speciale competenties zou moeten gepromoot bij de ZKO via informatiecampagnes en networking activiteiten tijdens jobbeurzen, job days, opendeurdagen, enz.
- De vormen van ondersteuning van groei en de eventuele steun tot heroriëntering worden door sommige ondernemers als onvoldoende gekwalificeerd als men die vergelijkt bij wat er bestaat in de oprichtingsfase.

2.2. De adviesondersteuning meer concentreren op de strategische consultancy

Veel ondersteuningsmaatregelen voor ondernemingen vertonen zich onder de vorm van consultancy. Deze systemen werden ontwikkeld en evolueerden in de tijd zonder een echte coördinatie en werden nooit geëvalueerd in termen van efficiëntie. Vanuit economisch standpunt is het prioritair om de vraag van de onderneming te beantwoorden en geen gestandaardiseerd consultancy aanbod aan te bieden. In het Brussels gewest is het de onderneming zelf die de expert kiest op basis van de referenties die hij/zij kan voorleggen. In Vlaanderen zijn er geen directe subsidies, maar doet men een oproep tot voorstellen (Calls), maar dit systeem is vooral voordelig voor de grotere ondernemingen. In Wallonië bestaat er een chequesysteem voor management coaching (max. 1.000 euro) en voor export.

Het aanbod van strategische consultancy voor de groei van de onderneming (bijvoorbeeld: marketing, het zoeken naar markten, het zoeken naar financiering, enz.) de strategische oriëntering en de export. De subsidies zouden ook andere thema's moeten dekken, bijvoorbeeld: *e-marketing*, het naleven van de Europese normen, meer bepaald in de voedselindustrie of in milieugebonden activiteiten, enz.

Er zou speciale aandacht moeten gewijd worden aan de toegang tot subsidies voor de micro-onderneming, onder andere omwille van de werklust die het indienen van een ondersteuningsaanvraag met zich brengt.

2.3. Andere groeimaatregelen

Om de groei aan te moedigen is het nodig om meer aandacht te schenken aan de overgang van de ene naar de andere categorie, bijvoorbeeld van ZKO naar KMO, o.a. door het aantrekken van investeringen, door het begeleiden van de veranderingen in het business-model en de beheermethodes.

De besproken opties waren o.a.:

- De mogelijkheid om pilootprojecten uit te voeren, met structurele fondsen bijvoorbeeld, om een coaching te verzorgen en advies te geven over de mogelijke opties.
- De groei bevorderen door het openstellen van kapitaal.
- De noodzaak om specifieke oplossingen te vinden voor familiale ondernemingen die hun aandeelhouderschap niet willen openstellen.
- Bevorderen van de toegankelijkheid voor investeerders die ook consultancy kunnen brengen (bijv.: *business angels*).
- Er dient speciale aandacht besteed aan de specifieke problemen die verband houden met familiale ondernemingen/ZKO die soms moeite hebben om talenten aan te trekken.
- Daarom is het nodig om informatie- en motivatiecampagnes te organiseren om het imago van de ZKO als werkgever te promoten en jongeren aan te trekken.
- Er moeten specifieke studies worden uitgevoerd om beter de behoeften en de problemen van de familiale ZKO te begrijpen, meer bepaald m.b.t. de noden inzake competenties en overdracht (zie hieronder).
- De statistieken zouden meer rekening moeten houden met de kenmerken van de micro-ondernemingen. Volgens dezelfde gedachtegang, zouden studies geconcentreerd op nieuwe sectoren en sub-sectoren zeer nuttig kunnen zijn om de markten beter te vatten. Bijvoorbeeld in de culturele en creatieve industrie, nieuwe restauratie-vormen (halal, bio, dieet, ...), pop-up stores, nieuwe distributieconcepten, enz.).

3. Preventie van faillissementen en aanbieden van een tweede kans

In België werden talrijke maatregelen genomen voor de preventie van faillissementen, meer bepaald op gewestelijk niveau⁴. België is één van de landen met de meeste maatregelen, waardoor het mogelijk wordt om tussen te komen in een vroeg stadium van de problemen (bijvoorbeeld: informatiecampagnes, online informatieportalsites en vroegtijdige alarmsystemen gebaseerd op zelfevaluatie en accountant-verslagen). Niettegenstaande de talrijke bestaande maatregelen, is het toch nog nodig om de preventie/alarm instrumenten nog verder uit te werken.

Met betrekking tot de faillissementen, past België de meeste ondersteuningsmaatregelen goed toe (consultancy, juridisch advies, buitengerechtelijke overeenkomsten, enz.). De juridisch procedures m.b.t. faillissementen slepen echter wel meer dan een jaar aan en de procedures voor administratieve kwijting duren meer dan drie jaar, terwijl de aanbevelingen van de SBA ter zake bestaan uit een termijn van een jaar voor alle juridische vereffeningprocedures van een onderneming in geval van niet-frauduleus faillissement en uit de mogelijkheid om een tweede kans te bieden aan eerlijke ondernemers die failliet gingen, door de termijn voor rehabilitatie en terugbetaling van de schulden te beperken tot drie jaar. Deze situatie verhindert een snelle vereffening van de failliete ondernemingen, veroorzaakt ernstige betalingsachterstanden en biedt geen kans aan eerlijke ondernemers die failliet gingen om snel andere zaken te beginnen.

⁴ Zie advies van de KVM betreffende de problematiek van faillissement van Brusselse ondernemingen tijdens de eerste drie jaren na hun oprichting, 2013.

De toestand van de handelsrechtbank in Brussel, in termen van achterstand en gebrek aan efficiëntie door een gebrek aan personeel wordt – zelfs in vergelijking met de andere Gewesten – als uitermate zorgwekkend beschouwd en is een grote rem op elke verhoopte vooruitgang in dit domein⁵.

In België worden ondernemers die een niet frauduleus failliet hebben geleden, volgens de wet over dezelfde kam geschoren als andere start-ups. Er zijn geen brede informatiecampaagnes gehouden voor het beperken van de stigmatisering van de mislukking. De perceptie van de mislukking is verschillend van de andere landen (bijv.: de VS). Daar krijgt een eerlijke ondernemer die een failliet kende, de kans om opnieuw in zaken te beginnen en gelijkgesteld te worden met andere ondernemers. Daarom is het nodig om in België de maatregelen tegen stigmatisering van de mislukking verder uit te breiden.

Voorbeelden van maatregelen: op federaal niveau: wijziging van de verzekeringsreglementering in geval van faillissement, uitbreiding van het sociaal vangnet voor sommige situaties met noodgedwongen stopzetting; in Vlaanderen, het Agentschap Ondernemen – portefeuille KMO, die de KMO op de rand van het faillissement helpen om een herstelplan uit te werken.

3.1. Detectie en opsporing

De detectie van het risico op faillissement komt meestal te laat en kan daarom niet verhinderen dat het faillissement er komt. De boekhouders en de banken zouden in principe de financiële situatie van de ondernemingen moeten kennen. Zij zouden gesensibiliseerd moeten worden voor het detecteren van problematische gevallen en zij zouden correctiemaatregelen moeten nemen.

Ook de zelfstandigen moeten worden gesensibiliseerd voor de noodzaak om zich te laten begeleiden in de strategische post-oprichting reflectie en zich te laten informeren over de mogelijkheden in geval van moeilijkheden, over de mogelijke vormen van ondersteuning, zoals: strategisch advies, permanenties, coaching, groene lijn, enz..

In België publiceerde UNIZO in mei 2015 een 10-puntenplan voor faillissementen⁶ waarin volgende punten terug te vinden zijn: een verbetering van de beheercompetenties van de ondernemers wordt beschreven; de kortere betalingstermijnen van 60 dagen; de invoering van een Handvest voor beroepen zodat ondernemers in moeilijkheden gemakkelijker steun kunnen vinden bij professionele adviesverleners; de erkenning en de financiering door sommige gekwalificeerde private instellingen die de ondernemingen in moeilijkheden kunnen bijstaan; de hervorming van de wet op de continuïteit van de ondernemingen, om er o.a. voor te zorgen dat de schuldeisers een minimum van hun krediet kunnen terugvorderen (bijvoorbeeld 50%) en dat het systeem van de geprivilegieerde positie van de openbare voorkeurschuldeisers zou worden afgeschaft; de private instellingen die een erkenning genieten om de ondernemingen in moeilijkheden bij te staan, moeten in staat zijn om die ondernemingen een gepersonaliseerd parcours aan te bieden, enz..

Screening4You is een project dat in september 2013 werd gelanceerd door verscheidene partners van het Neutraal Syndicaat voor Zelfstandigen (NSZ)⁷ met de ondersteuning van de Vlaamse regering. Dit project moet het record aantal faillissementen beperken door zich volop toe te spitsen op preventie. Het groepeerde een aantal analysetools, die o.a. in partnerschap met de Vlerick school of management worden aangereikt, waardoor de sterke punten, maar vooral ook de zwakke punten van de fragiele ondernemingen worden aangepakt. Een soortgelijke, gratis preventietool bestaat nog niet in Frankrijk België.

⁵ Meer dan 1.300 beslissingen die moeten worden uitgetikt en verstuurd naar de rechtsonderhorigen in januari 2015, bron Libre Belgique 16/01/2015.

⁶ http://www.unizo.be/pers/unizo_10_puntenplan_om_aantal_faillissementen_terug_te_dringen.html

⁷ <http://www.screening4you.be/>.

Er bestaat in Europa een tendens om de preventiemethodes en alarmsystemen voor faillissementen op basis van private modellen (bijvoorbeeld het *Early Warning* systeem in Denemarken, waarin consultants, vrijwilligers en juristen samen zitten om ondernemingen in moeilijkheden een hand te helpen) of half-openbare (bijvoorbeeld: *Rapid Response Instrument to Bankruptcy Risk – PARP* in Polen, FEDE in de kamer van koophandel van Asturias in Spanje), overal in te voeren.

3.2. Boekhoudtools

Om de preventie van faillissementen verder te ontwikkelen, zou men moeten nadenken over boekhoudtools die het volgende omvatten: indicatoren voor de fiscale administratie en de BTW en de sociale lasten m.b.t. de late betalingen en andere onregelmatigheden; de noodzaak om te beschikken over een volledige thesaurietabel met inbegrip van balans, resultatenrekening en toestand van de thesaurie; de mogelijkheid om online zelfevaluatie tools in te voeren.

Mogelijke indicatoren zijn bijvoorbeeld: de toestand van de boekhouding, het cashflowbeheer, het kostenniveau, de krediettoegankelijkheid, de schuldenlast, het omzetcijfer, de situatie van het orderboek, de toestand van het stockbeheer, enz..

Het is nodig om de huidige procedure m.b.t. faillissementen te vereenvoudigen. De Federale hervorming van de wet op de continuïteit van ondernemingen heeft immers complicaties veroorzaakt voor de ZKO.

4. Overheidsopdrachten

Het relatieve aandeel van Belgische KMO (37%) in de totale waarde van toegekende overheidsopdrachten ligt duidelijk hoger dan het gemiddelde van de EU (29%)⁸.

In 2014 werd op federaal niveau een maatregel⁹ aangenomen om de toegang van KMO tot overheidsopdrachten te bevorderen, meer bepaald: de mogelijkheid om de aanbesteding in loten te verdelen en een beroep te doen op varianten. In deze maatregel komen ook volgende aspecten aan bod: het opstellen van eisen die evenredig zijn met de kwalificatie en de financiële capaciteit van KMO; de raadpleging van KMO in het kader van de onderhandelde procedures zonder bekendmaking; en het verzekeren van de toezichts- en betalingstermijnen, administratieve vereenvoudiging voor wat betreft de in te dienen documenten en certificaten.

België bevindt zich op het niveau van het gemiddelde van de EU m.b.t. de globale performance, m.a.w. de efficiëntie van de procedure, de toegankelijkheid en de participatie van de inschrijvers, het gebruik van elektronische systemen (via het Telemarc systeem, waardoor men toegang krijgt tot diverse authentieke informatiebronnen van de openbare administraties) bij overheidsopdrachten.

4.1. Aanmoedigen van de participatie van zelfstandigen/ZKO aan overheidsopdrachten

De overheidsopdrachten vertegenwoordigen in België 15 tot 20% van het bruto binnenlands product. Slechts een minderheid van ZKO/zelfstandigen nemen er weliswaar aan deel omwille van de excessieve eisen in termen van documenten die moeten worden voorgelegd, de werklast voor het voorbereiden van de bestekken en de risico's verbonden aan de laattijdige betaling van de openbare instellingen-contractanten.

⁸ Europese Commissie, SBA Technische fiche België 2014.

⁹ Omzendbrief van 16 mei 2014, Belgisch Staatsblad, 21 mei 2014, p. 40529 - 40553

Suggesties:

- De grootste overheidsopdrachten opdelen in loten om de participatie van ZKO aan te moedigen.
- In de lastenboeken moeten er eisen worden toegevoegd over de kwalificaties en de financiële voorwaarden (omzetcijfer, waarborgniveau, enz.) die proportioneel zijn met de mogelijkheden van de ZKO en dus hun participatie mogelijk maken.
- Overgaan tot administratieve vereenvoudiging inzake documenten en attesten die door de ZKO moeten worden ingediend.
- Installeren van help-desks en opleidingsdiensten voor KMO.
- De banken en andere instellingen aanmoedigen om de ondernemingen die deelnemen aan openbare aanbestedingen te financieren, om zo het risico op laattijdige betaling te beperken en daardoor ook de ZKO/KMO aan te zetten tot deelname aan openbare aanbestedingen (bijvoorbeeld: KBC).
- Invoeren van het *Pre-commercial procurement* (PCP) (openbare aankopen voor commercialisering) met de bedoeling om nieuwe, innoverende KMO aan te moedigen.

4.2. Professionalisering van de instellingen die overheidsopdrachten plaatsen

De regels voor overheidsopdrachten vallen onder federale bevoegdheid. Het Gewest beschikt onder haar voogdij wel degelijk over verschillende instellingen die overheidsopdrachten plaatsen. Om de toegang te vergemakkelijken van zelfstandigen/ZKO tot deze overheidsopdrachten, zouden de bevoegde instellingen moeten beschikken over beter opgeleid personeel, dat meer kennis heeft over zelfstandigen/ZKO en het gebruik van relevante informaticatools (Telemarc, Digiflow).

Suggesties:

Het systeem van overheidsopdrachten is breed geïnformatiseerd, maar de informaticamiddelen worden niet altijd regelmatig gebruikt door de administraties, zeker niet op lokaal niveau. Op lokaal niveau zijn er problemen die te maken hebben met de administratieve capaciteiten en competenties en er zijn ook problemen op het niveau van de instellingen van openbaar nut. Er is dus nood aan meer professionalisering bij het plaatsen van overheidsopdrachten.

Het Brussels Hoofdstedelijk Gewest zou de competenties van de verschillende instellingen waarvoor het verantwoordelijk is, kunnen verbeteren: er dient voorrang verleend aan een opleiding die betrekking heeft op de capaciteiten van zij die de overheidsopdrachten plaatsen, aan informatieverstrekking (bijvoorbeeld via een beurs voor overheidsopdrachten), voor het invoeren van maatregelen die de participatie van KMO vergemakkelijken, zoals het verdelen in loten, en er moet meer transparantie komen over de verdeling van de grote contracten tussen de grote ondernemingen en de KMO.

Deze inspanning tot professionalisering van de instellingen die de overheidsopdrachten plaatsen moet gebeuren in samenwerking met de federale overheid.

5. Luik overdracht

In België werden er op gewestelijk niveau verschillende maatregelen genomen om de overdracht van onderneming te faciliteren. Zo heeft bijvoorbeeld het Waals agentschap voor de overdracht van ondernemingen (Sowaccess), een gespecialiseerd platform georganiseerd (Affairesasuiivre.be) die de overdracht van ondernemingen moet bevorderen. Dit bestaat uit een online platform waar verkopers en potentiële kopers van zeer kleine ondernemingen in Wallonië met elkaar in contact kunnen komen. Het project KMO-portefeuille 2.0: een systeem van bestaande subsidies, bestemd voor de Vlaamse KMO, werd aangepast om meer doelgericht de problemen te kunnen aanpakken waarmee KMO worden geconfronteerd, zoals de overdracht of de overname van hun onderneming.

De belangrijkste problemen die verband houden met overdrachtsactiviteiten in België zijn de volgende:

- Het belangrijkste probleem is dat van de kostprijs en de tijd die men stopt in de formaliteiten die moeten worden vervuld voor de overdracht van ondernemingen (registratierechten, notarisrechten, enz.). In België liggen de kosten bijna drie keer zo hoog dan in de rest van de EU (12,7% van de waarde van de eigendom in België, tegen 4,6% in de EU).
- Er bestaan geen specifieke financiële instrumenten. Als gevolg van de regionalisering van het Participatiefonds, is het oude systeem van overdracht van lening ("overdracht lening"), bestemd om een deel van de overdracht van de onderneming of de aankoop van de meerderheid van de aandelen van de KMO te kopen, niet overgenomen door BRUPART.
- In sommige landen (bijvoorbeeld BPI in Frankrijk, KfW in Duitsland, het Deense investeringsfonds *Danish Growth Fund (VæksFonden)*) bieden de financiële instellingen waarborgfondsen aan (50% banklening) voor de overdracht, voor de inkoop van maatschappelijke delen en voor het handelsfonds, waardoor de opties en de mogelijkheden van de overnemers om een aangepaste financiële montage voor te bereiden, wordt bevorderd.
- De kosten met betrekking tot het opstellen van een milieuraapport, vormen een bijkomende last voor de ondernemingen.
- De kleine ondernemingen zijn het kwetsbaarst en lopen een hoger risico op mislukking bij de overdracht. De ondernemingen die in handen zijn van één enkele eigenaar en die geen 3 jaar oud zijn, zijn eveneens kwetsbaarder.
- De kwaliteit van de financiële informatie moet worden verbeterd voor de micro-ondernemingen en zeker voor zelfstandigen.

5.1. De rol van het Gewest ter bevordering van de overdracht

In de context van de rolverdeling tussen de openbare en private instellingen in het domein van de overdracht, zou de gewestelijke openbare sector vooral een informatieve en sensibiliserende rol moeten spelen m.b.t. de uitdagingen, het juridisch kader en de evaluatie van de waarde van de ondernemingen. De diensten voor netwerking (platformen) en advies kunnen efficiënter worden verzekerd door private structuren en in desbetreffend geval, zelfbedruipend zijn dankzij de inkomsten die uit dergelijke activiteiten kunnen gehaald worden.

Suggesties:

Een voorbeeld van partnerschap: informatie over de beschikbare diensten kan worden aangeboden door de openbare instellingen en de levering van adviesverlening zelf kan worden verzekerd door een private partner.

Een aanpak ontwikkelen die zich baseert op het begrip parcours waar de stakeholders een complementaire rol kunnen spelen en kunnen samenwerken tijdens het hele proces. Eigenlijk gaat het hier om het opstellen van een bewegwijzerd parcours waarbinnen de communicatie een essentiële rol speelt om de kandidaten tot overdracht te mobiliseren en te sensibiliseren en om voldoende tijd op voorhand daarvoor initiatieven te nemen (2 tot 5 jaar); om ze te sensibiliseren voor de risico's en de uitdagingen die zo'n overdracht met zich brengt; om de kopers te sensibiliseren voor de vereisten inzake beheercompetenties en hun eventuele opleidingsbehoeften, enz..

Het betreft hier vooral het informeren en oriënteren van de kandidaten tot overdracht naar de diensten voor advies, opleiding en coaching en eventueel om het invoeren van adviesverlening in dat kader.

Men zou meer de nadruk moeten leggen op de planning van de overdracht, die al 5 jaar op voorhand moet gebeuren en die als essentieel element moet worden beschouwd in het beheer van de onderneming op lange termijn. Het zou een aspect kunnen zijn voor een eventuele

sensibiliseringsstrategie waarin planningsmodellen of voorbeelden van overdracht kunnen worden uitgewerkt.

Men moet rekening houden met de verschillende fasen in het aankoop-verkoop proces, met de duur ervan en met de noodzaak om de overdracht eventueel tegelijkertijd te plannen als de voorbereiding op het pensioen van de verkoper. Ook moet rekening gehouden worden met de specifieke behoeften in termen van advies en ondersteuning, enz..

5.2. De instrumenten

In het BHG bestaan er al verschillende maatregelen met betrekking tot de overdracht (ondernemingsloket BECI, Brutrade) en er zijn ook gelijkaardige maatregelen in de andere Gewesten (in Vlaanderen, Overnamemarkt; in Wallonië, affairesàsuivre.be (SOWACCESS))¹⁰.

5.2.1. Platformen

De platformen zoals de portaalsites/marktplatformen en databanken voor de overdracht van ondernemingen maken het mogelijk om de verkopers met de kopers van KMO in contact te brengen. Betreffende de mogelijkheden om een gewestelijk platform voor overdracht te creëren in Brussel, of om het Brutrade platform te versterken, denken sommige interveniënten dat de markt te klein is en dat het niet wenselijk zou zijn om in concurrentie te treden met de andere Gewesten. Integendeel, het is eerder aangewezen om partnerschappen of samenwerkingsverbanden aan te gaan met o.a. het platform “affairesàsuivre” /Transeo en/of met het Vlaamse equivalent ervan. Anderen denken dat het Gewest het gewestelijke platform Brutrade opnieuw leven moet inblazen, een platform dat op dit ogenblik is toevertrouwd aan Impulse. In elk geval is het wenselijk dat elk project van gewestelijke overdrachtsplatform zou samenwerken met gelijkaardige projecten in de andere Gewesten, en indien mogelijk zou de coördinatie moeten gebeuren door het Federale niveau.

5.2.2. Communicatie

De gewestelijke openbare sector kan een belangrijke rol spelen bij de informatie en de sensibilisering m.b.t. de uitdagingen van de overdracht en de instrumenten die ter beschikking staan.

De prioriteit van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest is informatie- en sensibiliseringscampagnes te organiseren om de ondernemers die hun onderneming wensen te verkopen, aan te moedigen om, voldoende lang op voorhand, adequate maatregelen te nemen.¹¹

Doelstelling van de communicatie-inspanningen: wijzigen en verbeteren van het imago van de overdracht; dedramatiseren van de verkoop en de nadruk leggen op “het loslaten”; informeren over de

¹⁰ Onder de voorbeelden van overdrachtsplatforms in andere Europese landen, kunnen we Frankrijk citeren, Bourse transmission BPI-, reprise-entreprise.bpifrance.fr; Frankrijk, BNOA - bourse nationale des opportunités artisanales, bnoa.net ; Duitsland nexxt-change.org; Denemarken, Foreningen match-online.dk.

¹¹Voorbeelden van Communicatiecampagnes en handboeken om te sensibiliseren over de noodzaak om de overdracht van ondernemingen voor te bereiden: Italië, informatie aan jonge ondernemers over het belang van de overname van ondernemingen: FORMAPER, Kamer van Koophandel van Milaan, informeert systematisch jonge en nieuwe ondernemers over de kansen om een onderneming verder te zetten en niet enkel een nieuwe te beginnen. Deze informatie wordt aangevuld met speciale vormingsactiviteiten gedurende dewelke jonge ondernemers, oudere ondernemers kunnen ontmoeten. Nederland: er werd een sensibiliseringscampagne georganiseerd in 2004 door het ministerie van economische zaken en door drie beroepsverenigingen. In dat kader werd een brief gestuurd naar de ondernemers van meer dan 55 jaar oud met de vraag naar hun “toolbox voor bedrijfsopvolgingsregeling”, die bestond uit drie informatiebrochures. De Kamer van Koophandel van Nederland heeft ook video's en seminars voorgesteld.

beschikbare diensten; het voorstellen van de overdracht als een kans voor starters, niet alleen aanmoedigen en het aanbod begeleiden, maar ook daadwerkelijk vraag creëren; enz..

Mogelijke activiteiten van informatie en communicatie:

- Er werden in het verleden al radio-/mediacampagnes uitgetest, deze waren duur en hebben beperkte resultaten opgeleverd.
- Planning en organisatie van evenementen: ronde tafels, overdrachtssalons tegelijkertijd als de beurzen Ondernemen of het salon Franchising; in Vlaanderen wordt bijvoorbeeld een week van de overdracht georganiseerd, normaal gezien in oktober-november.
- Opleiding van boekhouders zodat zij de rol van relaispersoon kunnen spelen t.a.v. de ondernemers.
- Gebruiken van de sociale netwerken (Facebook, LinkedIn, enz.) om de ondernemers te sensibiliseren voor de uitdagingen van de overdracht. Er is een goede invloed geweest door getuigenissen van andere ondernemers op YouTube.
- Ontwikkelen van online tool: handboeken, zelfanalyse tools, enz..
- Creëren van verschillende toegangspoorten (sociale netwerken, specifieke internetsites, ondernemingsloketten, hulplijnen, enz.) voor een gediversifieerd aanbod aan dienstverlening.

5.2.3. Fiscaliteit

De fiscaliteit kan een instrument zijn dat de overdracht van ondernemingen kan bevorderen. Het Gewest beschikt over een belangrijke hefboom als het gaat over successierechten en giften.

Voor wat betreft de fiscale aspecten, is het nodig om de instrumenten te bestuderen die het voorbereiden van de overdracht kunnen aanmoedigen (bijvoorbeeld: lage taksen op giften i.p.v. op successies en erfenissen).

Ondersteuningsmogelijkheden of vrijstellingsvoorwaarden, bij bijvoorbeeld behoud van de werkgelegenheid, kan een pervers effect hebben, want dit kan de overdracht van de onderneming complexer maken en uiteindelijk niet bijdragen tot de continuïteit van de activiteit.

Op het niveau van het fiscale beleid zal men de inkomsten moeten evalueren, de behandeling, de tarieven en de belemmeringen, zoals de attesten die moeten worden overgemaakt, rekening houdend ook met het feit dat de BTW/RSZ verklaringen afhangen van het Federaal. Tenslotte zou er ook een gelijke behandeling moeten zijn van de successierechten tussen de Gewesten (bijvoorbeeld de verschillende percentages die bestaan tussen het BHG en Vlaanderen) om concurrentie te vermijden.

5.3. Voor een gecoördineerde gewestelijke aanpak

De gewestelijke regering kan de rol van planner en coördinator uitoefenen voor de verschillende soorten methodes voor stimuleren en ondersteunen van de overdracht van ondernemingen in het Brussels Gewest.

Een van de mogelijke rollen van de overheid is het creëren van een veiligheids-, vertrouwens- en vertrouwelijkheidskader. Inderdaad, het is wenselijk om alles vertrouwelijk te organiseren om het succes van de overdracht te verzekeren. Het Gewest kan garant staan hiervoor door gedragsregels uit te werken en maatregelen aan te moedigen die het vertrouwen en de vertrouwelijkheid verzekeren.

Voor het Gewest is het wenselijk om efficiënte beheerstool te ontwikkelen om de overdrachten te doen slagen, eventueel op basis van de goede praktijken in de andere Gewesten/Lidstaten van de EU, en om de publiek-private samenwerkingsverbanden te ontwikkelen over specifieke thema's en de coöperatie tussen de Gewesten te bevorderen.

Elementen voor een totaalaanpak van de overdracht van ondernemingen in het BHG:

- Overgaan tot het maken van een studie van de situatie van de demografie van de ondernemingen om de toekomstige “trends” te evalueren en de behoeften in termen van ondersteuning.
- Een systemische aanpak uitwerken waarbij de ondersteuningsmaatregelen worden gecoördineerd met de communicatie-acties en de administratieve en fiscale maatregelen.
- Bij gebrek aan coördinatiemechanismen vanuit federaal niveau, zal het nodig zijn om een coördinatie, samenwerking en synergie te zoeken met de maatregelen uit de andere Gewesten.
- Nadenken over de mogelijkheid om de actieradius van overdrachtsmaatregelen uit te breiden naar het beheer van de einde loopbaan van de ondernemers. In Vlaanderen bijvoorbeeld is de optie overdracht een mogelijkheid onder andere mogelijkheden die worden aangeboden aan ondernemers op het einde van hun loopbaan.
- Identificeren van prioriteiten en efficiënte communicatiekanalen.
- Evalueren van de bestaande begeleidingsmaatregelen.
- Zoveel mogelijk werken met partnerschappen: bijvoorbeeld partnerschap Impulse met organisaties van de Middenstand.
- Nadenken over de middelen die de vertrouwelijkheid in het overdrachtsproces kunnen verzekeren.
- Evalueren van de impact van de fiscaliteit op de overdracht.
- Definieren van een neutraal evaluatie-instrument om de waarde van de over te dragen ondernemingen te kunnen evalueren.
- Bestuderen van specifieke benaderingen om de overdracht van de familiale onderneming te ondersteunen.

Er kunnen verschillende overdrachtsformules bestaan:

- Meer aanmoedigen van aanwervingen door de overnemer. De gewestelijke hulp bij overdracht van ondernemingen beantwoordt niet aan de huidige noden, want de formule beperkt zich tot de mogelijkheid om een werkzoekende aan te werven. Dit zou moeten worden herbekeken.
- Uitwerken van een specifieke begeleiding voor de overdracht van vrije beroepen, bijvoorbeeld het aanmoedigen van een formule die eruit bestaat om te opteren voor een vennoot die de latere overnemer wordt.
- Participatie van een gecertificeerde instelling om het proces te begeleiden, eventueel met een deel dienstverlening (coaching of andere) en met publieke cofinanciering.
- Benadering “*management buy-out*”, waar de onderneming wordt overgenomen door de werknemers.
- Formule lening/holding, onder de vorm van lening van de eigenaar aan de overnemer; of waarbij de oude eigenaar het beheer van de onderneming overlaat aan de overnemers maar zelf eigenaar blijft via een holdingstructuur, deze maatregelen maken het mogelijk om de onderneming te laten overleven en waarborgen een zekere participatie van de oude eigenaars.
- In de vennootovereenkomsten kunnen van bij de oprichting van de onderneming al overdrachtsmechanismen worden voorzien.
- De verkopende ondernemer kan verder advies blijven verlenen en zich eventueel garant stellen of waarborg verlenen aan de koper voor een banklening.
- Het Waarborgfonds kan ook een rol spelen in die zin, door het opstellen van verschillende vormen van garanties voor de ondernemers.

6. Vereenvoudiging

De administratieve formaliteiten zijn een zware last voor de zelfstandigen/ZKO omdat ze niet altijd de competenties, de tijd, noch de resources hebben om daar het hoofd aan te bieden. Dit betekent een rem op hun concurrentievermogen en een ongelijkheid t.o.v. andere middelgrote en grote ondernemingen die over veel meer middelen beschikken. In het BHG is de situatie complex door de verschillen in reglementering tussen de sectoren op de verschillende bevoegdheidsniveaus en nog meer door de verschillen in reglementen tussen de verschillende gemeenten.

Suggesties:

- Vrijstellingsmaatregelen voor zelfstandigen en micro-ondernemingen.
- Overgangsperiodes of langere termijnen om zich te conformeren naar de regels voor ZKO.
- Fiscale vrijstellingen of compensaties voor de kosten die de formaliteiten met zich brengen.
- Zonder kosten of beperkte kosten voor de ZKO in het geval de vaste kosten voor de ZKO totaal disproportioneel zijn.
- Verplichtingen van vereenvoudigde reporting: beperkte vereisten voor de ZKO m.b.t. statistische enquêtes en andere peilingen.
- Evalueren van de performance van de ondernemingsloketten.
- Evalueren van de impact van de bestaande ondersteuningsmaatregelen.
- Erover waken dat, in de mate van het mogelijke, de meeste oprichtingsformaliteiten en de interactie met de administratie online kan worden afgehandeld.

6.1. Administratieve problemen die wegen op de start en de toegang tot het beroep

De gewestelijke overheden zouden alle kansen moeten grijpen, die zich in het raam van hun bevoegdheden voordoen, om de administratieve handelingen en de nodige vergunning bij de opstart van ondernemingen te bevorderen en te vergemakkelijken. Dit zijn immers hinderpalen, vooral voor zelfstandigen en ZKO. Als voorbeeld kan hier worden gesteld dat er in 2013 1,5 dag nodig was om een onderneming op te richten in België via een erkend ondernemingsloket, maar de kostprijs bleef hoger dan 100 euro (517 euro gemiddeld). Om een hotel-restaurant te openen had men meer dan 10 vergunningen nodig, 60 dagen en de kostprijs overschreed 500 euro. De tijd en de inspanning die daarvoor nodig was, wordt geschat op 40 man-dagen. Voor een voedingszaak, diende men 6-9 vergunningen aan te vragen, 60 dagen en een kostenplaatje van 300 euro, wat overeenstemt met 10 tot 20 man-dagen en tenslotte voor een loodgieter, moest men 3-5 vergunningen bekomen, 15 dagen, kostprijs 200 euro, van 0 tot 10 man-dagen.¹²

Er bestaan bepaalde administratieve problemen die wegen op de start en de toegang tot het beroep, zoals:

- Een aantal formaliteiten zouden moeten kunnen gebeuren op het niveau van de Kruispuntbank voor ondernemingen.
- Tezelfdertijd zou men de middelen moeten bestuderen om de kosten van bepaalde administratieve handelingen te drukken, door ze o.a. online mogelijk te maken.
- Erkenning van buitenlandse diploma's, wat tot 4 maanden kan duren.
- Problemen die te maken hebben met de nodige vergunningen voor de toegang tot het beroep (bijvoorbeeld schilder in de bouwsector).
- Termijnen voor het bekomen van de exploitatievergunning; het is noodzakelijk om de gemeenten erbij te betrekken.

¹²Bron: studie "Business Dynamics" van de Europese Commissie.

- Idealiter zou men de gemeentelijke reglementering moeten harmoniseren in termen van vergunning en toegang tot de handelszaak, alsook de reglementering van terrassen en uithangborden, Impulse zou bijvoorbeeld een coördinerende rol kunnen spelen in deze context.
- De kosten met betrekking tot het verlenen van beroepskaarten, of kaarten voor ambulante verkopers, uithangborden en de kosten voor adresverandering dienen te worden herzien.
- Een EBVBA die van adres verandert, moet dat laten publiceren in het Staatsblad, wat nutteloze kosten met zich brengt.
- Men moet bijvoorbeeld 7 papieren kopieën indienen voor een aanvraag tot milieuvergunning.
- De wettelijke verplichting voor een micro-onderneming om een welzijnsplan op te stellen over een periode van 5 jaar voor zijn ene en enige werknemer.
- De uitvoering van de controles door het FAVV zouden op een begrijpelijker en verzoenender manier moeten gebeuren t.a.v. de ZKO vooral als het gaat over kleine ondernemingen die van goede wil zijn of die geen enkel voedingsrisico veroorzaken en het louter administratieve formaliteiten betreft.

Suggesties:

Binnen het Gewest zou het wenselijk zijn om de bestaande administratieve structuren ter bevordering van de vereenvoudiging te versterken (bijvoorbeeld EasyBrussels) met de bedoeling om meer rekening te houden met de specifieke aspecten voor zelfstandigen/ZKO.

Dit betekent o.a. ook voor de aspecten die te maken hebben met de fiscaliteit, met de wetgeving en met de economische voorwaarden. Ook zou men moeten rekening houden met de aspecten die verband houden met de relaties met andere Gewesten en de samenwerkingsmogelijkheden of mogelijke concurrentie; en met de aspecten die te maken hebben met het verlenen van vergunningen en de samenwerkingsmogelijkheden tussen de verschillende bevoegdheidsniveaus; de mogelijke samenwerking en afstemming tussen het Gewest en de gemeenten, meer bepaald rekening houden met de regionalisering van de toegang tot het beroep.

Binnen de verschillende instellingen die in het BHG enige interactie hebben met de ZKO, moet het principe worden ingevoerd en verspreid, dat geen informatie moet worden gevraagd die al beschikbaar is bij de administratie (het principe van de only once). De administraties zouden meer de gegevens van de Kruispuntbank en van andere administratieve diensten moeten gebruiken, in plaats van documenten te vragen aan ondernemingen waarover ze al beschikken. Met dit doel moet het beroep doen op een dataflow systeem worden aangemoedigd tussen de instellingen die over de informatie beschikken: Kruispuntbank, Nationale Bank, enz. op basis van het Telemarc systeem.

6.2. KMO test – relevante elementen

De KMO-test richt zich eerst en vooral tot de administratie en moet worden beschouwd als een tool voor goed openbaar beheer. Het moet m.a.w. worden beschouwd als een filter die het mogelijk maakt om betere beslissingen te nemen en rekening te houden met de eisen van de KMO/ZKO met de bedoeling om de administratieve hinderpalen weg te werken voor deze categorie van ondernemingen. Het gaat hier vooral om het verzekeren van de neutraliteit van de nieuwe reglementen t.a.v. de zelfstandigen en de ZKO om het principe van ‘*Think Small First*’ te handhaven.

Om dit systeem doeltreffend te kunnen toepassen, moet men twee valkuilen vermijden: het invoeren van een systeem gebaseerd op zelfevaluatie, bijvoorbeeld de “Geengedoe-test” die een beperkte draagwijdte heeft gekend en men moet vermijden om de KMO-test in te voeren als een nieuwe bureaucratische oefening die uiteindelijk weinig reële impact zal hebben op de functioneringsomstandigheden van de ZKO/KMO in het BHG. Daarom dient deze functie uitgeoefend door een specifiek daarvoor ingericht en onafhankelijk orgaan.

Er dient met de volgende elementen rekening gehouden:

- De Geengedoe-test bestaat uit eerste ex-ante evaluatie voor reglementen en projecten.
- Het principe “*Think Small First*” moet worden toegepast voor elke reglementering die rechtstreeks of onrechtstreeks de zelfstandigen/ZKO beïnvloeden.
- Het inrichten van een gestructureerde raadpleging met de sociale partners (stakeholders) en meer bepaald met de Kamer Van de Middenstand.
- De ex-ante vorm van de evaluatie van de Reguleringsimpactanalyse (RIA) kan ook de evaluatie omvatten van de impact op het concurrentievermogen van de ZKO.
- De gevolgde aanpak kadert in de logica van de evaluatiecycli van de wetgeving (ex-ante, interim/monitoring, ex-post).
- Dit moet worden aangevuld met de evaluatie van de bestaande lasten voor de ondernemingen: om de gewestelijke wetgeving van toepassing op de middenstand te analyseren, te vereenvoudigen en te herzien. Dit wordt een echte noodzaak.

In Europa zijn er regio's die een totaal-aanpak hebben georganiseerd voor het invoeren van een KMO-test die zich baseert op een evaluatiesysteem en een verbintenisbelofte van de partners die de ZKO/KMO vertegenwoordigen. Dit wordt geïmplementeerd via sensibiliseringacties, de invoeren van raadplegingsmechanismen en het invoeren van een opvolgings- en responsabiliseringsysteem (*Monitoring & accountability*).¹³

6.3. Rol van de KMO-gezant in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest

De functie van KMO-gezant binnen het Brussels Hoofdstedelijk Gewest wordt verzekerd door de Directeur van de Economische Inspectie van Brussel Economie en Werkgelegenheid (Gewestelijke Openbare Dienst Brussel). Het zou goed zijn om zijn taken uit te breiden, zodat hij een meer proactieve rol kan spelen in het vastleggen van de maatregelen voor KMO, meer bepaald in het kader van de toepassing van de KMO-test en het principe “*Think Small First*”. Er zou een nauwe samenwerking moeten ontstaan tussen de KMO-gezant en de Kamer van de Middenstand m.b.t. de raadpleging van de organisaties die de zelfstandigen, de zeer kleine ondernemingen en de KMO vertegenwoordigen.

De belangrijkste functies van de KMO-gezant, zoals vastgelegd door de Europese Commissie,¹⁴ zijn de volgende:

De KMO-gezant speelt een actieve rol van interface met de business gemeenschap van de KMO, gezien hun belangen en behoeften in de specifieke programma's en beleid van de EU. Dankzij de KMO-gezant kunnen de belangen en behoeften van de KMO beter worden geïdentificeerd in een vroegtijdig stadium en kunnen hun noden in betrokken diensten beter worden aangepakt, waardoor rekening kan gehouden worden met hun bezorgdheden en adequate en efficiënte maatregelen kunnen worden genomen. Er wordt door de KMO-gezant ook speciale aandacht besteed aan de ambachtelijke sector, aan de kleine ondernemingen en aan de individuele/zelfstandige ondernemer omwille van hun specifieke noden.

¹³ In Italië bijvoorbeeld werd de invoering van een KMO-test eerst getest op regionaal niveau in de Regio Le Marche en werd operationeel in maart 2015. In 2014 werd een totale regionale strategie voor de invoering van de SBA aangenomen. Het gaat hier over het meest verregaande voorbeeld in Italië. Er werd een totaal-aanpak aanvaard voor de invoering van de SBA op regionaal niveau. Het SBA plan voor de Regio Le Marche heeft de prijs gekregen van het Comité van de Regio's voor Ondernemende Regio van het jaar (REE) in 2014.

¹⁴ Europese Commissie, Rol van de KMO-gezant, Europese Commissie, Rol van de KMO-gezant, s.d.

De KMO-gezant verzekert de functie van “waakhond” van het beleid en de acties die een invloed hebben op de KMO en verzekert dat de potentiële impact op de KMO correct wordt geëvalueerd. Hij/zij zorgt ook voor de uitwerking en de promotie van de “KMO-test” en bevordert en controleert de toepassing ervan.

De KMO-gezant staat o.a. in voor de volgende functies:

- Ontwikkelen van de methodes voor het beperken van de administratieve lasten en de regelgevende formaliteiten in de KMO – meer bepaald bij micro-onderneming – voor het aanbieden van andere diensten en om deze te gebruiken bij het opstellen van wetsvoorstellen.
- Een “KMO-netwerk” creëren binnen de openbare administratie, met contactpersonen in alle ministeries/algemene directies/diensten met het oog op het sensibiliseren van de gewestelijke administratie voor de problemen van de KMO; regelmatig discussiëren over de lopende initiatieven voor de KMO, specifiek promoten en aanbieden van advies over de toepassing van het “Think Small Principe” in alle politieke initiatieven en gewestelijke regelgeving.
- Communiceren en ondersteunen van de verspreiding en de toepassing van talrijke geïdentificeerde goede praktijken in het KMO-ondernemerschap en -beleid, via een financieringsprogramma in diverse domeinen, meer bepaald voor het onderwijs- en cohesiebeleid.
- Intensiveren van de contacten tussen de organisaties van de KMO en de andere openbare diensten waarvan de actie gunstig kan zijn voor de KMO of er een impact op hebben.

De KMO-gezant ageert als een zichtbare contactpersoon voor de KMO, voor de ondernemingen en de KMO-organisaties in de brede zin van het woord, dus ook voor organisaties van zelfstandigen en kleine ondernemingen, voor verenigingen van de middenstand, sectorale federaties, Kamers van Koophandel en Kamers voor ambachten en neringen.

Dit impliceert dat:

- er een rechtstreekse dialoog wordt gevoerd via ontmoetingen en bezoeken met de organisaties van zelfstandigen en de KMO.
- de vertegenwoordigers van de KMO en de KMO regelmatig worden geïnformeerd over nieuwe wettelijke maatregelen tijdens hun ontwikkeling, die een potentiële impact kunnen hebben of die voor hen van belang kunnen zijn.
- er een Meldpunt komt voor de klachten van de KMO m.b.t. de excessieve administratieve lasten en om een oplossing te vinden met de hulp van andere openbare diensten.
- de opmerkingen van de KMO-gemeenschap worden verzameld via de Kamer van de Middenstand die de officiële instantie is voor het groeperen van alle organisaties van zelfstandigen en KMO over alle vragen die voor hen van belang zijn, meer bepaald over de wetgeving en de toegang tot ondersteuningsprogramma's.
- er gemakkelijker toegang komt voor de KMO tot informatie over Gewestelijke programma's en initiatieven.

7. AANBEVELINGEN

De volgende aanbevelingen hebben tot doel om:

- Guidelines in te voeren om de toegang te bevorderen, van zelfstandigen en ZKO, tot de diensten en de ondersteuning van het Gewest, meer bepaald met betrekking tot de aspecten oprichting, groei, overdracht, overheidsopdrachten, tweede kans, toegang tot financiering, enz..
- Bijdragen tot de invoering van de Small Business Act in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest, met betrekking tot de administratieve vereenvoudiging, de KMO-test, het principe Think Small First en de KMO-gezant.

Deze aanbevelingen kunnen ook bijdragen tot het implementeren van de eerste as van de Brusselse Strategie 2025, voornamelijk voor wat betreft:

- Doelstelling 2: Ondersteunen en faciliteren van het implementatieproces van een Brusselse Small Business Act.
- Focussen op de thema's overdracht, tweede kans, business friendly administratie (KMO-test), faciliteren van de toegang tot overheidsopdrachten, toegang tot financiering, oprichting van een entrepreneurspackage.

Zij kunnen ook in aanmerking genomen worden bij de volgende doelstellingen van de eerste as:

- Doelstelling 3: Rationaliseren van de verschillende instellingen die actief zijn op het gebied van dienstverlening en ondersteuning aan de ondernemingen.
- Doelstelling 4: Heroverweging en heroriëntering van de hulp aan ondernemingen en het gebruiken van de hulpverlening voor het creëren van werkgelegenheid.

Starters

- Voor de begeleidingsstructuren: het bevorderen van een begeleiding die het koppel 'project-promotor' evalueert en zich eveneens concentreert op de (eventuele) oriëntering naar andere professionele perspectieven ('positieve demotivatie').
- Van het financieel plan een echte beheerstool maken, door de oprichters aan te moedigen om een financieel plan op te stellen en ze te vormen in het gebruik ervan om de eerste drie jaar van hun onderneming te plannen.
- Voor de marktdeelnemers een gestructureerde aanpak bevorderen die hulp en ondersteuning moet bieden, zoals advies, netwerking en financiering bij de opstart. De erkende ondernemingsloketten kunnen een centrale rol spelen in deze benadering.
- Nadenken over en aanmoedigen van overgangsformules bij de opstart, zoals een test-ondernemingsnummer, het gebruik van structuren die nieuwe ondernemers de mogelijkheid biedt om de oprichting zo goedkoop mogelijk te houden (coöperatieven, gedeelde services, *pop-up store*, enz.).
- Bevorderen van de oprichting tijdens de opleiding door meer informatie te geven aan de studenten over de mogelijkheden om hun eigen onderneming te starten en door praktische

mogelijkheden te bieden om de ondernemersgeest te ontwikkelen tijdens of gelijklopend met de studies.

- Voor wat betreft de bestaande ondersteuningsstructuren voor de oprichting van ondernemingen (zelfstandigen en ZKO) in het BHG, is het nodig om hun professionalisering te bevorderen, meer bepaald in opleiding, beheer en dienstverlening.
- Daarvoor kan men denken aan het oprichten van een multidisciplinair team van deskundigen (recht, economie, fiscaal, sociaal, milieu, enz.) met de bedoeling om een expertisecentrum te creëren of een “*train the trainers*”.

Ondernemingsloket

- Nadenken over de rol van de ondernemingsloketten bij de oprichting van ondernemingen, evalueren van hun performance en eventueel verbeteren van hun capaciteiten, bijvoorbeeld via opleiding.
- Nadenken over de mogelijkheid om een uniek elektronisch loket op te richten voor de start en de oprichting, complementair aan de bestaande erkende ondernemingsloketten.
- Op niveau van de gemeentelijke administraties, een vereenvoudiging en harmonisering van de procedures die van toepassing zijn op de ondernemingen. Ondersteuning van de gemeenten om hun (onthaal)diensten aan ondernemingen te evalueren en te versterken.
- Uitbreiden van de rol van Impulse in zijn functie als contactpunt betreffende de (gemeentelijke) reglementering die van toepassing is op zelfstandigen/ZKO.
- Bestuderen van de mogelijkheid om partnerschappen op te richten per sector, althans in de prioritaire sectoren en daar waar er veel ‘starters’ zijn (bouwsector, horeca, handelssector).

Financiering

- Bestuderen van de mogelijkheid om de ZKO en zelfstandigen aan te moedigen om een beroep te doen op *crowdfunding*, meer bepaald als financieringsmiddel voor de commercialisering/op de markt brengen van hun producten.
- Bestuderen van de mogelijkheid om een Vlaamse mechanisme *winwinlening* te introduceren in het BHG.
- Aanmoedigen van het private spaarwezen (*Venture Capital, Business Angels*) om te investeren in de KMO.
- Ervoor zorgen dat de financieringen gepaard gaan met het leveren van advies en expertise (*coaching, mentoring, enz.*).
- Evalueren van de efficiëntie van de bestaande alternatieve financieringsmechanismen en het meer promoten van hun gebruik bij ondernemingen.

Mechanismen ter ondersteuning van de groei

- Ontwikkelen van een specifieke benadering of parcours om de specifieke problemen van de ondernemingen/familiale ZKO aan te pakken, meer bepaald in termen van fiscaliteit, aanwervingscapaciteit, overdracht, enz..
- Focussen van de advieshulp op andere thema’s (bijvoorbeeld e-commerce), op strategisch advies inzake groeimogelijkheden (bijvoorbeeld: marketing, zoeken naar markten, zoeken naar financieringen, enz.), op de strategische oriëntering en export.

Preventie van faillissementen en tweede kans

- Invoeren van preventiesystemen en alarmprocedures voor faillissementen, die boekhoudkundige opsporingsinstrumenten gebruiken voor ondernemingen in moeilijkheden, diensten voor advies en beheer om de ondernemingen te ondersteunen. Dit kan ofwel via partnerschappen georganiseerd worden ofwel via ondersteuning van bestaande private of verenigingsinitiatieven..
- Uitwerken van maatregelen om de stigmatisering te beperken van de ondernemers die een niet-frauduleus faillissement hebben geleden, o.a. door sensibiliseringscampagnes en door hen in staat te stellen om te her-starten op voet van gelijkheid met de andere ondernemers.

Overheidsopdrachten

- Aanmoedigen van de participatie van zelfstandigen/ZKO aan overheidsopdrachten, meer bepaald door de onderverdeling van de markten in loten; opstellen van vereisten in termen van kwalificaties en financiële voorwaarden (omzetcijfer, waarborgniveau, enz.) die proportioneel zijn met de mogelijkheden en die de participatie van ZKO bevorderen.
- Overgaan tot de administratieve vereenvoudiging inzake documenten en vergunningen die moeten worden overgemaakt door de ZKO.
- Invoeren van help-desks en opleidingsdiensten voor de KMO.
- Introduceren van de *Pre-commercial procurement* (PCP) (openbare aankopen voor commercialisering) om nieuwe innoverende KMO aan te moedigen.
- Toepassen van de federale omzendbrief van 16 mei 2014 om de toegang van KMO tot overheidsopdrachten te bevorderen.
- Verbeteren van de opleiding en de professionalisering van de instellingen die overheidsopdrachten plaatsen binnen het BHG.

Luik overdracht

- Opstellen van gedragscodes en partnerschappen met private instellingen en verenigingen met de bedoeling om een gemeenschappelijk parcours van voorbereiding en begeleiding van de overdracht te ontwikkelen. In dat kader is het ook belangrijk om goed de rol van de openbare en de private sector te definiëren.
- Invoeren van communicatiemiddelen om de ondernemers te sensibiliseren voor de uitdagingen van de overdracht, voor de noodzaak om de overdracht minstens 5 jaar op voorhand te plannen en om hen tools ter beschikken te stellen om ze advies te verlenen en ze bij te staan.
- Evalueren van de mogelijkheid om fiscale incentives te gebruiken om de overdracht te bevorderen.

Vereenvoudiging

- Invoeren van vereenvoudigingsmaatregelen voor zelfstandigen/ZKO, zoals aanbevolen door de Europese SBA, zoals: overgangsperiodes, specifieke termijnen, beperking van de kosten of vrijstellingen, verplichting tot vereenvoudigde reporting; erover waken dat de meeste formaliteiten online zouden kunnen gebeuren, enz..
- Binnen het Gewest is het wenselijk om de bestaande administratieve structuren te versterken die betrekking hebben op de vereenvoudiging (bijvoorbeeld: *EasyBrussels*) zodat men

rekening kan houden met de verschillende aspecten die van toepassing zijn op zelfstandigen/ZKO/KMO.

- Centraliseren van zoveel mogelijk handelingen binnen de Kruispuntbank van Ondernemingen.
- Bestuderen van alle mogelijke kostenbesparingen die te maken hebben met een aantal administratieve handelingen.
- Om het principe “*only once*” toe te passen, is het nodig om de administratie aan te moedigen om informatie, certificaten en andere controledocumenten te gebruiken die al tot hun beschikking staan.
- Harmoniseren of minstens coördineren van de gemeentelijke reglementering inzake vergunningen en toegang tot de handel, alsook de reglementering van terrassen en uithangborden.
- Herzien van de kosten die verbonden zijn aan het verlenen van beroepskaarten of kaarten voor ambulante verkoop, voor uithangborden en voor kosten die betrekking hebben op adresveranderingen. Een EBVBA die bijvoorbeeld van adres verandert, moet dat laten publiceren in het Staatsblad, wat nutteloze kosten met zich brengt, deze situatie dient rechtgezet.

KMO-test en rol van de KMO-gezant

- Invoeren van een gewestelijk evaluatiesysteem voor de reguleringsimpactanalyse KMO volgens de beheerlogica van de evaluatiecyclus van de wetgeving door een daarvoor opgericht en onafhankelijk orgaan.
- Ontwikkelen van gestructureerde raadplegingen met de vertegenwoordigers van de KMO en meer bepaald met de Kamer van de Middenstand.
- Het invoeren van het “*Think Small First*” principe in de administratie.
- Verder ontwikkelen van de rol van KMO-gezant als contactpersoon voor alle vragen die verband houden met KMO, voor de coördinatie van de invoering van de KMO-test en om erover te waken dat het “*Think Small First*” principe op uniforme wijze in de administratie wordt geïmplementeerd.

Lijst van geraadpleegde personen

Annelore Isaac (Impulse Brussels)

Anton Van Asche (UNIZO -vice-president CCM)

Bernard Gabay (GGCA)

Bernard Walraves (Walvarens)

Catherine Bodson (Pipaillon - La Conserverie)

Catherine Boulanger (SNI - membre CCM)

David Azaerts (IMPULSE)

Emmanuelle Einhorn (www.20emesiecle.be)

Eric Thiry (UNPLIB – president CCM)

Fabienne Malaise (BECI)

Isabelle Zerard (SPRB)

Marc Van Thournout (Logistica)

Pierre Van Schendel (SDI - membre CCM)

Sandra Gobert (Sub Rosa Sprl)

Sandrine Evrard (SRIB)

Bibliografie

- Atlas du créateur, Graydon Belgium, UCM et Unizo, 2015.
- Chambre des Classes Moyennes, Avis concernant la problématique des faillites des entreprises bruxelloises durant leurs trois premières années de vie, 2013.
- Chambre des Classes Moyennes, Prévention des faillites: Avis d'initiative 2013-001 de la CCM
- Commission Européenne, Rôle de l'envoyé PME, s.d.
- Commission Européenne, SBA Fiche technique Belgique 2014.
- Communication de la Commission «"Think Small First": priorité aux PME - Un "Small Business Act" pour l'Europe» -COM(2008) 394 final.
- Communication de la Commission Européenne, Réexamen du «Small Business Act» pour l'Europe (Com/2011/0078 final).
- Enquête sur les aides en expansion économique, UPHTC, 2015, non publié.
- European Commission, Business Dynamics: Start-Ups, Business Transfers and Bankruptcy, 2011.
- Guide de mise en oeuvre du SBA au niveau régional, Commission européenne, 2014.
- IDEA Consult, « Small Business Act » pour la Région de Bruxelles-Capitale, 2014, non publié
- Rapport PME Belgique 2014, publié par Graydon Belgium, l'UCM et Unizo, 2014.
- Rapport PME Bruxelles publié par Graydon Belgium, l'UCM et Unizo, 2013.
- Unizo, 10 puntenplan om aantal faillissementen terug te dringen, 2015.