

C83 – ECO8

VLAAMS PARLEMENT



Zitting 2006-2007

25 januari 2007

HANDELINGEN

COMMISSIEVERGADERING

COMMISSIE VOOR ECONOMIE, WERK EN SOCIALE ECONOMIE

INHOUD

Interpellatie van de heer Roland Van Goethem tot mevrouw Fientje Moerman, viceminister-president van de Vlaamse Regering, Vlaams minister van Economie, Ondernemen, Wetenschap, Innovatie en Buitenlandse Handel, over het dalend ondernemerschap	1
Vraag om uitleg van de heer John Vrancken tot mevrouw Fientje Moerman, viceminister-president van de Vlaamse Regering, Vlaams minister van Economie, Ondernemen, Wetenschap, Innovatie en Buitenlandse Handel, over de bescherming van de intellectuele eigendom van bedrijven	9

Voorzitter: mevrouw Trees Merckx-Van Goeij

Interpellatie van de heer Roland Van Goethem tot mevrouw Fientje Moerman, viceminister-president van de Vlaamse Regering, Vlaams minister van Economie, Ondernemen, Wetenschap, Innovatie en Buitenlandse Handel, over het dalend ondernemerschap

De voorzitter: De heer Van Goethem heeft het woord.

De heer Roland Van Goethem: Mevrouw de voorzitter, mevrouw de minister, collega's, uit de recentste 'Global Entrepreneurship Monitor' blijkt niet alleen dat het aantal startende ondernemingen in Vlaanderen nog maar eens daalde, maar ook dat wij nu zelfs de weinig benijdenswaardige laatste plaats bekleden, zowel Europees als wereldwijd. In 2006 daalde het aantal beginnende ondernemers in Vlaanderen tot 3,05 percent, terwijl we in 2005 nog 3,71 percent mochten optekenen.

Sinds het onderzoek in 2000 startte, is dit de laagste score die ooit werd opgetekend. In 2000 werd voor heel België nog een score van 4,5 percent opgetekend, in 2001 steeg het lichtjes tot 4,6 percent, gevolgd door een daling naar 3 percent in 2002. In 2003 herstelde de score zich min of meer met 3,9 percent. In 2004 zagen we opnieuw een daling naar 3,5 percent, gevolgd door een lichte stijging naar 3,93 percent in 2005. In 2006 haalden we zoals gezegd de laagste score ooit.

Bij daadwerkelijk opgestarte bedrijven van 3 tot 42 maanden oud is het aantal betrokken mensen min of meer stabiel gebleven, hoewel we hier toch ook een daling van 1,3 naar 1,09 percent vaststellen. Onrustwekkend is de evolutie van het aantal mensen die werken aan een onderneming in wording. Dat cijfer daalde met bijna een vol percent van 2,6 naar 1,73 percent.

Wij mogen dus verwachten dat dat cijfer ook het aantal effectieve starters voor 2007 negatief zal beïnvloeden. Als er in 2006 weinig mensen bezig zijn met de voorbereiding voor het opstarten van een nieuw bedrijf, zal dat een negatief effect hebben in 2007.

Volgens een woordvoerder van het kabinet zou deze problematiek vooral een mentaliteitsprobleem zijn. Het probleem zou een oplossing moeten vinden via het actieplan Ondernemend Onderwijs, hoewel hij zelf toegeeft dat dat een werk van lange adem is. De woordvoerder troost zichzelf met de gedachte dat er in de GEM-studie toch nog een positief element zit: er zou in ons land namelijk geen gebrek aan financieringsmiddelen zijn.

Dat er in ons land genoeg financieringsmiddelen zijn is

inderdaad positief te noemen, maar minder positief is het feit dat niemand ze gebruikt. De maatregelen die de regering tot nu heeft genomen om het ondernemerschap te bevorderen, missen dus voor een groot deel hun doel.

Wat door het kabinet van de minister een mentaliteitsprobleem wordt genoemd, zou wel eens dieper kunnen zitten dan een simpele kwestie van mentaliteit. Het zou immers kunnen dat men gewoon geen toekomst meer ziet in het ondernemerschap. Denk maar aan het risico dat de ondernemer loopt, de dikwijls zware inzet die van hem geëist wordt, de zwakke sociale bescherming waar hij kan op terugvallen enzovoort. Dat alles maakt dat de beloning die een ondernemer mag verwachten van zijn arbeid niet in verhouding staat tot zijn inzet.

Die stelling wordt min of meer gedeeld door de secretaris-generaal van het departement Economie, Wetenschap en Innovatie, de heer Rudy Aernoudt. Hij schreef in De Tijd: "Belgen zijn niet minder ondernemend dan enig ander Europees volk, maar ons systeem zet niet echt aan tot ondernemen. De werkloosheidsuitkering is onbeperkt in de tijd, de loonwag – het verschil tussen het bruto- en het nettoloon – is de hoogste van Europa, de vennootschapsbelasting eveneens. Friedrich von Hayek stelde het zestig jaar geleden al: 'We kunnen het onze jeugd niet kwalijk nemen dat zij een stabiele goed betaalde betrekking zonder risico verkiest boven een risicovol beroep.' En als we die stabiele baan dan toch verliezen, kunnen we terugvallen op steun. Dat is voor een ondernemer die niet slaagt, zelden het geval, kunnen wij eraan toevoegen."

Uw gewezen kabinetschef maakt ongeveer dezelfde analyse van het waarom als ik hier in mijn interpellatie. We kunnen het nog eens herhalen dat die hoge fiscale en parafiscale druk niet uw bevoegdheid is en dat u daar weinig of niets aan kunt doen – maar dat hij de lust tot ondernemen tempert, is, vrees ik, juist.

Eén: het ondernemend onderwijs kan slechts resultaten halen op de lange termijn. Het zijn de kinderen die nu op school zitten, die daarmee zullen worden geconfronteerd. En twee: de randvoorwaarden die het ondernemen opnieuw aantrekkelijk maken, moeten vervuld worden. U mag op school onderwijzen zoveel u wilt, maar eens die gasten met hun twee voeten in de realiteit komen te staan, moeten ze nog het nut en de zin inzien van dat ondernemerschap. Welke acties wilt u, mevrouw de minister, ondernemen of hebt u al ondernomen om hieraan te voldoen?

Het rapport geeft ook duidelijk aan dat het ondernemerschap in Vlaanderen niet meer als een aantrekkelijk

ke loopbaan wordt aangezien. Een grondige studie over het hoe en waarom van deze toestand is dringend aan de orde. Hebt u al een dergelijke studie bevolen en zoniet, bent u eventueel bereid een studie over dit probleem te laten uitvoeren?

De voorzitter: de heer Bril heeft het woord.

De heer Louis Bril: Collega's, mevrouw de minister, de heer Van Goethem heeft gelijk met zijn vraag. Gelukkig bestaat er een tegenstelling tussen de starters en de gevestigde bedrijven. De huidige regering heeft zich al heel wat inspanningen getroost om de gevestigde bedrijven de kans te geven om investeringen te doen. Zo blijft daar de tewerkstelling toch op peil. Een gevestigd bedrijf krijgt armslag, krijgt de mogelijkheden van de regering, doet de investeringen enzovoort.

Bij de starters is er een mentaliteitsprobleem. De jongere generatie heeft schrik om te beginnen. Jonge starters hebben schrik. Oost-Europa, enorme concurrentie, weinig flexibiliteit, arbeidsflexibiliteit, vakbonden die niet zo gemakkelijk zijn, als je ziet dat Volkswagen Vorst opnieuw staakt: dat schrikt de jonge ondernemers en afgestudeerden van om het even welk niveau af.

Geld is er genoeg. Het probleem is dat de banken als borg het tienvoudige vragen. Wie vandaag een bepaald bedrag wil lenen om een bedrijf te starten, is daarvoor afhankelijk van banken die enorm hoge eisen stellen. Daar kan de regering weinig aan doen. Mij valt het fundamentele verschil op tussen de mensen die niet meer durven starten en zij die gevestigd zijn, die vechten om te overleven maar het wel goed doen.

Mevrouw Trees Merckx-Van Goey: Zijn er specifiek bepaalde groepen die opvallend afwezig of ondervetwoordigd zijn bij het ondernemen? Zijn er bijvoorbeeld minder vrouwen, allochtonen, mensen uit bepaalde leeftijdsgroepen? Wordt dat onderzocht? Is daar iets extra's nodig om bepaalde groepen te stimuleren? Deze voormiddag hebben we in deze commissie over evenredige participatie op de arbeidsmarkt en over het niet-discrimineren gepraat. Het gaat niet alleen over het verhogen van de participatie van allochtonen, soms vormt ook de leeftijd een drempel.

De voorzitter: De heer Vrancken heeft het woord.

De heer John Vrancken: Ik sluit aan bij wat u zegt, mevrouw de voorzitter. U hebt het over het probleem van de vrouwen en de allochtonen. Maar er worden toch wel bepaalde initiatieven genomen vanuit Voka. Zo heeft Voka Limburg een platform gecreëerd om allochtonen te begeleiden bij het starten van een eigen zaak. Ik denk niet dat het probleem zich op dat niveau stelt of dat het kan worden veralgemeend.

De voorzitter: Minister Moerman heeft het woord.

Minister Fientje Moerman: Dank u wel, mevrouw de voorzitter en collega's voor uw interventies.

Eerst en vooral de financiering. Tweeënhalf jaar geleden hebben door ons betaalde onderzoeken, uitgevoerd door eersteklasacademici en onder andere het Steunpunt Ondernemen, uitgewezen dat het gebrek aan financiering een van de voornaamste hinderpalen was voor startend en ook groeiend ondernemerschap. De overheid heeft een coherente set van maatregelen ontworpen om aan dat probleem van het niet-beschikbaar zijn van financiering een antwoord te bieden. In de voorbije tweeënhalf jaar is de volle prioriteit gegeven aan het creëren van instrumenten die elk op hun manier aan een of ander aspect van ondernemerschap, liefst zonder overlapping, een antwoord bieden.

De laatste uit die serie was de Winwinlening voor de heel kleine starters. En je hebt de waarborglening, die meteen ook een antwoord is voor al wie zegt dat de banken iedereen het hemd van het lijf rukken: tot 75 percent van de gevraagde borgen kan worden verhaald op het Vlaamse Gewest. Daarnaast hebben we ook nog ARKimedees, het Innovatiefonds, het Business Angels Netwerk. Alles samen is dat een mooi en coherent financieringslandschap.

Ik heb een tijdje gedacht dat het probleem bij de banken lag omdat wij als overheid pas optreden als de markt faalt, terwijl wij toch ook niet de ambitie noch de roeping hebben om als bank op te treden. Ik heb daarover contacten gehad met de banken, vorige maandag nog met een heel belangrijke bank. Ze bevestigden mij allemaal hetzelfde. Lapidair en heel kort samengevat: ze hebben geld maar geen projecten.

Ik durf vandaag stellen dat wie vandaag in Vlaanderen beweert dat hij niet aan financiering geraakt om een zaak te starten of uit te breiden, misschien niet heel goed zijn businessplan heeft doordacht en misschien nog eens zijn of haar huiswerk moet overdoen. Financiering was een probleem, en als financiering vandaag niet meer het probleem is, dan is dat doordat daar de voorbije twee jaar hard is aan gewerkt.

Wat de doelgroepcategorieën betreft: omdat wij de zaken willen onderbouwen vooraleer het beleid uit te tekenen, hebben wij via het Steunpunt in 2005 een studie gehad over 'Durven starten' en in 2006 over 'Durven groeien'. Uit deze Steunpuntstudies trekken wij onze conclusies.

De Voka-actie waarnaar u, mijnheer Vrancken, verwijst, ken ik heel goed. Ik ben met die mensen gaan praten. Die hele actie wordt gefinancierd met ons overheidsgeld, het geld van de Vlaamse Gemeenschap.

Wij besteden wel degelijk aandacht aan de groepen die vandaag ondervetwoordigd zijn in het onderne-

merschap, zoals vrouwen en allochtonen. Dat is verschillende malen aan bod gekomen in beleidsnota's en beleidsbrieven. Hoewel, UNIZO-cijfers van 2005 hebben aangetoond dat het allochtone ondernemerschap sterk groeit. Het ondernemerschap is in heel België, in heel Vlaanderen een probleem. Kijk maar naar de werkzaamheidsgraad bij 55-plussers: 30 percent bij ons, 60 percent in Denemarken.

De aanleiding tot de vraag van de heer Van Goethem waren de cijfers. Er is duiding nodig bij de methodologie van de GEM-indicator, de 'Global Entrepreneurship Monitor'. GEM voert onderzoek naar ondernemerschap op het niveau van het individu. UNIZO, Graydon en andere organisaties richten zich voor hun studies over ondernemerschap vaak op het niveau van de ondernemingen.

De eerste gebruikte maatstaf, de Total Entrepreneurial Activity (TEA) omvat twee verschillende componenten. De TEA meet enerzijds het percentage individuen van de beroepsbevolking dat actief betrokken is bij het opzetten van een onderneming ('nascent entrepreneurship') en anderzijds het percentage dat recent een eigen onderneming heeft opgericht ('new firms').

Het is vooral het 'nacent entrepreneurship' dat gedaald is, niet het aantal nieuwe oprichtingen. Dat betekent dat de Belg minder van plan is om een nieuwe onderneming op te starten, niet dat er in 2006 minder werd opgestart. Die twee zaken moeten we duidelijk uit elkaar houden.

Het GEM-onderzoek komt er in de praktijk op neer dat over het hele land verspreid 2003 mensen telefonisch bevraagd werden omtrent hun betrokkenheid bij ondernemerschap in het verleden en in de toekomst. Het is belangrijk daarbij op te merken dat het hier om de interpretatie van de respondenten zelf gaat. We hebben dus te maken met een waarschijnlijkheidsinterval. Er is met andere woorden 'waarschijnlijk' een lichte daling in ondernemerszin.

Ten slotte houden de GEM-statistieken geen rekening met overnames van bedrijven.

Mijnheer Van Goethem, u stelt op basis van de TEA: "In 2006 daalde het aantal beginnende ondernemers in Vlaanderen tot 3,05 percent, terwijl we in 2005 nog 3,71 percent mochten optekenen." Ik denk dat er hier sprake is van een interpretatiefout.

Het aantal beginnende ondernemers in Vlaanderen is niet gedaald. De Graydon-cijfers tonen dat aan. In 2005 werden 34.981 ondernemingen opgericht, in 2006 waren dat er 36.777. Het aantal starters is dus gestegen met 1.796. Volgens Unizo hebben we in 2006 het grootste aantal starters gekend in 10 jaar. Het aantal mensen dat tijdens het GEM-onderzoek 2006 aangeeft bezig te zijn met de oprichting van een nieuw bedrijf, is wel gedaald.

Wat kun je daaruit afleiden? In 2006 is er een recordaantal nieuwe ondernemingen opgericht. Mochten de voornemens in de GEM-enquête bewaarheid worden, dan zou je het aantal effectieve starters in 2007 zien dalen.

De GEM-studie 2006 brengt ook heel wat positieve elementen naar boven. De hoeveelheid financieringsmiddelen is een eerste positief element. Er is een grotere toegankelijkheid tot risicokapitaal, bankfinanciering, subsidies en beursgerelateerde financiering.

Die financiële maatregelen kennen echter onvoldoende absorptie in de economie. Om de bekendheid van de waarborgregeling te stimuleren, zal de nv Waarborgbeheer in maart 2007 een campagne voeren bij ondernemers, ondersteund door een radiocampagne.

De banken spelen een cruciale rol in de toepassing van de diverse regelingen die wij uitdokteren. Zij zijn verantwoordelijk gesteld voor de toepassing van die instrumenten, omwille van de administratieve vereenvoudiging. In de nieuwe waarborgregeling zijn de banken door ons al dan niet erkend als waarborghouder voor enkele tientallen miljoenen. De banken kunnen autonoom beslissen of zij een waarborg ten laste van het Vlaamse Gewest toestaan. Ze kunnen daarbij gaan tot het wettelijk toegestane maximum van 75 percent. Het klopt dat daar sprake is van een ondergebruik. Dat is inderdaad een zwakte.

Om die reden zal de nv Waarborgbeheer iemand aanwerven om de lokale bankverantwoordelijken te bezoeken en hen te informeren over het bestaan en de werking van de waarborgregeling. Die kennis is immers essentieel opdat de bankiers het zouden kunnen toepassen in hun dagelijkse werking.

Er zijn kortom voldoende financiële middelen en mechanismen voor alle bedrijven, op elk niveau van hun ontstaan, bestaan en groei.

Het is ook bemoedigend dat het zogenaamde 'high potential' ondernemerschap relatief is toegenomen. Meer dan in het verleden richten de starters een innovatief bedrijf op, stellen ze een sterke groei in tewerkstelling voorop, en/of denken ze internationale verkopen te realiseren. Vroeger was dat een stadium in de groei van een bedrijf, nu wordt dat ab initio meegenomen.

De toename van high potential ondernemerschap duidt op enig potentieel in Vlaanderen op weg naar een kennis-economie, wat past in onze ambitie om in Vlaanderen te evolueren naar een economie die gedreven wordt door innovatie. Een tweetal weken geleden heeft de heer Daems van de GIMV een artikel geschreven in De Tijd over hoe hij die cijfers interpreteert. En eigenlijk sluit dat hierbij aan.

Ook het gegeven dat de voornaamste drijfveer om te ondernemen de exploitatie van een marktopportunititeit is, is een positief gegeven. Andere landen hebben misschien een hogere TEA, maar vaak gaat het om ondernemerschap uit noodzaak en niet omdat men een kans ziet – het zogenaamde ‘gat in de markt’. In een kennis-economie moet je niet alleen mikken op een kwantitatieve groei van het aantal starters, maar vooral op een kwalitatieve invulling van dat ondernemerschap.

Ongeveer 85 percent van de Belgen en 87 percent van de Vlamingen start een bedrijf uit opportuniteitsoverwegingen. Slechts een klein percentage start een bedrijf uit noodzaak om een inkomen te hebben.

Uit de GEM 2006 blijkt opnieuw dat we een onontgonnen potentieel hebben op het vlak van vrouwelijke ondernemers en ondernemers ouder dan 55 jaar. Begin 2006 hebben we een eerste oproep voor projecten ter stimulering van ondernemerschap afgesloten, die als doelgroep vrouwen en 45-plussers had. Het is nu uitkijken naar de resultaten die dat zal genereren.

Waarom hebben wij een lage TEA-waarde? Je zou kunnen zeggen dat de geestesgesteldheid van ondernemerschap in Vlaanderen en België in 2006 gedaald is ten opzichte van 2005. Mensen zien minder opportuniteiten, ze zijn minder overtuigd van hun capaciteiten op het vlak van ondernemerschap en ze hebben minder zin om te ondernemen. Dat zijn de mentaliteitsredenen, de socioculturele redenen.

Een van de randvoorwaarden waarnaar u hebt verwezen, is het hoge risico dat ondernemerschap met zich zou meebrengen. Uit dezelfde GEM-studie blijkt echter al jaren dat faalangst de meeste Belgen niet belet om een onderneming op te starten. Het is zeker niet zo dat Vlamingen geen toekomst meer zien in ondernemerschap.

Een studie van Delta Lloyd Life in 2006 toont aan dat 71 percent van de populatie een positief tot heel positief beeld heeft van de ondernemer. 84 percent vindt dat ondernemer worden een volwaardige carrièrekeuze is, ook voor zijn of haar kinderen.

U hebt gesteld dat Ondernemend Onderwijs maar resultaten kan leveren op lange termijn en als de randvoorwaarden om te gaan ondernemen opnieuw aantrekkelijk ingevuld worden. U vroeg welke acties ik wil ondernemen.

Ik zal het eerst hebben over de zin om te ondernemen. Er zijn al meerdere acties opgestart die mensen opnieuw zin moeten doen krijgen in ondernemen. Er wordt zowel gemikt op sensibilisering van het grote publiek rond ondernemerschap als op specifieke doelgroepen, zoals 45-plussers, vrouwen en allochtonen.

Het resultaat daarvan is breder dan alleen diegenen die een eigen zaak opstarten. Dezelfde kwaliteiten die toela-

ten om te slagen in ondernemerschap, komen ook van pas als je in een bestaande onderneming initiatief aan de dag legt en acties onderneemt, als je met andere woorden uiting geeft van ‘intrapreneurship’.

Om welke acties gaat het? Er is een oproep ‘brugprojecten economie-onderwijs’ geweest. Die steunt projecten die gericht zijn op ondernemerschap bij de schoolgaande jeugd, gaande van het lager onderwijs tot het hoger onderwijs. De focus ligt op de verbetering van de houdingsaspecten, zoals autonomie, creativiteit, zelfvertrouwen en doorzettingsvermogen, die bijdragen tot een ondernemende attitude in het algemeen.

De oproep in 2006 verdeelde 2.486.826,69 euro over 14 verschillende projecten. Voor 2007 is opnieuw een budget van 2,5 miljoen euro voorzien voor die noodzakelijke brug tussen onderwijs en ondernemen.

In 2005 was er een oproep ‘ondernemerschap’. Die ondersteunt ondernemerschapssensibiliserende projecten, maar dan niet noodzakelijk in het onderwijs. De vorige oproep dateert van december 2005. Daarbij was er speciale aandacht voor projecten die ondernemerschap stimuleren bij vrouwen en 45-plussers, twee doelgroepen waar volgens de GEM-studie een groot potentieel voor ondernemerschap zit.

Begin maart wordt er een nieuwe oproep voor ondernemerschap gelanceerd. De voorbereidingen zijn in volle gang. Ik kan u wel al meedelen dat hier ook allochtonen – de derde doelgroep met een groot potentieel voor ondernemerschap – prioritair benadrukt zullen worden.

Er is een actieprogramma Ondernemend Onderwijs, een samenwerking tussen mezelf en minister van Onderwijs Vandenbroucke. Het actieplan is belangrijk omdat het een samenwerking tussen die twee beleidsdomeinen betreft. Daarmee geven we een antwoord op een concrete aanbeveling van de Europese Commissie.

Noorwegen wordt als ‘best practice’ gebruikt inzake het ondernemerschapsbeleid. Best practice krijg je als je een hoge graad van samenwerking hebt tussen de minister van Economie en de minister van Onderwijs. Andere landen of regio’s met een dergelijke gestructureerde samenwerking zijn Ierland en Schotland. Dit wordt door de Commissie gecorreleerd op basis van de feiten: als je dat soort samenwerking hebt, krijg je ook een hogere graad van ondernemerschap. De doelstelling van het actieplan Ondernemend Onderwijs is dat elke leerling of student in Vlaanderen op termijn de keuzemogelijkheid krijgt om op school met ondernemerschap in aanraking te komen.

Wat zijn de belangrijke actiepunten? Er is een kenniscentrum voor ondernemerscompetenties, u vindt het op

www.competento.be. Er is een jaarlijkse infomarkt voor scholen en bedrijven, de laatste heeft plaatsgevonden op 22 november 2006. Er is de ondersteuning van ondernemerschapsinitiatieven op school en er is de Ondernemersklasseweek, die in 2007 voor het eerst plaatsvindt van 5 tot 9 februari. Minister Vandenbroucke en ikzelf zullen er de nodige aandacht aan besteden, net zoals een aantal andere prominenten die vandaag in het nieuws zijn gekomen.

De missie van Vlajo, dat staat voor Vlaamse Jonge Ondernemingen, is: studerende jongeren vertrouwd maken met ondernemerschap via concrete leer-doe-projecten. Een voorbeeld dat bijna iedereen kent, zijn de minion-ondernemingen. De werking van Vlajo is de jongste jaren uitgebreid met verschillende nieuwe projecten, ook in het lager onderwijs. Vlajo wordt structureel ondersteund door de begroting Economie.

Ondernemingsplanwedstrijden hebben tot doel mensen met een innovatief idee over de streep te trekken om de stap naar de oprichting van een echt bedrijf te zetten. Drie verschillende ondernemingsplanwedstrijden worden ondersteund en werken nauw samen. Bizidee kreeg een ondersteuning van 60.000 euro, Enterprize ook 60.000 euro en NFTE, dat focust op kansengroepen, is ondersteund met 480.000 euro.

Dan zijn er de televisieprogramma's ter stimulering van het ondernemerschap. In het verleden hebben we verscheidene televisieprogramma's ondersteund met als doel een maatschappelijk draagvlak te creëren en ondernemingszin in de breedste zin van het woord te promoten bij brede lagen van de bevolking. In 2004 ging er 800.000 euro naar de VRT, 800.000 euro naar de VT4, 400.000 euro naar VT4. In 2005 ging 500.000 euro naar Kanaal Z en 500.000 euro naar Vitaya. In 2006 kreeg Kanaal Z 250.000 euro.

Dan is er de Club Gouvernance, die we in juni 2005 hebben opgericht. Het ondernemerschap kun je niet voeren door op één bepaald segment te focussen. Dat blijkt ook uit uw vraag. Het is een geïntegreerd beleid. Nodeloos te zeggen dat het vinden van synergieën en samenwerkingsverbanden tussen de vele en verschillende acties die op het terrein bestaan, absoluut noodzakelijk is. In de Club Gouvernance worden de belangrijkste actoren met betrekking tot het ondernemerschap in Vlaanderen uitgenodigd om deel te nemen aan een tweemaandelijks overleg over specifieke thema's. Daar is ook het thema 'ondernemerschap in het onderwijs' in vervat.

Het doen samenwerken van de verschillende actoren en administraties is een werk van lange adem. Ik stel vast dat er al enkele samenwerkingsverbanden uit de Club Gouvernance zijn gegroeid: Flanders DC en Vlajo, die

samenwerken op de GPS-kit voor ondernemingen, of JCI en UNIZO (via de Vlaamse JO).

Zin om te ondernemen is één, het moet nog gaan ook, en liefst niet te moeilijk zijn. Je moet een onderneming kunnen oprichten en laten groeien, zonder meer energie te stoppen in het nemen van hindernissen dan in de uitbouw van je onderneming. Ik heb al verwezen naar het complementaire pakket van financieringsinstrumenten. Dat is er, en ik denk echt dat we nu de financieringsinstrumenten de tijd moeten laten om operationeel te worden.

Enkele collega's uit deze commissie hebben ook al herhaaldelijk vragen gesteld over andere financieringsinstrumenten. U moet weten dat de doorlooptijd van een dergelijk dossier maanden bedraagt. Men gaat niet over één nacht ijs om bedragen van nu maximum 1 miljoen euro in ARKimedes te besteden. En straks wordt het nog opgetrokken tot 1,5 miljoen euro. Vooral dergelijke bedragen toe te kennen, moet je eerst het dossier onderzoeken op een financieringsconforme manier. Je moet een beetje decalage inbouwen tussen de bekendmaking van iets als bijvoorbeeld de ARKimedesfondsen, de dossiers die worden ingediend, dossiers die worden onderzocht en uiteindelijk het geld dat wordt besteed.

Ik pleit ervoor om de bestaande instrumenten tijd te gunnen en om ze bekend te laten worden. We moeten nu ook de call voor het fijnmazige netwerk onder VLAO van start laten gaan. Het is de bedoeling dat wie in het privé-middenveld optreedt als fijnmazig netwerk, die instrumenten actief gaat promoten. Daar schort een en ander aan. Deze week praatte ik met een gedeputeerde van de provincie Oost-Vlaanderen, bevoegd voor kmo's. Hij viel uit de lucht en had nooit gehoord van de Winwinlening. Die man heeft blijkbaar geen radio, want we hebben daarover publiciteitscampagnes gevoerd. Tegelijk is dat een indicatie. Je kunt niet zeggen dat die man niet heeft geluisterd. Je moet daar conclusies uit trekken en ervoor zorgen dat de verspreiding en bekendmaking van die instrumenten nog actiever gebeurt dan in de voorbije vier of vijf maanden.

Om de combinatie van de verschillende financieringsvormen voor de ondernemingen makkelijker te maken, werd in 2005 het pilootproject Geïntegreerde Financiering opgezet. Dit project wil ondernemingen een beter inzicht geven in de aangewezen financieringsmix en de informatiebehoefte van de potentiële kapitaalverschaffers. Gezien de positieve resultaten van het pilootproject kan het project worden uitgebreid naar heel Vlaanderen. Ook daar zal een oproep worden gelanceerd naar de bedrijfs-ondersteunende organisaties.

Dat de cheque-instrumenten werden hervormd tot BEA, is genoegzaam bekend. VLAO is nu de toe-

gangspoort voor de ondernemer, starter of niet, voor al zijn of haar vragen aan en contacten met de Vlaamse Overheid. We moeten daar dringend dat fijnmazige netwerk operationeel maken. U weet dat we daartoe bij de begroting, in het programmadecreet, een decretale wijziging hebben moeten uitvoeren. Die is er nu, binnen een paar weken wordt de call gelanceerd.

Ten slotte, en last but not least, zijn er de peterschapsprojecten die ondernemers via kennis- en ervaringsuitwisseling ondersteunen. In 2006 werd via een oproepsysteem 2.214.123,49 euro besteed aan de start van 31 peterschapsprojecten. In februari 2007 komt er een nieuwe oproep, met een budget van 3 miljoen euro.

Ondernemerschap in Vlaanderen, zegt u, is geen aantrekkelijke loopbaan meer. Een grondige studie over het hoe en waarom van deze toestand is dringend aan de orde. Heb ik al een dergelijke studie bevolen en zo niet, zal ik dat nog laten doen?

De GEM-studie maakt deel uit van het onderzoek dat vroeger verricht werd binnen het Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie. Op de persconferentie van 10 januari 2007 werden de onderzoeksresultaten van de GEM 2006 bekendgemaakt. In april verwachten wij beleidsaanbevelingen. Daarvoor dienen trouwens die steunpunten.

Dit Steunpunt is uitgegroeid tot hét kenniscentrum voor wat betreft ondernemerschap in Vlaanderen. Het is een consortium van de Universiteit Gent, de K.U.Leuven en de Vlerick Leuven Gent Management School.

In 2005 publiceerden zij het boek 'Je bent ondernemend en je start wat, over starten in Vlaanderen' en in 2006 het boek 'Durven groeien in Vlaanderen: een boek voor gevorderden'. Dit jaar wordt gewerkt aan een boek over overlaten en overnemen. Dan heb je trouwens een grotere slaagkans dan als je gewoon een onderneming start.

In 2007 is het Steunpunt Ondernemen en Internationaal Ondernemen van start gegaan voor een periode van vijf jaar. Binnen dit steunpunt werden drie pijlers – starten, groeien en overlaten/overnemen – gedefinieerd en vijf horizontale aandachtspunten: innovatie, samenwerken/netwerken, internationaal ondernemen, ruimtelijk economisch beleid en financiering. De pijlers stellen stadia in de evolutie van een onderneming voor, terwijl de inhoudelijke thema's van de horizontale aandachtspunten in meerdere of mindere mate belangrijk zijn in een van die evolutiefases.

Ik verwees al naar de studie van Delta Lloyd over 'de nationale ondernemersenquête 2006', die een grondig overzicht geeft van het imago van de ondernemer, de drijfveren om ondernemer te worden, de ondernemers van vandaag, het ondernemingsklimaat, de perceptie van de maatregelen enzovoort.

U merkt dus dat er al heel wat beleidsrelevant onderzoek gebeurt naar ondernemerschap, niet om in de kast te leggen maar met telkens concrete beleidsaanbevelingen waaruit wij

putten volgens een principe dat mij na aan het hart ligt, het principe van 'evidence based policy': de overheid doet niet zomaar iets maar laat onderzoeken wat er aan de hand is, laat aanbevelingen formuleren, en distilleert daaruit haar beleid. Bovendien voert het steunpunt evaluaties uit van wat bestaat. Op basis van die onderzoeken worden maatregelen aangepast of zelfs afgeschaft. Los van dit alles nog een nieuwe studie laten uitvoeren, lijkt mij weinig opportuun.

De conclusie is dat de Vlaamse overheid een flankerend ondernemerschapsbeleid voert. Er werden vele initiatieven opgezet om mensen te sensibiliseren voor ondernemerschap en om aan de hindernissen voor bestaande ondernemingen tegemoet te komen. Er wordt zowel naar het brede publiek als naar specifieke doelgroepen gesensibiliseerd. In het kader van het actieplan ondernemend onderwijs wordt nog meer aandacht besteed aan de belangrijke doelgroep van de jongeren. Een breed palet aan financieringsmaatregelen moet alvast één hindernis – het tekort aan financiering voor starters en groeiers – wegwerken.

Ondernemerschap stimuleren is een werk van lange adem. Dat zei trouwens ook de professor die op de radio de GEM-cijfers duidde: je moet de maatregelen nu even de tijd laten om hun werk te doen en dan zien wat de resultaten zijn. Ook de GEM-studie stelt dit.

De Vlaamse Regering neemt de noodzakelijke en juiste maatregelen om ondernemerschap te stimuleren. Nu moeten de impact daarvan en de bekendheid worden vergroot bij de betrokkenen, de doelgroepen, het grote publiek. De samenwerking tussen de actoren moet nog worden verbeterd en er moet een breed draagvlak worden gegeven voor wat we doen, vooral waar het potentieel nog groot is. We moeten dat draagvlak blijvend ondersteunen.

Ten slotte is het van belang dat iedereen, de overheid in de eerste plaats, maar ook de ondernemers zelf, de media, de middenveldorganisaties, de schooldirecties en de ouders, een positief beeld over ondernemerschap verspreiden en zo maken dat diegenen tot wie wij ons richten, daadwerkelijk de stap durven zetten. De overheid moet niet meer worden overtuigd dat ondernemerschap belangrijk is. Integendeel, zij schreeuwt het al tweeënhalft jaar van de daken.

De voorzitter: De heer Van Goethem heeft het woord.

De heer Roland Van Goethem: Eerst en vooral, mevrouw de minister, bedankt voor het uitgebreide ant-

woord. Een kleine opmerking: u waarschuwt min of meer voor de parameters die werden gebruikt bij het onderzoek. Dat is voor elke parameter van een onderzoek nodig. De parameters die ze dit jaar gebruikt hebben, hebben ze ook de vorige jaren gebruikt. We zien die tendens dus wel degelijk.

U hebt een overzicht gegeven van alle acties die u al ondernomen hebt. Ik kan daar alleen nog aan toevoegen dat er nog enkele negatieve punten zijn die ons ondernemerschap beïnvloeden. Die negatieve punten situeren zich echter op federaal niveau en liggen dus buiten uw bevoegdheid. U kunt er ook niets aan doen dat wij met de hoogste fiscale druk van Europa zitten. Dat is een zaak die we misschien in de verre toekomst kunnen oplossen.

Minister Fientje Moerman: Op het federale niveau zijn er toch ook al een aantal zaken gebeurd, onder meer met betrekking tot kansengroepen met onbenut ondernemerpotentieel. Als een vrouwelijke ondernemster bijvoorbeeld een kindje krijgt, heeft zij in een eerste fase recht op dienstencheques lastens de overheid. Daarnaast heeft zij een zwangerschapsverlof dat wordt vergoed – weliswaar nog niet voldoende in vergelijking met wat anderen krijgen. Dat zijn goede maatregelen.

We moeten nog verder werken aan de perceptie van 'falen'. Het lijkt misschien vreemd dat ik het bij ondernemerschap heb over falen, maar ondernemerschap is nu eenmaal een risico. In de VS is het heel normaal dat je eerst drie keer mislukt en pas de vierde keer een geslaagde onderneming hebt. Niemand zal je daarvoor minachten. Bij ons word je bij je eerste faillissement meteen definitief gebrandmerkt.

Daar moeten we echt aan werken. Er moet daarbij een goed evenwicht zijn tussen de rechten van schuldeisers en klanten en de rechten van de gefailleerden. Momenteel worden de gefailleerden bij ons iets te veel benadeeld.

Er zijn een aantal inspanningen gebeurd met betrekking tot de vennootschapsbelasting, zeker voor de kleine ondernemingen. Het tarief voor de kmo's ligt nog een stuk lager dan de algemene vennootschapsbelasting.

Je schiet daar natuurlijk op een bewegend doel: als wij verlagen, verlagen anderen ook, zodat het gemiddelde uiteindelijk weer minder is. We moeten ons eens afvragen hoever we willen en kunnen gaan. Voor mijn part kunnen we inzake vennootschapsbelasting nog een stuk verder gaan. Maar of dat al onze problemen zal oplossen, betwijfel ik.

De veroudering van de maatschappij speelt ook een rol bij het dalende ondernemerschap. Twintigers en dertigers hebben minder schrik om te ondernemen. Zij vlie-

gen erin, vaak omdat ze bepaalde risico's niet beseffen – gelukkig maar, want anders zouden ze het wellicht nooit doen. Een iets oudere persoon beseft de risico's beter, gaat voorzichtiger te werk en slaagt beter als hij de stap naar ondernemerschap zet. Bij de 50-plussers ten slotte zijn er nog maar weinig mensen die hun hele hebben en houden op het spel willen zetten voor een onderneming.

Daarom moeten we onze krachten focussen op de onderbenutte categorieën en vooral op jongeren. De jongeren zijn de toekomst, ook van het ondernemerschap.

De voorzitter: De heer Brill heeft het woord.

De heer Louis Brill: Ik heb de GEM-studie niet geïnterpreteerd als een kritiek op het werk van de Vlaamse of de federale regering. Beide regeringen hebben heel wat positief werk geleverd. Daarover is iedereen het eens.

Ik heb de studie geïnterpreteerd als een advies voor de toekomst, omdat men toch merkt dat mensen steeds minder geneigd zijn om een onderneming op te starten.

De parameters liggen zeer hoog. Je dossier wordt doorgestuurd naar Brussel, waar de banken het commerciële aspect bedisselen. Als je binnen die parameters valt, is er geen probleem, maar als je er buiten valt, heb je wel een probleem. De banken beweren dat er geen projecten zijn, maar er zijn gewoon geen projecten die aan hun strenge eisen voldoen.

Veel Vlaamse bedrijven worden ook verkocht aan buitenlandse ondernemers. Als men een mooie overnameprijs krijgt, gaat men het bedrijf verkopen. Op die manier krijgt men geld én zekerheid. Dat betekent ook dat de beslissingsbevoegdheid vaak in het buitenland komt te liggen. Momenteel kunnen we dat nog opvangen, zolang de economie goed blijft draaien.

Maar hoe goed het ook gaat, toch zijn er signalen dat mensen het ondernemerschap beu worden. Dat is een mentaliteit. Hoe kan je die veranderen? Ik denk dat de GEM-studie ons daar heeft willen op wijzen.

Ik hoor ook dat veel ondernemers vluchten naar Oost-Europa, waar de kostprijs van een uurloon hooguit 100 Belgische frank per uur bedraagt, tegenover 1.600 frank bij ons. De ondernemers worden voortdurend met dergelijke feiten geconfronteerd. Dat zijn zaken waar de regeringen niets aan kunnen doen. Ook de milieuverplichtingen breken heel wat bedrijven zuur op.

Ik beschouw de GEM-studie dus niet als een kritiek op het werk van de regering. De studie wijst ons wel op een aantal voortekenen van op het terrein, met name

dat heel wat ondernemers hun zaak willen verkopen en gewoon hun geld willen opstrijken, ondanks de zware inspanningen van de regering.

Het gaat hier trouwens om een interpellatie. Ik vind dat nogal een zwaar woord.

De heer Roland Van Goethem: U hebt gelijk dat de GEM-studie niet echt kritisch is voor de regering. Mijn interpellatie is ook niet echt kritisch voor de regering, het is eerder een manier om informatie te vragen en om onze bezorgdheid uit te drukken. We mogen de situatie van het ondernemerschap niet uit het oog verliezen.

De voorzitter: De heer Vrancken heeft het woord.

De heer John Vrancken: Mevrouw de minister, u stelde in uw antwoord dat de 50-plussers ook tot de doelgroep van nieuwe starters behoren die aangesproken moeten worden. Daarnet merkte u echter zelf op dat het niet evident is om die 50-plussers als starters te laten fungeren. Op die leeftijd gaat men inderdaad niet de risico's nemen die een jongere wel nog neemt.

U sprak ook over het stijgende aantal starters in 2006. Kunt u ook zeggen hoeveel mensen daar nog van overblijven? Want dat is ook belangrijk.

Minister Fientje Moerman: Ik heb die cijfers niet bij me, maar ik herinner mij dat het kwalitatieve ondernemerschap stijgt. Het aantal starters dat na enige tijd nog overblijft, is gestegen in vergelijking met vroeger. Het percentage van mislukkingen is dus aan het dalen. Dat is een positief gegeven. We zullen de cijfers schriftelijk op het secretariaat laten toekomen. Dan kan iedereen ze krijgen.

U hebt gelijk: er is geen tegenstrijdigheid voor wat betreft de oudere categorie. Onze call richtte zich tot 45-plussers. Dat zijn mensen die een tijd hebben gewerkt, misschien in loondienst, en die denken dat ze het ook kunnen. Ze hebben er goed over nagedacht en doen het. Ze kennen alle vallen en putten waarin ze kunnen terecht komen en gaan die proberen te vermijden. Er is een verschil tussen iemand die al begint perspectief te hebben op zijn 'vispermis' en iemand die met 45 zegt: "Nu ga ik het eens voor mezelf proberen." Wij richten ons tot die categorie van 45-plussers, die trouwens beter slaagt dan het gemiddelde.

Om op de opmerkingen van de heer Brill terug te komen: dat onze ondernemers investeren in Oost-Europa, is niet noodzakelijk een slecht gegeven. Als zij daar activiteiten laten uitvoeren omdat er een duidelijk bedrijfseconomisch voordeel te halen valt, waardoor ze andere activiteiten met meer toegevoegde waarde bij ons kunnen in stand houden of zelfs uitbreiden, dan zou ik zeggen: laat hen dat alstublieft doen. Bovendien is het zo dat momenteel de lonen in sommige delen van Oost-Europa

sterker aan het stijgen zijn dan de productiviteit. Je krijgt dus niet altijd waar voor je geld terug. De milieuverplichtingen zijn door de uitbreiding van de EU in heel Europa dezelfde geworden. Ook daar is de uitbreiding van de Unie een goede zaak. De bedrijven in de nieuwe lidstaten zijn aan exact dezelfde verplichtingen als de onze onderworpen.

Wat nu uw laatste punt betreft, het overlaten van bestaande bedrijven of familiebedrijven: dat is inderdaad een probleem. Ik ken in mijn eigen omgeving, kenniskring en vriendenkring meerdere dergelijke voorbeelden. Buitenlandse bedrijven scouten actief op de markt naar dergelijke bedrijven, met het oog op overname. Het geld is geen probleem. Er is financiering om dergelijke bedrijven te laten groeien. Dat is niet meer onze taak als overheid. We spreken niet meer over een miljoen of over anderhalf miljoen. Als je de sprong maakt van familiebedrijf naar groei, spreek je over miljoenen euro. Die kun je commercieel vinden. Wel is het zo dat veel mensen voor zichzelf de rekening maken en op een bepaald ogenblik in hun leven zeggen: "Als ik cash ontvang en ik zet het uit, dan ben ik een last kwijt. Ik laat mij in dienst nemen als consultant en ik doe wat ik graag doe in mijn ex-bedrijf, en ik leef van mijn rente. Uiteindelijk ben ik beter beloond en heb ik minder zorgen aan mijn kop dan als ik dat bedrijf voortzet." Daar kun je je afvragen of ons systeem van verloning – en ik heb het dan niet alleen over loon uit arbeid – wel goed in elkaar steekt. Maar dat is weer een andere vraag.

De heer Louis Brill: U raakt daar terecht een teer punt aan. Velen voelen dat hen de duivel wordt aangedaan met allerlei lasten, gaande van fiscaliteit tot milieu. Ze willen verkopen, het geld 'toucheren' en op hun gemak zijn. Daar spelen de banken mee. Herinner u de tijd van De Benedetti. De toenmalige Generale had een winst van 1 of 2 miljard, en ze vonden dat al veel. Nu zijn ze al niet meer tevreden als het niet minstens om 100 miljard gaat. Naar Amerikaanse normen hebben ze gelijk.

Veel banken – ik zal geen namen noemen – maken hun winst niet meer in België, maar vluchten ook naar Oost-Europa. U kunt daar niets aan doen. Er is een bepaalde bank die het gros van haar winst uit Oost-Europa haalt. Ze doen het zélf. Waarom zouden ze dan nog in België risicodragend kapitaal ondersteunen? Er zijn heel wat waarborgen, regelingen enzovoort. En er wordt inderdaad misschien wel te weinig een beroep op gedaan. Maar zelfs de banken investeren nu massaal in overnames van Oost-Europese banken. Ze doen na wat de bedrijven hen al hebben voorgedaan. Ik weet dat de regering daar niets aan kan doen. Ik constateer het alleen maar. Het is geen kritiek.

Minister Fientje Moerman: Dat zijn twee verschillende zaken. Er is geld om bedrijven in Vlaanderen die

wensen te groeien bankfinanciering te geven. Maar als die ondernemers zelf de afweging maken dat ze liever verkopen dan groeien, dan kunnen u, ik, de bank en om het even wie daar niets tegen doen.

De voorzitter: Het incident is gesloten.

Vraag om uitleg van de heer John Vrancken tot mevrouw Fientje Moerman, viceminister-president van de Vlaamse Regering, Vlaams minister van Economie, Ondernemen, Wetenschap, Innovatie en Buitenlandse Handel, over de bescherming van de intellectuele eigendom van bedrijven

De voorzitter: De heer Vrancken heeft het woord.

De heer John Vrancken: Mevrouw de voorzitter, mevrouw de minister, collega's, in 2005 lag van al de Benelux-merken die gedeponereerd werden het aantal aanvragen van Nederland beduidend hoger dan dat van België. Niet minder dan 20.385 aanvragen waren afkomstig uit Nederland, tegen slechts 5.707 uit België. Het is een feit dat bedrijven te weinig aandacht besteden aan het beheer van hun intellectuele eigendomsrechten: de merken, octrooien en copyrights. Nochtans maken die steeds meer de waarde uit van een onderneming.

Uit een studie die het consultancybedrijf PricewaterhouseCoopers enkele jaren geleden wereldwijd voerde, blijkt dat slechts 23 percent van de Belgische bedrijven het jaar voordien een doorlichting maakte van zijn immateriële activa en 7 percent het zelfs niet wist. Daarmee zit België op het gemiddelde in de Eurozone.

Nog altijd volgens dit consultancybureau blijft het belang van de immateriële activa toenemen. De waarde van een klassiek bedrijf bestond traditioneel uit fabrieksgebouwen en machines, de voorraden en het menselijk kapitaal. Daarbovenop kwamen de intellectuele eigendomsrechten. De tendens om de productie uit te besteden – zoals we in de automobielsector meer en meer zien gebeuren – zet zich steeds verder door. Met de toenemende handelsbetrekkingen met China is dit een niet te verwaarlozen aspect van de overlevingskansen van een bedrijf. De waarde van heel wat grote bedrijven komt daardoor steeds meer van die intellectuele eigendomsrechten. En laat het nu net die immateriële activa zijn waarvoor heel wat bedrijven weinig aandacht hebben.

Zeer belangrijk in de octrooienproblematiek is het feit dat er moet worden gewerkt aan de bescherming en fiscaal-juridische optimalisatie van de octrooien. Ook hier scoort België niet hoog. Zo vormt Hongarije een populaire bestemming voor de ontwikkeling en het beheer van de octrooienportefeuille. De vennootschapsbe-

lasting ligt er op 12 percent, de royalties worden er belast aan de helft van dit percentage.

De minister promoot Vlaanderen als de regio waar onderzoek en ontwikkeling hoog op de agenda staan. Maar in Vlaanderen ligt de vennootschapsbelasting op 34 percent. Ook het subsidieregime is er vrij strikt. Zo worden enkel subsidies toegekend als de valorisatie van de uitvindingen in Vlaanderen blijft. De bedoeling is de productie en natuurlijk ook de bijhorende belastinginkomsten in ons land te houden. Dit strookt niet meer met de steeds toenemende tendens om het beheer van intellectuele eigendommen en de productie niet meer binnen hetzelfde bedrijf of hetzelfde land te organiseren. Hierdoor aarzelen bedrijven blijkbaar om voor Vlaanderen te kiezen als hun onderzoeksland. Via VLAO worden weliswaar enkele initiatieven genomen om bedrijven te informeren over het belang van de bescherming van intellectuele eigendom. Zo is er in Limburg op 6 februari een informatiedag.

Gezien de alarmerende berichten over de neerwaartse tendens in het beschermen van de intellectuele eigendom en het belang dat hieraan in de beleidsnota wordt gehecht, wil ik u, mevrouw de minister, de volgende vragen voorleggen.

Hebt u enig zicht op het aandeel dat Vlaanderen bezit in het aantal neergelegde aanvragen tot intellectuele bescherming voor de jaren 2005 en 2006? Welke initiatieven, buiten de informatiecampagne die de VLAO op dit ogenblik opzet, zult u nemen om de nodige randvoorwaarden te creëren ten einde Vlaamse bedrijven ertoe aan te zetten hun intellectueel eigendomsrecht te beschermen? Bent u eventueel bereid om bepaalde fiscale stimuli dienaangaande op de agenda van het overlegcomité te plaatsen zodat hieruit tenminste voor de Vlaamse bedrijven enig voordeel kan worden behaald?

De voorzitter: Minister Moerman heeft het woord.

Minister Fientje Moerman: Mijnheer Vrancken, u vraagt naar het aandeel van Vlaanderen in het aantal neergelegde aanvragen tot intellectuele bescherming voor de jaren 2005 en 2006. U moet een onderscheid maken tussen octrooiaanvragen, depots van handelsmerken en depots van tekeningen en modellen.

Wat de octrooien betreft, dient onderscheid te worden gemaakt tussen het Amerikaanse U.S. Patent and Trademark Office (USPTO) en het Europese systeem, het European Patent Office (EPO). Beide systemen hanteren niet steeds dezelfde procedures. In het bijzonder verschillen ze met betrekking tot het tijdstip van publicatie van een octrooi, iets wat uiteraard van belang is bij het opvolgen van de evolutie van de octrooiaanvragen. Het Amerikaanse systeem publiceert het octrooi pas bij de toekenning, wat enkele jaren in be-

slag kan nemen. Het Europese systeem daarentegen publiceert het octrooi achttien maanden na de aanvraag.

Anderzijds zijn er verschillen tussen de aanvrager van een octrooi en de uitvinder. De eerste is meestal een organisatie, de tweede is meestal een persoon.

Gelet op de zojuist vermelde publicatieverschillen en -beperkingen zijn er momenteel noch voor het Amerikaanse, noch voor het Europese systeem gegevens met betrekking tot het aantal aanvragen dat werd gedaan in 2006. Voor het jaar 2005 zijn er enkel ruwe gedeeltelijke gegevens beschikbaar, die niet toelaten om conclusies te trekken.

De monitoring van de evolutie van de octrooiaanvragen en octrooitoekenningen is een taak van het interuniversitaire steunpunt Onderzoek & Ontwikkeling Statistiek. Tegen eind februari 2007 verwachten we een eerste betrouwbare analyse.

De FOD Economie publiceert cijfers over octrooiaanvragen, maar die laten niet toe het Vlaamse aandeel in kaart te brengen.

Voor Vlaanderen kunnen momenteel slechts betrouwbare analyses worden gemaakt tot en met 2003. Hieruit blijkt dat Vlaanderen goed scoort in termen van aantal octrooien per miljoen inwoners. Zowel voor de EPO- als voor de USPTO-octrooien scoort Vlaanderen beter dan België en dan enkele van de voor Vlaanderen gebruikelijke referentielanden, zoals het Verenigd Koninkrijk en Italië. Hetzelfde geldt wanneer het aantal octrooien wordt gerelateerd aan de beroepsactieve bevolking, die wordt gedefinieerd van 20 tot 64 jaar. Meer details zijn beschikbaar in het hoofdstuk 'De Vlaamse technologiepositie' in het 'Vlaams Indicatorenboek 2005'.

Wat de depots van handelsmerken en tekeningen en modellen betreft, zijn enkel cijfers op Belgisch niveau beschikbaar. Indien gewenst kan ik u de Belgische cijfers ter beschikking stellen.

Welke initiatieven, buiten de informatiecampagne van VLAO, neem ik om de nodige randvoorwaarden te creëren ten einde Vlaamse bedrijven ertoe aan te zetten hun intellectueel eigendomsrecht te beschermen? De informatiecampagne van het VLAO is slechts één maatregel om de bedrijven te sensibiliseren voor het belang van intellectuele eigendomsrechten. Bedrijven kunnen ook terecht bij de regionale innovatieadviseurs (RIS-adviseurs), die hen een eerstelijnsadvies kunnen geven met betrekking tot de wijze waarop een bedrijf zijn intellectuele eigendommen kan beschermen. Daarnaast heeft het IWT-Vlaanderen in het najaar 2006 een oproep gelanceerd voor het indienen van voorstellen voor het opstellen van een gebruiksvriendelijk handboek over intellectuele eigendomsrechten voor kmo's.

Nog deze maand gaat de doorlichting van het Vlaamse innovatieinstrumentarium van start. Een expertenwerkgroep op hoog niveau, geleid door professor Luc Soete van de Universiteit van Maastricht, zal, als het allemaal wordt goedgekeurd zoals ik het wens, aanbevelingen formuleren voor de verbreding en verruiming van het steunbaar innovatietraject, de beheersovereenkomsten met de agentschappen in het beleidsdomein Economie, Wetenschap en Innovatie, én voor het kmo-innovatieactieplan. Op basis daarvan zal de ondersteuning van de kmo's bij hun – al dan niet internationale – octrooiaanvragen verder worden uitgewerkt. In afwachting daarvan werd er in de begroting voor 2006 een bedrag van 500.000 euro uitgetrokken voor de ondersteuning van die octrooiaanvragen.

Vlaanderen ondersteunt momenteel al een vijftal jaar octrooiaanvragen, op voorwaarde dat ze kaderen in prototype- of onderzoeksprojecten van IWT Vlaanderen. Zowel in de O&O- projecten voor bedrijven als in het kmo-programma – innovatiestudies en innovatieprojecten – worden octrooikosten voor betoelaging in aanmerking genomen. Het gaat om kosten verbonden aan octrooiopzoeken en studie, en de kosten voor de octrooiname zelf, zowel personeels- als werkingskosten.

Deze maatregel heeft echter een aantal beperkingen. Het bedrag dat in aanmerking komt, is beperkt tot de helft van de werkingskosten of 80 percent van de personeelskosten met toepassing van een steekproefcontrole. De octrooikosten kunnen maar ingediend worden zolang het onderzoeksproject loopt. Eenmaal de projecteinddatum bereikt is, komen de kosten niet meer in aanmerking voor subsidiëring. Nochtans is dat precies de periode waarin het gros van de octrooikosten wordt gemaakt.

Het wegnemen van de beperkingen in de huidige steunregeling maakt het voorwerp uit van een voorstel dat ik binnenkort ter goedkeuring aan de Vlaamse Regering zal voorleggen. We zullen uiteraard waken over een maximale compatibiliteit met de Europese kaderregeling voor staatssteun ten behoeve van innovatie.

In een tweede fase zullen we die maatregelen verder verfijnen, zodra de resultaten van onze expertgroep die het hele innovatie-instrumentarium zal doorlichten, bekend zijn.

U had ook een vraag over de fiscale stimuli. De federale regering heeft al een aantal fiscale maatregelen genomen die het verwerven en behouden van octrooien door Belgische ondernemingen of Belgische filialen van buitenlandse ondernemingen ten goede komen. Het betreft enerzijds de aftrek voor risicokapitaal – de zogeheten 'notionele intrestaftrek' – en anderzijds de verhoogde investeringsaftrek en het belastingskrediet voor onderzoek en ontwikkeling.

Met deze maatregelen vormt de inbreng in natura van intellectuele eigendomsrechten een middel om de belastbare basis van de onderneming te beïnvloeden. Enerzijds vormt de waarde van de inbreng van intellectuele rechten eigen middelen die je kunt gebruiken om de aftrek voor risicokapitaal te berekenen; anderzijds vormen deze rechten immateriële vaste activa die recht geven op het boeken van een fiscaal aftrekbare afschrijving.

Verder dient vermeld dat ook octrooigemachtigden, als zij voldoen aan de gestelde diplomavereisten, in aanmerking komen voor de gedeeltelijke vrijstelling van de doorstorting van de bedrijfsvoorheffing voor onderzoekers. Ze worden met andere woorden goedkoper.

De federale regering heeft dus al een aantal zeer belangrijke stappen gezet die de drempels voor ondernemingen in België tot het beschermen van intellectuele eigendom verlagen. Het is dus niet nodig om daar onmiddellijk op verder te werken in het overlegcomité. Op Vlaams niveau zijn we wel met een aantal verdere acties bezig.

De heer John Vrancken: Ik dank de minister voor haar antwoord. Ik hoop dat de maatregelen om de bedrijven te informeren binnenkort hun vruchten zullen afwerpen. Eind 2007 zullen we dan wellicht de resultaten te zien krijgen.

De voorzitter: Het incident is gesloten.
