



Vlaams  
Parlement

vergadering **C65 – ECO10**  
zittingsjaar 2012-2013

## Handelingen

### **Commissievergadering**

Commissie voor Economie, Economisch  
Overheidsinstrumentarium, Innovatie, Wetenschapsbeleid,  
Werk en Sociale Economie

van 13 december 2012

## INHOUD

- Vraag om uitleg van mevrouw Güler Turan tot de heer Kris Peeters, minister-president van de Vlaamse Regering, Vlaams minister van Economie, Buitenlands Beleid, Landbouw en Plattelandsbeleid, over ondersteuning van zelfstandigen in nood  
- 352 (2012-2013) 3
- Vraag om uitleg van de heer Robrecht Bothuyne tot de heer Kris Peeters, minister-president van de Vlaamse Regering, Vlaams minister van Economie, Buitenlands Beleid, Landbouw en Plattelandsbeleid, over het kernversterkend beleid inzake winkelruimte  
- 187 (2012-2013)
- Vraag om uitleg van mevrouw Griet Smaers tot de heer Kris Peeters, minister-president van de Vlaamse Regering, Vlaams minister van Economie, Buitenlands Beleid, Landbouw en Plattelandsbeleid, over het aantal ondernemers in Vlaanderen in de detailhandel  
- 252 (2012-2013) 7
- Vraag om uitleg van de heer Johan Deckmyn tot de heer Kris Peeters, minister-president van de Vlaamse Regering, Vlaams minister van Economie, Buitenlands Beleid, Landbouw en Plattelandsbeleid, over de oproep van een Voka-bestuurder om een meerwaardebelasting in te voeren op de verkoop van controlebelangen  
- 240 (2012-2013)
- Vraag om uitleg van de heer Eric Van Rompuy tot de heer Kris Peeters, minister-president van de Vlaamse Regering, Vlaams minister van Economie, Buitenlands Beleid, Landbouw en Plattelandsbeleid, over de overname van LMS International door Siemens  
- 245 (2012-2013) 15
- Vraag om uitleg van mevrouw Güler Turan tot de heer Kris Peeters, minister-president van de Vlaamse Regering, Vlaams minister van Economie, Buitenlands Beleid, Landbouw en Plattelandsbeleid, over het onbenut potentieel van e-commerce in Vlaanderen  
- 345 (2012-2013)
- Vraag om uitleg van de heer Matthias Diependaele tot de heer Kris Peeters, minister-president van de Vlaamse Regering, Vlaams minister van Economie, Buitenlands Beleid, Landbouw en Plattelandsbeleid, over e-commerce  
- 390 (2012-2013) 20
- Vraag om uitleg van de heer Ludo Sannen tot de heer Kris Peeters, minister-president van de Vlaamse Regering, Vlaams minister van Economie, Buitenlands Beleid, Landbouw en Plattelandsbeleid, over het aantal faillissementen in verhouding tot het aantal ondernemingen in Vlaanderen  
- 426 (2012-2013) 31

■

**Voorzitter: de heer Matthias Diependaele, ondervoorzitter****Vraag om uitleg van mevrouw Güler Turan tot de heer Kris Peeters, minister-president van de Vlaamse Regering, Vlaams minister van Economie, Buitenlands Beleid, Landbouw en Plattelandsbeleid, over ondersteuning van zelfstandigen in nood - 352 (2012-2013)**

**De voorzitter:** Mevrouw Turan heeft het woord.

**Mevrouw Güler Turan:** Voorzitter, minister, collega's, na de bespreking van de beleidsbrief zijn we gezamenlijk tot de conclusie gekomen dat we wat meer zouden moeten doen voor ondernemers in nood. Daarom heb ik deze vraag gesteld.

Ik heb geprobeerd om in de verschillende instrumenten die Vlaanderen ter beschikking heeft voor zelfstandigen in nood, na te gaan wanneer we welke hulp bieden aan een onderneming in nood en welke hulp we kunnen geven aan een onderneming die dreigt in moeilijkheden te komen. Dat is heel moeilijk voor mij en ik vrees dus ook voor de mensen zelf. Ik zou het enorm appreciëren als u mij vandaag wat verduidelijking kon geven.

Minister-president, de vzw Efrem en de afdeling Tussenstap van de vzw Zenitor noteerden de voorbije jaren een hoog aantal faillissementen en hulpaanvragen. Ik heb uw antwoord op de sociale media gezet, en dat heeft als gevolg gehad dat er op een dag vijftien nieuwe aanvragen vanuit Antwerpen bij Efrem zijn gekomen. Het heeft blijkbaar ook Gazet van Antwerpen gehaald. Efrem heeft mij gebeld om mij te bedanken. Hoe meer bekendheid, hoe meer ondernemers op het aanbod willen ingaan.

Tijdens de bespreking van de beleidsbrief Economie 2012-2013 hebt u gezegd dat u zou onderzoeken of u niet meer kon doen voor ondernemers in moeilijkheden. Ik was gisteren wat ontgoocheld in minister Muyters. In het buitenland vraagt men aan een gefailleerde: "Wanneer neemt u uw volgende initiatief?" Een negatieve ervaring is ook een ervaring. Het taboe rond een faillissement en de mislukking en het geven van een herkansing aan die kleine ondernemer, blijft.

Kleine ondernemers in nood hebben vaak het meest nood aan juridisch en cijferadvies. Ze kunnen een knobbel voor handel hebben, maar in financiële nood moeten ze een beroep kunnen doen op deskundigheid zodat hun overlevingskansen drastisch kunnen verhogen.

Een structurele financieringsmethode voor de nodige middelen kan het best gekoppeld worden aan een wettelijke erkenning van deze organisaties. Een van de problemen van de mensen die hulp geven, is dat ze als instelling of bijvoorbeeld als Efrem niet rechtstreeks aan de orde van advocaten kunnen vragen om een pro-deadvocaat toe te wijzen aan de ondernemer. Een groep accountants zou ook pro deo die groep in moeilijkheden door de fiscale en administratieve rompslomp kunnen helpen. Een erkenning zou een structureel kader kunnen bieden.

Minister-president, moeten we niet een soort van portefeuille of fonds creëren zodat ook ondernemers in nood gesubsidieerd juridisch en cijferadvies kunnen krijgen? Moet dat uit de Vlaamse pot worden betaald? Misschien heeft het ook zin om verder in te zetten op de samenwerkingsakkoorden met de federale overheid?

Ik heb in de conceptnota Bankenplan ook gelezen dat u de kmo-portefeuille zou willen wijzigen. Gaat dat soelaas bieden voor de zelfstandigen en de ondernemers in moeilijkheden? De sector heeft een aantal adviezen opgesteld. Ze richten een adviesfonds op voor advies aan kleinschalige ondernemers. De sector zelf reikt dus een aantal voorbeelden aan.

**De voorzitter:** Minister-president Peeters heeft het woord.

**Minister-president Kris Peeters:** Voorzitter, collega's, u weet dat ik deze problematiek zeer ter harte neem en dat alle voorstellen die op een efficiënte wijze ondernemingen in moeilijkheden kunnen helpen bij een correcte afwikkeling van het faillissement of die hen

opnieuw op het goede spoor kunnen zetten, door mij worden onderzocht. Vanuit die invalshoek begrijp ik ook de vragen die hier worden gesteld. Ik zal wat dieper ingaan op de juridische vragen.

Het is belangrijk om te onderstrepen dat de overheid niet financieel kan interveniëren met een subsidie ten bate van ondernemingen in moeilijkheden. De EU-staatssteunregels zijn op dat vlak zeer duidelijk. Dat kleine ondernemers in nood geen gebruik kunnen maken van de kmo-portefeuille heeft te maken met de beperkingen opgelegd vanuit de Europese Commissie. In juni 2011 hebben wij de officiële aanmeldingsprocedure stopgezet in verband met de uitbreiding van de kmo-portefeuille inzake preventief bedrijfsbeleid naar de ondernemingen in moeilijkheden, de zogenaamde ‘code rood’.

Waarom is het stopgezet? Op dat ogenblik bestond er een Duits precedent waarbij dergelijke steun verleend werd, maar in juni 2011 kwam het signaal vanuit de Europese Commissie dat het voorstel nooit zou kunnen worden goedgekeurd, ondanks het Duitse precedent. Wij dachten dat, als het voor Duitsland kon, het ook voor ons kon. Maar Duitsland heeft nul op het rekest gekregen. De juridische dienst van de Commissie was van oordeel dat ondernemingen in moeilijkheden uitgesloten zijn van alle steunvormen, tenzij deze onder de richtsnoeren inzake reddings- en herstructureringssteun vallen. Het Duitse precedent waarbij eveneens adviessteun mogelijk werd gemaakt voor ondernemingen in moeilijkheden, had volgens de juridische dienst nooit mogen worden goedgekeurd.

Ondernemingen in moeilijkheden kunnen dus enkel reddings- en herstructureringssteun krijgen indien ze in de situatie zitten van de zogenaamde ‘code rood’, waarbij het eigen vermogen gezakt is tot minder dan de helft van het maatschappelijk kapitaal. Bovendien kan een onderneming slechts eenmaal in zijn levensduur dergelijke steun krijgen. Als dergelijke onderneming dus een klein bedrag via de kmo-portefeuille zou krijgen, kan die daarna geen enkele andere reddingssteun meer krijgen.

Om deze redenen werd beslist het aangemelde dossier tot uitbreiding van de steunmogelijkheid in de kmo-portefeuille terug te trekken. Rekening houdend met deze beperkingen willen wij begin 2013 wel een andere vorm van flankerend beleid uitrollen voor ondernemers in moeilijkheden waarbij we onze aandacht richten op ondernemers die in moeilijkheden dreigen te komen.

De Europese regelgeving heeft dus een definitie van een onderneming in moeilijkheden, maar nu gaat het over ondernemers die in moeilijkheden dreigen te komen. Om deze op te sporen en te begeleiden, zal ten laatste begin januari 2013 een projectoproep gelanceerd worden met een budget van 5 miljoen euro gericht op faillissementspreventie. De eindklant van de projectoproep inzake ‘faillissementspreventie’ is dan de onderneming, gevestigd in het Vlaamse Gewest en die voldoet aan de Europese kmo-definitie. Enkel de toeleiding naar de reddings- en herstructureringssteun kan ook op grote ondernemingen gericht zijn. In de onderneming zijn continuïteitsbedreigende elementen aanwezig, maar het is geen bedrijf in moeilijkheden volgens de Europese omschrijving.

De oproep faillissementspreventie geeft via een wedstrijdprocedure steun aan projecten van werkgeversorganisaties of samenwerkingsverbanden met een werkgeversorganisatie. De projecten moeten tot doel hebben om faillissementen te vermijden en kunnen, uitgaande van Vlaams werkende organisaties, een regionale of subsectorale invalshoek hanteren of gericht zijn op specifieke doelgroepen. Bedoeling is dus een dienstenaanbod te creëren richting individuele ondernemingen, zoals in uw vraag was opgenomen.

Ondernemingen zullen via de gesubsidieerde projecten proactief benaderd worden om hen vanuit een vertrouwelijke, individuele aanpak te informeren, sensibiliseren en begeleiden naar het bestaande instrumentarium dat wordt aangeboden door de overheid in het algemeen en het Agentschap Ondernemen in het bijzonder. Daarnaast zullen ook vormen van eerstelijnsadvies en zelfs interventie en nazorg worden aangeboden, voor zover dat kan

worden toegevoegd aan het aanbod van het Agentschap Ondernemen, en meer bepaald de begeleiding bij de implementatie van doorstartplannen zoals voorzien in de kmo-portefeuille. Ook dit sluit dus duidelijk aan bij uw vraagstelling.

Er moet steeds voor worden gezorgd dat de werking gericht is op het vrijwaren van jobs. De impact van projecten op het behoud van werkgelegenheid is een cruciaal projectcriterium.

Met deze oproep wil ik een bijkomende impuls geven aan het preventief bedrijfsbeleid, waar we het een vorige keer over hebben gehad. Dat preventief bedrijfsbeleid werkt niet zeer efficiënt, om het voorzichtig uit te drukken. Hiermee speel ik wel in op uw vraag en op de aanbevelingen van het Comité Preventief Bedrijfsbeleid dat maximaal een proactieve aanpak naar voren schuift.

We zitten dus in de carcan van Europa met, als je niet oplet, nadelige gevolgen voor de ondernemingen omdat ze nadien dan geen steun meer zullen krijgen als ze al steun hebben gekregen in die herstructurering. Ten tweede proberen we nu een groep te benaderen, namelijk ondernemingen die nog niet in moeilijkheden zitten, maar daar wel naartoe gaan. Die 5 miljoen euro is toch geen onaardig bedrag. Ik hoop met die oproep een eerste stap te zetten.

Op uw tweede vraag of suggestie over de wettelijke erkenning heb ik ook een juridisch antwoord. De artikelen van de wet van 31 januari 2009 betreffende de continuïteit van de ondernemingen waarnaar u verwijst, hebben telkens betrekking op de erkenning van overheidsinstellingen of private instellingen die door de bevoegde overheid zijn aangewezen of erkend om ondernemingen in moeilijkheden te begeleiden.

Artikel 8 geeft daarbij aan dat nuttige inlichtingen en gegevens betreffende de schuldenaren die financiële moeilijkheden ondervinden, waardoor de continuïteit van hun onderneming in gevaar kan worden gebracht, worden bijgehouden ter griffie van de rechtbank in het arrondissement waarin de schuldenaar zijn hoofdinrichting of zijn zetel van de vennootschap heeft. De rechtbank kan deze gegevens dan delen met de erkende overheidsinstelling of private instelling op de wijze bepaald door de koning.

Op gelijkaardige wijze bepaalt artikel 12 dat de kamers voor handelonderzoek, de vroegere depistagekamers, de toestand van de schuldenaren in moeilijkheden opvolgen om de continuïteit van hun onderneming of hun activiteiten te bewerkstelligen en de bescherming van de rechten van de schuldeisers te verzekeren. Ook hier kan de rechtbank de verzamelde gegevens uitwisselen met die erkende overheidsinstellingen of particuliere instellingen zoals bepaald in een uitvoeringsbesluit.

Artikel 71 bepaalt dan weer dat de gerechtsmandatarissen, aangewezen krachtens deze wet, onder andere zouden kunnen worden aangewezen onder de personen die gemachtigd zijn door de overheidsinstellingen of private instellingen die door de bevoegde overheid zijn aangewezen of erkend om ondernemingen in moeilijkheden te begeleiden.

Ik zeg dit allemaal omdat op basis hiervan u inderdaad de vraag kunt stellen of het Agentschap Ondernemen, Tussenstap of Efrem, niet in aanmerking kunnen komen voor een dergelijke erkenning. Dat is een terechte vraag. Dergelijke erkenning kan dan mogelijk complementair zijn aan alle bovenvermelde initiatieven, zoals de oproep faillissementspreventie.

Op basis van uw vraag heb ik het Agentschap Ondernemen dan ook gevraagd om te onderzoeken wat een dergelijke erkenning juist zou inhouden, of het uitvoeringsbesluit waarvan sprake is in de wet al in werking getreden is, of desgevallend in voorbereiding is. Het Agentschap Ondernemen zal in eerste instantie de federale collega's contacteren om meer zicht te krijgen op wat deze erkenning van private organisaties precies in detail impliceert, zowel voor de organisatie als voor de instantie die de erkenning verleent. Op basis hiervan zullen we dan oordelen of er een meerwaarde is en of we die erkenning en die effectieve complementariteit kunnen realiseren. Als dat het geval is, zullen we die erkenningen bewerkstelligen of 'benaarstigen', om een heel mooi Nederlands woord te gebruiken.

**De voorzitter:** Mevrouw Turan heeft het woord.

**Mevrouw Güler Turan:** Minister-president, ik dank u zeer voor uw uitvoerig antwoord, hoewel ik moet toegeven dat ik, zelfs als juriste, het bij het voorlezen van de artikelen even moeilijk had. Ik neem aan dat ik een kopie van het antwoord zal krijgen.

Het is goed dat u over de erkenning bijkomende informatie hebt opgevraagd omdat ik denk dat de organisaties die eventueel in aanmerking kunnen komen voor een dergelijke erkenning, Efrem en Tussenstap, ondertussen bekijken hoe ze eventueel kunnen samensmelten. Dan is er in het Vlaamse landschap voorlopig toch één grote organisatie erkend. Die erkenning zal hun werkzaamheden vergemakkelijken. Ik neem aan dat u dat verder zult opvolgen en ons op de hoogte zult houden in hoeverre we daarmee opschieten.

Wat betreft de vraag naar meer middelen en meer ondersteuning voor de ondernemer in nood of die in nood dreigt te komen, dank ik u voor de toelichting die u hebt gegeven. Nu is het mij duidelijk dat een kleine subsidie of ondersteuning via een kmo-portefeuille de weg kan afsnijden om eventueel structureel te kunnen worden gered, wegens de Europese wetgeving.

Begrijp ik het goed dat u een nieuwe call met een volledig nieuw initiatief lanceert met 5 miljoen euro extra voor ondernemingen die in nood dreigen te komen? *(Instemming bij minister-president Kris Peeters)*

5 miljoen euro is niet niks, gelet op het feit dat wij het enkele weken geleden naar aanleiding van de ondernemingen in nood en die hulp nodig hebben, hadden over 300.000 euro. Toen u me zei dat u de financiële middelen zou bekijken, verwachtte ik in alle eerbijheid niet dat daar een zo groot verschil in zou zijn. Gelet op het aantal faillissementen en ondernemingen in nood of die in nood dreigen te komen en de besprekingen die we hebben gevoerd over de conjunctuur, denk ik dat dat zeer positief zal zijn.

Ik weet niet welke timing u hebt vooropgesteld. U zegt dat u een call zult lanceren begin januari, maar het is me niet duidelijk tegen wanneer men dan zal beginnen. We zitten natuurlijk volop in de crisis. De vraag is wie daar allemaal op kan inschrijven. Zijn de twee spelers die ik heb genoemd, klaar om op zo'n grote call te kunnen reageren? Het verschil is immers groot. Ik vraag me af wat u precies voor ogen hebt.

**De voorzitter:** Minister-president Peeters heeft het woord.

**Minister-president Kris Peeters:** De call zoals die er nu uitziet, bevat projecten van werkgeversorganisaties of samenwerkingsverbanden met werkgeversorganisaties. U weet dat Tussenstap een bepaalde binding heeft. Het is aan Tussenstap of aan Efrem om met één of meerdere werkgeversorganisaties iets in te dienen. De projecten moeten tot doel hebben om faillissementen te vermijden en kunnen, uitgaande van die organisaties, een regionale of sectorale invalshoek hanteren of specifieke doelgroepen viseren.

Het is de bedoeling om dit begin 2013 te lanceren. Ik kan u natuurlijk op de hoogte houden vanaf het moment dat dat gelanceerd is, maar ik ken de termijn voor het inwachten van de projecten en het effectief finaliseren niet uit het hoofd. Ik begrijp dat u, net zoals ik, dat zo snel mogelijk concreet in werking wilt zien treden. Want elke maand die voorbijgaat zonder dit bijkomende beleidsinitiatief, is een maand verloren.

**De voorzitter:** Mevrouw Turan heeft het woord.

**Mevrouw Güler Turan:** U zegt uitdrukkelijk werkgeversorganisaties en samenwerkingen. Ik neem aan dat werknemersorganisaties niet onmiddellijk kunnen inschrijven, maar worden ze op een of andere manier bij dit verhaal betrokken of niet?

**Minister-president Kris Peeters:** Zij dienen dat in, samen met Efrem. *(Opmerkingen van mevrouw Güler Turan)*

Ah, de werknemersorganisaties?

**Mevrouw Güler Turan:** Ik weet ook wel dat dat niet de doelstelling is, het gaat over de ondernemingen. Als een onderneming in moeilijkheden dreigt te komen, is dat inderdaad heel erg voor de ondernemer, maar er kunnen ook tewerkstellingsplaatsen mee gemoeid zijn. Daarom merk ik het op.

**Minister-president Kris Peeters:** Ik neem die opmerking mee.

**De voorzitter:** De vraag om uitleg is afgehandeld.

■

**Vraag om uitleg van de heer Robrecht Bothuyne tot de heer Kris Peeters, minister-president van de Vlaamse Regering, Vlaams minister van Economie, Buitenlands Beleid, Landbouw en Plattelandsbeleid, over het kernversterkend beleid inzake winkelruimte**

**- 187 (2012-2013)**

**Vraag om uitleg van mevrouw Griet Smaers tot de heer Kris Peeters, minister-president van de Vlaamse Regering, Vlaams minister van Economie, Buitenlands Beleid, Landbouw en Plattelandsbeleid, over het aantal ondernemers in Vlaanderen in de detailhandel**

**- 252 (2012-2013)**

**De voorzitter:** Mevrouw Smaers heeft het woord.

**Mevrouw Griet Smaers:** Voorzitter, minister-president, collega's, ik had de voorbije weken en maanden enkele schriftelijke vragen gesteld over het aantal ondernemers in de detailhandel in Vlaanderen. Ik vond dat daaruit een aantal belangrijke vaststellingen te maken waren. Niet alleen uit het antwoord van de minister-president op deze schriftelijke vragen maar ook uit wat we in mijn stad en in omliggende steden en gemeenten vaststellen, blijkt dat er heel wat meer stopzettingen zijn van zelfstandige detailhandelszaken. Ik vroeg me af of dit een algemene Vlaamse dan wel enkel een regionale tendens was.

Uit de cijfers in de antwoorden op mijn schriftelijke vragen van 18 juli 2012 en van 4 oktober 2012 blijkt dat het toch wel om een algemene tendens gaat. Het is belangrijk om vast te stellen dat het aantal actieve ondernemers in de detailhandel tussen 2008 en 2011 met een vijfde verminderd is. Binnen elke categorie – hoofdbezigheid, bijberoep en actief na pensioen – is de daling van het aantal zelfstandigen in die detailhandel heel merkbaar. In totaal gaat het over een daling met 10.000: van 51.476 op 31 december 2008 naar 41.382 op 31 december 2011.

Op mijn vraag naar specifieke redenen voor de sterk dalende trend is er nog geen specifiek antwoord gegeven. U antwoordde, minister-president, dat dit te maken kon hebben met diverse algemene factoren zoals de economische crisis. Maar u hebt ook wel onmiddellijk aangegeven dat relevant onderzoek naar de redenen van de vele stopzettingen en de dalingen in de toekomst opgenomen kunnen worden in het opgerichte Vlaams Kennisnetwerk Detailhandel. Het is immers noodzakelijk verder onderzoek te doen naar de redenen voor de daling van het aantal ondernemers in die detailhandel en die dalende trend proberen om te buigen. Een sterke detailhandel draagt immers bij tot een gezonde samenleving. De sector is essentieel voor de distributie van goederen naar de consument en is, met 141.000 bezoldigde tewerkstellingsplaatsen, een belangrijke werkgever in Vlaanderen. Daarnaast bepaalt de detailhandel mee de couleur locale van de eigen stad of gemeente. Als we dan verder kijken naar de komende legislatuur en de lokale beleidsplannen, meen ik dat het toch wel een belangrijke taak kan zijn van de lokale overheden om ook daar op in te zetten.

Minister, ik heb hierover de volgende vragen. Wat is uw standpunt over de daling van het aantal zelfstandige ondernemers in de detailhandel? Op welke manier zult u onderzoek verrichten naar de oorzaken van die daling van het aantal ondernemers? Kan dit inderdaad gebeuren via het Kennisnetwerk Detailhandel? Hoe ziet u dit onderzoek via dat netwerk? Zult

u ook werk maken van incentives en een kader voor de nieuwe provinciale en lokale besturen om een degelijk commercieel strategisch beleid te voeren? Hoe zal dit eventueel gebeuren? Welke andere acties of maatregelen plant u eventueel nog om bijkomend het aantal ondernemers binnen de detailhandel opnieuw op te krikken?

**De voorzitter:** Mevrouw Fournier heeft het woord.

**Mevrouw Martine Fournier:** Voorzitter, minister-president, collega's, ik sluit me aan bij de vraag van collega Smaers. Ik denk vooral dat het probleem van detailhandel een probleem is van kleine en middelgrote steden. Als ik kijk naar mijn eigen stad – 32.000 inwoners: niet klein, maar ook zeker niet groot –, dan houd ik mijn hart vast voor de komende jaren. We hebben nu al veel leegstand, maar de komende tien jaar zullen enorm veel winkeliers met pensioen gaan. Wat die evolutie betreft, houd ik dus echt mijn hart vast.

Ik ben gisteren naar Brugge 'mogen' gaan om de eed af te leggen als burgemeester van Menen. Je kon daar in Brugge wel op de koppen lopen. Het was woensdagnamiddag, je moest je door de winkelstraat wringen. Daar was toch wel geen sprake van leegstand. Het is een beetje hetzelfde fenomeen als bij shoppingcentra. Iedereen wil naar bepaalde aantrekkingspolen, en kleinere steden zijn daar toch wel de dupe van.

Sommigen onder jullie zullen dit misschien niet graag horen, maar er is toch een redelijk grote mentaliteitsverandering. Ik zag de generatie van mijn ouders dit niet doen: de hele dag gaan shoppen, een heel weekend weg. Nu is die mentaliteitsverandering er, en ik denk dat de politiek daar heel weinig aan kan doen. De politiek kan wel op lokaal vlak bepaalde initiatieven nemen, bijvoorbeeld inzake bereikbaarheid, parkeerproblematiek. Ook het proper houden van het openbaar domein is heel belangrijk voor de handel. En ook het inzetten op toerisme en recreatie kan een meerwaarde zijn voor de middenstand.

Daarnaast zijn ook de bedrijfsovernames een belangrijk aandachtspunt voor de Vlaamse overheid. Ik krijg daar veel opmerkingen over. De overnames van winkels zijn dus ook wel belangrijk. Er zijn al verschillende maatregelen genomen door u, maar misschien moeten de initiatieven nog beter bekend worden gemaakt. Het sexyer maken van het beroep vind ik ook een belangrijk aandachtspunt. Het beroep van winkelier is niet meer sexy, maar vroeger was dat een beroep met aanzien.

Ik wil me ook al aansluiten bij de vraag van de heer Bothuyne in verband met de winkelnota. Ik wil daar nu nog niet te veel in detail op ingaan, maar ik ben wel benieuwd naar uw antwoord op de vraag van de heer Bothuyne over het bekendmaken van de winkelnota bij de lokale besturen.

**De voorzitter:** Mevrouw Turan heeft het woord.

**Mevrouw Güler Turan:** De problematiek is ook niet onbekend en ook niet onbemind vanuit Antwerpen. We hebben daar ook verschillende kernen die verloren dreigen te gaan, ondanks alle inspanningen die we doen en deden vanuit de stad om incentives te geven, om de straten te doen heropleven, met heraangelegde straten en dergelijke zaken meer. Ondanks alle inspanningen slagen we er echter toch niet in om de kleine winkelier terug naar de straat en dicht bij de mensen te brengen.

Ik wil eigenlijk al een kleine voorafname doen op mijn volgende vraag. Ik zie dat er een grote toename is van detailhandel via internet. Ik maak mij grote zorgen dat de detailhandel – in de straat – vanuit onze kernen verdwijnt ten voordele van de grote centra, maar misschien ook ten voordele van internetfora die detailverkoop aanbieden. Hebben we daar zicht op? Het nadeel zien we duidelijk, maar in het voordeel van welke handelaar gaat dit uitdraaien?

**De voorzitter:** Minister-president Peeters heeft het woord.

**Minister-president Kris Peeters:** Voorzitter, collega's, er zijn een aantal vragen gesteld in verband met de winkelnota. De volgorde van de agenda was in die zin goed dat de eerder geagendeerde vraag van de heer Bothuyne al heel wat bijkomende accenten zou aanbrengen.



**De voorzitter:** Als u wilt, kunnen we de vraag van de heer Bothuyne samen behandelen met deze vraag van mevrouw Smaers.

**Minister-president Kris Peeters:** Dat zou inderdaad misschien een goed idee zijn.

Ik wil nog even zeggen dat het Vlaams Parlement natuurlijk zeer snel op de bal speelt. Ik heb de intentie om volgende week vrijdag de winkelnota voor te leggen aan de Vlaamse Regering. Als dit door de Vlaamse Regering is goedgekeurd, kan het verder deel uitmaken van het debat.

Dat is natuurlijk altijd een mogelijk punt van kritiek. De voorzitter van de commissie Financiën is hier ook. Als we een conceptnota opstellen, zijn er anderen die zeggen dat de regering het parlement buitenspel zet. En als we niet als regering beslissen, dan vraagt men of het al gedragen is door de Vlaamse Regering en zegt men dat het een individueel standpunt is van een individuele minister. De oppositie maakt gebruik van die argumenten, naargelang van de situatie.

Voorzitter, ik stel voor dat de heer Bothuyne nu eerst zijn vraag stelt, dan kan ik overschakelen naar de vragen van mevrouw Smaers en mevrouw Turan.

**De voorzitter:** De heer Bothuyne heeft het woord.

**De heer Robrecht Bothuyne:** Mijn nederige excuses voor de vertraging.

Ik heb begrepen dat u de primeur van wat u volgende week in de schoot van de regering wilt agenderen, aan het parlement zult geven. Dat is uiteraard, in het licht van de discussies die deze week al werden gevoerd, alleen maar toe te juichen. Waarvoor dank.

Ik stel mijn vraag over het kernversterkend winkelbeleid naar aanleiding van een communicatie van de Unie van Zelfstandige Ondernemers (UNIZO), waarbij werd vastgesteld dat in 2011 in vergelijking met het jaar daarvoor 12 procent meer winkelruimte werd vergund, en dat ook de gemiddelde oppervlaktes per aanvraag stegen van 1712 vierkante meter naar 1871 vierkante meter. Bij iets meer dan de helft van de aanvragen ging het over nieuwe inplantingen, bij 23 procent om uitbreidingen van bestaande winkels.

We kennen de uitgangspunten en maatregelen van de winkelnota. Belangrijke uitgangspunten zijn het kernversterkend beleid en de brede maatschappelijke functie van winkels in onze centra en in onze stedelijke en lokale samenlevingen. Winkelruimte in de periferie dient complementair te zijn ten aanzien van die in de kern en mag uiteraard niet de winkels en de kernen versmachten. De gemeenten dienen de nodige ondersteuning te krijgen om een commercieel strategisch beleid te ontwikkelen, de uitvoering ervan is de verantwoordelijkheid van de gemeenten. Dat was een van de uitgangspunten van uw nota, die wij sterk hebben ondersteund.

UNIZO pleit voor een verdere afbakening van winkelgebieden in stedelijk gebied en geeft hierbij als pijnpunt aan dat de winkelnota en de maatregelen die eruit voortvloeien nog te onbekend zouden zijn bij de lokale besturen. Uiteraard pleit UNIZO voor een beter gebruik van de schaarse ruimte.

Aangezien bij de start van een nieuwe gemeentelijke legislatuur ook op dit vlak het beleid wordt uitgetekend in de loop van de komende weken en maanden, is het nodig dat we daar vanuit het Vlaamse niveau de nodige impulsen aan geven, zodat de winkelnota ook op lokaal niveau voldoende doorwerking kent en ook daar effectief uitgevoerd wordt.

Minister-president, hoe reageert u op de bevindingen van UNIZO? Hoe kunt u het kernversterkend beleid nog meer tot uiting laten komen? Wat is de stand van zaken en wat is de verdere planning voor de uitvoering van de winkelnota? Ik begrijp dat daar volgende week een aantal stappen moeten worden gezet. Heel specifiek voor wat betreft de afbakening van winkelgebieden in stedelijk gebied: hoe reageert u op de kritische vaststelling en de vraag van UNIZO? Hoe gaan we daarmee om in de toekomst? Op welke manier zult u op dit cruciale

moment, bij de start van een nieuwe gemeentelijke legislatuur, de lokale besturen ondersteunen bij het uitvoeren van een eigen winkelbeleid en hoe zult u ervoor zorgen dat het Vlaamse winkelbeleid en de uitgangsprincipes daarin nog beter bekend worden bij de lokale besturen?

**De voorzitter:** Mevrouw Peeters heeft het woord.

**Mevrouw Lydia Peeters:** Wij hadden het er al over bij de bespreking van de beleidsbrief Economie. Ik ben benieuwd wat de Vlaamse Regering volgende week zal zeggen over de verdere uitwerking van de winkelnota.

Ik wil hier sterk pleiten voor de autonomie van de lokale besturen. Mijnheer Bothuyne, ik hoor u zeggen dat de winkelnota beter bekend moet worden gemaakt bij de lokale besturen. En ik begrijp dat dit ook de zorg is van UNIZO. Maar bij de bespreking van de beleidsbrief heb ik aangegeven dat zelfstandige ondernemers op dit ogenblik de facto worden gehinderd om naar een nieuwe locatie te verhuizen omdat het tegen de winkelnota zou ingaan, aangezien de nieuwe locatie in de periferie ligt.

In mijn gemeente – en ik nodig u allen uit om ernaartoe te komen – is er niet echt een winkelkern. Daaruit zou ik kunnen afleiden dat er in mijn gemeente geen enkele winkel meer mag komen. Eens te meer pleit ik hier voor lokale autonomie. De Vlaamse overheid moet niet telkens een uniforme regeling opleggen aan alle lokale besturen. De lokale besturen zijn wat dat betreft het best geplaatst om te zeggen wat waar kan.

Mijnheer Bothuyne, ik hoor u hier pleiten voor het opmaken van nog meer plannen door lokale besturen, om te bepalen waar welke winkels kunnen komen. Maar wij proberen nu net allemaal te ontkomen aan de overdreven planlast. En nu pleit u voor nog meer planlasten voor de lokale besturen? Ik ben daar absoluut geen voorstander van. Ik hoop dat dit straks niet het gevolg zal zijn.

**De voorzitter:** Minister-president Peeters heeft het woord.

**Minister-president Kris Peeters:** Ik zal alle vragen samen behandelen, maar reageer eerst op mevrouw Peeters.

Mevrouw Peeters, u zei de vorige keer ook al iets dergelijks, en dan was u op een bepaald moment, als ik mij niet vergis, weg en u hebt niet gehoord wat ik toen gezegd heb. Dat is spijtig voor mij, maar het geeft mij de mogelijkheid om daar nog even op terug te komen. U verwijst naar een heel concreet dossier, dat mij bekend is. Dat dossier zit in de fietsensector. Dat dossier aangrijpen om te zeggen dat men zich op de winkelnota heeft gebaseerd, zonder dat dat een juridisch statuut heeft of zonder dat er duidelijkheid over bestaat dat dit nu de te volgen richtlijn is, is niet juist.

Ik moet hier niet over concrete dossiers tekst en uitleg geven, maar ik kan u verzekeren dat u met mijn kabinet contact kunt opnemen. Men zal u in dat concrete dossier duidelijk maken waarom de beroepsinstantie dit heeft geweigerd. Ik vind het een beetje sneu, ook voor de collega's die niet weten waarover het gaat, maar ik ga hier niet een heel concreet dossier in de commissie bespreken omdat dit de vertrouwelijkheid van de behandeling zou schaden. Maar u moet toch wel opletten: als u dat dossier – en u hebt er ook de vorige keer naar verwezen – gebruikt om kritiek uit te oefenen op de winkelnota, vergist u zich. Ik wil dat met u eens uitklaren om te voorkomen dat u nog een derde of een vierde keer dat argument gebruikt. De beroepsinstantie heeft andere argumenten aangehaald. Als u dat dossier op tafel legt, maar dat is dan uw verantwoordelijkheid, kan ik daarop reageren. Maar het is het een of het ander, denk ik en vind ik.

**Mevrouw Lydia Peeters:** Ik wil het u graag eens voorleggen, want het staat wel degelijk zwart op wit op papier. Ik begrijp dat het voor de collega's moeilijk is om een individueel dossier te beoordelen, maar ik pleit wat dat betreft des te meer voor de lokale autonomie. Ik vind het fout dat men de winkelnota gebruikt om bepaalde dossiers te verhinderen. Ik kaart het aan omdat het echt zwart op wit op papier staat.

Maar, minister-president, ik houd graag rekening met uw suggestie. Ik wil het voorleggen aan uw kabinet. Ik vind ook dat het niet kan. Ik zal zelfs meer zeggen: daags na de beslissing werd ik door UNIZO Limburg gebeld met de opmerking dat we dergelijke dossiers best vooraf kunnen bespreken. Ik vind dat dit niet kan. Ik wil het graag met u bespreken.

**Minister-president Kris Peeters:** Laat ons dat uitspreken en dan bekijken in welke mate wij de commissie daarvan op de hoogte kunnen brengen. U weet nog altijd niet hoe de vork aan de steel zit. Het is iets dat mogelijk uitgeklaard wordt.

Collega's, ik zal volgende week of toch zo snel mogelijk naar de Vlaamse Regering gaan, samen met minister Muyters, om uitvoering te geven aan de startnota 'Winkelen in Vlaanderen'. Ik zal daar een pakket van samensprekende beleidsmaatregelen voorstellen, waarbij financiële ondersteuning, vergunningenbeleid en planningsbeleid elkaar ondersteunen. Ik hoop dat jullie begrijpen dat ik eerst de goedkeuring van de Vlaamse Regering zal nastreven, om dan nadien in deze commissie tekst en uitleg te komen geven. Dat belet niet dat alle suggesties van de commissieleden, zowel van meerderheid als van oppositie, altijd zeer welkom zijn. Maar ik ga ervan uit dat het voor de discussie beter is dat de Vlaamse Regering een standpunt inneemt en daarover dan met deze commissie en met het Vlaams Parlement in discussie treedt om het desgevallend nog beter te maken dan het nu al is of zal zijn.

Als UNIZO laat weten dat er in 2011 in Vlaanderen 12 procent meer winkelruimte vergund werd dan in 2010, zegt dat op zich niet zoveel. Je moet dit samen lezen met enkele andere tendensen die reeds in de winkelnota beschreven stonden en die bevestigd worden door actuele cijfers. Er zijn een vijftal bevindingen. Er komen steeds grotere winkels: sinds 2008 is het gemiddelde winkeloppervlakte van nieuwe winkels gestegen van 190 naar 210 vierkante meter. De totale vloeroppervlakte is sinds 2008 gestegen met 11,6 procent. De filialisering zet zich onverkort voort. Het aandeel van de e-commerce neemt toe. De leegstand is toegenomen van 5,4 naar 6,8 procent van het aantal winkelpanden.

In de centrumsteden ligt het anders. In Brugge was de leegstand in 2008 4,6 procent, nu is dat 3,5. Er zijn nog positieve cijfers. In Gent is de leegstand gedaald van 5,1 naar 3,5 procent en in Mechelen van 7,6 naar 7,4 procent. In Antwerpen is er geen positief nieuws: in 2008 9,7 procent en nu 11,9. (*Opmerkingen van mevrouw Güler Turan*)

Niemand moet zich geïsoleerd voelen, ik geef slechts de cijfers.

Hopelijk kan dit na de goedkeuring in de Vlaamse Regering aan bod komen.

Wat in diezelfde periode sterk is toegenomen, zijn de nachtwinkels. De vraag is of dat zo positief is voor de distributie en een leefbare kern.

De veranderende winkelmarkt en de toenemende leegstand kunnen dus zeker niet alleen verklaard worden door de economische crisis. Dat is mijn punt. Er is van alles aan het veranderen. Iets helemaal anders: we hebben vandaag het Landbouwjaarrapport voorgesteld. Daarin is ook sprake van schaalvergroting en andere tendensen. Er is meer aan de hand dan de crisis.

Het belang van het internet, maar vooral de schaalvergroting binnen de detailhandel, leidt tot een verdringing. Door de schaalvergroting beantwoorden kleinere binnenstedelijke panden vaak niet aan de wensen van de ketenformules. Die hebben meer oppervlakte nodig, met alle gevolgen van dien. Daarnaast is het ontbreken van optimale vestigingsvoorwaarden, zoals een vlotte bereikbaarheid, soms een oorzaak.

Voor alle duidelijkheid: ik ben niet voor of tegen filialisering. De herkenbaarheid van grote ketens is duidelijk een vraag van de consument. Dankzij de herkenbare ketens stijgt de aantrekkingskracht en de wandel in de kern, waardoor er ook meer kansen zijn voor de zelfstandigen om publiek aan te trekken voor hun niche. Het zijn de zelfstandigen die zorgen voor de couleur locale van het winkelcentrum en waarmee een winkelgebied zich kan onderscheiden. Een goede combinatie zoeken blijft dus de uitdaging.

Ik ben wel resoluut tegen leegstand. Leegstand tast de aantrekkelijkheid van de kernen aan en, zoals in de startnota reeds uitvoerig aan bod kwam, riskeert de kern daarmee haar rol als sociale ontmoetingsplaats te verliezen. We willen dat absoluut voorkomen. We pleiten ervoor dat men in de copernicaanse omwenteling in het distributielandschap de kern als uitgangspunt neemt. De kern is ontzettend belangrijk als sociale ontmoetingsplaats. Dat bevordert de leefbaarheid van onze gemeenten en steden.

Inzake het kernversterkende beleid is niets doen geen optie. Vanuit projectontwikkelaarszijde worden periodiek bijkomende projecten aangekondigd en wordt de vermeende behoefte aan bijkomende winkelruimte onderstreept. Soms is dit een loutere verschuiving of verdringing van activiteiten, zodat de leegstand toeneemt. Dit is maatschappelijk niet verantwoord. Omgekeerd moet er wel voldoende kwaliteitsvol aanbod zijn en moet worden nagegaan of de handelspanden in de kernen nog wel aan de verwachtingen kunnen voldoen. Het zal dus niet volstaan om een individuele maatregel te nemen, bijvoorbeeld premies voor wonen boven winkels of algemeen verbod om nog bijkomend aanbod buiten de kern te realiseren, als er geen integraal beleid wordt gevoerd.

De overheid heeft een regierol in het winkelbeleid te vervullen en dat vergt een visie. Het krachtigste instrument dat de overheid kan inzetten om deze regierol op te nemen, is de ruimtelijke ordening. Op basis van een duidelijke visie over de commercieel-strategische toekomst van het winkelgebeuren, kunnen bestemmingsplannen en vergunningen worden opgesteld, beoordeeld en gemotiveerd. Als de inhoudelijke doelstellingen gedefinieerd zijn, kan ook met praktische projecten worden gestart. Soms moeten winkelruimtes worden samengevoegd, soms moeten bepaalde aanloopstraten worden afgebouwd. In het mobiliteitsbeleid wordt een optimum gezocht tussen verkeer en beleving, soms volstaat een beperking van de groei in de periferie. Compacte winkelzones worden aangeduid en winkels krijgen daar extra stimuli om te investeren.

– *Mevrouw Patricia Ceysens, voorzitter, treedt als voorzitter op.*

Mevrouw Peeters, wij willen onze regierol opnemen. We zullen daarbij de autonomie van de gemeenten en lokale actoren respecteren. Een regierol opnemen is absoluut noodzakelijk om dit geïntegreerde beleid tot stand te brengen.

De startnota winkelen had in de eerste plaats de bedoeling de visie op de detailhandel en kernversterking uit het regeerakkoord te verfijnen en hierover overleg op te starten. Daarnaast werden ook reeds enkele beleidsinitiatieven aangekondigd om het evenwicht tussen periferie en kern te herstellen. Ten slotte voorzag de startnota in enkele maatregelen om de sector van de detailhandel en de lokale besturen die een detailhandelsbeleid willen voeren, te versterken.

Mijnheer Bothuyne, ik heb hier voor u een overzicht van de stand van zaken. Iedereen kan daar natuurlijk over beschikken. Ik geef een bondige schets. Er werd uitvoerig overlegd met de stakeholders over de startnota. In de marge van het stakeholdersplatform werd ook overleg opgestart tussen de VVP, de VVSG en de Vlaamse overheid om taakafspraken te maken.

De omzendbrief over de ruimtelijke planning werd in december 2011 door de minister van Ruimtelijke Ordening opgesteld. Daarnaast werd in juli 2011 het besluit van de Vlaamse Regering tot vaststelling van de lijst van toelaatbare zonevreemde functiewijzigingen aangepast.

Eind december 2010 werd een EFRO-oproep (Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling) ‘Gemeentelijke gevelrenovatie en renovatie leegstaande handelspanden’ gelanceerd. In juni 2011 werden 42 projecten van steden en gemeenten goedgekeurd. Met een budget van 8 miljoen euro zullen zo’n 800 winkelpanden in handelskernen kunnen worden opgewaardeerd. De maatregel ‘Rentetoelage bij Hinder door Openbare Werken’ tracht de gevolgen van openbare werken voor zelfstandigen en kmo’s zo beperkt mogelijk te houden. Door het openzetten van de maatregel voor de bestaande beroepsleningen is in 2011 het aantal aanvragen fors toegenomen in vergelijking met de vorige jaren. Daarom werd ook het krediet opgetrokken tot 3 miljoen euro.

Binnen het project ‘Ondernemersvriendelijke gemeente’ werd in februari 2011 een oproep gelanceerd met als prioriteit het kernversterkend winkelbeleid, waarvoor een budget van 2 miljoen euro werd uitgetrokken. Veertien projectvoorstellen werden ingediend. De uitrol van het project Commerciële Innovatie werd opgestart. Er is een brochure. Er werd in 2012 een leidraad opgesteld voor de lokale overheden voor de opmaak van een commercieel strategisch plan.

In samenwerking met de provincies en de VVSG en met betrokkenheid van de werkgeversfederaties werd in 2012 een Kennisnetwerk Detailhandel in het leven geroepen. De VVSG heeft ook een werkingsbudget verkregen om overlegtafels te organiseren over de kernversterking.

Ik som niet alles op, maar heb de belangrijkste elementen gegeven, om minstens de oppositie nu al van antwoord te dienen, mocht ze zich afvragen wat er ondertussen zoal is gebeurd.

Dan was er de vraag over de stand van zaken met betrekking tot het actualiseren van de Vlaamse winkelnota. Daarop heb ik al voor een belangrijk deel geantwoord. Ik wil daar nog aan toevoegen dat de regionalisering van de IKEA-wet volop wordt voorbereid. Er worden nieuwe initiatieven uitgerold waarbij handelaars rechtstreeks worden ondersteund, met name de overheidsopdracht ‘Commerciële inspiratie’, als vervolg op en structurele verankering in het gevoerde beleid van de proefprojecten ‘Commerciële innovatie’. Er komt een programma met betrekking tot handelskernversterking, om lokale besturen een sterke actor- en regisseursrol te laten opnemen qua kernversterkend detailhandelsbeleid. Al die elementen zullen worden besproken en goedgekeurd door de Vlaamse Regering.

Ten slotte vroeg u op welke manier ik de lokale besturen, die volgens UNIZO niet goed bekend zijn met de winkelnota, zal betrekken. Er zijn een aantal initiatieven. Er zijn brochures gemaakt. We hebben de intentie om nog bijkomende initiatieven te nemen ten opzichte van die lokale besturen, zeker nu vanaf 1 januari nieuwe besturen zullen worden geïnstalleerd. De burgemeesters hebben bijna allemaal de eed afgelegd.

Ik kom tot de vragen van mevrouw Smaers. Het aantal ingeschreven zelfstandige ondernemers in de detailhandel is inderdaad gedaald. Mevrouw Smaers, u verwees al naar de schriftelijke vraag. Dit kwam ook al aan bod naar aanleiding van die vraag. Het aantal winkelunits blijft ongeveer constant, omdat één zelfstandige meerdere units kan beheren. Ik heb al aangegeven dat de filialisering een tendens is die zich verder doorzet. De schaalvergroting uit zich in een grotere vloeroppervlakte per handelszaak. Ik ben niet tegen of voor filialisering. Ik ben van mening dat zelfstandigen en ketenformules naast elkaar een plaats kunnen hebben, en elkaar ook kunnen versterken. Zonder zelfstandigen riskeren kernen uit te monden in een eenheidsworst, waardoor ze zich minder van anderen kunnen onderscheiden.

Dan was er de vraag over onderzoek naar oorzaken van de daling. Onderzoek naar de oorzaken kan zeker worden meegenomen binnen het Kenniscentrum Detailhandel dat we hebben opgericht en waarnaar ik daarnet heb verwezen. Voor alle duidelijkheid, dit is geen specifiek Vlaams probleem: we zien bijvoorbeeld eenzelfde tendens van schaalvergroting en filialisering in Nederland. Een oorzaak die vaak naar voren komt, is, naast de schaalvergroting, ook het feit dat veel handelaars de pensioenleeftijd naderen en hun zaak niet wordt overgenomen. Die aantrekkelijkheid van een baan als zelfstandig winkelier is daarnet al aan bod gekomen. Ter zake zullen we meer informatie opvragen, om met meer kennis van zaken een beleidsantwoord te kunnen geven.

Uw derde vraag heb ik al beantwoord met mijn antwoord op vragen van de heer Bothuyne. U vroeg me ten slotte welke andere acties of maatregelen ik eventueel nog bijkomend plan om het aantal ondernemers in de detailhandel opnieuw op te krikken. Het ondernemerschap in de detailhandel staat natuurlijk niet los van het aanmoedigen van ondernemerschap in het algemeen. Bestaande initiatieven voor ondernemerschap gelden dus ook voor de detailhandel.

Specifiek voor de detailhandel is het project ‘Commerciële innovatie’ zeer gericht op het verbeteren van de detailhandelszaak van de zelfstandige. Dit zetten we onverkort voort.

Ik wil nogmaals onderstrepen dat we dit alles mee in overweging nemen. Ik hoop dat dit zo snel mogelijk wordt goedgekeurd door de Vlaamse Regering, zodat er een duidelijke positie is van de regering en we daarover hier verder kunnen discussiëren. Om alle misverstanden te voorkomen: ik vind dit een goede werkwijze. De Vlaamse Regering neemt een standpunt in. Dat wordt besproken in het Vlaams Parlement. We kunnen daar al dan niet rekening mee houden, om dan de wetgeving aan te passen. Dan kan er nogmaals een discussie plaatsvinden. Dat hoeft niet, maar dat vind ik een goede gang van zaken.

**De voorzitter:** De heer Bothuyne heeft het woord.

**De heer Robrecht Bothuyne:** Minister-president, ik dank u voor uw antwoord.

Het primeurgehalte van de beslissing die de regering volgende week zal nemen, is vrij beperkt, maar dit geeft wel een volledig overzicht. Het geeft ook duidelijk aan dat er al heel wat is gebeurd ter uitvoering van de winkelnota.

Mevrouw Peeters, ik denk dat de filosofie moet zijn dat men die lokale autonomie inderdaad maximaal moet respecteren en die zelfs moet uitbouwen. De winkelnota en het winkelbeleid van de Vlaamse Regering moeten die lokale besturen instrumenten geven om een beleid te voeren. Dat is geen planlast. Dat is geen administratieve verzwaring. Integendeel, dit moet lokale besturen in staat stellen om betere resultaten te boeken op het vlak van kernversterkend beleid, de bestrijding van leegstand en het vorm geven aan een levendige en aantrekkelijke handelskern in de gemeenten. Dat lijkt me tot op heden de benaderingswijze ter zake te zijn geweest van het Vlaamse beleid, en ik vind dat het beleid dat nog meer moet doen. Daarvoor kijken we uit naar de beslissing van de regering volgende week.

**De voorzitter:** Mevrouw Smaers heeft het woord.

**Mevrouw Griet Smaers:** Minister, ook ik dank u voor uw antwoord. Ik deel uw zorg. De cijfers die we op dit moment zien, vind ik zorgwekkender dan de evolutie van vijf of zelfs drie jaar geleden. De afgelopen twee jaar is er sprake van een duidelijke dalende trend, die zich sneller voordoet, lijkt me, dan drie, vier of vijf jaar geleden. De cijfers bevestigen dat. Ik maak me zorgen, niet alleen door die cijfers, maar ook omdat ik – zoals ik al zei – heel veel bezorgde vragen daarover krijg van handelaars in middelgrote steden als Geel, Turnhout en Herentals. Dit beperkt zich niet tot Geel: ik zie dat er in al die gelijkaardige steden en stadskernen eenzelfde evolutie gaande is. Daarom was ik geïnteresseerd in al die cijfers. Ze bevestigen dat het niet alleen gaat over klaagzangen van een aantal handelaars. Ze bevestigen die trend en de vragen die ik hoor. Ik vind het daarom dus heel belangrijk dat cijfermateriaal te kunnen gebruiken als ondersteuning.

Afgaand op al die vragen die ik daarover krijg, vind ik het echt wel noodzakelijk dat er diepgaander onderzoek wordt gevoerd naar die oorzaken. Dat kan wel degelijk bijdragen tot een nog meer specifiek daarop gericht beleid, zeker gezien wat we de voorbije twee jaar zien en voelen. Ik ben het met u eens dat er de afgelopen jaren al heel belangrijke stappen zijn gezet, zeker ook met die winkelnota en met uw plannen voor de komende weken, met die evaluatie en die nieuwe stappen in die winkelnota. Met mijn vragen vandaag beoogde ik toch bijkomende alertheid te vragen voor wat u terecht bevestigt en ook ervaart, namelijk dat er de voorbije twee jaar toch meer aan de hand is dan wat we voordien verwachtten en voelden. Ik wil dus vragen dat er zeer gericht onderzoek zou worden gevoerd met betrekking tot al die stopzettingen. Hebben die alleen te maken met een verhoogde pensioenleeftijd en het feit dat er geen interesse bestaat om op te volgen? Persoonlijk voel ik het niet zo aan dat dit zich hiertoe beperkt. Ik denk dat er meer aan de hand is. Ik denk dat het ook over meer gaat dan enkel de economische crisis. Er moet dus pertinent onderzoek komen, om dan nog gerichtere stappen te kunnen zetten.

Mevrouw Peeters, persoonlijk ben ik er niet van overtuigd dat dit een inbreuk is op de lokale autonomie van de gemeenten. Ik denk dat gemeenten heel wat middelen en instrumenten hebben om zelf ook een terecht en diepgaand beleid te kunnen voeren qua lokale economie en de lokale middenstand, maar dat kan niet zonder een geïntegreerde visie op ruimtelijke ordening, op bepaalde algemene stimulansen om dat te kunnen aanpakken. Wat de minister-president ter zake heeft geantwoord, is terecht. Ik ben er, zeker met de noden die we nu opnieuw horen en zien, van overtuigd dat de geïntegreerde aanpak van Vlaanderen én de gemeenten nodig is om daar misschien opnieuw voor een kentering te kunnen zorgen.

**De voorzitter:** Mevrouw Fournier heeft het woord.

**Mevrouw Martine Fournier:** Minister-president, u sprak onder meer over een probleem met de winkelopervlakte. Die problematiek bestaat in veel steden: de winkels zijn te klein voor grote ketens. In Menen geven wij subsidies voor wie van twee huizen één maakt. Misschien is dat een idee als we meer willen inzetten op winkelruimte. Als je twee winkels naast elkaar koopt en je wilt er één van maken, kun je daar subsidies voor krijgen, hetzij op lokaal, hetzij op Vlaams niveau. Zo zouden we daar de nodige aandacht aan kunnen besteden.

**De voorzitter:** De vragen om uitleg zijn afgehandeld.

■

**Vraag om uitleg van de heer Johan Deckmyn tot de heer Kris Peeters, minister-president van de Vlaamse Regering, Vlaams minister van Economie, Buitenlands Beleid, Landbouw en Plattelandsbeleid, over de oproep van een Voka-bestuurder om een meerwaardebelasting in te voeren op de verkoop van controlebelangen - 240 (2012-2013)**

**Vraag om uitleg van de heer Eric Van Rompuy tot de heer Kris Peeters, minister-president van de Vlaamse Regering, Vlaams minister van Economie, Buitenlands Beleid, Landbouw en Plattelandsbeleid, over de overname van LMS International door Siemens - 245 (2012-2013)**

**De voorzitter:** De heer Deckmyn heeft het woord.

**De heer Johan Deckmyn:** Minister-president, de rechtstreekse aanleiding voor mijn vraag om uitleg was een nogal fors opiniestuk van Chris Depreeuw in De Tijd. De heer Depreeuw, CEO van het chemiebedrijf Oleon en bestuurder bij het Vlaams netwerk van ondernemingen (Voka), riep federaal premier Di Rupo op om een meerwaardebelasting in te voeren op de verkoop van controlebelangen. Hij deed die oproep naar aanleiding van de verkoop van het Leuvense technologiebedrijf LMS aan Siemens.

De heer Depreeuw kan de “uitverkoop van Vlaamse parels”, zoals hij het formuleerde, niet langer aanzien en is van mening dat een meerwaardebelasting dat proces kan stoppen. Hij spreekt over “een drama in de innovatieve sector”. Ik had deze vraag dus ook aan minister Lieten kunnen stellen, aangezien het ook over innovatie gaat.

In verschillende buurlanden is zo’n meerwaardebelasting reeds een feit. Het lijkt tegenstrijdig dat een bedrijfsleider pleit voor belastingsmaatregelen, maar zoals in bepaalde literatuur te lezen viel, is het vooral ingegeven door het feit dat het verkopen van je bedrijf blijkbaar een van de enige manieren is om onbelast inkomsten te kunnen vergaren.

De heer Depreeuw is zelf trouwens een ervaringsdeskundige op het vlak van delokalisaties. Ik heb in de schriftelijke versie van mijn vraag een stuk van zijn cv opgenomen, maar zal daar nu niet verder op ingaan.

Interessant is ook dat Jo Libeer, gedelegeerd bestuurder van Voka, de analyse van de heer Depreeuw terecht vindt. Hij voegt er echter aan toe dat ze maar een onderdeel van een groter

verhaal is. Er is volgens hem in de eerste plaats een fiscaliteit nodig die burgers en bedrijven aanspoort tot meer economische groei. Dat klopt uiteraard: de fiscaliteit is in dit land een grote handicap, waardoor internationale beslissingscentra veel interessantere fiscale en andere voorwaarden kunnen krijgen in het buitenland. Hun beslissing om naar het buitenland te trekken, wordt daar sterk door beïnvloed.

Herman Daems, die jarenlang aan het hoofd stond van de Gewestelijke Investeringsmaatschappij voor Vlaanderen (Gimv), stelt in dat verband trouwens dat in Vlaanderen een grondig economisch debat over de meerwaardebelasting zelfs nog moet beginnen.

Het probleem is dat bepaalde bedrijfsleiders dit al beginnen aan te kaarten, omdat dit inderdaad de enige mogelijke manier is om zonder belastingen inkomsten te vergaren, wat concurrentieel toch een vreemde zaak begint te worden, die heel wat invloed heeft op delokalisatie en de interesse van buitenlandse bedrijven om die ‘Vlaamse parels’ te kunnen opkopen.

Minister-president, u bent altijd voorstander geweest van een grotere verankering van Vlaamse bedrijven. Ik apprecieer dat. Maar wat is uw reactie op de voorstellen van Voka-bestuurder Depreeuw? Welke initiatieven zult u nemen om ondernemingen aan te sporen om in Vlaanderen te blijven investeren en hier verankerd te blijven? Ik ben van mening dat dat heel belangrijk is, niet alleen voor de tewerkstelling, maar voor de Vlaamse economie in het algemeen.

**De voorzitter:** De heer Van Rompuy heeft het woord.

**De heer Eric Van Rompuy:** Voorzitter, minister-president, collega’s, ik was verrast toen ik dat nieuws las, want in de jaren negentig was LMS voor ons toch hét voorbeeld van een Vlaams groeibedrijf, dat klein begonnen was, vervolgens middelgroot werd en dan uiteindelijk een omzet heeft van 200 miljoen euro, met een technologiegroep met 1200 medewerkers, waarvan 300 in Leuven. Wij respecteren ook allemaal de bedrijfsleider, Urbain Vandeurzen, die nu voorzitter van de Gimv is geworden.

Toen ik minister van Economie was, en toen de Gimv nog niet beursgenoteerd was, woedde de discussie of wij mee zouden participeren in LMS, dat toen in een groeifase zat. Ik heb ook nog de discussie meegemaakt over de exit.

Dit is nu eens een echte case in de discussie die we al bijna twintig jaar voeren, ook in het Vlaams Parlement, over de Vlaamse verankering. Als er nu één bedrijf was waarvan ik dacht dat het een Vlaams verankerd bedrijf moest kunnen blijven, was het dit wel. De heer Urbain Vandeurzen, zonder twijfel een goede ondernemer, zegt echter dat het bedrijf op een bepaalde limiet zat en moest opgaan in een groter geheel – Siemens, dus.

En dan krijgen we die typische peptalk die we in dergelijke omstandigheden altijd moeten lezen: “het kenniscentrum blijft verankerd in Leuven”, “wij gaan bij Siemens, maar blijven een afzonderlijke profit unit”, “het bedrijf wordt verder geleid door de managers die het al jaren leiden”, “dit is een opportuniteit”, “dit zal niet leiden tot afbouw, integendeel” enzovoort.

Het positieve is dat ze in een industriële groep zitten, namelijk Siemens. We hebben immers andere voorbeelden meegemaakt. Ik denk aan Paul Van Malderen, die nog in het Vlaams Parlement heeft gezeteld. Zijn bedrijf, Ontex, werd verkocht aan Candover, een ‘private equity group’ uit de Verenigde Staten. Er werd toen gezegd dat men op een punt was gekomen om bijkomende nieuwe financiering te zoeken – het woord ‘cashen’ werd toen niet gebruikt. Dat verhaal is totaal verkeerd afgelopen. De familie, die er oorspronkelijk nog in bleef, is er ook helemaal uitgetrokken.

Ik wil het ook nog even hebben over de meerwaardebelasting. Ik lees in een artikel in De Tijd dat er in Nederland, Frankrijk, de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk een duidelijke meerwaardebelasting bestaat op de verkoop van meerderheidsbelangen in



bedrijven. Ook in Duitsland wordt die verkoop heel duidelijk belast, als het gaat om 50 procent en meer. Sommigen zijn tegen, omdat het volgens hen het omgekeerde effect zal hebben.

Als een bedrijf als LMS in dat grotere geheel terecht komt, maak ik mij toch zorgen. We hebben in het verleden ook vaak meegemaakt dat die spin-offbedrijven in een groter geheel opgaan. Het is gelukkig in een industrieel bedrijf, maar daar komt vaak ook een moment dat men moet herstructureren. Het pakket bevindt zich dan in dat groter geheel, zoals bij Siemens. We hebben het vroeger ook meegemaakt met Philips.

Minister-president, ik weet dat de Vlaamse overheid de middelen niet heeft om 700 miljoen euro te verankeren. Dat zijn enorme bedragen. Hoe kijkt de Vlaamse Regering aan tegen zo'n ontwikkeling als die bij LMS?

**De voorzitter:** De heer Diependaele heeft het woord.

**De heer Matthias Diependaele:** Voorzitter, minister-president, ik zou me willen aansluiten bij de vragen van de collega's.

Het gebeurt natuurlijk niet vaak dat een ondernemer zelf gaat vragen om een belasting in te voeren. Ik ben er zelf nog niet helemaal uit of die meerwaardebelasting de juiste techniek zal zijn. Er zijn een aantal treffende voorbeelden gegeven en ik ben ze nadien eens gaan opzoeken. Hij beweert dat BMW vanwege de meerwaardebelasting – die in Duitsland 50 procent bedraagt – nog volledig in handen van de familie is. Ik wil me niet uitspreken over concrete situaties, maar als men in Vlaanderen zegt dat men geen financiering meer vindt om te groeien en dat men dus moet verkopen... Ik heb een voorbeeld van een Amerikaanse firma in mijn hoofd die men heeft moeten verkopen. Na drie jaar was alles afgebouwd en de kennis was verhuisd. De helft van de werknemers is zelf opgestapt. Dan blijft de vraag naar de verankering. Hoe gaan we dat aanpakken? Ik weet niet of de vermogensbelasting het allerbeste is. Ik ben niet voor of tegen, ik ben gewoon nog niet voldoende geïnformeerd.

Minister-president, u hebt bij de bespreking van de beleidsnota zelf aangegeven dat we het debat over de verankering opnieuw zouden moeten oprakelen. We moeten echt wel eens nadenken welke instrumenten we daarvoor hebben. Misschien moet deze commissie een initiatief nemen om dat debat op de sporen te zetten. LMS heeft ons opnieuw wakker geschud.

**De voorzitter:** Minister-president Peeters heeft het woord.

**Minister-president Kris Peeters:** Voorzitter, collega's, het is een interessante discussie, met verschillende elementen.

Het belangrijke debat over de verankering is niet nieuw. In de tijd dat Eric Van Rompuy minister van Economie was, evenals de voorzitter, is dat telkens naar boven gekomen. Om er met nog meer kennis over te kunnen spreken, heb ik op 10 december 2012 een expertenpanel samengeroepen bestaande uit Herman Daems, Geert Noels, Joep Konings, Geert Janssens, Hans Bruyninckx, Ivan Van De Cloot. Ze zijn u allemaal bekend. Ik heb niet alle experts uitgenodigd, maar toch mensen die geacht worden om met heel veel kennis van zaken dingen aan te brengen.

Er is duidelijk gezegd dat de uitverkoop die in de jaren 80 en begin jaren 90 heeft plaatsgevonden – met het debat om het klassiek verankeringsbeleid in Vlaamse of Belgische handen te houden –, los staat van het debat over verankering van vandaag. Er moet nu meer naar de randvoorwaarden worden gekeken – en ook dat is een open deur intrappen: loonkosten, fiscaliteit, energiekosten –, maar ook naar kennisinstellingen en strategische partnerships. Het verankeringsdebat van vandaag is dus niet meer hetzelfde als het klassieke verankeringsdebat en -beleid, gebaseerd op aandeelhouderschap, zeggingschap of overheidsvertegenwoordigers in de raad van bestuur.

Men heeft ook verwezen naar Ford Genk. Het heeft aangetoond dat zelfs zware en specifieke investeringen niet noodzakelijk een zekerheid van verankering geven. We hebben toch een niet-onaardig bedrag op tafel gelegd om de productie van de wagens mogelijk te maken. Om

de economische welvaart van Vlaanderen te verzekeren, dient het Vlaams economisch klimaat te worden geoptimaliseerd en ook het ondernemerschap aangemoedigd en ondersteund zodat er nieuwe economische activiteiten met groeiambities worden opgestart.

Grote multinationals, verantwoordelijk voor enorm veel tewerkstelling en toegevoegde waarde, zowel direct als indirect, zijn meer en meer ‘footloose’, zonder degelijke verankering. Een element waar zeker rekening mee moet worden gehouden en nogmaals bevestigd dat het algemeen economisch en ondernemingsklimaat de hoofdredenen zijn of zullen zijn om een zekere verankering van de bedrijven te realiseren.

De expertencommissie waarschuwt dus om het debat van toen niet naar nu over te zetten omdat de situatie anders is. De zekerheid van verankering bestaat niet, en daar zijn we waarschijnlijk allemaal van overtuigd. De beste verankering bestaat erin een aantrekkelijke regio voor ondernemingen te zijn en te blijven. Ook voor ondernemingen geldt steeds meer dat ze onderworpen zijn aan de wetten van de geglobaliseerde markt. Waar ze zich vestigen en waar ze blijven, heeft steeds minder te maken met vrije of nationalistische keuzes maar wel met het bestaan of niet-bestaan van omgevingsfactoren die hun toelaten hun economische meerwaarde te realiseren. Dat was een eerste conclusie van die vergadering.

Ook LMS is hier aan bod gekomen. Mijnheer Van Rompuy, ook voor mij was dat verrassend omdat wij jarenlang LMS als een voorbeeld hebben gezien. Op een bepaald moment verkoopt men dan LMS aan Siemens. Ik heb de nodige contacten gehad om tekst en uitleg te krijgen. U hebt de uitleg gegeven die men mij ook gegeven heeft. Om LMS verdere groeikansen te geven, moet het zich kunnen bewegen in een grotere groep. Het was nu het moment om die stap te zetten omdat LMS in een ‘stand alone’-positie niet diezelfde doorgroeimogelijkheden had. U noemt dat peptalk.

**De heer Eric Van Rompuy:** Ik ga in de toekomst twee keer nadenken alvorens een woord te gebruiken.

**Minister-president Kris Peeters:** Vriend en vijand appreciëren uw woordgebruik. Het is bovendien te laat om nog fundamenteel te veranderen. Ik zou dus willen aandringen dat u gewoon uzelf blijft en u niets aantrekt van al die andere verzuurde reacties. (*Gelach*)

Ik heb zowel van Siemens als van LMS deze bevestiging gekregen, alsook dat de werkgelegenheid behouden zal blijven. ‘The proof of the pudding is in the eating’ natuurlijk. Het zal maar duidelijk zijn of dit voor Vlaanderen in het algemeen en voor de tewerkstelling in het bijzonder een goede keuze is geweest om het aan Siemens te verkopen.

Als men tot een verankeringsbeleid wil komen, hoe kan men dat dan realiseren? Het debat kan ook in deze commissie worden voortgezet, maar ik heb al een zevental elementen opgelijst die verankering kunnen realiseren en waar we verder moeten aan werken. Ik som ze even op: een goed innovatie-instrumentarium en dito -infrastructuur; sterke kenniscentra ontwikkelen; een goede mobiliteitsinfrastructuur maar ook ICT-infrastructuur uitwerken; blijven investeren in onderwijs en in algemene vorming; sterke clusters van wereldformaat uitbouwen waar bedrijven toe willen behoren; een efficiënte en flexibele arbeidsmarkt realiseren; een aantrekkelijke regio zijn om te leven en te werken.

Ik ga ervan uit dat dit nog geen allesomvattende oplijsting is, er kunnen er zeker nog aan worden toegevoegd. Daaraan zijn wij trouwens aan het werken om, zoals aangekondigd, een verankeringsdebat – misschien moeten we een nieuw woord vinden – verder vorm te geven.

Ik geef mijn persoonlijke visie op het laatste element, de meerwaardebelasting op aandelen. Dit is niet onmiddellijk onze bevoegdheid. Mocht u achteraf vragen of dit een standpunt is van de Vlaamse Regering, dan is het antwoord neen. Ik wil toch vanuit mijn vorig leven als fiscalist een aantal dingen meegeven.

Ten eerst situeert de meerwaarde op aandelen zich in een volledig fiscaal kader, waar je ook minderwaarden moet in meenemen, alsook de Europese regelgeving en het aspect beroeps

versus privé. Daar wordt nu immers een onderscheid in gemaakt. Wanneer u beroepshalve meerwaarden realiseert, is er dan nog een verschil of het in een vennootschap is, waar het automatisch professioneel is, of als natuurlijk persoon. Men moet heel dat kader bekijken als men het heeft over meerwaarden op aandelen. De wetgeving is op dit moment zo: als u als particulier aandelen aanhoudt en die niet als handelaar verhandelt waardoor het een beroepsactiviteit wordt, en u realiseert daar een meerwaarde op, dan is dat fiscaal zeer gunstig of zelfs niet belast.

Als u dit in het verankeringsdebat zou invoeren, is de vraag of dat enig soelaas zal brengen. Het meest interessante is meerwaarde op aandelen aangehouden door natuurlijke personen die dat niet beroepshalve doen, dus niet verhandelen met als doel er winsten op te maken en daar beroepsinkomsten uit te halen. Wij zijn daar vrij uniek in. Andere landen heffen daar wel belastingen op. Dit systeem zou er eigenlijk toe moeten leiden dat er nog meer aandelen van vennootschappen worden verkocht, en dat daar ook geld voor wordt vrijgemaakt dat opnieuw wordt geïnvesteerd in ondernemingen en opnieuw wordt aangewend voor de economie. Zeker de bedrijven die de pers hebben gehaald – want dat zijn dan serieuze bedrijven – richten wel fondsen op en die fondsen investeren dan wel in ondernemingen die wat minder de kranten halen. Dat geld wordt voor het grote deel goed gebruikt, meen ik, en opnieuw in de economie gestoken.

Persoonlijk vraag ik me af of heel het verankeringsdebat kan worden opgelost door een meerwaarde op aandelen te belasten die natuurlijke personen treffen. Ik ben daar niet van overtuigd. Ik denk dat we dat met Duitsland en een aantal andere landen eens moeten bekijken. Ik denk dat er andere elementen zijn om het verankeringsdebat te stofferen en effectief ondernemingen van hier te laten groeien en de hoofdkantoren en de beslissingsmacht in handen te houden van degenen die de onderneming hebben opgebouwd en uitgewerkt. Dat stimuleren, lijkt mij veel zinvoller dan bijvoorbeeld het fiscaal instrument in te zetten want dat is een negatief element, zijnde ‘verkoop niet of we zullen u zwaar belasten’. Dat lijkt me een redenering te zijn die hier niet volledig opgaat.

Heel de problematiek van vermogensbelasting enzovoort, is een debat dat los van de verankering ook kan en moet worden gevoerd. Het evenwicht tussen belasting op arbeid versus belasting op kapitaal is nog een ander debat. Ik heb vragen bij de efficiëntie van meerwaardebelasting op aandelen in het kader van het realiseren van de verankering.

**De voorzitter:** De heer Deckmyn heeft het woord.

**De heer Johan Deckmyn:** Minister-president, ik heb zeker geen pleidooi gehouden voor of tegen een meerwaardebelasting. Toch vind ik dat we het debat wel degelijk moeten aangaan. We kijken vaak naar Duitsland in het kader van economische maatregelen over hoe we het kunnen doen. We vergelijken ons daar heel graag mee. Na Duitsland zijn we tweede in rang op het vlak van economisch beleid in Europa. In Duitsland is er een meerwaardebelasting van 50 procent, en soms meer. We zien dat daar soms ook resultaten mee worden gehaald.

In het kader van de Vlaamse verankering is dit debat wat mij betreft zeker noodzakelijk, hoewel u wel gelijk hebt dat dat slechts een van de elementen is die in dit debat aan de orde zijn.

Siemens krijgt nu LMS in handen. Dat is het zoveelste bedrijf in de rij van bedrijven die door het buitenland worden overgenomen. Toen ik hierover in een opiniestuk een en ander las, troffen een paar zaken me. Ik citeer: “Depreeuw sluit overigens niet uit dat de naam van de firma LMS na verloop van tijd zal veranderen in ‘Siemens-Haasrode’: een symbolisch maar vooral veelzeggend detail.” Wat verder staat er nog: “Alle praat over de noodzaak van een strategische partner is lulkoek.” Dat zijn niet mijn woorden, maar die van de journalist.

Ik vrees dat we ons op een hellend vlak bevinden. Dat citaat bewijst voor een deel dat de peptalk, waar de heer Van Rompuy het over heeft, niet door iedereen geloofd of gesmaakt wordt.

Minister-president, u zegt dat de beste verankeringsstrategie is om een economisch aantrekkelijke regio te zijn. Ik wil dat best geloven, maar ook daar scoren we jammer genoeg de laatste tijd minder en minder. Ook daarover hebben we al een aantal vragen en interpellaties gehad en naar aanleiding van beleidsbrieven en -nota's over gesproken. Ik hoop bijgevolg dat we hieromtrent in Vlaanderen ten gronde een debat zullen voeren met concrete resultaten tot gevolg.

**De voorzitter:** De heer Van Rompuy heeft het woord.

**De heer Eric Van Rompuy:** Ik dank de minister voor het antwoord. Het is nadenken over een aantal dingen, het is geen zwart-witverhaal. Het heeft verschillende elementen. Het gaat natuurlijk ook over het gedrag van onze ondernemers en ondernemingen zelf. Ik wil de voorzitter van de GIMV niet persoonlijk aanvallen: iedereen weet wat een hoogstaand man dat is, die fantastische verdiensten heeft gehad. De GIMV is indertijd opgericht om de Vlaamse bedrijven financieringsmogelijkheden te geven. In de jaren 90 waren dat deels ook verlieslatende ondernemingen. Ik denk bijvoorbeeld aan Barco, dat gered is door de GIMV. Daarna was het altijd 'back the winner', het voeren van een groeistrategie, op tijd exit en dan opnieuw mogelijkheden bieden.

Op een gegeven moment hebben we de GIMV naar de beurs gebracht omdat ze daar meer mogelijkheden had. Ze haakt eigenlijk altijd af op een moment dat ze kan cashen. Je moet eens kijken naar de rendabiliteit van de GIMV, met alle verdiensten van de voorzitters, de huidige en de vorige. Je kunt de vraag stellen of we in Vlaanderen ook geen investeringsmaatschappij nodig hebben die in de omstandigheden zoals die van LMS, nog op een of andere manier aan die Vlaamse verankering kan werken. Ik denk dat dat toch een element is. Zonder dergelijke investeringsmaatschappijen zul je niet kunnen beletten wat er nu gebeurt.

Men zegt: het ging er ons niet om te cashen, maar het ging om de groei- en de financieringsmogelijkheden. Maar daarom hebben we de GIMV, die nu met 50 procent van haar activiteiten buiten Vlaanderen zit. Meer dan de helft van de activiteiten situeert zich buiten Vlaanderen, zeker als het over grotere deals gaat. Ik stel me daar toch vragen over. Ik weet dat men mij dat niet altijd in dank afneemt, maar het zal toch een geheel van elementen zijn dat in de volgende jaren moet bijdragen tot de Vlaamse verankering.

Maar ik deel de mening van de minister-president over de meerwaardebelasting: ik vind dat niet het aangewezen instrument om dit soort dingen te voorkomen.

**De voorzitter:** De vragen om uitleg zijn afgehandeld.

■

**Vraag om uitleg van mevrouw Güler Turan tot de heer Kris Peeters, minister-president van de Vlaamse Regering, Vlaams minister van Economie, Buitenlands Beleid, Landbouw en Plattelandsbeleid, over het onbenut potentieel van e-commerce in Vlaanderen**  
- 345 (2012-2013)

**Vraag om uitleg van de heer Matthias Diependaele tot de heer Kris Peeters, minister-president van de Vlaamse Regering, Vlaams minister van Economie, Buitenlands Beleid, Landbouw en Plattelandsbeleid, over e-commerce**  
- 390 (2012-2013)

**De voorzitter:** Mevrouw Turan heeft het woord.

**Mevrouw Güler Turan:** Minister-president, dit dossier hebben we al enkele keren besproken, naar aanleiding van de beleidsbrief en van een aantal vragen die ik u reeds in het verleden heb gesteld: een schriftelijke vraag over kmo's en digitalisering van mei 2011, een vraag over digitale economie en de beleidsinitiatieven van 13 juli 2012 en een vraag op 3 juli

2012 over de digitale economie in Vlaanderen – ik heb het dan alleen over mijn eigen initiatieven. Uit uw antwoorden daarop en uit uw beleidsbrieven blijkt dat u zich wel degelijk bewust bent van de mogelijkheden die er nog zijn van waar we nog moeten op inzetten.

Het belang van de digitale economie voor de toekomst werd in De Tijd van 27 november 2012 nogmaals meegegeven op basis van een consumer barometer voor België, waaruit blijkt dat wij wat betreft e-commerce achterblijven en dat Nederland de koploper is. 8 op de 10 Belgen beschikken over een internetverbinding, maar slechts 18 procent van die groep heeft in 2011 al een aankoop online gedaan. Wij zijn daarmee de allerlaatste van 39 belangrijkste landen, Nederland is de koploper. Dat wat betreft het consumentengedrag.

Over het aanbod heeft de Federale Overheidsdienst (FOD) Economie zeer recent een onderzoek uitgevoerd. Dat bevestigt dat er wel degelijk nog veel meer ruimte is om de digitale vaardigheden van de Belgen en de uitbouw van de elektrische handel te verbeteren. Dat zou een belangrijk actiepunt moeten zijn. Die gegevens hebben blijkbaar bij de federale minister van Economie Johan Vande Lanotte aanleiding gegeven tot het inzetten van een Digital Champion, een ambassadrice, voor de digitale wereld. Collega Diependaele, ik heb gezien dat u in uw vraagstelling verwijst naar de federale complexiteit. Ik weet niet wat u daar precies mee bedoelt, ik heb de regelgeving niet nagekeken, maar dat hoor ik dadelijk wel. Ik neem aan dat het inzetten van een Digital Champion een stap in de goede richting is, ik wil het zelf ook bekijken. *(Opmerkingen)*

Misschien vindt u dit grappig, maar dit was een Europees initiatief, en België kon niet achterblijven.

Minister-president, naar aanleiding van de vragen die ik in het verleden heb gesteld, hebt u in juli 2012 een korte uitleg gegeven en een evaluatie van de i2010, uw actieplan dat erop gericht was om een digitale stroomversnelling in de innovatieketen te kunnen realiseren. En Vlaanderen i2010 was gebaseerd op het Europese actieplan i2010. Wij hebben ook de gehele geschiedenis gehad met de kmo-portefeuille en de kmo-IT, en de veranderingen die u daar hebt aangebracht. U zei dat er een nieuw actieplan wordt voorbereid dat invulling moet geven aan de opvolger op het Europese niveau van i2010, namelijk een Vlaanderen i2020. Hoever staat het met het aangekondigde Vlaanderen i2020? Wanneer kunnen we dat verwachten?

Ik weet dat u daar belang aan hecht, gelet op de vorige antwoorden die ik al heb gekregen. Gezien de recente ontwikkelingen, waaruit blijkt dat we achterblijven op dit vlak, kunnen we dan ook andere concrete initiatieven van u verwachten om de e-commerce te stimuleren? Het percentage dat dit in het bbp kan innemen, hebt u ook al duidelijk vermeld. Het zit nu in onze cultuur om te gaan winkelen in grote ketens, in tegenstelling tot onze ouders zoals collega Fournier opmerkte, en ik vraag me ook af hoe het komt dat het verschil met Nederland zo groot is. Nederland is het gidsland voor e-commerce, waar ligt het verschil en welke conclusies kunnen we daaruit trekken?

Toen ik mijn vraag voorbereidde, las ik dat Amazon.com een vierde distributiecentrum in Frankrijk vestigt: niet zomaar ergens in Frankrijk, maar juist aan de grenzen in Lauwin-Planque, in het aan België grenzende departement Nord, en op termijn goed voor jobcreatie van 2500 mensen. Wij in Vlaanderen profileren ons hopelijk nog altijd als een logistieke topregio van Europa. Hoe komt het dan dat Vlaanderen niet in aanmerking kwam voor dit centrum? Het kan zijn dat we daar nooit iets over hebben geweten, maar zijn er contacten geweest? Het gaat hier over een van de bekendste webwinkels ter wereld met een mogelijke jobcreatie voor 2500 mensen, net aan de grens met België. Gelet op de attitude van de consument om meer online te kopen, en gelet op het feit dat Amazon.com een zeer bekende webwinkel is, lijkt dit me een gemiste kans voor ons. Vandaag las ik in Trends dat er voor de kunstwerken ook een hele e-commerce kan worden opgezet, en dat dit ook zwaar wordt gestimuleerd. Ik denk dat over alle bedrijfseenheden en bedrijfssectoren heen de e-markt in België en in Vlaanderen staat te popelen om door te groeien.

**De voorzitter:** De heer Diependaele heeft het woord.

**De heer Matthias Diependaele:** Als dit bedrijf inderdaad zo dicht bij de grens ligt, neem ik aan dat wij inderdaad ook wel mee kunnen profiteren van deze werkgelegenheid. Voor de rest sluit ik mij aan bij het kader dat u hebt geschetst. Mijn vraag behandelt hetzelfde. Er zijn drie soorten internethandel, de business-to-citizen – waar het hier eigenlijk over gaat –, business-to-business, en business-to-government. Ik heb ook nog wel een vraag over business-to-government. Ik heb wel begrepen dat dit eerder een vraag is voor collega-minister Bourgeois, dus ik weet niet of u kunt antwoorden.

Zoals mevrouw Turan zei, we prijken op de laatste plaats met 2,5 procent van de totale waarde die via internethandel verloopt. Nederland, Duitsland, Groot-Brittannië, Zweden hebben tussen 6 en 9 procent van hun bnp. Wij laten dus waarschijnlijk heel wat groeipotentieel liggen. U hebt daarjuist zelf aangehaald dat we in Nederland juist hetzelfde fenomeen zien: minder winkels maar grotere ruimtes, de filialisering. Daar doet zich dezelfde trend voor als in Vlaanderen, maar we zien wel dat de internethandel in Nederland veel groter is. Een van de punten, en dat kun je zelf vaststellen als je op internet bestelt, is dat veel Vlamingen of Belgen gaan winkelen in het buitenland. Ik ken in ieder geval ondernemers die bepaalde producten gaan bestellen in Nederland, ik denk aan onderhoudsproducten. Ze bestellen die via internet, en ze worden even snel geleverd alsof ze hier besteld werden. Dit is geen probleem meer, en net daardoor lopen we kansen mis.

Er is heel wat federale wetgeving over deze materie. Dit gaat dan over consumentenbescherming – dat is burgerlijke wetgeving –, en ik wil er onmiddellijk aan toevoegen dat ik ervoor pleit om dezelfde bescherming aan te houden als die nu bestaat in de normale handel. Maar er zijn bepaalde creatieve aanpassingen die u kunt doen om via het internet diezelfde bescherming in stand te houden, en er toch voor te zorgen dat die handel meer kansen krijgt.

Natuurlijk, wat kan Vlaanderen doen? Dit is niet de bevoegdheid van de overheid, het is niet de schuld van de overheid. Er is een discussie op federaal niveau die al heel lang duurt, en ik ben er zelf niet zo goed van op de hoogte, maar het heeft te maken met de kostprijs van de bandbreedte, en daarin zijn we blijkbaar iets duurder dan andere landen. Wat kunnen wij zelf doen? Ik denk niet dat het de schuld is van de overheid dat e-commerce hier niet doorbreekt. Maar wij kunnen misschien wel positieve initiatieven nemen om dat vanuit Vlaanderen meer te ondersteunen. Stond er in de winkelnota niet ook iets over het feit dat we ICT-hulp zouden verlenen in de kernen?

Mijn eerste vraag is al gesteld door mevrouw Turan, en in het verleden heeft de heer Van Malderen daarover al vragen gesteld. De kmo-IT wordt stopgezet. ICT-stimulering zit nu integraal onder het Agentschap Ondernemen. Hoe verloopt dat daar en welke plaats gaat dat nu krijgen?

Ook bij het Nieuw Industrieel Beleid krijgt ICT een belangrijke plaats. De tweede oproep van het Nieuw Industrieel Beleid legde de focus op de inzet van sleuteltechnologie, waaronder ICT, als aanzet tot industriële transformatie. Werden er bij deze tweede projectoproep projecten opgenomen die specifiek gericht zijn op e-commerce? Hoe zullen die concreet gevolgen krijgen?

Plant u overleg met uw federale collega's om bepaalde drempels weg te nemen? Welke pijnpunten zijn er? Welke drempels ziet u?

Zult u met uw collega van Onderwijs Pascal Smet bijkomende opleidingen tot internetjobs onderzoeken? Ik vond het voorbeeld van de internetmanager: een functie die in het buitenland zeer aantrekkelijk is. De iets grotere bedrijven werven er specifiek iemand aan om te onderzoeken of zij hun producten ook via het internet kunnen aanbieden.

Er is een Europese richtlijn in de maak over openbare aanbestedingen. Het gaat hier specifiek over het beleidsdomein van minister Bourgeois. Hoe zal dit 'e-tendering' lokaal worden

uitgerold? Vlaanderen speelt hierin een voortrekkersrol. Wij doen het heel goed. Openbare aanbestedingen en dergelijke kunnen allemaal via de elektronische weg verlopen. Wordt dat ook lokaal doorgedruwd? Hoe zit het daar met de autonomie van de gemeenten? Wat zijn onze ambities om de gemeenten bij te staan bij het uitrollen van dat systeem?

**De voorzitter:** Mevrouw Turan heeft het woord.

**Mevrouw Güler Turan:** De heer Diependaele heeft het over iets opstarten in die zin. Minister-president, ik dacht daarbij terug aan een antwoord dat u in juli hebt gegeven over Microsoft Innovation Center (MIC) Vlaanderen in Genk en Kortrijk. Dat was opgestart met als uitdrukkelijk doel het stimuleren van de ontwikkeling van de regio Vlaanderen op het vlak van informatie- en communicatietechnologie. Ik weet dat het antwoord heel recent is, maar kunnen we dat al een beetje evalueren?

**De voorzitter:** De heer Sannen heeft het woord.

**De heer Ludo Sannen:** We kunnen het erover hebben dat e-commerce iets vertegenwoordigt ten opzichte van een bruto binnenlands product. Maar als je de vergelijking maakt met landen waar e-commerce veel uitgebreider is, kun je dan een ander consumptiepatroon vaststellen? Is er daar, in vergelijking met hier, een toename van consumptie van goederen? Onze economie draait voor een deel op consumeren en op de vraag. Welke impact heeft het feit dat wij minder aan e-commerce doen op de totale vraag bij de consumenten en op hun aankoopgedrag?

Ik denk dat in een winkel kopen nog altijd voor meer werkgelegenheid zorgt dan e-commerce. Ik denk dat, maar ik weet het niet. Maar e-commerce zorgt anderzijds wel voor het gemakkelijk overschrijden van grenzen. Het is goed dat we daarin gewapend zijn. Ik heb ook al gekocht, meestal via een Nederlandse site. Wij hebben weinig goed uitgebouwde sites, dat beseft ik wel. Ik had graag de plaatjes naast elkaar: wat meten we en wat weten we over die dingen? Dat is belangrijk om een oordeel te vellen over het heil van e-commerce.

**Mevrouw Patricia Ceysens:** In een andere hoedanigheid, als voorzitter van BeCommerce, krijg ik vaak de vraag naar het waarom van de achterstand. Collega's, wij moeten ons wat dat betreft niet meer pijnigen dan nodig is. Een aantal zaken zijn gewoon heel rationeel te verklaren.

Wij zijn een klein land, en wij hebben veel luxe gekend met de grote nabijheid van winkels in ons netwerk. U moet niet onderschatten dat in grote landen sommige mensen echt verafgelegen wonen. Kijk maar naar Scandinavië en het Verenigd Koninkrijk. Daar is men gewoon door toedoen van de fysieke grenzen en de weersomstandigheden iets meer geneigd tot afstandsverkoop dan wij. In het zuiden van Europa daarentegen hebben Italië en Spanje het verschrikkelijk moeilijk om e-commerce van de grond te krijgen. Dat is voor een deel ook een cultureel gegeven: daar komen ze graag fysiek in de winkel, ook om er te babbelen.

Wat wij ook nooit hebben gehad, zijn de catalogiebedrijven. Die zaten vooral in Frankrijk en Duitsland: Trois Suisses, La Redoute, Quelle, Neckermann. Het zijn in eerste instantie deze catalogiebedrijven die zich hebben omgevormd tot e-commercebedrijven. In Nederland is het anders gelopen – en dat pleit, vind ik, enorm voor hen. Daar heeft de handelsgeest zich echt op het internet gesmeten. Daar krijg je 101 kleine zelfstandige ondernemers die in hun kelder of schuur of garage, met cravatte.nl, vreemdesokjes.nl, hippeschoentjes.nl, enzovoort alles wat ze maar konden verkopen online hebben gebracht. Dat heeft ongelooflijk gewerkt.

De Nederlanders zijn ook veel sterker als het erop aankomt dat in een positieve sfeer te krijgen. Je moet het maar eens bekijken: uitgerekend vandaag doet De Standaard een oproep om een verhaal te leveren over hoe je in e-commerce bedrogen bent. Ze gaan daarover een groot dossier maken. Dat is in Nederland ondenkbaar, dat een krant een dossier bouwt met negatieve verhalen. Dat wil niet zeggen dat er geen negatieve verhalen zijn, en dat je als consument niet op je hoede moet zijn. Maar je moet dat op een goede manier doen. Het

typeert ons wel: als er iets nieuws ontstaat, hebben wij er een handje van weg om te zeggen dat het niet zal gaan, dat het niet goed is, “let maar goed op”, “je zult wel zien”, “dat is toch niet wat het zegt te zijn”. Wij hebben de neiging om wat nieuw is niet onmiddellijk te willen omarmen of een kans te geven. Wij duwen het, integendeel, weg. Dat vind ik heel spijtig.

Ik word opnieuw overal gevraagd om ‘E-mama’ te presenteren, tien jaar na het schrijven van dat boek. Nu hebben ze het e-werk ontdekt. Ik sta daarvan te kijken. Groen heeft hier vorige week een voorstel van resolutie ingediend. Wij hadden er een eerste ingediend in 1995. In ‘E-mama’ beschrijf ik al wat e-commerce zal betekenen. Dat boek is tien jaar oud. Ik sta ervan te kijken hoe traag wij zijn. Dat zegt niet veel over mij, maar veeleer over ons, hoe traag wij zijn in het willen oppikken van nieuwe dingen. Het beschermt ons waarschijnlijk ook af en toe, dat we iets niet oppikken. Maar het betekent ongetwijfeld vaak ook een economische handicap, dat we niet snel innovaties willen zien en oppikken en een positieve kans geven. Kijk naar het innovatief aanbesteden! Dat krijgen we niet van de grond. Wij hebben zelf de verantwoordelijkheid om dat ten goede te keren.

Aan een aantal factoren kunnen wij niets doen. Wij moeten daarover niet beschaamd zijn, het is nu eenmaal zo: je hebt grote of kleine afstanden, veel of weinig winkels, al of niet een bepaalde cultuur. Maar voor een aantal dingen moeten we echt in eigen boezem kijken en zijn we niet goed bezig. We durven het ondernemerschap niet te stimuleren. Waarom brengt De Standaard niet eens de succesverhalen? Waarom maken ze een reeks met de slechte verhalen? Dat is een collectieve verantwoordelijkheid.

Consumenten maken zich niet veel zorgen. De consument is zich met een razend tempo aan het keren. Vandaag heeft Geert Mareels getwitterd over een nieuw Europees onderzoek: de Belgische consument is nu absoluut mee. Hij gaat online shoppen. Op het einde van het jaar zal een recordaantal mensen zijn cadeautjes online kopen. En tussen kerst en nieuw zal een recordaantal mensen proberen om het cadeautje dat ze niet wensen opnieuw online te verkopen. De consument doet dat dus.

Alleen, hij koopt niet meer op Belgische sites maar op buitenlandse. We moeten daarom niet van onze stoel vallen en bang worden. In de fysieke winkelstraten hebben we ook buitenlandse winkels: Hema, Blokker, C&A, H&M, Zara enzovoort. Het komt op hetzelfde neer, alleen zien we het online niet zo duidelijk. We hebben ook niet veel voorbeelden van Belgische winkels in buitenlandse straten. In het onlinewinkelen gaat het nog harder en zien we het niet meer. We kunnen de consument niets kwalijk nemen. Die bekijkt dat niet macro-economisch. Wij moeten dat absoluut wel doen. Dat de consument volop online koopt en op buitenlandse sites, is een gevaarlijke evolutie. Hij doet dat omdat het aanbod groter is. Wij moeten vanuit Economie het ondernemerschap opnieuw stimuleren. Ik heb u al gevraagd of het niet mogelijk is om starters een opleiding te geven over de kmo-portefeuille en wat ze daar allemaal mee kunnen doen. Een label voor een webshop kan niet meer via de kmo-portefeuille worden geregeld, dat is jammer.

Eén job in de retail wordt in de e-tail vervangen door 2,5 jobs. De logistieke afhandeling vergt heel veel banen. Handelaars die online gaan, bieden heel vaak een toegevoegde waarde. Ze gaan ‘customizen’. Er is een heel mooi voorbeeld van een Duits bedrijf. Ze verkopen T-shirts online: ze laten die uit de lageloonlanden komen en zij customizen. Dat brengt veel jobcreatie mee. Er komen tal van nieuwe jobs gerelateerd aan internet, marketing, follow up en logistiek. Zij maken mooie pakjes. Het is geen verplaatsing van handel, het is toevoeging. We zijn dan ook absolute voorstanders.

Mijn vraag blijft om daar extra op in te zetten vanuit de kmo-portefeuille. Wie wil starten, moet de kans krijgen.

Ik heb contact gehad met de federale overheid. Ik denk dat we allemaal zullen moeten samenwerken om van e-commerce iets te maken. We zullen een tandje moeten bijsteken.



Amazon.com gaat zich juist over de grens in Frankrijk vestigen, om de simpele reden dat de btw op culturele producten daar maar 6 procent bedraagt. Maak u geen illusies: belastingen en randvoorwaarden spelen wel degelijk een rol in de competitiviteit. Alleen met een sterke competitiviteit kunnen we nog jobs aantrekken.

**De voorzitter:** Minister-president Peeters heeft het woord.

**Minister-president Kris Peeters:** Dit is een interessant debat. De Studiedienst van de Vlaamse Regering heeft 'E-commerce in Vlaanderen' geüpdatet in 2012. Ik zal dat aan de commissiesecretaris bezorgen. Er is veel nieuw materiaal.

Ik heb ook een grafiek bij van Eurostat 'Enterprises selling online' van 2010. Qua aantal ondernemingen waar de klant online kan kopen, staat België op nummer één. Indrukwekkend toch? *(Opmerkingen)*

Ik kom daar nog op terug. Ik wil alleen maar zeggen dat men met cijfermateriaal alles kan aantonen. Google en Eurobrokers zitten daar ook bij. *(Opmerkingen)*

Ik wou u dit niet onthouden.

Mijnheer Sannen, ik ga ervan uit, dat is gewoon gezond verstand, dat een consument een euro slechts één keer kan uitgeven. Ofwel spendeert hij die euro in een handelszaak, ofwel spendeert hij die online. *(Opmerkingen)*

Op zich is dat zeer eenvoudig.

Er is nog een andere mogelijkheid – het is al aangehaald: de kans bestaat nog dat de klant die euro uitgeeft in het buitenland. Dat zou natuurlijk zeer spijtig zijn voor onze bedrijven. Hij kan de euro in Nederland of in Frankrijk laten toekomen en niet hier in Vlaanderen. Dat zou jammer zijn.

Voor de rest is het min of meer duidelijk dat internet de consumenten – naar mijn aanvoelen – niet direct gaat aanzetten tot meer consumptie en een hoger koopgedrag. Misschien zijn er wel statistieken die het tegendeel bewijzen. *(Gelach)*

Ik denk niet dat de mensen nu kunnen worden aangezet om meer te online te gaan kopen dan in de winkels. Er spelen allerlei factoren – onzekerheid, vertrouwen in de toekomst – om die euro al dan niet uit te geven. Maar dat is iets anders.

Ik bezorg u dat artikel van de Studiedienst van de Vlaamse Regering – onze rots in de branding – en verbind daar al direct conclusies aan. Een florerende onlinemarkt veronderstelt voldoende onlineaanbod vanwege de leveranciers en voldoende interesse vanwege de klant. Dat is een open deur instampen natuurlijk. Wat het aanbod vanuit de ondernemingen betreft, zijn de cijfers eerder positief: in het Vlaamse Gewest heeft een groter aandeel van de ondernemingen met minstens tien werknemers een website of een homepage dan in de EU-15, en een groter aandeel van deze ondernemingen ontving er bestellingen via computernetwerken. We doen ook beter dan de buurlanden. Ik heb het over Vlaanderen.

Wat de vraagzijde betreft, zijn de cijfers minder positief. Het aandeel van de totale omzet dat in 2010 werd gerealiseerd via e-commerce is in het Vlaamse Gewest iets lager dan in de EU-15 of in Duitsland, Frankrijk of het Verenigd Koninkrijk. Minder burgers uit het Vlaamse Gewest dan uit de buurlanden lieten zich in het voorbije jaar verleiden tot onlineaankopen. Onze voorzitter, een ervaringsdeskundige, gaat ervan uit dat het aan het keren is. Dit geldt zowel voor het totaal van alle goederen en diensten als voor de meeste onderzochte productcategorieën.

Verder kijkt de Vlaming vaker over de grens voor zijn aankopen, waardoor de Vlaamse economie een deel van zijn mogelijke onlineomzet teloor ziet gaan. De Belgische onlinemarkt bereikt zowat 35 procent van de Vlamingen, terwijl de onlinemarkt in Duitsland, Nederland en in het Verenigd Koninkrijk 62 tot 68 procent van zijn burgers bereikt. Wanneer de Vlaming dan toch overgaat tot een onlineaankoop, doet hij het meer sporadisch dan in de

buurlanden het geval is. De cijfers van de Studiedienst bevestigen dus dat onze economie hier een potentieel aan verkoop verliest. Dit gaat voor alle duidelijkheid over veel meer dan de detailhandel en business-to-consumer (b2c) maar gaat ook voor een groot deel over business-to-business (b2b). Dat onderscheid heeft ook de heer Diependaele al gemaakt.

Nu wil ik toch even terugkomen op de mooie grafiek die ik daarnet heb getoond. Sommige bronnen die ook in deze vragen aan bod zijn gekomen, moeten met enige voorzichtigheid worden gehanteerd. Google en Email-Brokers zijn niet meteen neutrale onderzoeksinstellingen, zoals Eurostat. In mijn grafiekje staan we op nummer één. Zo heeft Google er bijvoorbeeld alle belang bij om, via Google Shopping, een prijsvergelijkingsite die reeds werd gelanceerd in Nederland en die Google ook hier wil introduceren, de switch naar online te versnellen. Email-Brokers is een digitaal marketingbureau dat er ook belang bij heeft dat zo veel mogelijk bedrijven digitaal gaan. Los van commercieel geïnspireerde persberichten blijft de achterstand in België en Vlaanderen wel een feit. Pas echter op met die cijfers, want ze hebben er alle belang bij om die een bepaalde kleur te geven.

Ik ga in op de vragen van mevrouw Turan. Als opvolger van de Lissabonstrategie heeft de Europese Commissie EU 2020 voorgesteld. Daarmee trap ik een open deur in. EU 2020 is een groeistrategie gericht op een slimme, duurzame en inclusieve groei en is opgebouwd uit vijf strategische kerndoelstellingen, die worden ingevuld door zeven speerpuntinitiatieven. Dat weet u ook allemaal. Een van de speerpunten is die van een digitale agenda voor Europa. In de beleidsbrief Wetenschap en Innovatie van 2011-2012 wordt aangegeven dat in de loop van 2012 zou worden nagegaan op welke manier men vanuit Wetenschap en Innovatie het best zou kunnen bijdragen tot de doelstellingen van de digitale agenda. Het eindverslag van i2010, de voorloper van de digitale agenda, werd op 1 juni voorgelegd aan de Vlaamse Regering. Zoals blijkt uit het eindverslag is de inspanning van Vlaanderen met betrekking tot onderzoek in het ICT-domein substantieel: denken we maar aan de twee strategische onderzoekscentra in dat domein, iMinds en het Interuniversitair Micro-elektronicacentrum (Imec).

Aan iMinds werd de opdracht gegeven om, in samenwerking met het Departement Economie, Wetenschap en Innovatie (EWI), een vervolg voor i2010 uit te werken. Als het actieplan klaar is, zal het worden voorgelegd aan de Vlaamse Regering. Gedurende het afgelopen jaar werden de lopende actielijnen van i2010 ondersteund: denken we maar aan de verdere uitbouw van het Vlaams Onderzoeksnetwerk (VON) en het Vlaams Supercomputer Centrum (VSC). Een belangrijke mijlpaal daarbij was de recente inhuldiging van de supercomputer aan de Universiteit Gent. Deze computer staat momenteel op plaats 118 als het gaat over de snelste computers wereldwijd. Dat is nog wel een achterstand. (*Gelach. Opmerkingen*)

Ik kom tot de vraag over minister Vande Lanotte en de Digital Champion. E-commerce staat al langer dan vandaag op de agenda. Dat is duidelijk. We hebben dus niet gewacht op die Digital Champion om iets te doen. Het Agentschap Ondernemen biedt diverse maatregelen aan waardoor kmo's begeleiding kunnen krijgen bij het opstarten van een internetwinkel. U kent die allemaal, denk ik. Ik hoef ze dus niet voor te lezen. Mevrouw Ceysens heeft vorige keer een opmerking gemaakt over het label. Die opmerking is hier nogmaals gemaakt. Er is de kmo-portefeuille. Er is het eTIC Handvest. Er is het project Strategisch Ondernemen. Daarnaast ondersteunt het agentschap ook projecten van derden die begeleiding bieden aan kmo's qua e-commerce. Zo is er het project WinkelWeb West-Vlaanderen. Er is het EFRO-project Commerciële Innovatie (Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling). Er zijn de peterschapsprojecten.

Mijnheer Diependaele, er is ook de opleiding e-commerce van SYNTRA. Die valt natuurlijk onder de bevoegdheid van minister Muylers. Naast de workshops die samen met lokale besturen worden opgezet, zijn er dus die initiatieven voor handelaars. Er is dus al heel wat gebeurd.

Dan was er de vraag waarom Nederland het gidsland is voor e-commerce en waarom Vlaanderen dat niet is. Het verschil met Nederland heeft wellicht diverse oorzaken. Vanuit het klantenperspectief heeft verkoop op afstand in Vlaanderen minder toegevoegde waarde. Vlaanderen is immers dichtbevolkt en de afstanden, zoals mevrouw Ceysens opmerkte, zijn relatief beperkt. De ware e-commercekampioen is niet Nederland, maar het Verenigd Koninkrijk, Noorwegen of Denemarken. Postorderbedrijven kenden hier in Vlaanderen bijvoorbeeld ook minder succes dan in andere landen. Ik vermeld postorderbedrijven omdat de grootste webwinkel in Nederland, Wehkamp, oorspronkelijk een postorderbedrijf was. Dat werd ook al aangehaald.

Een andere factor die wellicht een rol speelt, is het fijnmazige en rijkgeschakeerde detailhandelsnetwerk in Vlaanderen. Ook op het vlak van betalingssystemen blijkt er een verschil te zijn: bij ons is het niet bezitten van een kredietkaart voor 29 procent van de consumenten een hinderpaal om aan webshopen te doen. In Nederland is betalen in webshops op een manier die te vergelijken is met het klassieke internetbankieren, via het iDEAL-systeem, veel algemener beschikbaar.

Hoe groot het verschil met Nederland nu eigenlijk is, is trouwens moeilijk na te gaan. Volgens de benchmarkstudies van de Europese Commissie van vorig jaar bedroeg in 2010 het onlineaandeel in de detailhandelsverkopten 2,1 procent voor België en 3,5 procent voor Nederland. Het EU-gemiddelde is 3,5 procent. Aparte cijfers voor Vlaanderen zijn niet beschikbaar, maar van de 27.500 webwinkels in België zouden er 18.500 in Vlaanderen zijn gevestigd. De Eurostatstudie over e-commerce tussen bedrijven lijkt trouwens aan te geven dat onze ondernemingen de omslag naar het internet wel degelijk goed hebben doorstaan. Als er wordt gekeken naar het percentage bedrijven dat online verkoopt, staat België op de eerste plaats in de rangschikking van de EU-27. Dat is mijn tabelletje van daarnet.

U vraagt me welke conclusies daaruit te trekken vallen. Ik doe een poging, met al de expertise hier aanwezig. Ten eerste, de onlinemarkt wordt groter en zal groter blijven worden. Wij staan wat achter, dus er wordt verwacht dat de groei bij ons groter zal zijn dan in de buurlanden. We zien wel dat Vlaanderen aantrekkelijker wordt voor buitenlandse online aanbieders zoals Zalando en dergelijke. Ten tweede zal een versnelde verschuiving naar online handel, zeker in de huidige economische omstandigheden, vooral een loutere verschuiving van distributiekanaal betekenen. Banen zullen verloren gaan in de klassieke detailhandel. Meer leegstand zal het gevolg zijn. Ten derde komt de verschuiving er op termijn toch. Daar is geen ontkomen aan. Dat het hier trager gaat, lijkt me op zich geen ramp. Daar is daarnet al naar verwezen. Behalve het afvloeien van koopkracht naar het buitenland, waarnaar ik ook al heb verwezen, is er ook het aantrekken van koopkracht door het cross-borderverkopen, waarin we volgens die studie van de Europese Commissie ook helemaal niet zo slecht scoren.

Grote ketens kunnen hier door hun grootte sneller mee omspringen dan zelfstandige handelaars. We zien wel dat er diverse platformen ontstaan waarop lokale handelaars hun producten kunnen aanbieden. Zo is er in Sint-Niklaas [www.mijnslimmestad.be](http://www.mijnslimmestad.be).

Het winkellandschap zal door de groeiende e-commerce ongetwijfeld wel veranderen. Dat stond reeds in de winkelnota. Door de groeiende e-commerce wordt winkelen voorafgegaan door een platform van prijsvergelijking. Zelfstandige handelaars zullen moeten kiezen tot waar ze daarin kunnen en willen meegaan. Met een prijzenslag via het internet zullen ze het niet redden, denk ik. Prijs is echter niet alles, ook niet voor de internetconsument. Het onderscheidende aanbod zal steeds belangrijker worden, en daarin hebben zelfstandigen troeven. Ze hoeven dus niet bang te zijn van e-commerce. Bij de winkelgoeroes groeit immers de consensus dat de perfecte integratie van offline en online winkelen het winnende businessconcept zal worden voor de veeleisende consument. E-commerce wordt, zoals gezegd, reeds meegenomen in het beleid. Het blijft natuurlijk de opdracht van de handelaar om daar zelf op in te spelen, om de kansen daarvan te zien.

Ik sluit af met een oneliner die kan tellen: de klant blijft koning en zal blijven kiezen. Ik heb begrepen dat er een heel succesvolle online schoenverkoper is. Maar die heeft een ander probleem: er worden veel van die schoenen gewoon teruggestuurd. Naar het schijnt gaat het om 70 procent, dat is redelijk veel, hè. Ik geef maar de persoonlijke bedenking mee dat men er goed mee moet opletten.

U vraagt waarom Vlaanderen niet in aanmerking kwam voor dat distributiecentrum van de Amerikaanse onlinehandelaar Amazon.com. Er is daarjuist al verwezen naar de btw. Flanders Investment & Trade (F.I.T.) heeft sinds geruime tijd contact met Amazon.com. Het distributienetwerk van Amazon.com heeft zich de laatste jaren sterk ontwikkeld in heel Europa en nog steeds zitten er projecten in de pipeline, zoals het project in Noord-Frankrijk aantoon. Volgens onze bronnen streeft men naar meer dan vijftig distributiecentra in Europa, wat inhoudt dat er wordt gewerkt aan nog een tiental bijkomende distributielocaties. Gezien het belang hiervan werd Amazon.com geplaatst op de targetlist als te benaderen bedrijf. U weet dat F.I.T. nu volop een ‘push-benadering’ uitvoert.

Via F.I.T.-vertegenwoordigers in de VS werd contact opgenomen met het hoofdkwartier van Amazon.com en een doelgerichte presentatie bezorgd met alle logistieke voordelen en troeven van Vlaanderen. Het is echter wel zo dat de rechtstreekse verdere contacten op hoog niveau niet altijd gemakkelijk verlopen, aangezien Amazon.com niet in de plannen laat kijken. Momenteel staan de distributiecentra voornamelijk in Frankrijk, Duitsland en Verenigd Koninkrijk. België en Nederland staan niet of nog niet op de kaart. Wel is het zo dat zowel Nederland als België wordt bediend vanuit Duitsland, het distributiecentrum in Nordrhein-Westfalen, waardoor de focus bij de keuze voor het Noord-Franse distributiecentrum voornamelijk op Frankrijk lag.

Aangezien Amazon.com zich sterk laat begeleiden en bijstaan door gespecialiseerde logistieke consultancygroepen, doet F.I.T. er alles aan om via deze tussenpersonen en ‘influencers’ – zoals dat heet met een nieuw woord – nauw contact te houden. Er wordt dan ook geregeld input geleverd voor het studiewerk van deze consultants. Via deze kanalen krijgen wij vaak wat meer zicht op het netwerk van onder andere Amazon.com. Met veel lopende zaken moeten we voorzichtig omspringen, omdat het allemaal confidencieel is. Ik kan enkel zeggen dat F.I.T. er al een tijdje op zit, maar het is niet wijs om daarover publieke uitspraken te doen, want dat heeft soms averechtse effecten.

De logistieke vastgoedontwikkelaar die het distributiecentrum van 170.000 vierkante meter bouwt voor Amazon in Frankrijk, ontwikkelde trouwens ook in Vlaanderen al een aantal projecten. U gelooft het niet, één daarvan is in Puurs. Het gaat om 25.000 vierkante meter voor Duvel. In Tessenderlo gaat het om 64.000 vierkante meter voor Black & Decker. Zo wil ik maar aantonen dat we toch enige ‘influence’ kunnen uitoefenen.

Mijnheer Diependaele, u vraagt welke plaats begeleiding krijgt bij het opstarten van een internetwinkel en hoe dat verloopt. Het klopt dat de kmo-IT-platformwerking niet werd gecontinueerd na 31 juli 2012, wegens het aflopen van de EFRO-gesteunde projecten die via deze platformwerking werden gecoördineerd en ondersteund, zoals uiteengezet in het antwoord dat ik heb gegeven op de vraag van de heer Van Malderen. Het Agentschap Ondernemen heeft het kmo-IT-label wel behouden als toegangspoort tot de inspanningen die de Vlaamse Overheid levert inzake ICT-stimulering bij kmo’s. Het Agentschap Ondernemen kiest duidelijk voor een regisseursrol. Er zijn immers heel wat intermediaire organisaties en private spelers actief in dit domein. Het agentschap wil een stimulerend klimaat creëren dat ICT-adoptie bij kmo’s vergroot en sterker maakt. E-commerce is daarbij zeker een aandachtspunt dat al langer dan vandaag op de agenda staat.

Naar aanleiding van de tweede oproep ‘Nieuw Industrieel Beleid - Nieuwe Fabriek voor de Toekomst’ van het Agentschap Ondernemen werden zeven projectvoorstellen ingediend die inzetten op ICT als sleuteltechnologie. Geen enkele van deze projectvoorstellen is echter gericht op e-commerce. Dat is wel spijtig, maar goed, we kunnen dat niet zelf schrijven.

U vraagt of ik overleg zal plegen met mijn federale collega's. Natuurlijk zullen we dat doen, maar het moet dan misschien over enerzijds de btw-wetgeving gaan, zoals al aan bod is gekomen, en anderzijds over de wet betreffende marktpraktijken en consumentenwetgeving. De onderdelen over internetverkoop in die wetgeving worden in grote mate bepaald door Europese richtlijnen en verordeningen, waar daarjuist ook naar verwezen is. Over de diverse oorzaken heb ik al geantwoord. Misschien zijn er nog andere dan die die ik heb aangehaald en die nader onderzoek behoeven. Ik sta daarvoor open. Waar is de Belgische wetgeving volgens ons of volgens u stroef? Dat moeten we bekijken.

In verband met het overleg met minister Smet, is het zo dat de competenties die nodig zijn voor internetjobs, nu al worden bijgebracht in de verschillende opleidingssystemen: van de e-commerceopleiding voor ondernemers bij SYNTRA tot gespecialiseerde opleidingen bij hogescholen en universiteiten.

Het Agentschap Ondernemen zal in 2013 e-notification en e-tendering promoten bij het bedrijfsleven. Dat is mijn bevoegdheid. Het andere zit bij minister Bourgeois, zoals u terecht stelt. In het kader van de uitbouw van een website voor ondernemers zal worden onderzocht of het een meerwaarde kan zijn om de openbare aanbestedingen van de Vlaamse overheid op de website te publiceren en gebruiksvriendelijk te ontsluiten, zodat de ondernemer alle informatie van de Vlaamse overheid op één plaats kan terugvinden.

Tot daar de informatie die ik heb, die kan worden aangevuld en die uitgebreid kan worden bediscussieerd. Daar zijn wij nu mee bezig, en er zit zowel eten als drinken in.

**Mevrouw Güler Turan:** Minister-president, bedankt voor uw antwoord. Uw mening verandert uiteraard niet, maar op een bepaald moment kon ik uw cijfers gewoon letterlijk volgen in uw antwoord van juli 2012. Er zijn uiteraard verschillende cijfers mogelijk, en niet al het materiaal is even betrouwbaar. In Vlaanderen en in België hinken wij wat achterop. Dat is een algemene vaststelling.

Ik ben niet overtuigd van één ding. Ik zag ook mevrouw Ceysens even streng kijken. Zal het tot meer consumptie leiden of zal het onze detailhandelaar nog meer in moeilijkheden brengen? Dat kan wel, want de consumptie zal misschien niet toenemen, maar verschuiven. Het is wel belangrijk ervoor te zorgen dat het niet naar het buitenland verschuift.

Het is ook een kwestie van cultuur. De cijfers verschillen wel, maar tonen toch dat er vanuit Vlaanderen niet zo veel vraag is als in de buurlanden naar e-aankopen. Dat kan veranderen, en we mogen die boot niet missen. Uw verschillende initiatieven zullen er misschien een beetje toe bijdragen, maar ik weet niet of we toch niet achterop zullen blijven hinken. Ik kan ook niet inschatten of dat slecht is, als ik kijk naar het bbp van e-commerce in andere landen en in Vlaanderen. De vraag is uiteraard of het bbp van e-commerce afgaat van de gewone markt.

**De heer Matthias Diependaele:** Dank u wel voor uw uitgebreid antwoord, minister-president. Het is goed dat u de cijfers rechtekt. Ik hoor u zelfs impliciet pleiten voor meer medewerkers voor de parlementsleden, zodat we dat zelf allemaal kunnen doorgronden. *(Opmerkingen)*

Ik heb een aantal opmerkingen. De vraag was of dit de groei verhoogt. U hebt gesproken over een aanvoelen. Het is heel moeilijk om dat te berekenen. Alles wat via e-commerce gaat, is niet zomaar bij de groei te tellen. Ik ben het er niet mee eens dat elke euro die wordt uitgegeven via het internet, anders ook zou worden uitgegeven. Als bijvoorbeeld pizza.be er niet zou zijn, zou ik thuis meer boterhammen eten. Toen ik vroeger geen boeken meer had om te lezen, kocht ik er een. Nu koop ik veel regelmatigiger een boek, met als resultaat dat ze blijven liggen.

Zalando is een specifiek product dat men moeilijk via internet kan verkopen. Ik neem aan dat men het best schoenen past voor men ze gaat kopen.

**De voorzitter:** Het is het best verkopende product online.

**De heer Matthias Diependaele:** Maar blijkbaar wordt wel 70 procent teruggestuurd. *(Opmerkingen van mevrouw Güler Turan)*

Er is hier ook gesproken over 3 Suisses. 3 Suisses is bijna failliet gegaan als gevolg van de cadeautjes die zij telkens opstuurden. Wie niet wilde betalen, kon de bestelde producten terugsturen, maar de mensen hielden die cadeautjes natuurlijk.

Mijnheer Sannen, we hebben ons heel erg gebaseerd op alles wat enkel en alleen internetwinkel is. Ik denk echter dat er een veel groter potentieel is bij de dubbele aanpak: zowel winkelruimte als onlineverkoop. Daar komt geen leegstand bij kijken. Wat ook voor extra werkgelegenheid kan zorgen, is bijvoorbeeld een dienst als Collect & Go van Colruyt. Men betaalt 4,5 euro. Mensen halen de bestelling uit de rekken en men moet die enkel nog afhalen. Dat zorgt voor meer tewerkstelling.

Een ander punt zijn de tweedehandsartikelen, die een enorme groei kennen op internet. Bovendien is het ook ecologisch.

Wat die Vlaamse supercomputer betreft, ik was daar aanwezig. Zelfs al staat Vlaanderen op de 118e plaats, dan nog is dat een behoorlijk resultaat. Dat staat echter heel ver van alles wat met e-commerce te maken heeft. Het gaat vooral over onderzoek en ontwikkeling, en heeft niets te maken met internethandel of zelfs internet in het algemeen. Het is op zich echter een mooi project, en het is goed dat Vlaanderen dat steunt.

**De voorzitter:** De heer Sannen heeft het woord.

**De heer Ludo Sannen:** Ik vond beide antwoorden interessant, maar vooral ook de verwijzing naar de cultuur. Apple is een product dat iedereen kent en dat heel gemakkelijk via internet kan worden gekocht. Er zijn ook Apple-winkels. Hoe zou het koopgedrag zijn van iemand die in informatica geïnteresseerd is ten opzichte van de Apple-producten? Apple zou een mooie vergelijking kunnen zijn omdat het heel goed aanwijsbare en duidelijke producten zijn. Men kan die heel vlot kopen via internet, maar daarnaast zijn er ook een aantal winkels.

Ikzelf koop iets op internet wanneer ik het ken of wanneer ik de vergelijking heb kunnen maken met de winkel. Ik moet het product fysiek kennen en het moet tastbaar zijn. De kostprijs zal altijd een rol blijven spelen wanneer men al dan niet iets op internet wil kopen. We hebben immers de nabijheid van heel wat winkels. Wanneer de kostprijs van een product op internet interessanter is, zal men via internet kopen. In het andere geval gaat men naar de nabije winkels waar er ook een direct contact is.

Minister-president, als het klopt wat de voorzitter zegt, zal e-commerce toenemen en hebben wij geen andere keuze dan ervoor te zorgen dat de handelaars en bedrijven daarop zijn afgestemd. Zij moeten dat aanbod op een kwalitatieve manier realiseren. Men koopt soms in het buitenland omdat het bij ons via internet veel complexer is om iets te kopen dan bijvoorbeeld in Nederland. Het betalingssysteem is interessant en de levering is gemakkelijk geregeld. We moeten onze handelaars en bedrijven daar op een professionele manier op voorbereiden.

**Mevrouw Patricia Ceysens:** We zouden Zalando onrecht aandoen, want het is ook een buitenlands voorbeeld.

Uzelf, minister-president, hebt bij BeCommerce de Starter Award gegeven aan Torfs schoenen op internet. Torfs gelooft heel sterk in de meerwaarde van schoenen op internet. Torfs weet heel goed wat het doet door schoenen op internet aan te bieden. Ik hoop dat Torfs een speler is die ook over de grens kan gaan.

We hebben een aantal opportuniteiten die ook cross border kunnen gaan. U hebt daar heel kort naar verwezen. Er zijn een aantal minder bekende voorbeelden. Het is niet allemaal kommer en kwel. Zeker in het noorden van het land zijn er een aantal die heel goede zaken

doen in het buitenland. We moeten dat blijven stimuleren. Het is de bedoeling de succesverhalen wel te brengen.

Ik was verbaasd toen de pers me enkele weken geleden belde en zei dat er geen gevecht meer moest worden geleverd omdat dat toch al verloren was. We worden door de buitenlanders overspoeld en terugvechten heeft geen zin. Dat gevecht is echter niet verloren en het zal online nooit verloren zijn. Vroeger moest men over gigantische budgetten beschikken, vandaag zijn er voor starters mooie opportuniteiten op internet.

Het multichannelverhaal zal uiteindelijk zegevieren. Er is de discussie tussen de pure players die puur online zijn en de retailers en zelfstandigen die ervan uitgaan dat dit overwaait. E-commerce en online shoppen gaat echter nooit meer weg. De grote uitdaging is hoe die twee samenkomen.

U zegt dat een euro maar een keer kan worden uitgeven. Dat klopt, maar men kan wel worden verleid om meerdere euro's uit te geven. Wij zijn in Vlaanderen gestopt met het verleiden om euro's uit te geven. Ik vind dat wij kansen laten liggen om mensen te verleiden om een euro uit te geven. Wij verleiden niet meer om een euro uit te geven. Dat heeft te maken met het inspelen op nieuwe zaken, innovaties, creativiteit, handige businessmodellen, goede marketing. De heer Diependaele is getuige van het feit dat hij te verleiden is. Hij heeft daar een mooie getuigenis over afgelegd. Vlaanderen moet blijven prikkelen in de kunst van het verleiden, zeker als dat cross border gaat.

**Minister-president Kris Peeters:** Nu kunnen we die belevingswinkels misschien eindelijk goed plaatsen. Misschien is dat wel de toekomst: je gaat naar een belevingswinkel, je beleeft er het product, je gaat naar huis en bestelt het online.

**Mevrouw Patricia Ceysens:** De grootste uitdaging voor de onlinewinkels is vandaag hoe ze een onlinebelevens kunnen creëren. Iedereen heeft er altijd mee gelachen, maar finaal krijg ik altijd gelijk. (*Gelach*)

De fysieke winkel moest alles doen om belevens te creëren en zo het pleit te kunnen winnen van de onlinewinkel, zo werd gezegd in de debatten. Wel, vandaag is de grote uitdaging van de onlinewinkel hoe hij online kan verleiden. (*Opmerkingen*)

**De voorzitter:** De vragen om uitleg zijn afgehandeld.

■

**Vraag om uitleg van de heer Ludo Sannen tot de heer Kris Peeters, minister-president van de Vlaamse Regering, Vlaams minister van Economie, Buitenlands Beleid, Landbouw en Plattelandsbeleid, over het aantal faillissementen in verhouding tot het aantal ondernemingen in Vlaanderen - 426 (2012-2013)**

**De voorzitter:** De heer Sannen heeft het woord.

**De heer Ludo Sannen:** Minister-president, deze vraag is niet ingegeven vanuit de problematiek dat er meer faillissementen dreigen. Ik wil die dreiging ook niet minimaliseren of onderuit halen. De vraag gaat louter over een statistische benadering: hoe en waarmee vergelijk je de dingen, om zo de juiste beelden te krijgen?

De Studiedienst van de Vlaamse Regering publiceert regelmatig een conjunctuurnota, waarin ook wordt gesproken over het aantal faillissementen. Dat aantal wordt dan gezien als een indicatie voor de gezondheid van de economie. Mijn vraag gaat over de correctheid van de indicator 'faillissementen'. Hoe groter het aantal ondernemingen in Vlaanderen, hoe groter de kans op faillissementen. Het lijkt dan ook meer correct om het aantal faillissementen te vermelden ten opzichte van het aantal bestaande ondernemingen. Als het absolute aantal faillissementen stijgt in een periode van een jaar, kan men alleen daaruit niet zo veel afleiden.

Men zou eventueel ook rekening kunnen houden met het aantal oprichtingen van ondernemingen.

Het is wellicht niet evident is om de juiste informatie te vergaren om zo tot de meest waarheidsgetrouwe weergave van de feiten te komen. De Studiedienst is voor de faillissementen afhankelijk van het handelskantoor Graydon. Heeft de overheid dan zelf niet de nodige databanken om tot een weergave te komen?

Ik citeer uit de laatste conjunctuurnota oktober 2012, gepubliceerd op 3 december 2012: “De minder goede conjunctuur weerspiegelt zich in een stijging van het aantal faillissementen: + 8 procent tijdens de eerste acht maanden van 2012 in vergelijking met een jaar eerder. (...) Ten slotte zijn er ook minder oprichtingen, althans volgens Graydon. Dit is vooral het geval voor de firma’s. Bij de eenmanszaken is er een status-quo. Andere bronnen (Verrijkte Kruispuntbank Ondernemingen) geven andere signalen.”

Blijkbaar zijn er dus diverse bronnen die elkaar tegenspreken. Bent u het ermee eens, minister-president, dat de indicator ‘faillissementen’ beter vervangen wordt door de indicator ‘aantal faillissementen/aantal ondernemingen’? Welke bronnen gebruikt de Studiedienst van de Vlaamse Regering om de indicatoren faillissementen en oprichtingen en ondernemingen te berekenen? Welke voor- en nadelen hebben die bronnen? Hoe kan in de praktijk een zo correct mogelijke weergave van de faillissementen worden gerealiseerd? Kunt u voor het jaar 2012 de evolutie van het aantal faillissementen ten opzichte van het aantal ondernemingen weergeven?

Ik geef nog mee dat er zonet een persmededeling is verspreid van de Unie van Zelfstandige Ondernemers (UNIZO) en Graydon, die aankaat dat we dit jaar misschien tot 12.000 faillissementen zouden komen, en volgend jaar tot 13.000. Mijn vraag gaat er echter vooral over dat het, om een analyse te kunnen maken, interessant is om over meer gegevens te beschikken.

**De voorzitter:** Minister-president Peeters heeft het woord.

**Minister-president Kris Peeters:** Mijnheer Sannen, het behoort tot de gangbare conjunctuuranalyses om de evolutie van het absolute aantal faillissementen te beschrijven. Dat verklaart waarom de Studiedienst van de Vlaamse Regering die informatie geeft in de webartikels over de conjunctuurevolutie in Vlaanderen. Als conjunctuurindicator is de evolutie van het aantal faillissementen, net zoals de evolutie van het aantal starters, bijzonder waardevol.

We mogen niet vergeten dat elk faillissement een drama betekent voor de ondernemer, zijn familie en de werknemers. Als we echter uitspraken willen doen over de impact van de faillissementen op de structuur van onze economie, is het beter het aantal faillissementen in verhouding te brengen tot het aantal ondernemingen, zowel in de tijd – meer faillissementen versus meer ondernemingen – als in de ruimte, door te vergelijken met andere gebieden.

Ik vermeld nog dat de Studiedienst van de Vlaamse Regering in de jaarlijkse Vlaamse Regionale Indicatoren (VRIND), bij de bespreking van de loop van de ondernemingen, reeds gebruik maakt van de bovenvermelde ratio. Men kan het een beetje vergelijken met de groei van het bbp en het bbp per hoofd. Dat zijn twee indicatoren die al ingang hebben gevonden. De Studiedienst van de Vlaamse Regering maakt onder meer gebruik van de databank van Graydon. Dat was in het verleden de enige basisbron om informatie over het verloop van ondernemingen te vinden. Op die manier kan de Studiedienst historische reeksen opbouwen. De databank van Graydon is nog steeds een veelgebruikte bron die ook in de pers vaak wordt geciteerd. De databank van Graydon haalt zijn informatie rechtstreeks uit de faillissementendossiers.

Daarnaast heeft de Studiedienst van de Vlaamse Regering ook kennis van de economische cijferreeksen van de Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie (ADSEI). Deze directie produceert faillissementenstatistieken en cijferreeksen met betrekking tot de demografie van de ondernemingen. De ADSEI baseert zich hiervoor op de Kruispuntbank



van Ondernemingen (KBO). De maandelijks verspreide statistieken van de ADSEI zijn op geaggregeerde wijze verkregen.

De Studiedienst beschikt sinds 2009 eveneens over kwartaalextracties uit de KBO. Hierdoor heeft hij toegang tot atomaire en dus samenstellende data. De afgelopen jaren heeft de Studiedienst van de Vlaamse Regering veel geïnvesteerd in de operationalisering van de statistische ontsluiting van de gegevens die in de KBO zijn opgeslagen. Hij heeft sinds kort ook rechtstreeks toegang tot de KBO. Hierdoor kan hij frequenter en meer op maat ondernemingsstatistieken op vestigingsniveau produceren.

Ten gevolge daarvan zal de Studiedienst vanaf 2013 op basis van de KBO en van de databank van Graydon statistieken in verband met bedrijven berekenen. Die cijfers zullen worden opgenomen in de conjunctuurbarometer die op de website van de Studiedienst staat.

Verschillen in de definities liggen aan de bron van de verschillen in de statistische gegevens over de demografie van ondernemingen.

Ten eerste wordt het begrip ‘onderneming’ niet steeds op dezelfde wijze gedefinieerd. De Studiedienst van de Vlaamse Regering en de ADSEI selecteren de btw-plichtigen, de natuurlijke personen en de rechtspersonen. Graydon bakent firma’s en zelfstandigen af.

Ten tweede is ook het begrip faillissement niet zo eenduidig. Een faillissement kent twee sleutelmomenten. Het eerste sleutelmoment is de aanvraag, die in de KBO een nieuwe rechtstoestand veroorzaakt. Het tweede sleutelmoment is de sluiting van het faillissement naar aanleiding van een geveld vonnis en de verschijning in het Belgisch Staatsblad.

Sinds oktober 2012 overleggen UNIZO, die de data van Graydon gebruikt, en de Studiedienst van de Vlaamse Regering om de verschillende definities van ondernemingen op elkaar af te stemmen. De Studiedienst van de Vlaamse Regering wil met zijn eigen datawarehouse-ondernemingen een brug slaan tussen de statistieken van de ADSEI, een verdieping door meer details, en de definitie van Graydon, een verbreding door meer definities. In 2013 zal de Studiedienst beide sleutelmomenten in de eigen datawarehouse-ondernemingen opnemen. Hierbij zal rekening worden gehouden met de vertragingen die de KBO kent en met de verschillende definities.

De evoluties heb ik hier netjes in een tabel staan. In 2011 waren er 8,4 faillissementen per 1000 ondernemingen. Dat is minder dan in de vier voorgaande jaren. Eind oktober 2012 waren er op jaarbasis 6,9 faillissementen per 1000 ondernemingen. Ondanks de numerieke stijging van het aantal faillissementen in verhouding tot het aantal actieve ondernemingen ligt dit cijfer lager dan tijdens de vijf voorgaande jaren.

We leren uit deze cijfers dat de dynamiek van de economie nog steeds sterk is. Het aantal ondernemingen neemt jaarlijks toe. Dit komt tot uiting in het hoge aantal starters. De stijging van het aantal faillissementen en de mogelijke daling van het aantal starters volgens Graydon hebben er nog niet voor gezorgd dat de verhouding tussen het aantal faillissementen en het aantal ondernemingen een negatieve evolutie kent. Dat kan in de toekomst natuurlijk veranderen.

De conjunctuur zit de ondernemingen sterk tegen. Er zijn veel faillissementen. Structureel is het ondernemerschap in ons economisch weefsel echter niet aangetast. Ik baseer me hiervoor op de cijfers die ik heb verzameld en die ik de heer Sannen zo dadelijk zal bezorgen.

**De voorzitter:** De heer Sannen heeft het woord.

**De heer Ludo Sannen:** Indien ik het goed heb begrepen, zal de verwerking van een gedeelte van de gegevens door de Studiedienst van de Vlaamse Regering vanaf 2013 worden verruimd. Ik hoop dat de communicatie dan ook genuanceerder of in elk geval duidelijker zal worden. Ik wil niets tegenspreken. De berichten van UNIZO en Graydon zullen wel correct zijn. Ik wil ook niets minimaliseren. Om een goed beeld van onze conjunctuurevolutie te krijgen, moeten we al deze elementen echter samenbrengen.

Gezien de ambitie die de Studiedienst van de Vlaamse Regering blijkt heeft, ben ik blij met het antwoord van de minister-president. Ik hoop dat de Studiedienst dit ook in zijn communicatie vertaalt en al deze elementen hierin opneemt.

**De voorzitter:** De vraag om uitleg is afgehandeld.

■