



Advies

Naar een efficiënt en doeltreffend industrieel KMO-beleid

Brussel, 19 januari 2015

Advies op eigen initiatief: Naar een efficiënt en doeltreffend industrieel KMO-beleid

Goedkeuring raad: 19 januari 2015

De heer Philippe Muyters
Vlaamse minister van Werk, Economie,
Innovatie en sport
Martelaarsplein 7
B-1000 Brussel

contactpersoon
Tim Buyse
tbuyse@serv.be

ons kenmerk
SERV_BR_20150119_industrieel_KMO_beleid_TB

Brussel
19 januari 2015

Advies “Naar een efficiënt en doeltreffend industrieel KMO-beleid”

Mijnheer de minister,

Een competitieve industrie staat garant voor groei en dus is er nood aan een sterk beleid ter ondersteuning van de industriële activiteit. Verschillende initiatieven werden in Vlaanderen opgestart om de Vlaamse industrie opnieuw internationaal competitief te maken. Een doeltreffend en efficiënt industrieel transformatiebeleid staat hierbij centraal.

De SERV wil met voorliggend advies op eigen initiatief de aandacht vestigen op één aspect in een dergelijk beleid, m.n. het belang van de Vlaamse industriële KMO, en de rol van de overheid in het optimaal betrekken van deze KMO's in het industrieel ondersteuningsbeleid.

De SERV formuleert in dit advies aanbevelingen op twee niveaus. In eerste instantie benadrukt hij in de lijn van zijn eerdere adviezen het belang van een stimulerend flankerend beleid gericht op incentives tot ondernemerschap via het bevorderen van het algemeen ondernemingsklimaat. In tweede instantie doet de SERV een aantal specifieke aanbevelingen voor het Vlaamse industriële KMO-beleid, gericht op het wegwerken van de groeibelemmingen waarmee de industriële KMO's worden geconfronteerd. De SERV wil met deze concrete aanbevelingen zijn bijdrage leveren voor een efficiënt en doeltreffend Vlaams industrieel KMO-beleid.

Hoogachtend

Pieter Kerremans
administrateur-generaal

Caroline Copers
voorzitter

Inhoud

Inhoud.....	4
Krachtlijnen van het advies	5
Advies.....	7
1. Situering.....	7
2. Probleemstelling.....	8
3. Advies	10
3.1. Belang van flankerend beleid voor doorgroei en transitie	11
3.2. Specifieke aandachtspunten voor het Vlaamse industriële KMO-beleid	13
3.2.1. Een gedifferentieerd beleid afgestemd op het DNA van de KMO.	14
3.2.2. Bijkomende alternatieve financieringsbronnen	14
3.2.3. Een betere aansluiting onderwijs-arbeidsmarkt.	14
3.2.4. Het bevorderen van ondernemerscultuur en competentieontwikkeling op de werkvloer.....	15
3.2.5. Belang van netwerking en samenwerking	16
3.2.6. Een rol voor publieke aanbestedingen	17
3.2.7. Volgehouden actie op vlak van internationalisering en internationale doorgroei	17
3.2.8. Continue evaluatie maatregelen ondernemerschapstimulansen en efficiënte targetting van middelen binnen de speerpuntclusters.	18
Bijlage 1: Belang en evolutie van de industriële sector in België en Vlaanderen	19
1. De industrie in het geheel.....	19
1.1. Toegevoegde waarde	19
1.2. Tewerkstelling	20
2. Sectoranalyse	25
2.1. België.....	25
2.2. Vlaanderen.....	27
3. Clusteranalyse	31
3.1. Algemeen.....	31
3.2. Onderzoek naar clusters in Vlaanderen	31
Bijlage 2: De positie van de KMO in de Vlaamse industrie	35
1. De KMO in Vlaanderen, België en Europa: algemene situatieschets.....	35
2. De KMO in de Belgische en Vlaamse industrie	36
Bijlage 3: Bepalende factoren voor de doorgroei van KMO's	40
1. Algemeen.....	40
1.1. Financieel kapitaal	41
1.2. Menselijk kapitaal.....	43
1.3. Exportoriëntatie	44
2. Gazellen.....	45
3. Starters	45

Krachtlijnen van het advies

De industriële sector is tot op vandaag van cruciaal belang voor de Vlaamse economie, en dit zowel wat betreft haar aandeel in de (directe en indirecte) tewerkstelling, in de Vlaamse export als in de uitgaven voor onderzoek en ontwikkeling. Toch staat de Vlaamse industrie onder grote druk en is een industriële transformatie genoodzaakt. Een toekomstgerichte beleidsvisie voor de Vlaamse industrie en industriële transformatie moet in de eerste plaats alomvattend zijn. De SERV erkent in deze het belang van zowel startende ondernemingen, Vlaamse industriële KMO's en grote binnenlandse en buitenlandse ondernemingen die in Vlaanderen investeren. Elk van deze groep ondernemingen heeft een rol te spelen in het proces van industriële transformatie en verdient aldus de nodige beleidsaandacht.

In voorliggend advies focust de SERV op het belang van de Vlaamse industriële KMO, en de rol van de overheid in het optimaal betrekken van deze KMO's in het industrieel ondersteuningsbeleid. De SERV wil met dit advies het belang beklemtonen van het stimuleren van de (door)groei van industriële KMO's.

Uitgangspunt voor het accentueren van de aandacht op de KMO was de vraag naar de rol en positie van de Vlaamse KMO binnen het industriële transformatiebeleid en de industriële transitieclusters. Kleine en middelgrote ondernemingen kunnen namelijk een belangrijke rol spelen binnen deze clusters. Daarom moet beleidsmatig voldoende aandacht uitgaan de aanwezigheid van de KMO in de cluster en haar positionering en potentiële rol in de cluster.

De aanbevelingen in dit advies hebben meer specifiek betrekking op de kenmerken waaraan een gezond groeibeleid gericht op de doorgroei en transformatie van (industriële) KMO's moet voldoen. De SERV doet in dit advies aanbevelingen op twee niveaus. In eerste instantie benadrukt hij in de lijn van zijn eerdere adviezen het belang van een stimulerend flankerend beleid gericht op incentives tot ondernemerschap via het bevorderen van het algemeen ondernemingsklimaat. In tweede instantie vraagt de SERV naar een efficiënt en doeltreffend Vlaams industrieel KMO-beleid (waarmee hij doelt op specifieke beleidsaandacht voor KMO's binnen het ruimere Vlaamse industriebeleid) en formuleert hij in dit kader een aantal aanbevelingen die ondermeer gericht zijn op het wegwerken van de groeibelemmingen waarmee de Vlaamse industriële KMO's worden geconfronteerd. De SERV wil met deze concrete aanbevelingen zijn bijdrage leveren tot de realisatie van een dergelijk efficiënt en doeltreffend Vlaams industrieel KMO-beleid.

Het belang van een gezond flankerend beleid.

Een efficiënt flankerend beleid moet voor goede fundamenten zorgen om industriële transformatie te realiseren. Het flankerend beleid zou mee moeten zorgen voor de noodzakelijke omgevingsvoorwaarden voor een duurzame en toekomstgerichte economie zodat Vlaanderen als regio maximaal concurrentieel kan blijven. In die zin blijven de aanbevelingen uit het SERV-advies Flankerend Beleid¹ ook vandaag meer dan gelden.

¹ SERV, 'Een Flankerend beleid voor een duurzame, toekomstgerichte industrie', advies, 15 september 2010.

Specifieke aandachtspunten voor het Vlaamse KMO-beleid

Naast het belang van flankerend beleid wenst de SERV ook een aantal aanbevelingen te doen die specifiek op Vlaamse industriële KMO's gericht zijn. Meerbepaald vraagt de SERV aandacht voor:

1. Een gedifferentieerd beleid afgestemd op het DNA van de KMO. De SERV hecht belang aan een beleid dat op gedifferentieerde wijze aandacht geeft aan de verscheidene KMO-segmenten volgens hun eigen aandachtspunten en specifieke noden. Zowel starters, als meer mature KMO's kunnen dus de nodige en specifieke beleidsaandacht gebruiken.
2. Bijkomende alternatieve financieringsbronnen. De toegang tot financiering is vaak problematisch. Naar de toekomst toe zullen daarom andere dan de klassieke financieringskanalen belangrijker worden. Vooral wat betreft het aanbod van risicokapitaal kan in Vlaanderen nog vooruitgang worden geboekt. Ook wat betreft financiële kennis bij KMO's en awareness omtrent het bestaan van financieringsinstrumenten is er ruimte voor verbetering.
3. Een betere aansluiting onderwijs-arbeidsmarkt. (Door)groei van KMO's vereist voldoende en goed opgeleide werknemers met de juiste technische en managementkennis. In die zin vraagt de SERV naar een betere afstemming tussen de door de industrie gevraagde profielen en het onderwijsaanbod. Kwalificering en adequate scholing zijn voor de SERV kernelementen om de aansluiting onderwijs-arbeidsmarkt te verbeteren. De SERV vraagt aandacht voor het imago en de aantrekkelijkheid van werken in de industriële sectoren als carrièremogelijkheid.
4. Het bevorderen van een ondernemerscultuur en competentieontwikkeling op de werkvloer. De SERV vraagt voldoende aandacht voor levenslang leren, wat ook voor industriële KMO's van groot belang is. Immers, concurrentieversterking en competentieversteviging gaan hand in hand. Bij dit laatste komen zowel aspecten van ondernemingszin als werknemerschap centraal te staan.
5. Belang van netwerking en samenwerking. Industriële KMO's die samenwerken met grotere ondernemingen kunnen belangrijke voordelen ondervinden van deze samenwerking. Deze voordelen situeren zich o.a. op vlak van productiviteit, procesmatige vernieuwing als innovatieve capaciteit.
6. Een rol voor publieke aanbestedingen. De SERV vraagt blijvende aandacht voor de toegankelijkheid voor KMO's van publieke (innovatieve) aanbestedingsprocedures.
7. Actie op vlak van internationalisering en internationale doorgroei. De SERV vraagt blijvende inspanningen om (i) de export en innovatiekansen van KMO's te bevorderen, (ii) de deelname van Vlaamse KMO's aan internationale kennisinitiatieven te stimuleren en (ii) exportsteun op maat van de KMO aan te reiken.
8. Continue evaluatie van beleidsmaatregelen en efficiënte targetting van middelen. Een doeltreffende werking van het industriële KMO-beleid vereist in de eerste plaats een systematische evaluatie van het bestaande instrumentarium, bijsturing en indien nodig afschaffing van maatregelen. Dit alles vereist vooral informatie over het bereik, de doeltreffendheid en efficiëntie van het instrumentarium.

Advies

Het corpus van dit advies bestaat uit 3 delen:

- Een korte situering van het advies binnen de SERV-werkzaamheden en eerdere SERV-adviezen.
- Een algemene probleemstelling waarin het belang van een gericht, Vlaams industrieel KMO-beleid wordt benadrukt.
- Een aantal concrete aanbevelingen en aandachtspunten voor een efficiënt en doeltreffend Vlaams industrieel KMO-beleid. Dit houdt enerzijds het belang in van een gezond en stimulerend flankerend beleid en anderzijds enkele specifiek op KMO's gerichte aandachtspunten voor de Vlaamse beleidsmakers.

Daarnaast omvat het advies drie informatieve bijlagen.

- Bijlage 1 geeft een situatieschets van de Belgische en Vlaamse industrie sinds 1970. De focus ligt voornamelijk op de evolutie van de toegevoegde waarde en tewerkstelling. Naast een analyse voor de industrie in haar geheel, wordt ook ingezoomd op het sectorniveau, en waar mogelijk, op het niveau van clusters.
- In Bijlage 2 nemen we de positie van de KMO in het Vlaamse industriële weefsel onder de loep.
- Bijlage 3, ten slotte, bevat een overzicht van de bepalende factoren (belemmeringen en kansen) voor de doorgroei van industriële KMO's in Vlaanderen.

1. Situering

Voorliggend advies kadert binnen de SERV-werkzaamheden rond industrieel beleid, flankerend beleid, en de doorgroei van ondernemingen in Vlaanderen. De SERV heeft reeds in het verleden zijn steun geuit voor een transitiebeleid gericht op een duurzame en toekomstgerichte economie, wat in het bijzonder voor de industrie geldt. Met het advies Flankerend beleid voor een duurzame, toekomstgerichte industrie (15 september 2010) accentueerde de SERV een aantal voorstellen voor flankerend beleid die noodzakelijk waren om de transitie van de industrie te ondersteunen. Dit advies vindt ook aansluiting bij het advies Doorgroei van ondernemingen met behoud van het beslissingscentrum in Vlaanderen (15 februari 2012), waarin de SERV generieke aanbevelingen formuleerde voor de huidige overheidsinstrumenten gericht op bedoelde doorgroeibedrijven.

De focus van dit advies ligt in het bijzonder op de Vlaamse industriële KMO, en de rol van de overheid in het optimaal betrekken van deze KMO's in het industrieel ondersteuningsbeleid. Met dit advies beklemtoont de SERV het belang van het stimuleren van de (door)groei van industriële KMO's tot lead plants om aldus bij te dragen tot clusterontwikkeling en innovatie. De SERV wil met enkele concrete aanbevelingen zijn bijdrage leveren voor een efficiënt en doeltreffend Vlaams industrieel KMO-beleid.

De bijzondere aandacht in dit advies voor de industriële KMO neemt niet weg dat een toekomstgerichte beleidsvisie op de Vlaamse industrie en industriële transformatie alomvattend moet zijn. Naast het belang van de doorgroei van industriële KMO's, heb-

ben ook starters en grotere ondernemingen een cruciale rol, en mag ook het belang van het aantrekken van buitenlandse investeringen niet verwaarloosd worden. Voldoende aandacht voor (door)groei van industriële KMO's is bijgevolg slechts één cruciale factor in een dergelijk beleid.

2. Probleemstelling

De Vlaamse industrie staat onder grote druk. Sinds 1970 wordt de industriële sector in Vlaanderen gekenmerkt door een sterke daling in tewerkstelling en gecreëerde toegevoegde waarde. Een daling die ook in internationaal perspectief erg omvangrijk is. Ook qua concurrentiekracht blijkt onze industrie niet bij de internationale top te horen. Bovendien zorgen enkele recente sluitingen en herstructureringen van een aantal grote ondernemingen voor een heropleving van het debat over de toekomst van de Vlaamse industriële activiteit. Toch blijft de verwerkende nijverheid van groot belang voor de Vlaamse economie. Ze is een bron van innovatie, export, tewerkstelling en welvaart. De industrie creëert vandaag nog steeds 14% van de Vlaamse tewerkstelling en een gelijkaardig aandeel van de bruto toegevoegde waarde. Samen met de bouw- en energiesector neemt het percentage in de Vlaamse tewerkstelling toe tot 21%. Bovendien is de industrie een belangrijke basis van economische activiteit omwille van het grote hefboomeffect dat het teweeg brengt. Elke directe industriële job creëert immers een veelvoud aan indirecte werkgelegenheid.² De Vlaamse industrie is goed voor ongeveer 80% van alle O&O-uitgaven van Vlaamse bedrijven. Ook voor de export is de industrie van groot belang: de industrie staat namelijk in voor 60 à 70% van de totale uitvoer van goederen in Vlaanderen.

De industrie lijkt een zaak te zijn van de grote ondernemingen. Wetenschappelijk en beleidsrelevant onderzoek toont aan dat de industriële activiteit geconcentreerd is in enkele grote ondernemingen. Uit een sectoranalyse van de Vlaamse industrie door het Steunpunt Ondernemen en Regionale Economie (STORE)³ is bijvoorbeeld gebleken dat er, naast verschillen tussen onderliggende subsectoren, vooral grote verschillen bestaan tussen ondernemingen onderling behorende tot een bepaalde (sub)sector. De industriële tewerkstelling en toegevoegde waarde zijn bijvoorbeeld sterk geconcentreerd in een klein aantal, grote(re) ondernemingen, waarbij buitenlandse filialen groter zijn dan de Vlaamse multinationals. Bovendien zorgen multinationale ondernemingen voor het grootste deel van de Vlaamse industriële tewerkstelling. Studies tonen bovendien aan dat grote ondernemingen een belangrijke rol spelen in de industrie en dat zij op de nodige overheidsaandacht kunnen rekenen. Toch moet hier ook op een mogelijk kwetsbare positie van Vlaanderen en de Vlaamse industrie gewezen worden, m.n. de afhankelijkheid van de aanwezigheid van buitenlandse multinationale ondernemingen en filialen. Een economie die volledig gedomineerd wordt door buitenlandse bedrijven

² Bijlage 1 bij dit advies geeft een situatieschets van de Belgische en Vlaamse industriële sector. De focus ligt in deze bijlage voornamelijk op de evolutie van de gecreëerde toegevoegde waarde en tewerkstelling, en dit zowel op het niveau van de industrie in haar geheel, als op sectorniveau. De sectorfoto van de industrie in België en Vlaanderen illustreert het dalende aandeel van de industrie en verwerkende nijverheid in de tewerkstelling en toegevoegde waarde en zoomt dieper in op de bijdrage van de verschillende industriële sectoren in de economische activiteit. Naast een sectoranalyse, focussen we in het laatste deel van Bijlage 1 ook op enkele specifieke clusters van economische activiteiten (duurzame chemie, biotech en logistiek en transport).

³ De Ruytter, S, Goesaert, T, Konings, J en Reynearts, J (2012) Sectoranalyse van de Vlaamse industrie, STORE beleidsrapport B-12-001, 3 juli 2012.

zal op termijn namelijk minder krachtig groeien, aangezien buitenlandse bedrijven meer geneigd zullen zijn hun beslissingscentra en kernactiviteiten dicht bij huis te ontwikkelen.

Daartegenover staan de opportuniteiten van de industriële KMO. De betrokkenheid van KMO's is een belangrijk aandachtspunt van de slimme specialisatiestrategie, omdat zij de rijke schakering van het Vlaams economisch weefsel belichamen hetgeen opportuniteiten voor sector overschrijdende kennisclustering in waardenketens biedt. Groeigezinde KMO's moeten, net als grotere ondernemingen, focussen op een transformatie van hun activiteiten om te kunnen overleven in een toegenomen competitieve omgeving.

Zonder hier in detail te treden, bevestigt onze analyse in Bijlage 2⁴ de belangrijke rol van de Vlaamse KMO in de Vlaamse industrie. Zo telt de industrie in Vlaanderen ongeveer 65.000 KMO-vennootschappen en eenmanszaken met minder dan 50 werknemers (d.i. inclusief de agro-sector maar exclusief energie). De Vlaamse industriële sectoren staan in voor één achtste van de totale Vlaamse KMO-populatie. In de verwerkende nijverheid blijken KMO's zich vooral te concentreren in de metaalsector, de voedingssector en de papier- en houtsector. De belangrijke populatie van Vlaamse industriële KMO's wordt echter ook gekenmerkt door een hoge mate van stationariteit: drie kwart van de KMO's bleef tussen 2005 en 2011 in dezelfde grootteklasse volgens tewerkstelling. Het procentueel hoogst aantal groeiers bevindt zich in de grootteklasse met een initiële tewerkstelling tussen 50 en 100 werknemers.⁵ De SERV erkent dat de grote mate van stationariteit een inherente eigenschap is van elk KMO-weefsel. Niet elke KMO kan, wil of vindt het wenselijk om tot grotere onderneming uit te groeien. Bovendien is een voldoende groot weefsel aan industriële KMO's noodzakelijk opdat enkelen onder hen zouden kunnen doorgroeien.

Ook binnen transitieclusters kunnen KMO's belangrijke posities opnemen. Vooralsnog is er echter weinig onderzoeksmateriaal voorhanden dat toelaat om de Vlaamse KMO te positioneren binnen bepaalde afgebakende clusters of clusterplatformen.

Europese en Vlaamse beleidsinitiatieven. Europa onderkent sedert enkele jaren opnieuw het belang van een sterke industriële basis. Met haar gelanceerde strategie voor re-industrialisatie beoogt de Europese Commissie dat de industrie tegen 2020 opnieuw 20% van het BPP zou uitmaken. Binnen de Europese beleidscontext krijgen kleine en middelgrote ondernemingen niet alleen aandacht binnen de verscheidene Europese beleidsprogramma's, zoals Horizon 2020 of het nieuwe cohesiebeleid 2014-2020⁶; sommige Europese initiatieven worden ook expliciet in het leven geroepen met de bedoeling om KMO-groei te ondersteunen. We denken hierbij in de eerste plaats aan de Small Business Act (ontstaan in 2008 maar hernieuwd in 2011 in het kader van

⁴ In Bijlage 2 analyseren we zo goed als mogelijk de positionering van de KMO in de industrie, d.i. hoeveel en welke KMO's actief zijn in welke (sub)sectoren van de industrie. Om de industriële KMO op doeltreffende en efficiënte wijze te benaderen en hen te betrekken in samenwerkingsinitiatieven, is het essentieel dat de Vlaamse overheid een beeld heeft van deze positionering van de KMO in de industrie. Tevens dient in kaart te worden gebracht welke karakteristieken (starters, jonge ondernemingen, mature bedrijven, gazellen) en kenmerken (grootte, toegevoegde waarde, technologische specialiteit, exportgerichtheid) deze KMO's vertonen.

⁵ De Ruytter, S en Sleuwaegen, L (2014) Industriële KMO's in Vlaanderen: Groeiers en dalers in tewerkstelling STORE-beleidsrapport B-14-004, 10 juni 2014

⁶ Zo is de doelstelling om binnen Horizon 2020 € 8,65 miljard te richten op KMO's, o.a. via de oprichting van een nieuw KMO-instrument met als doel financiering te voorzien voor risicovol onderzoek en innovatie in een vroeg stadium.

de Europa2020-strategie) en COSME (het EU-programma voor de competitiviteit van ondernemingen en KMO's).

Een herwaardering van de industriële activiteit moet volgens Europa omzichtig gebeuren. De focus ligt hierbij op een transformatie in de richting van innovatieve en kennisintensieve sectoren en bedrijven. Algemeen aangenomen is bovendien dat deze transformatie in belangrijke mate vanuit de industrie zelf moet komen: ondernemers moeten zelf bottom-up de domeinen ontdekken die in hun regio een comparatief voordeel opleveren, terwijl de overheid faciliterend optreedt. Het is met andere woorden een ondernemer gedreven zoekproces. De rol van de overheid in dit kader kan voornamelijk door innovatie, ondernemerschap en internationalisatie te stimuleren en de voorwaarden om deze processen te ontwikkelen zo gunstig mogelijk te maken. Hiervoor is coördinatie nodig, zowel tussen verschillende overheden (Europees, federaal, regionaal), als tussen verschillende beleidsdomeinen (milieubeleid, arbeidsmarkt ...).

Een competitieve industrie staat garant voor groei en dus is nood aan een sterk beleid ter ondersteuning van de industriële activiteit. Verschillende initiatieven werden in Vlaanderen opgestart om de Vlaamse industrie opnieuw internationaal competitief te maken (o.a. het Nieuw Industrieel Beleid, Vlaanderen in Actie ...). Bedoeling is via een transformatiebeleid de bestaande industrie een toekomst te geven. Een belangrijke vraag binnen het kader van dit advies is hoe de industriële KMO's in Vlaanderen ook optimaal aan bod kunnen komen in het industrieel ondersteuningsbeleid.

De SERV benadrukt het belang van het stimuleren van de (door)groei van industriële KMO's tot lead plants om aldus bij te dragen tot clusterontwikkeling en innovatie. Groeiers kunnen namelijk op termijn een belangrijke rol spelen in een cluster. De SERV doet daarom hierna enkele concrete aanbevelingen voor een efficiënt en doeltreffend Vlaams industrieel KMO-beleid.

3. Advies

De vraag naar de rol en positie van de Vlaamse KMO binnen de industrie en het industriële transformatiebeleid herleidt zich voor de SERV op dit moment tot de vraag hoe we de ontwikkeling en groei van industriële kleine en middelgrote ondernemingen in Vlaanderen kunnen stimuleren. Er is namelijk onvoldoende onderzoeksmateriaal voorhanden dat toelaat om gegronde uitspraken te doen over de rol en positie van de Vlaamse KMO binnen bepaalde afgebakende industriële clusters of clusterplatformen.

In dit advies formuleert de SERV daarom enkele aanbevelingen omtrent de kenmerken waaraan een gezond groeibeleid gericht op de door groei en transformatie van (industriële) KMO's moet voldoen. Deze aanbevelingen hebben onder andere betrekking op de verschillende factoren die de door groei van ondernemingen bepalen. Een uitgebreid overzicht van recent wetenschappelijk onderzoek op dit vlak is opgenomen in Bijlage 3.

De SERV benadrukt dat contextuele factoren, met inbegrip van het beleidsondersteunende klimaat, een belangrijke randvoorwaarde vormen voor de groei van KMO's. Een doorlichting van het Vlaams instrumentarium op basis van relevante sociaaleconomische en andere (bv. ecologische) criteria, kan een eerste indicatie geven over de potenties van de steuninstrumenten individueel of als geheel. Doelmatigheid, additionaliteit en efficiëntie zijn daarbij voor de SERV belangrijke waardemeters.

Concreet is de SERV voorstander van een **KMO-groeibeleid gestoeld op twee sporen**:

- Enerzijds een algemeen stimulerend flankerend beleid gericht op incentives tot ondernemerschap via het bevorderen van het algemeen ondernemingsklimaat.
- Anderzijds blijvende aandacht en specifieke beleidsmaatregelen om de groeibemoeuwingen waarmee veel KMO's worden geconfronteerd aan te pakken.

De vernauwing van de focus op doorgroei van KMO's neemt niet weg dat het transitieverhaal voor de SERV van cruciaal belang blijft. Doorgroeiende KMO's kunnen een katalyserende rol spelen bij transformaties. De SERV wil in dit advies dan ook expliciet het belang van het flankerend beleid voor het transformatieverhaal beklemtonen.

3.1. Belang van flankerend beleid voor doorgroei en transitie

Een flankerend beleid staat niet alleen garant voor groei en doorgroei, het onderbouwt ook de fundamenteën die noodzakelijk zijn voor de transitie. Bij de concretisering van het industriële speerpuntclusterbeleid, is een gezond flankerend beleid dan ook een belangrijke randvoorwaarde. Gelet op recente bijdragen van het Steunpunt Ondernemen en Regionale Economie (STORE) blijkt het belang van flankerend beleid eens te meer. Aangezien een gericht direct beleid naar duurzame groeikampioenen moeilijk te realiseren is (o.a. omwille van het stochastische karakter van snelle groei) is het eerst en vooral belangrijk om een gezond en stimulerend omgevingsbeleid te voeren. De SERV onderstreepte het belang van een efficiënt flankerend beleid in recente adviezen⁷. Ook in het kader van de doorgroei van industriële KMO's blijven de aanbevelingen uit het advies Flankerend Beleid meer dan ooit gelden. Een gunstig omgevingsklimaat voor een duurzame, toekomstgerichte economie bevordert namelijk de opstart van nieuwe ondernemingen, ondersteunt de doorgroei van ondernemingen, faciliteert continuïteit en overdracht van ondernemingen en trekt buitenlandse investeringen aan. Deze idee kadert eveneens binnen de vaststelling dat de ontwikkeling van groei-KMO's niet enkel afhankelijk is van de interne bedrijfskarakteristieken (sector, omvang, technologie-intensiteit) of de ondernemer en zijn werknemers (skills en kennis), maar dat ook de omgevingsvoorwaarden een belangrijke rol spelen.

Het 'ecosysteem van ondernemerschap'⁸ moet dus van goede kwaliteit zijn. De overheid heeft in het ontwikkelen van een gezond ondernemerschap bevorderend ecosysteem dat inzet op managementvaardigheden een duidelijke rol te spelen. Het flankerend beleid belichaamt mee die rol en zou er mee voor moeten zorgen dat Vlaanderen als regio maximaal concurrentieel kan blijven. In onderstaande kader herhaalt de SERV de krachtlijnen uit zijn advies Flankerend Beleid.

⁷ SERV, "Een Flankerend beleid voor een duurzame, toekomstgerichte industrie", advies, 15 september 2010.

⁸ Het "Entrepreneurial ecosystem" wordt in Mason en Brown (2013, p.5) gedefinieerd als "a set of interconnected entrepreneurial actors (both potential and existing), organizations (e.g. firms, venture capitalists, business angels and banks), institutions (universities, public sector agencies and financial bodies), and processes (business birth rate, rate of HGFs, number of serial entrepreneurs and blockbuster entrepreneurs, levels of entrepreneurial ambition, and sell-out mentality in the society), which formally and informally coalesce to connect, mediate, and govern the performance within the local entrepreneurial environment".

Krachtlijnen SERV-advies Flankerend Beleid

Vlaanderen dient een transitiebeleid te ontwikkelen voor een vernieuwende en toekomstgerichte economie, wat in het bijzonder voor de industrie geldt. De industrie is en blijft ook in de toekomst een kerngegeven in de Vlaamse economie. Het versterken van het industriële vernieuwingspotentieel dient dan ook centraal te staan in het transitiebeleid.

1. Een vernieuwende, innovatieve economie

*De SERV pleit voor een **geïntegreerd innovatiebeleid**, gebaseerd op een breed gedragen en overlegde strategische visie op zowel maatschappelijke en internationale ontwikkelingen als op wetenschappelijk-technologische en economisch-concurrentiële positionering. Een grondige onderbouwing van de keuzepolitiek dringt zich op. De SERV heeft vroeger reeds een verlenging en verbreding van het steunbaar innovatietraject naar voren geschoven. De SERV pleit als ondersteuningsmethode voor een gepaste mix van subsidies en fiscale stimulansen.*

Verder dient aandacht besteed aan O&O (meer middelen, en meer outcomegericht), de samenwerking tussen kennisinstellingen en het bedrijfsleven (versterking van het intermediaire netwerk), en innovatief aanbesteden (snellere operationalisering, budgettaire middelen, prestatie-indicator).

Hernieuwbare energie en eco-innovaties kunnen een belangrijke motor voor economische groei en jobs vormen, maar een grondige evaluatie van het energiebeleid dringt zich op. Een efficiëntieverhoging, zowel voor instrumenten gefinancierd met publieke middelen als voor instrumenten gefinancierd via de energieprijzen, is van groot belang. Ook dient het energiebeleid rekening te houden met de potentiële sociaaleconomische baten. Tenslotte mag niet vergeten worden dat een slimme, gemoderniseerde en volledig aaneengesloten energie-infrastructuur ook belangrijke investeringen vereist.

2. Een dynamische en ondernemende economie

*Voor het verbeteren van het ondernemingsklimaat en de competitiviteit wijst de SERV erop dat **energiekosten** van groot belang zijn. Naast een voldoende aanbod aan bedrijventerreinen dient ook gewaakt over de kwaliteit van de **bedrijventerreinen**. De SERV vraagt te zorgen voor voldoende beschikbaarheid van bedrijventerreinen via o.a. kredieten voor de (her)ontwikkeling van terreinen. Dit moet evenwel gekoppeld worden aan een effectief en slagkrachtig activeringsbeleid van on(der)benutte bedrijventerreinen via bijvoorbeeld onderhandelingssteams. De ervaring wijst uit dat deze teams er immers al in geslaagd zijn om heel wat on(der)benutte bedrijventerreinen te activeren. Bij het locatiebeleid voor bijkomende bedrijventerreinen vraagt de SERV bovendien rekening te houden met de draagkracht van de omgeving.*

*De SERV dringt aan om het in de beleidsnota Werk, Economie en Innovatie aangegane engagement tot **evaluatie van de bestaande Vlaamse instrumenten** voor investeringssteun snel uit te voeren. De SERV stelt drie complementaire toetsstenen bij de uitbouw van een transitiegerichte instrumentenmix voor, met name effectiviteit, coherentie en finaliteit.*

*De SERV pleit er tevens voor dat werk gemaakt wordt van een **sterk internationaal georiënteerde industrie**, en van een **actieve en efficiënte overheid**.*

3. Werken en leren in een kennisintensieve economie

Een flankerend arbeidsmarktbeleid maakt voor de SERV inherent deel uit van een transitiebeleid richting een vernieuwende en toekomstgerichte economie. Cruciaal is immers dat voldoende werknemers geschikt zijn om aan de vraag van ondernemingen te voldoen. Indien Vlaanderen hier niet in slaagt, legt dit een zware hypotheek op haar economische toekomst. Het reguliere arbeidsmarktbeleid bevat vanzelfsprekend reeds meerdere maatregelen ter ondersteuning van het flankerend beleid. Bijkomende maatregelen zijn aanvullend via twee assen: het ontwikkelen en beheren van competenties, en het creëren van meer werkbaar werk.

*Voor het **ontwikkelen en beheren van competenties** pleit de SERV voor aandacht voor de aansluiting onderwijs-arbeidsmarkt (aangekondigde hervorming secundair onderwijs, aantrekkelijker maken technische en wetenschappelijke richtingen, werkplekieren), het opleiden en begeleiden van werkzoekenden, en het ondersteunen van werknemers (cultuur van loopbaanleren, competenties spil van arbeidsmarktbeleid). Industriële sectoren dienen bijkomend via **sociale innovatie** te streven naar een verhoging van de werkbaarheid. Tevens wenst de SERV bijzondere aandacht voor de rol van de intermediären, gezien hun cruciale positie in het bespreekbaar maken van sociale innovatie.*

In aanvulling op de aanbevelingen uit het advies Flankerend Beleid, wenst de SERV vandaag nog een aantal bijkomende aspecten te belichten. Een gezond flankerend beleid houdt namelijk ook de voorwaarde in van **een klantvriendelijke overheid en een efficiënt en effectief overheidsapparaat**. In Vlaanderen is op dit vlak ruimte tot verbetering via:

- Het verminderen van de kloof tussen het instrumentarium om innovatie te stimuleren en het instrumentarium dat ondernemingen helpt om deze innovaties te valoriseren, d.i. de instrumentaria van FIT-AO-IWT-PMV. In dit kader vindt de SERV het een goede zaak dat er op dit moment stappen worden gezet richting een integratie van het AO en de bedrijfsgerichte processen van het IWT,
- Een duidelijk gestroomlijnd beleid met een eenvoudige structuur en een one-stop-shop benadering waarbij de steunmaatregelen van bovenstaande instellingen beter op elkaar worden afgestemd,
- Een afstemming van het Vlaamse beleid met dat van de federale en Europese overheden om de participatie van KMO's in internationale activiteiten te stimuleren.

3.2. Specifieke aandachtspunten voor het Vlaamse industriële KMO-beleid

Hierna haalt de SERV enkele specifieke aandachtspunten aan voor het Vlaamse industriële KMO-beleid.

3.2.1. Een gedifferentieerd beleid afgestemd op het DNA van de KMO.

De beleidsaandacht moet gaan naar de diverse segmenten van KMO's, waarbij moet gedifferentieerd worden volgens de aandachtspunten, kenmerken en noden van elk segment. Zowel starters als gevestigde KMO's moeten op de nodige beleidsaandacht kunnen rekenen. Veel gevestigde KMO's tonen immers in even grote mate als starters het potentieel om innovatief en productief met kansen en uitdagingen om te gaan.

3.2.2. Bijkomende alternatieve financieringsbronnen

Reeds in zijn advies over doorgroei van ondernemingen waarschuwde de SERV voor het vermoedelijke krimpende aanbod van financiering vanuit financiële instellingen en andere financieringskanalen, i.h.b. voor lange termijnkredieten (>5 jaar).

De SERV benadrukt daarbij enerzijds het belang van een efficiënte aanwending van het bestaande overheidsinstrumentarium met maximale oog voor stroomlijning en aandacht voor verschillende doelgroepen. Anderzijds erkent de SERV dat naar de toekomst andere dan de klassieke financieringskanalen belangrijk zullen worden en vroeg dat *“bijkomende bronnen van financieringskapitaal op maat van doorgroeiondernemingen gezocht worden”*⁹. Aangezien zeker voor KMO's de toegang tot financiering vaak problematisch is (o.a. door de soms hogere financiële risico's die vaak samenhangen met investeringen van KMO's) blijven bovenstaande aanbevelingen ook in dit kader meer dan gelden.

De SERV meent dat er ook in Vlaanderen op dit vlak ruimte voor verbetering is. Eerst en vooral moet het ingezette instrumentarium voldoende rekening houden met de financieringsproblematiek van de KMO (solvabiliteit en financiële risico's van investeringen, beschikbaarheid en transparantie van kredietinformatie, het vergroten van het aanbod aan risicodragend vermogen ...). Daarnaast verdienen ook alternatieve financieringsmechanismen voor risicokapitaal zeker verder onderzoek. Ook financieringsinstrumenten zoals crowdfunding moeten door de Vlaamse Overheid worden gesensibiliseerd/aangemoedigd. Ten slotte is er zeker ruimte tot verbetering bij het vergroten van de financiële kennis bij KMO's en hun awareness omtrent het bestaan van financieringsinstrumenten. Initiatieven zoals FINMIX kunnen hier een rol in spelen.

3.2.3. Een betere aansluiting onderwijs-arbeidsmarkt.

Om KMO's bij te staan in het voorzien van voldoende en een kwalitatieve opleiding voor werknemers enerzijds en vanuit het besef dat degelijke training en kennis een noodzakelijke voorwaarde is voor ondernemingsgroei anderzijds, is speciale aandacht vanuit het beleid op dit vlak genodigd.

Goed opgeleide ondernemers met de juiste technische en managementkennis zijn hiervoor een eerste belangrijke stap. Recent onderzoek¹⁰ toont aan dat de mate waarin men erin slaagt om een bedrijf op te richten sterk afhangt van de mate waarin de vaar-

⁹ SERV, 'Doorgroei van ondernemingen', advies, 15 februari 2012.

¹⁰ Hessels, J., U. Bixy, W. Naudé en T. Gries (2014) Skill variety, innovation and new business formation. IZA Discussion Paper, 7889.

digheden van de nieuwe ondernemer aansluiting vinden op de kansen voor ondernemerschap. Ondernemerschap valt dus deels te leren. Het verbreden van de management- en ondernemerschapsvaardigheden van potentiële ondernemers moet dus een belangrijke beleidsdoelstelling blijven. Daarnaast mag ook de rol van grote ondernemingen in het vormen van en stimuleren van managementcapaciteiten bij werknemers, niet onderschat worden.

Ook een betere afstemming tussen door de industrie gevraagde profielen en het onderwijsaanbod kan tot de noodzakelijke competentieontwikkeling leiden, net als het ontdekken en aanleren van de nieuwste industriële technieken zodat jongeren beter voorbereid worden op hun integratie op de arbeidsmarkt. Afstemming en samenwerking tussen onderwijsinstellingen enerzijds en sectoren, industrieën en sectorale sociale partners anderzijds moet toelaten om de specifieke opleidingsnoden en competenties te ontdekken die nodig zullen zijn om in de toekomst een potentiële mismatch tussen vraag en aanbod te vermijden de industriële transformatie van KMO's succesvol te maken. Kwalificering en adequate scholing zijn voor de SERV kernelementen om de aansluiting onderwijs-arbeidsmarkt te verbeteren. De SERV vraagt aandacht voor het imago en de aantrekkelijkheid van werken in de industriële sectoren als carrièremogelijkheid.

Naast de rol van (hervormingen) van het onderwijssysteem is in het kader van de transformatie naar een duurzame, kennisintensieve economie eveneens voldoende aandacht vereist voor levenslang leren alsook voor de (her-)opleiding van werknemers die nu reeds actief zijn in de industrie.

3.2.4. Het bevorderen van ondernemerscultuur en competentieontwikkeling op de werkvloer.

Een ondernemende cultuur waarin risico nemen wordt aangemoedigd en 'business creation' wordt geapprecieerd is een eerste voorwaarde voor een innovatieve economische dynamiek. Zo zijn startende ondernemers bijvoorbeeld belangrijk om mee op de kar te springen van nieuwe industrieën of technologieën. Om de ondernemerscultuur aan te moedigen, is in de eerste plaats nood aan een gezond flankerend beleid.

De SERV ziet daarnaast in deze context de volgende prioritaire aandachtspunten:

- Het aanmoedigen van zowel ondernemingszin¹¹ als werknemerschap¹² in de industrie. Het onderwijssysteem kan in dit kader een belangrijke rol spelen door openheid te voorzien voor onafhankelijkheid, creativiteit en ondernemingszin in al zijn aspecten. Zowel het stimuleren van entrepreneurship (wat bijvoorbeeld jongeren ertoe aanzet hun kennis om te zetten in creatief en innovatief ondernemerschap) als intrapreneurship (en het besef dat ook de ondernemende werknemer een belangrijke rol kan spelen in innovatie en transitie) verdienen dus de nodige

¹¹ Ondernemingszin wordt gedefinieerd als het vermogen om in een bepaalde situatie kansen te zien en initiatieven te bedenken; Door optimale inzet van beschikbare ideeën kunnen de nodige acties worden opgezet waardoor de waargenomen kansen gerealiseerd worden. Ondernemen is grenzen verleggen, iets nieuws scheppen, iets duurzaam voortbrengen dat tot de kwaliteit van het leven bijdraagt.

¹² Volgens omschrijving in de competentieagenda (fiche 9) (VESOC-akkoord 14 mei 2007) houdt werknemerschap in dat "men zichzelf kan positioneren op de arbeidsmarkt en loopbaancompetenties ontwikkelt, dat men zijn rechten en plichten kent, goede arbeidsattitudes kan ontplooien, zich inschrijft in levenslang leren en zijn/haar vakmanschap onderhoudt door innovatiegerichtheid, creativiteit en verantwoordelijkheid als competenties te ontwikkelen".

aandacht. Wat dit laatste betreft kunnen namelijk ook vanop de werkvloer innovatieve ideeën of bedrijfsprocessen ontstaan. Bovendien hebben bedrijven baat bij medewerkers die zich betrokken voelen bij de organisatie. Concurrentieversterking en competentieversteviging gaan namelijk hand in hand. De SERV vraagt voldoende aandacht voor levenslang leren, wat ook voor de industriële KMO's van groot belang is.

- Betere toegang tot innovatief onderzoek voor KMO's zodat nieuwe ideeën ontstaan, innovatie wordt gestimuleerd en nieuwe markten kunnen worden aangeboord.
- Informatieverstrekking en awareness-verhoging bij KMO's zelf over de transitie naar een duurzame economie. Via sensibilisering, duidelijke communicatie en praktijkgerichte voorbeelden kunnen KMO's aangezet worden tot concrete acties.
- Initiatieven om maatregelen ter ondersteuning en stimulering van tewerkstelling in KMO's beter bekend maken.

3.2.5. Belang van netwerking en samenwerking

Co-creatie van bedrijven en kennisinstellingen, kruisbestuiving tussen wetenschappelijk onderzoek aan universiteiten en kennisinstellingen en de industrie en de impact van synergiën en partnerships tussen grote bedrijven en KMO's, staan centraal bij succesvolle clusters en industriële transformatie.

KMO's kunnen optreden als strategische partner bij grote ondernemingen die op zoek gaan naar een sterkere concurrentiepositie. KMO's kunnen zo als hefboom optreden bij een nauwe samenwerking tussen grote ondernemingen. Ze kunnen eveneens een belangrijke rol spelen in *global value chains* en clusters waardoor hun participatie en integratie in netwerken van ondernemingen, universiteiten en andere innovatie-actoren moet ondersteund worden. Bovendien kunnen KMO's in belangrijke mate voordeel halen uit een samenwerking met grotere ondernemingen, en dit zowel op niveau van productiviteit, processen als innovatieve capaciteit.

De SERV verwijst in deze context naar een verkennende studie die door het IWT aangevraagd werd bij IDEA Consult¹³ en die als doel had om inzicht te krijgen in de spillover effecten die plaatsgrijpen ten gevolge van samenwerking van bedrijven in gesubsidieerde innovatieprojecten. Uit deze studie blijkt dat ondanks dat het kwantificeren en toewijzen van de effecten op het gedrag van ondernemingen en het economische en innovatiesysteem heel moeilijk is, er toch duidelijk positieve effecten van samenwerking geobserveerd worden voor de betrokken partijen, die verder gaan dan louter input-additionaliteit (= meer dan de extra middelen die ze via de samenwerking verwerven). De studie geeft aan dat het daarom aangewezen is in te zetten op het verminderen van samenwerkingsbarrières tussen ondernemingen.

¹³ Steurs, G, Devoldere I, Lukach, R, Van Hoed, M en Wastyn, A (2014) Exploratory study into the effects of collaboration in IWT-funded industrial R&D-projects, IWT studie 78.

3.2.6. Een rol voor publieke aanbestedingen

Publieke aanbestedingen zijn van groot belang in Vlaanderen. Er bestaat een groot potentieel om KMO's te betrekken in deze aanbestedingen. Wat 2013 betreft werden in de eerste drie kwartalen ongeveer 65% van de ingediende offertes voor overheidsopdrachten ingediend door KMO's. Dit percentage betreft enkel de overheidsopdrachten die bekendgemaakt worden en die boven de financiële drempel van 85.000 euro liggen. De KMO-participatie ligt bij 'kleinere' overheidsopdrachten vermoedelijk nog iets hoger.¹⁴ De nieuwe EU-regels omtrent publieke aanbestedingen die eind 2013 aangenomen werden door het Europees Parlement maken het voor KMO's eenvoudiger om deel te nemen, en dit o.a. door:

- Een vermindering van de administratieve lasten en drempels tot deelname, door een "European Single Procurement Document", beschikbaar in alle EU-talen.
- Een opsplitsing van contracten in kleinere loten.
- Het aftoppen van de jaarlijkse omzetvereiste (tot maximaal 2 maal de contractwaarde).

Ruimer dan het traditionele aankoop en aanbestedingsbeleid moet ook in een context van innovatief aanbesteden de nodige aandacht gaan naar KMO's. Dankzij gerichte aanbestedingen van de overheid ontstaan er in bijvoorbeeld de Verenigde Staten heel wat innovatieve producten en diensten. Ook Vlaanderen moet blijvend aandacht besteden aan de toegankelijkheid voor KMO's van publieke (innovatieve) aanbestedingsprocedures. KMO-ondersteuning en -groei kan namelijk als strategische overheidsdoelstelling mee worden verwezenlijkt door een goed functionerend innovatief aanbestedingsbeleid. De Vlaamse Regering maakte in 2008 via het actieplan 'Innovatief Aanbesteden' 10 miljoen euro vrij voor het toepassen van het principe van innovatief aanbesteden. In tegenstelling tot bijvoorbeeld de Verenigde Staten, kunnen KMO's hierbij echter niet rekenen op een gegarandeerd deel van de middelen. In dit kader is de SERV in het najaar van 2014 in samenwerking met de Stichting Innovatie & Arbeid gestart met een onderzoek rond innovatief en duurzaam aanbesteden, de Vlaamse aanpak op dit vlak en best practices uit het buitenland. Dit alles met als doel het formuleren van beleidsaanbevelingen rond het Vlaamse innovatief en duurzaam aanbestedingsbeleid.

3.2.7. Volgehouden actie op vlak van internationalisering en internationale doorgroei

Wetenschappelijk onderzoek geeft aan dat KMO's die zich internationaal richten en aandacht hebben voor export een hogere groeikans hebben. De SERV vraagt daarom blijvende inspanningen tot het verminderen van de drempels tot internationalisering waarmee KMO's geconfronteerd worden. In Vlaanderen speelt FIT een belangrijke rol voor het vergroten van de exportoriëntatie van KMO's.

Ook op vlak van innovatie en O&O blijft internationalisering vaak een knelpunt voor Vlaamse KMO's. Zo blijkt uit een tussentijdse evaluatie in 2012 van de deelname aan

¹⁴ Persmededeling Vlaamse Regering 19/12/2013.

het zevende Kaderprogramma 2007-2013 dat de internationale oriëntatie van het Vlaamse bedrijfsleven ondermaats is.¹⁵

Daarom zijn volgens de SERV blijvende inspanningen nodig om (i) de export en innovatiekansen van KMO's te bevorderen, (ii) de deelname van Vlaamse KMO's aan internationale steuninitiatieven te stimuleren en (iii) exportsteun op maat van de KMO aan te reiken. In een eerste fase vereist dit laatste vnl. voldoende toegankelijke informatie omtrent prijzen en procedures voor exportdocumenten en een snelle aflevering van overheidsdocumenten, certificaten en vergunningen. Wat de vrijstelling van BTW bij intracommunautaire leveringen betreft, onderstreept de SERV bovendien het belang van duidelijke richtlijnen over de voor te leggen, verifieerbare documenten ten bewijze van de intracommunautaire levering bij afhaling door de koper.

In het algemeen vestigt de SERV de aandacht op het belang van de internationalisering van de Vlaamse bedrijven en op de vereenvoudiging van de exportprocedures met het oog op hun toegankelijkheid en flexibiliteit. Zo kan een verdere digitalisering van de dienstverlening de wachttijden nog meer verminderen.

3.2.8. Continue evaluatie maatregelen ondernemerschapstimulansen en efficiënte targetting van middelen binnen de speerpuntclusters.

Het in het leven roepen van nieuwe maatregelen op zich is niet voldoende. Ook een systematische evaluatie van het bestaande instrumentarium, bijsturing en indien nodig afschaffing van maatregelen verdient de nodige aandacht binnen een efficiënt bestuur. De SERV heeft reeds in eerdere adviezen de bezorgdheid omtrent de evaluatie van steunmaatregelen geuit.

Wat deze evaluatie betreft is er in eerste instantie vooral nood aan informatie omtrent het bereik van het instrumentarium (hoeveel unieke KMO's worden bereikt, hoeveel personeelsleden hebben deze KMO's, in welke sectoren zijn deze actief) en welke de effectieve steun is die deze KMO's ontvangen. In een tweede fase moet de doeltreffendheid van het instrumentarium in kaart worden gebracht en waar nodig worden bijgestuurd.

¹⁵ Zo blijkt dat slechts 5% van de Vlaamse deelnames aan het 7^{de} Kaderprogramma en 1,7% van de toelage die naar Vlaanderen stroomt, de thematische prioriteit omtrent 'onderzoek voor KMO's' betreft. (EWI, 2012, Vlaamse deelname aan het Europese Zevende Kaderprogramma voor Onderzoek en Technologische Ontwikkeling (2007-2013), een tussentijdse analyse).

Bijlage 1: Belang en evolutie van de industriële sector in België en Vlaanderen

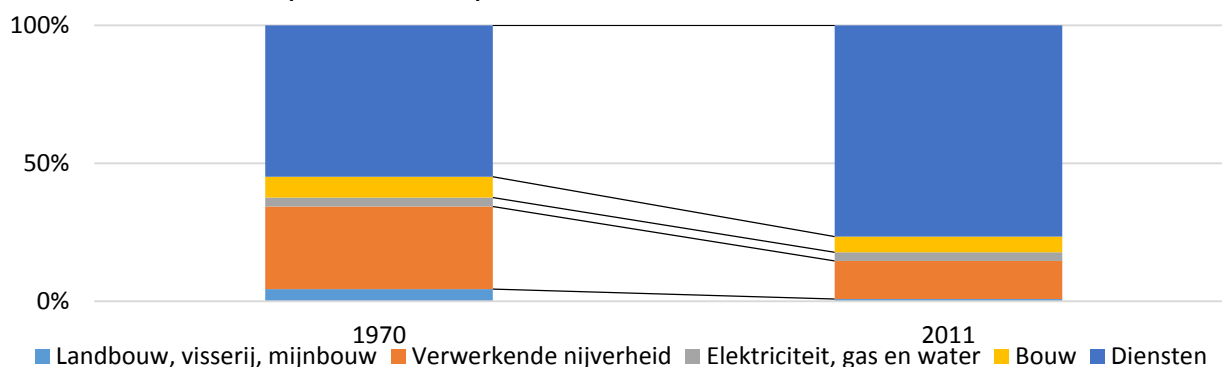
In deze bijlage geven we een situatieschets van de Belgische en Vlaamse industrie. In onze bespreking focussen we op de evolutie van de gecreëerde toegevoegde waarde en tewerkstelling. Ondanks de moeilijkheden waarmee de Vlaamse industrie (en verwerkende nijverheid) wordt geconfronteerd, wat zich uit in een afname in tewerkstelling en gecreëerde toegevoegde waarde sinds 1970, is ze nog steeds van groot belang voor de economie. Ze is een bron van innovatie, export, tewerkstelling en welvaart. De Vlaamse industrie is goed voor meer dan 80% van alle O&O-uitgaven van Vlaamse bedrijven. Ook voor de export is de industrie van groot belang: de industrie staat namelijk in voor 60 à 70% van de totale uitvoer van goederen in Vlaanderen. Ten slotte mag ook de indirecte jobcreatie (diensten, transport) die ontstaat door een directe job in de industrie mag niet vergeten worden. Deze indirecte tewerkstelling werd in deze bijlage niet in kaart gebracht. De rol van de industrie voor de economische activiteit en de tewerkstellingscreatie is met andere woorden nog niet uitgespeeld. We vermelden ook dat de gedocumenteerde afbouw van de industriële tewerkstelling deels wordt veroorzaakt door de tendens van de industrie om zich te richten op haar kerntaken en ondersteunende activiteiten af te stoten.

1. De industrie in het geheel

1.1. Toegevoegde waarde

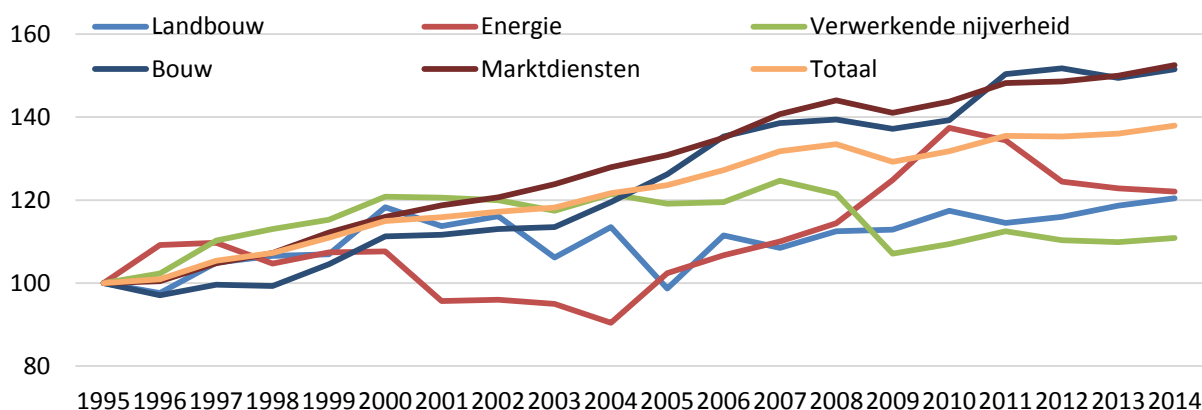
Figuur 1 toont het aandeel van verschillende economische activiteiten in de totale Belgische toegevoegde waarde. We merken dat de verwerkende nijverheid in 1970 instond voor meer dan 30% van de totale Belgische creatie van toegevoegde waarde. In 2011 is dit aandeel gedaald tot 13,8%. Figuur 2 illustreert de evolutie van de bruto toegevoegde waarde (in volume) in het Vlaams gewest sinds 1995. Terwijl de dienstensector en de bouw een duidelijke toename gekend hebben in reële termen (+52%), blijft de evolutie in de verwerkende nijverheid achterop (+11%) op de evolutie van de totale Vlaamse bruto toegevoegde waarde (+38%).

Figuur 1: Aandeel in de totale bruto toegevoegde waarde naar economische activiteit (1970 en 2011).



Bron: EUKLEMS, 2013, Value Added.

Figuur 2: Evolutie van de bruto toegevoegde waarde tegen basisprijzen in het Vlaams Gewest (volume, 1995=100) in Vlaanderen.



Bron: HERMREG¹⁶

Een indeling naar technologie-intensiteit van de verwerkende nijverheid leert bovendien dat 44% van de Vlaamse toegevoegde waarde gecreëerd wordt in de medium-high-tech en high-tech sectoren. 26% in de medium-low-tech en 30% in de low-tech.¹⁷ We komen hierop terug in de volgende paragraaf.

1.2. Tewerkstelling

Ook op vlak van tewerkstelling leidt een en ander tot een pessimistisch beeld. Zo toont Figuur 3 dat de tewerkstelling in de Belgische verwerkende nijverheid sterk is afgenomen t.o.v. 1970: meer dan de helft van de tewerkstelling ging verloren sinds 1970. Hiermee presteert de verwerkende nijverheid veel slechter dan de dienstensector, de

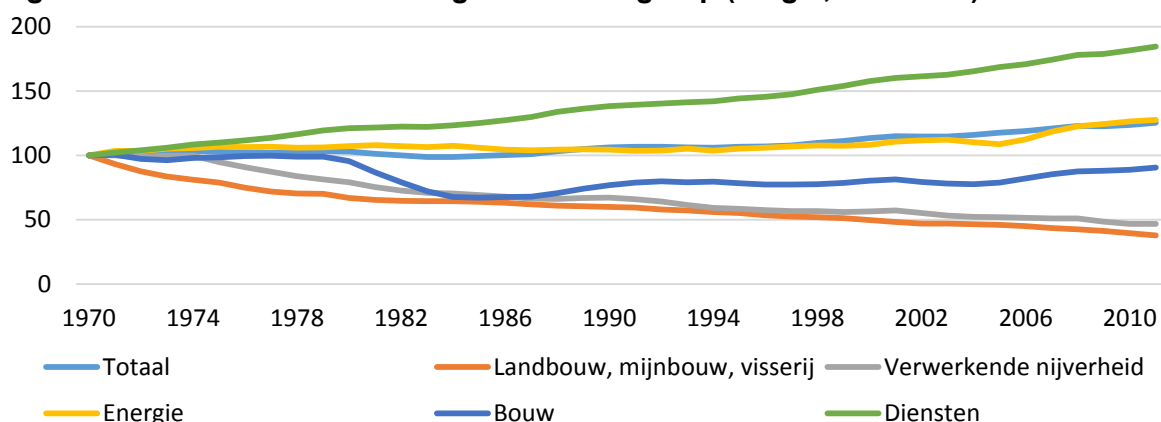
¹⁶ HERMREG is een regionaal macro-econometrisch model dat ontwikkeld werd via een samenwerking tussen de Studiedienst van de Vlaamse Regering (SVR), het Brussels Instituut voor Statistiek en Analyse (BISA), Institut Wallon de l'Evaluation, de la Prospective et de la Statistique (IWEPS) en het Federaal Planbureau (FPB).

¹⁷ De indeling van sectoren is de volgende:

- High-tech: NACE-sectoren 21 en 26
- Medium-high-tech: NACE-sectoren 20 en 27-30
- Medium-low-tech: NACE-sectoren 19 en 22-25
- Low-tech: NACE-sectoren 10-18 en 31-32

energiesector en de bouw. Enkel de agrarische sector kende een sterkere achteruitgang in tewerkstelling.

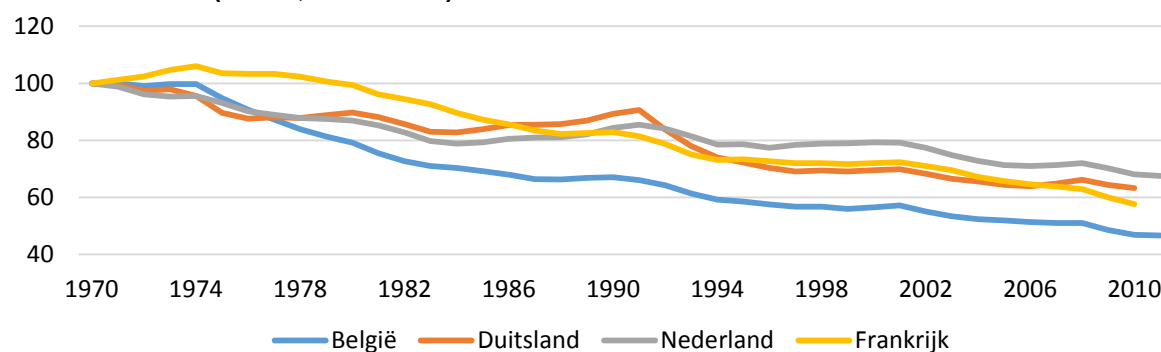
Figuur 3: Evolutie tewerkstelling naar sectorgroep (België, 1970=100).



Bron: EUKLEMS, 2013.

Wat de achteruitgang in tewerkstelling in de verwerkende nijverheid betreft, is deze bovendien veel sterker dan in de ons omringende landen, m.u.v. het Verenigd Koninkrijk (zie Figuur 4). We observeren in Tabel 1 dat het aandeel van de verwerkende nijverheid in de totale tewerkstelling sterk daalt, en dit zowel in België (van 17,4% in 1995 tot 11,4% in 2013) als in Vlaanderen (21,2% in 1995 en 13,8% in 2013). De Vlaamse verwerkende nijverheid stelt vandaag echter nog steeds om en bij de 365.000 mensen tewerk (zie Tabel 1). Sinds 1995 gingen op die manier wel bijna 100.000 arbeidsplaatsen verloren.

Figuur 4: Evolutie tewerkstelling verwerkende nijverheid - België t.o.v. buurlanden (index, 1970=100).



Bron: EUKLEMS, 2013.

Tabel 1: Tewerkstelling in België en Vlaanderen volgens economische activiteit (aantal personen)

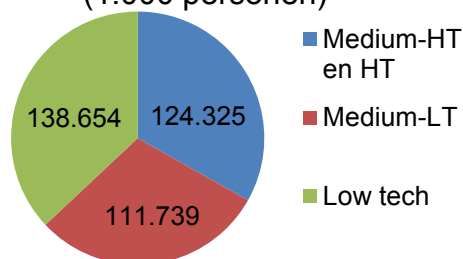
	België		Vlaanderen	
	1995	2013	1995	2013
Landbouw	89 370	58 385	60 591	40 202
Energie	43 711	51 192	24 965	28 657
Verwerkende nijverheid	675 278	520 186	470 148	363 900
Bouw	240 368	276 111	149 558	170 142
Marktdiensten	2 077 684	2 795 601	1 150 819	1 626 582
Niet-verhandelbare diensten	746 528	844 307	357 568	401 901
Totaal	3 872 938	4 545 781	2 213 648	2 631 384
Aandeel verwerkende nijverheid	17,4%	11,4%	21,2%	13,8%

Bron: Hermreg

Figuur 5 en Tabel 2 delen de werkgelegenheid in de Vlaamse industrie, in naar de technologie-intensiteit (gegevens voor 2012). 1/3 van de Vlaamse tewerkstelling wordt in de medium-high-tech en high-tech sectoren gecreëerd. Een belangrijke kanttekening is hierbij op zijn plaats. Binnen meer traditionele sectoren kunnen namelijk ook deelmarkten en niches met een hogere toegevoegde waarde bestaan (bijvoorbeeld technisch textiel binnen de textielsectoren, convenience and health food binnen de voedingssector, bioplastics binnen de kunststoffensector)¹⁸.

Figuur 5: Indeling Vlaamse industrie naar technologie-intensiteit (, 2012)

Totale werkgelegenheid in de Vlaamse industrie naar technologie-intensiteit in 2012 (1.000 personen)



Bron: SVR, gegevens INR, zie ook voetnoot 17.

Tabel 2: Tewerkstelling naar technologie-intensiteit (Vlaanderen).

Sector	2005 (%)	2010 (%)
High-tech	6.2	5.5
Medium-high-tech	30.0	29.5
Medium-low-tech	25.9	27.7
Low-tech	37.8	37.3

Bron: Neefs en Herremans (2013)¹⁹

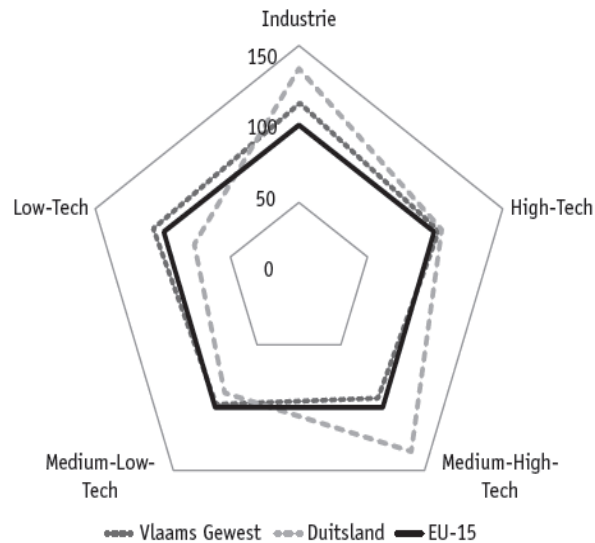
Noot: de cijfers waarop bovenstaande tabel gebaseerd is omvatten enkel loontrekkenden.

Figuur 6 toont ten slotte dat Vlaanderen een hoger percentage tewerkstelling realiseert in de industrie dan het EU-gemiddelde maar een lager percentage dan Duitsland. Ook de technologie-intensiteit ligt gemiddeld hoger in Duitsland.

¹⁸ Vandecandelaere S. en Sleuwaegen L. 2013. Naar een structurele transformatie van de economie: wat met de verwerkende industrie. Over.Werk, 2, 32-38.

¹⁹ Neefs, B. en Herremans, W (2013) Industriële tewerkstelling in een langetermijnperspectief. Een onomkeerbare trend? Over.Werk, 2, 45-55.

Figuur 6: Vergelijking aandeel industriële tewerkstelling en technologische intensiteit van industrie tussen Vlaams Gewest, Duitsland en EU-15 (2011).



Noot: referentie-index: EU-15=100

Bron: Neefs en Herremans (2013)

Enkele veelgehoorde verklaringen voor de desindustrialisering in Vlaanderen en België zijn:

- Een hogere productiviteitsgroei van de industrie t.o.v. de dienstensectoren waardoor eenzelfde toegevoegde waarde kan gerealiseerd worden met minder mensen²⁰.
- De globalisering die een delokalisatie van arbeidsintensieve productieactiviteiten naar lageloonlanden met zich meebrengt²¹.
- De tendens van de industrie om zich op haar kerntaken te richten en om ondersteunende (administratieve, logistieke, organisatorische) taken af te stoten²².

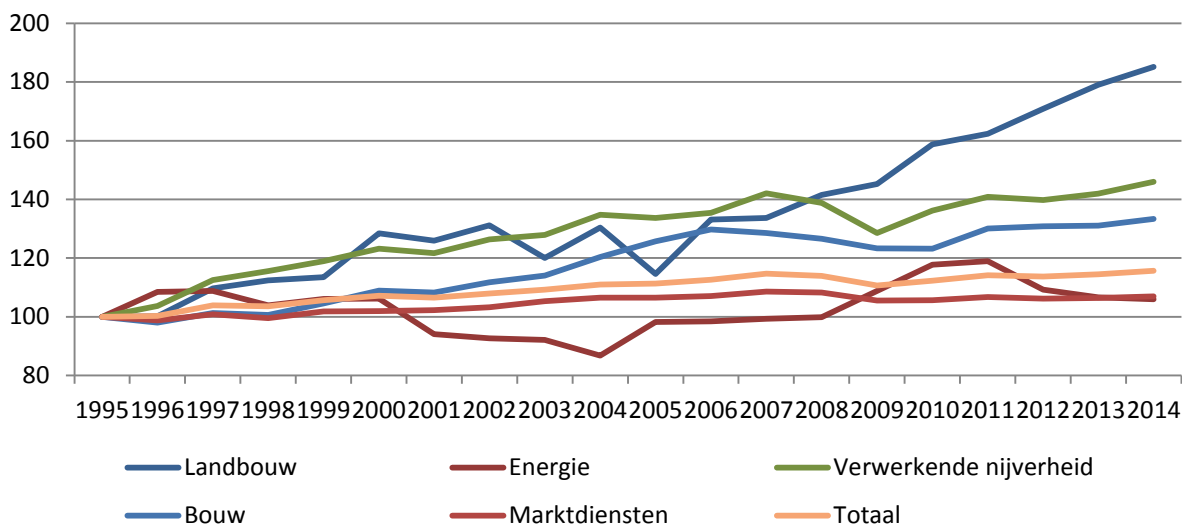
Er moet echter opgemerkt worden dat de toename van de toegevoegde waarde die we in Vlaanderen illustreerden in Figuur 2, ondanks de sterke afname in industriële tewerkstelling, enkel kon gerealiseerd worden door een forse toename in de arbeidsproductiviteit. Figuur 7 illustreert dit laatste. Zo zien we dat de arbeidsproductiviteit in de verwerkende nijverheid vandaag ongeveer 45% hoger ligt dan in 1995. Daarmee laat de verwerkende nijverheid zowel de energiesector, de bouw en de marktdienstensector achter zich. Enkel de landbouw kende een sterkere toename in de arbeidsproductiviteit in deze periode.

²⁰ Sleuwaegen, L. en De Backer, K. (2001) Desindustrialisatie in België. Tijdschrift voor Economie en Management, 46(3), 293,314.

²¹ De Grauwe, P. (2003) De toekomst van de industrie in België. Leuvense Economische standpunten 2003/012. Katholieke Universiteit Leuven.

²² Van Gessel-Dabekaussen, G. (2008) Verwevenheid industrie en diensten: veranderingen in de samenstelling van ondernemingsgroepen. Den Haag/Heerlen: Centraal bureau voor de Statistiek.

Figuur 7: Evolutie arbeidsproductiviteit naar sectorgroep (Vlaanderen, index: 1995=100)



Bron: HERMREG

Ten slotte moet toch worden opgemerkt dat de Belgische industrie door CEO's uit de verwerkende nijverheid niet gekwalificeerd wordt als erg competitief, zelfs in tegendeel. De Belgische verwerkende nijverheid bekleedt slechts de 27^{ste} plaats in de country manufacturing competitiveness index (2013).²³

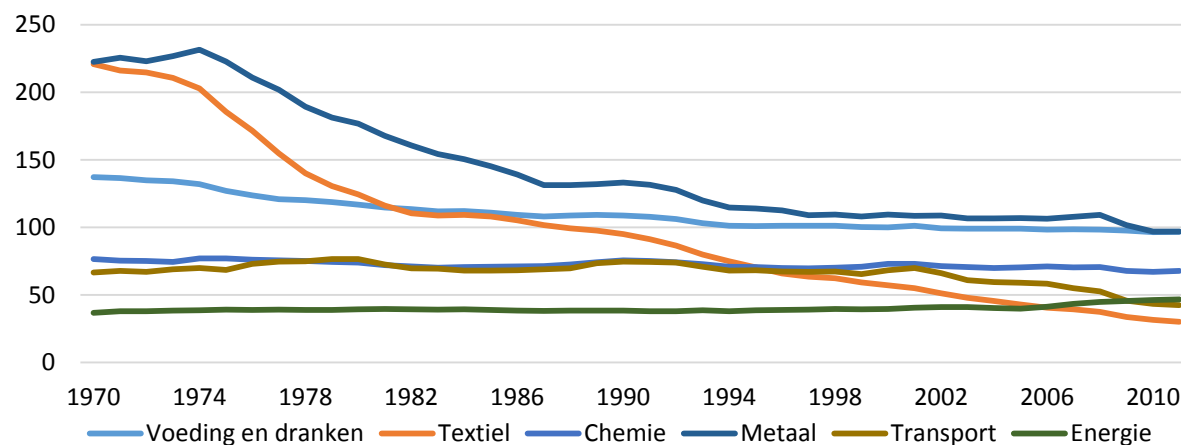
²³ De Global Manufacturing Competitiveness Index (GMCI) resulteert uit een globale bevraging van 550 CEO's over de competitiviteit van de verwerkende nijverheid in 38 landen. http://www.deloitte.com/assets/Dcom-UnitedStates/Local%20Assets/Documents/us_pip_GMCI_11292012.

2. Sectoranalyse

2.1. België

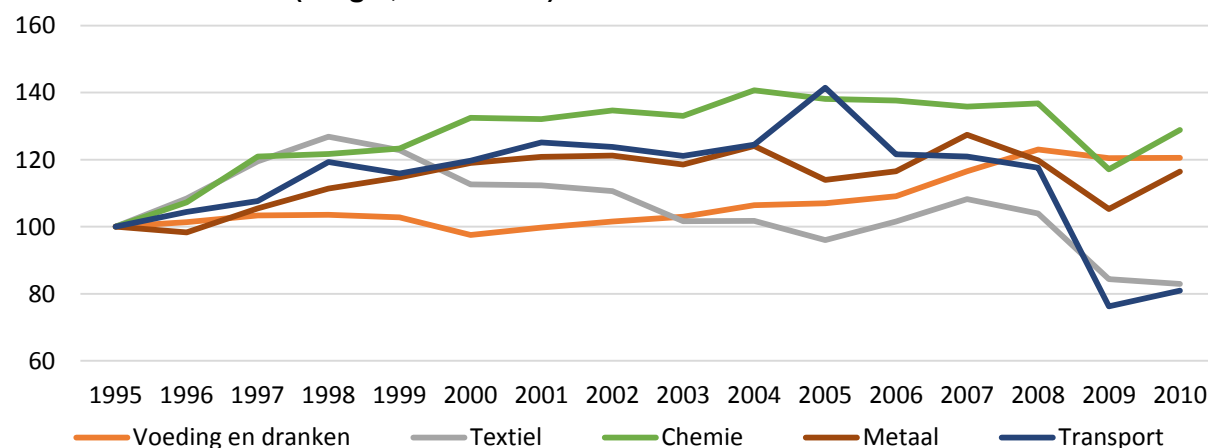
Een analyse op vlak van de algehele industrie kan belangrijke verschillen tussen sectoren verbergen. Figuur 8 toont daarom de evolutie van de Belgische tewerkstelling in een aantal belangrijke industriële sectoren sinds 1970. Terwijl de chemiesector en de textielsector in 1970 elk meer dan 200.000 mensen tewerkstelden, is dat aantal vandaag meer dan gehalveerd. Vandaag zijn de chemie en de voedingssector de twee grootste Belgische industrieën, met een tewerkstelling van om en bij de 100.000 mensen in elk van deze sectoren.

Figuur 8: Evolutie tewerkstelling in een selectie van industriële sectoren (België, 1970-2011)



Bron: EUKLEMS, 2013.

Figuur 9: Evolutie bruto toegevoegde waarde in een selectie van industriële sectoren (België, 1995-2011)

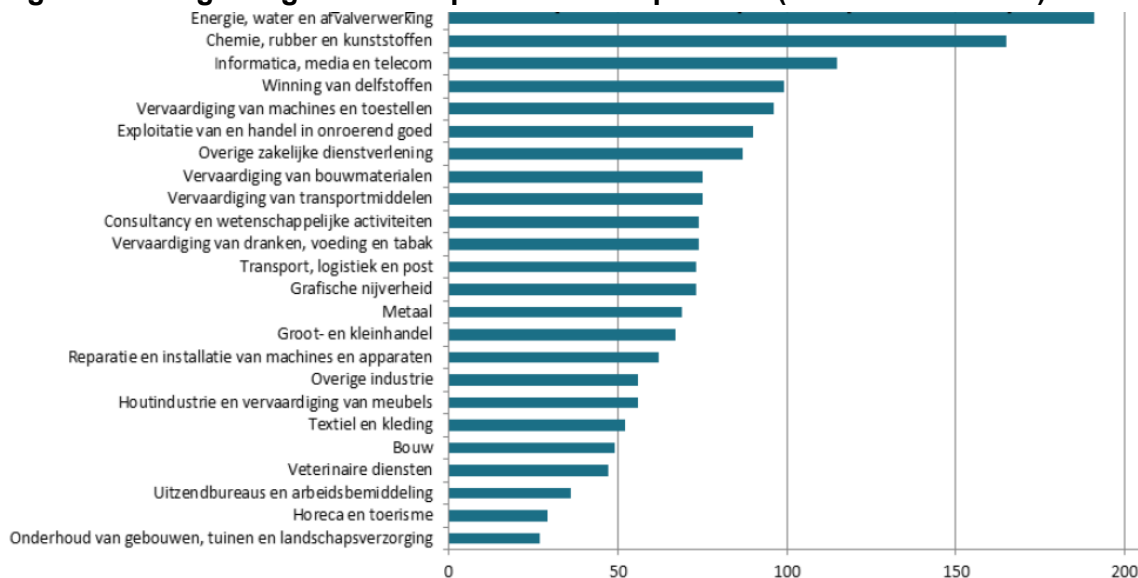


Bron: EUKLEMS, 2013.

Figuur 9 toont dat ook de evolutie van de toegevoegde waarde sterk kan verschillen tussen de sectoren. De textielsector, bijvoorbeeld, wordt gekenmerkt door een sterk

dalende toegevoegde waarde sinds 1998. De chemie- en transportsector wisten wel een stijging in de toegevoegde waarde te realiseren. Alle industriële sectoren kenden echter een sterke afname in toegevoegde waarde sinds de recente financieel-economische crisis.

Figuur 10: toegevoegde waarde per werkzame persoon (in duizenden euro).

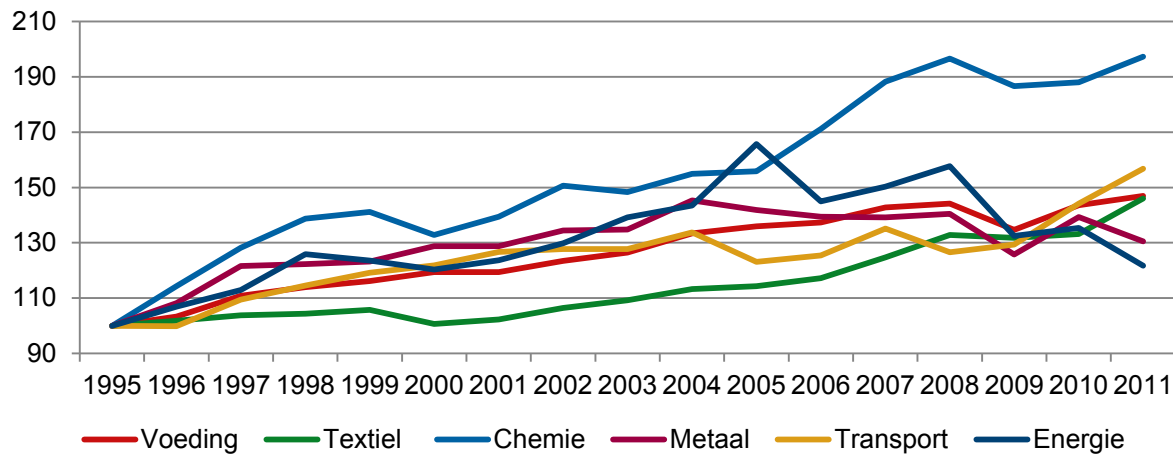


Bron: STATBEL - Structurele ondernemingsstatistieken 2012

Figuur 10 toont dat o.a. de sectoren 'Energie', 'Chemie, en 'Vervaardiging van machines' de grootste toegevoegde waarde per werkzame persoon realiseren in de industrie. Daartegenover is deze toegevoegde waarde per werknemer veel lager in de meer arbeidsintensieve sectoren 'Textiel' en de 'Bouwsector'. Ook een onderscheid naar kapitaalintensiteit kan dus belangrijke inzichten opleveren. Zo blijkt uit Konings en Vanormelingen (2014)²⁴ dat arbeidsintensieve sectoren (zoals de bouw, transport, installateurs van elektro) vaak meer moeilijkheden hebben om te automatiseren en te innoveren. Ten slotte tonen we in Figuur 11 de evolutie van de arbeidsproductiviteit berekend als toegevoegde waarde per gewerkt uur. Ook hieruit blijkt de chemiesector gekenmerkt door een hoge arbeidsproductiviteit (de textielsector traditioneel door een veel lagere).

²⁴ Konings, J. en Vanormelingen, S. (2014) Een econmoische analyse van de concurrentiekracht, loonkosten en jobcreatie in de bouw, elektro, distributie en transport in België.

Figuur 11: Evolutie arbeidsproductiviteit (toegevoegde waarde per gewerkt uur, index: 1995=100).



Bron: EUKLEMS, 2013.

2.2. Vlaanderen

Dat er belangrijke verschillen bestaan tussen de 24 Vlaamse industriële sectoren in termen van hun respectievelijk aandeel in de Vlaamse tewerkstelling, toegevoegde waarde, groei, arbeidsproductiviteit en internationale concurrentiekracht, werd eveneens bevestigd door een door STORE uitgevoerde sectoranalyse²⁵. De daar gevoerde analyse toont belangrijke verschillen in de tewerkstelling, arbeidsproductiviteit en toegevoegde waarde voor individuele sectoren (NACE-2-indeling) voor 2010. We tonen deze Vlaamse cijfers in Bijlage 1.

Andere conclusies die volgen uit deze STORE-sectorfoto zijn:

- De verschillende industriële sectoren zijn vaak regionaal geconcentreerd (bv. Chemie en farmacie in de provincie Antwerpen, de textiel in de provincie West-Vlaanderen, metaalnijverheid in Limburg). De voedingssector daarentegen is minder regionaal geconcentreerd en is voor alle Vlaamse provincies van groot belang voor de tewerkstelling en toegevoegde waarde.
- Een sectoranalyse verbergt grote verschillen tussen onderliggende subsectoren die het vaak relatief beter doen. Maar vooral bestaan er grote verschillen tussen ondernemingen behorende tot een bepaalde (sub)sector. Een beperkt aantal ondernemingen zorgt voor het leeuwenaandeel van de tewerkstelling en de toegevoegde waarde in de Vlaamse industrie. Het gaat hier vaak om een 20-80 verhouding, of 20 procent van de ondernemingen in eng gedefinieerde sectoren zijn verantwoordelijk voor 80 procent van de tewerkstelling en de toegevoegde waarde. Deze ondernemingen zijn ook de meest productieve van de sector. En vaak zijn deze ondernemingen globale spelers.
- Deze globale spelers of multinationale ondernemingen, zowel met een hoofdkwartier in Vlaanderen als met een filiaal in Vlaanderen, zorgen voor de meeste

²⁵ De Ruytter, S, Goesaert, T, Konings, J en Reynaerts, J (2012) Sectoranalyse van de Vlaamse industrie, STORE beleidsrapport B-12-001, 3 juli 2012.

tewerkstelling en toegevoegde waarde in de industrie. Multinationale ondernemingen zijn gemiddeld ook groter dan bedrijven die enkel in Vlaanderen actief zijn. Dit is zowel het geval voor tewerkstelling als voor toegevoegde waarde. Buitenlandse ondernemingen met een filiaal in Vlaanderen zijn groter dan Vlaamse multinationale ondernemingen. Voor wat betreft de Vlaamse multinationale ondernemingen wordt het merendeel van de tewerkstelling gerealiseerd in de Vlaamse hoofdzetels (ca. 60 procent) en de buitenlandse filialen (ca. 33 procent); naast een afname in absolute aantallen die de evolutie van de ganse industrie weerspiegelt over de periode 2003-2010, wordt er een toename vastgesteld van het aandeel in de tewerkstelling in de buitenlandse filialen van Vlaamse multinationals (van 29 naar 38%).

Aanvullend STORE-onderzoek²⁶ maakt een stand van zaken op van de economische prestaties van de industriële sectoren en dienstensectoren in Vlaanderen voor het jaar 2011. De Vlaamse sectoren worden geëvalueerd in termen van competitiviteit (de relatieve totale factorproductiviteit) en exportperformantie en vergeleken met de prestaties van overeenkomstige sectoren in een groep van Europese referentielanden en/of – regio's. De belangrijkste bevinding is dat slechts een handvol industriële en dienstensectoren erin slaagt om een sterke competitieve met een sterke economische (export)positie te combineren, met als uitschieter in positieve zin de voor Vlaanderen erg belangrijke sector van de groothandel exclusief auto's en motorfietsen (NACE 46). Voor de voedingsmiddelen en dranken (NACE10-11) en de chemische industrie (NACE 20) contrasteert de sterke exportspecialisatie met de relatief zwakke performantie.

Volgende industriële sectoren combineerden in 2011 een sterke competitieve performantie aan een sterke exportspecialisatie:

- Tabak (NACE 12).
- Metalen in primaire vorm (NACE 24).
- Overige industrie (NACE 32).

Een overzicht van de industriële performantie wordt hieronder in tabelvorm weergegeven:

²⁶ Baert, L en Reynaerts, J (2014) Competitiviteit en exportperformantie van de Vlaamse economie – een internationale vergelijking 2010-2011, STORE-beleidsrapport B-13-020, 24 februari 2014

Tabel 3: indeling van Vlaamse industriële sectoren naar economische en competitieve prestatie.

		Economische prestatie		
Competitieve prestatie		Sterk	Gemiddeld	Zwak
	Sterk	Metalen in primaire vorm (24) Overige industrie (32)	Tabak (12) Inzameling, verwerking en verwijdering van afval (38)	metaalproducten (25) meubelen (31) informatica, optica/elektronica (26)
	Gemiddeld	Voedingsmiddelen en dranken (10-11) Auto-industrie (29) Rubber en kunststof (22) Chemie (20)	Andere niet-metaalhoudende minerale producten (23)	Machinebouw (28) Avalindustrie (38) Papier en drukkerijen (17-18), Farmaceutische grondstoffen en producten (21) Productie en distributie van elektriciteit, gas, stoom en gekoelde lucht (35)
	Zwak	Textiel (13) cokes en petroleumproducten (19)	Kleding (14) Houtindustrie (16)	Leer (15) Elektrische apparatuur (27) Andere transportmiddelen (30)

Bron: Eigen berekeningen op basis van STORE-beleidsrapport B-13-020.

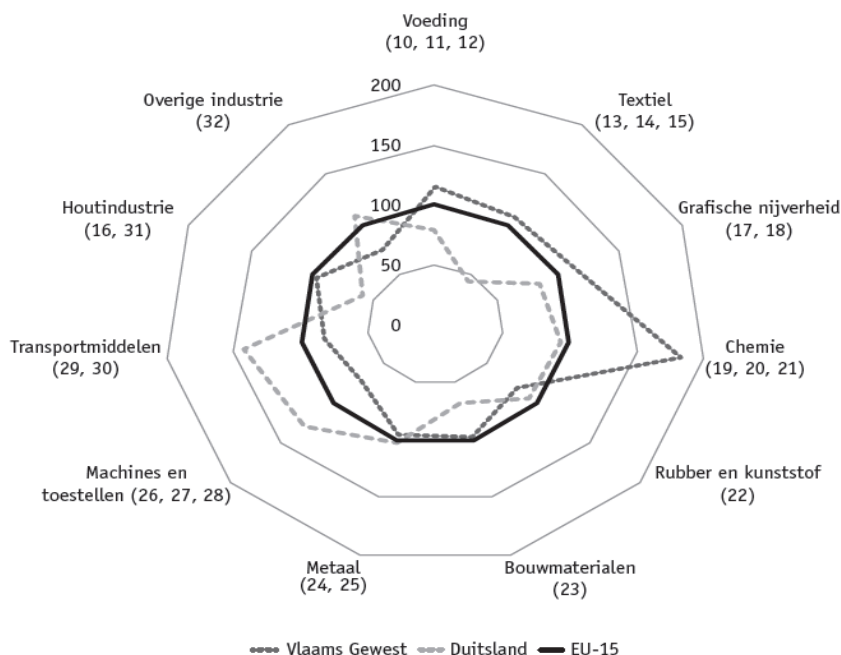
Noot: Een sector wordt als sterk (zwak) geklasseerd als haar prestatie 20% hoger (lager) is dan gemiddeld. NACE-codes tussen haakjes.

Wordt tenslotte gekeken naar de evolutie van de competitieve positie over de periode 2005-2011, dan wordt vastgesteld dat het merendeel van de industriële sectoren erin geslaagd is om een positieve productiviteitsgroei te realiseren²⁷. Voor de belangrijke industriële sectoren van de voedingsmiddelen en dranken (NACE 10-11) en de chemische industrie (NACE 20) is zowel de competitieve en economische prestatie sterk verbeterd. De analyse gebeurt o.b.v. een aantal kernindicatoren waaronder productiviteit (TFP) als indicator voor competitieve prestatie en exportprestaties als indicator voor economische prestatie in de industrie.

We beëindigen deze paragraaf met overzicht van de economische specialisatie in Vlaanderen. Figuur 12 vergelijkt de industriële sectoraandelen in het Vlaamse Gewest, Duitsland en de EU-15 aan de hand van specialisatiegraden. Figuur 13 toont de *Revealed Comparative Advantage Index* (RCA-index). Deze indicator maakt gebruik van exportgegevens om de economische specialisatie van een regio te berekenen. We merken dat Vlaanderen relatief sterk gespecialiseerd is in de sectoren 'Chemie', 'Voeding', 'Textiel', en 'Grafische nijverheid' (Figuur 12), maar ook in 'Logistiek' (Figuur 13).

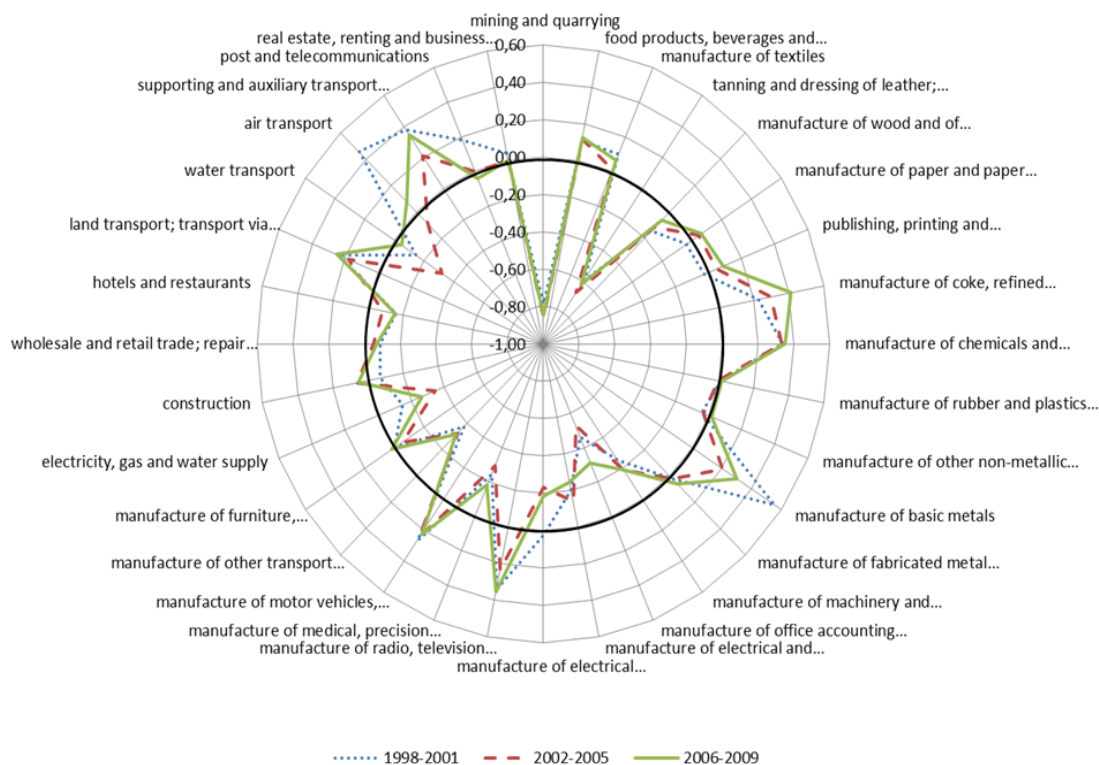
²⁷ Baert, L en Reynaerts, J (2014) Het transformatiepotentieel van de Vlaamse economie, STORE-beleidsrapport B-13-019, 24 februari 2014.

Figuur 12: vergelijking industriële sectoraandelen tussen Vlaams Gewest, Duitsland en EU-15 aan de hand van specialisatiegraden (2011) ¹⁹.



Noot: - specialisatiegraad: aandeel van een sector in de industriële tewerkstelling van Vlaanderen/Duitsland ten opzichte van hetzelfde aandeel binnen de EU-15 (index: EU-15=100)
 - NACE-codes tussen haakjes
 Bron: Neefs en Herremans (2013)

Figuur 13: Economische specialisatie in Vlaanderen (RCAN – FLANDERS)



Bron: OECD project Smart specialisation in global value chains (ECOOM)

3. Clusteranalyse

3.1. Algemeen

Clusters zijn geografische concentraties van bedrijven die in dezelfde bedrijfstak actief zijn. Doordat ondernemingen in elkaars nabijheid gelegen zijn, kunnen ze genieten van een aantal voordelen zoals een gespecialiseerde arbeidsmarkt, de aanwezigheid van complementaire activiteiten en een intensere kennisuitwisseling met actoren in dezelfde sector. De co-locatie van gelijksoortige bedrijven is een zichtbare indicator voor clusters, iets minder zichtbaar zijn de klant-leverancier relaties tussen ondernemingen in hetzelfde gebied en de meer informele samenwerking tussen bedrijven²⁸. Nochtans zijn de contacten tussen werknemers van diverse bedrijven een essentieel onderdeel van de werking van een cluster. Eén van de grote voordelen van clustering is namelijk het vergemakkelijken van kennisuitwisseling.

Onderzoek heeft reeds aangetoond dat regionale clusters de innovatiecapaciteit en prestaties van bedrijven verbeteren. Ze vormen een belangrijke factor van regionale economische groei²⁹. Er wordt gesteld dat de agglomeratie van bedrijven leidt tot een aantal voordelen zoals lagere transportkosten, een gespecialiseerde arbeidsmarkt, geoptimaliseerde onderaanneming en kennis spillovers die geïsoleerde bedrijven niet hebben³⁰. Geografische concentratie laat specialisatie toe, wat een voordeel kan opleveren voor bedrijven wiens markten de grenzen van de eigen regio overschrijden. Om een leidende kennisintensieve regio te worden, beschouwt de Vlaamse overheid de ontwikkeling en ondersteuning van regionale hightech clusters als cruciaal voor Vlaanderen.

3.2. Onderzoek naar clusters in Vlaanderen

Vlaanderen heeft een duidelijk economisch toekomstpotentieel in enkele specifieke industriële activiteiten en technologieën zoals logistiek, nano-for-health, duurzame chemie ... (zie ook Figuur 12 en Figuur 13).

STORE heeft recent enkele Vlaamse industriële clusters onderzocht. Clusters overstijgen de traditionele economische sectoren en aldus is een sectormatige aanpak niet voldoende om de omvang en het belang van clusters in kaart te brengen. Omdat processen die met clusters geassocieerd worden ruimer zijn dan een puur ruimtelijke spreiding, kijken clusterstudies vaak naar een alternatieve definiëring van clusterachtige concepten. (netwerkanalyse, financiële linken...). Bovendien brengen clusters niet enkel ondernemingen samen die behoren tot de sectoren die direct gelinkt zijn met het clusterdomein (vb. transportbedrijven voor de transport en logistieke cluster). Elke onderneming die technologieën, producten, diensten of kennis kan bijdragen aan de clus-

²⁸ Feser, E en Bergman, E (2000) National Industry Cluster Template: A framework for applied regional cluster analysis, *Regional Studies*, 34(1), 1-19.

²⁹ Hill, J en Naroff J (1984) The effect of location on the performance of high technology firms, *Financial Management*, 13(1) 27-36.

Porter, M en Stern, S (2001) Innovation: location matters, *MIT Sloan Management Review*, 42(2), 27-36.

³⁰ Bunker Whittington K, Owen-Smith, J en Powell, W (2009) Networks, propinquity, and innovation in knowledge-intensive industries, *Administrative Science Quarterly*, 54, 90-122.

ter kan participeren in de cluster. Bijvoorbeeld telecommunicatie en ICT-bedrijven, bouwondernemingen die infrastructuurwerken kunnen uitvoeren, dienstenbedrijven die gespecialiseerd zijn in organisatie, certificatie en projectmanagement.

Een eerste, algemene studie focust op het **samen clusteren van industriële sectoren** (waarom bestaan er geografische clusters van meerdere sectoren)³¹. Eerst wordt nagegaan welke sectorkoppels geografisch geclusterd zijn, vervolgens wordt bestudeerd of geografische co-locatie van sectoren gelinkt is aan de nabijheid van mensen, goederen en ideeën. De studie wijst uit dat er significante relaties bestaan tussen co-locatie van industriële sectoren en

- De arbeidsmarkt. Sectorkoppels die in belangrijke mate beroep doen op gelijkwaardige werknemers in termen van vaardigheden, zijn geografisch meer geconcentreerd dan andere sectorkoppels. De relatie tussen co-locatie en de arbeidsmarkt is het sterkst.
- De input-outputrelaties. Sectorkoppels die belangrijke leveranciers of (industriële) klanten vormen, zijn geografisch sterker geconcentreerd dan andere sectorkoppels.
- De technologische kennis. Sectorkoppels die in belangrijke mate werken met dezelfde of gerelateerde technologieën, zijn geografisch sterker gerelateerd dan andere sectorkoppels.

Tabel 4: Top 10 sectoren in termen van co-locatie in Vlaanderen

Sector 1	Sector 2
Vervaardiging van cokes, geraffineerde aardolie-producten en splijt- en kweekstoffen (23)	Vervaardiging van chemische producten (24)
Vervaardiging van textiel (17)	Leernijverheid en vervaardiging van schoeisel
Vervaardiging van textiel (17)	Houtindustrie en vervaardiging van artikelen van hout en van kurk, exclusief meubelen; vervaardiging van artikelen van riet en vlechtwerk (20)
Vervaardiging van kleding en bontnijverheid (18)	Leernijverheid en vervaardiging van schoeisel
Vervaardiging van textiel (17)	Vervaardiging van kleding en bontnijverheid
Leernijverheid en vervaardiging van schoeisel (19)	Vervaardiging van audio-, video- en telecommunicatieapparatuur (32)
Vervaardiging van kantoormachines en computers	Vervaardiging van medische apparatuur en instrumenten, precisie en optische instrumenten en van uurwerken (33)
Uitgeverijen, drukkerijen en reproductie van opgenomen media (22)	Vervaardiging van overige transportmiddelen (35)
Vervaardiging van tabaksproducten (16)	Vervaardiging van kantoormachines en computers (30)
Vervaardiging van textiel (17)	Vervaardiging van audio-, video- en telecommunicatieapparatuur (34)

Bron: STORE Beleidsrapport B-13-003

Beleidsmatig wijst dit alles op:

- De relevantie van een goed clusterbeleid. De geografische concentratie van economische activiteiten gaat gepaard met schaalvoordelen voor bedrijven op het niveau van klanten- of leveranciersrelaties, arbeidsmarkt en technologische kennis. Deze schaalvoordelen hebben een positieve impact op het concurrentievermogen van bedrijven in de zin dat ze bedrijven een betere toegang kunnen be-

³¹ Ruytter, S en Lecocq, C (2013) De geografische clustering van industriële sectoren in Europa en Vlaanderen, STORE-beleidsrapport B-13-003, 4 maart 2013.

zorgen tot relevante input- en afzetmarkten, werknemers met relevante – al dan niet sectorspecifieke – vaardigheden, en toegang tot relevante kennis en technologieën. Bovendien trekt de geografische concentratie van sectoren nieuwe bedrijven aan. Het is tevens van belang om een ruime definitie van clusters te hanteren. Indien bedrijven uit verschillende sectoren in belangrijke mate gerelateerd zijn in termen van klanten- of leveranciersrelaties, beroep doen op werknemers met gelijkaardige vaardigheden en gebruik maken van gelijkaardige kennis en technologie, spelen deze schaalvoordelen immers ook over sectoren heen.

- Het belang van de arbeidsmarkt voor de geografische clustering van economische activiteiten. Een goede werkende arbeidsmarkt en dito arbeidsmarktbeleid, waarbij vraag en aanbod elkaar vinden, is van cruciaal belang voor het stimuleren van industriële activiteit.

Wat specifieke clusters betreft werd een eerste identificatie van de cluster **biotech** uitgevoerd door STORE³². Aangezien vooral in de biotechnologie sector durfkapitaal een belangrijke financieringsvorm is, werd hier gekozen om *deze sector/cluster te benaderen o.b.v. ruimtelijke patronen van durfkapitaalinvesteringen en een sociale netwerk-analyse*. Vanwege de beperkte slaagkansen, onvoldoende materiële activa, de lange termijn en de hoge kapitaalintensiteit van ontwikkelingsprocessen, zijn innovatieve biotech start-ups meestal niet in staat om financiering te halen uit meer conventionele bronnen zoals bankleningen en de effectenmarkt. Enkele industriëlen gaven echter aan dat het durfkapitaalsysteem in Vlaanderen te klein is; zeker in vergelijking met buurlanden³³.

De klemtoon ligt dus op durfkapitaal en de impact hiervan op de lokale netwerkverankering van portfoliobedrijven. Aldus wordt de geografische spreiding van de financieringsverbanden tussen biotech start-ups en de impact van deze banden op de lokale verankering van portfoliobedrijven in meer detail beschouwd.

Het artikel toont aan dat de verspreiding van financiering door durfkapitaalfondsen invloed heeft op de netwerkverankering van het doelbedrijf. Start-ups die werden gefinancierd door investeerders die lokaal en globaal goed verankerd zijn, namen een meer centrale netwerkpositie in, vergeleken met start-ups die voornamelijk ondersteund werden door lokaal verankerde fondsen. Er zijn geen eenduidige resultaten met betrekking tot de impact van geografie op durfkapitaal-investeringsstromen. Hoewel de impact van geografie statistisch significant is, is er een verschillend effect van afstand op inkomende durfkapitaal-investeringsstromen enerzijds en uitgaande anderzijds.

De theoretische analyse in de STORE-studie geeft aan dat een *voldoende niveau van ondernemingsfinanciering wordt gezien als een cruciale motor voor de stimulatie van innovatie en ondernemerschap*. De studie stelt dat meerdere auteurs benadrukken dat zonder een functionerend regionaal financieel systeem, de oprichting van bedrijven sterk wordt tegengegaan, maar dat zich desalniettemin de vraag zich opdringt of het echt nodig is voor elke regio om een levendige, lokale durfkapitaal-cluster te hebben om ondernemerschap te ondersteunen. Mogelijks is het voldoende om een klein aantal lokale durfkapitaalfondsen te hebben die internationale, gesyndiceerde partners aan-

³² Bringmann, K, Vanoutrive, T, Verhetsel, A en Reynaerts, J (2014) Verankering van financiële en geografische clusters: de case van de Biotech in België, STORE-beleidsrapport B-13-005, 17 januari 2014.

³³ Dendooven, P (2013), Van Rompay casht met Uteron, De Standaard, p 42, 24 januari 2013.

Lauwers, B (2012) Een zwaluw genaamd Thrombogenics, Knack, 25 oktober 2012.

Mooijman, R (2012) Biotech zkt dollars, De Standaard, p; 37, 15 november 2012.

trekken. De analyse uit de STORE-studie laat in dit kader ook zien dat er bij elke investering steeds een Belgische partner aanwezig is. Dit wijst mogelijks op het belang van lokale investeerders om mede-investeerders die verder van elkaar verwijderd zijn, aan te trekken³⁴.

Een tweede clusteranalyse betreft de **duurzame chemie**³⁵. Samenwerking en netwerken zijn niet zichtbaar op een traditionele kaart van de verspreiding van een industriële sector. De analyse gebeurt daarom voor het speerpunt 'duurzame chemie' o.b.v. *netwerkevents* van het FISCH-platform en illustreert hoe op een andere manier clustergerelateerde concepten kunnen worden gedefinieerd. Aldus bekomt men in de studie een kaart van duurzame chemie die weergeeft welke organisaties betrokken zijn bij activiteiten geassocieerd met dit platform. Dit analysekader houdt rekening met het feit dat gebruikelijke databronnen niet toelaten om alle 'bedrijven' die onder een speerpunt vallen te identificeren. Bovendien zijn ook kennisinstellingen en overheidsdiensten belangrijk in een cluster.

Ten slotte werd ook de cluster **logistiek en transport** onder de loep genomen door STORE.³⁶ België ligt in het logistieke kerngebied van Europa. Om deze cluster te meten werd gebruikt gemaakt van *ruimtelijke methoden*. De belangrijkste concentraties van logistieke activiteiten bevinden zich in de agglomeraties Antwerpen en Brussel en het tussenliggende gebied. Ook de Havens van Gent en Zeebrugge, het zuiden van West-Vlaanderen en Genk en Heist-op-den-Berg zijn locaties waar logistiek geconcentreerd is.

³⁴ Fritsch M en Schilder D (2012) The regional supply of venture capital: can syndication overcome bottlenecks? *Economic Geography*, 88(1), 59-76.

³⁵ Vanoutrive, T en Verhetsel, A (2014) Geografische clustering van industriële bedrijfstakken in het Vlaamse Gewest: van clusterkaarten tot een eerste netwerk-gebaseerde definitie van duurzame chemie, STORE-beleidsrapport B-13-023, april 2014.

³⁶ Vanoutrive, T en Verhetsel, A (2014) Logistiek en Locatie 1: verkennende ruimtelijke analyse van de cluster logistiek en transport, STORE-beleidsrapport B-12-014, 17 januari 2014.

Bijlage 2: De positie van de KMO in de Vlaamse industrie

In deze paragraaf situeren we de industriële KMO binnen Vlaanderen en de Vlaamse industrie. Dit paspoort van de industriële KMO's moet toelaten een antwoord te formuleren op vragen als:

- Wat is het belang van KMO's in de industrie?
- In welke sectoren en clusters staan ze sterk?
- Wat zijn de karakteristieken van de industriële KMO's in termen van jobs, toegevoegde waarde?

In het vervolg van deze bijlage proberen we enkele van deze vragen te beantwoorden.

1. De KMO in Vlaanderen, België en Europa: algemene situatieschets

De EU-27 kende in 2012 meer dan € 20 miljoen KMO's, ofwel 99,8% van het totaal aantal ondernemingen. Deze KMO's stonden in voor 66,5% van de totale tewerkstelling en 57,6% van de gecreëerde toegevoegde waarde van de private (niet-financiële) economie.

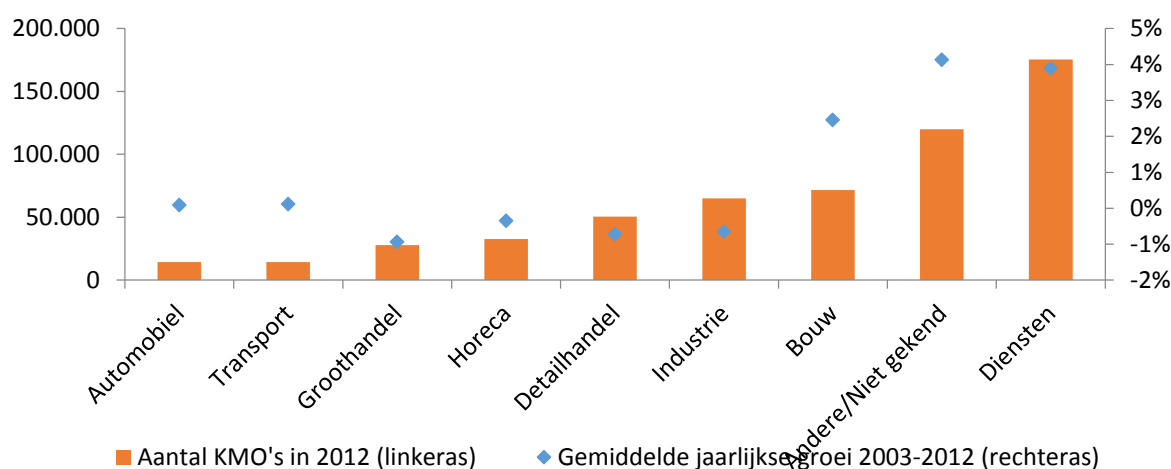
Het gros van de KMO's, ongeveer 15 mln., situeren binnen de dienstensector. In de verwerkende nijverheid en bouwsector opereren ongeveer 5,1 mln. ondernemingen waarvan 99,6% klein of middelgroot zijn. Ook wat betreft tewerkstelling en toegevoegde waarde in de industrie, zijn KMO's van cruciaal belang. Van de ongeveer 30 miljoen personen die zijn tewerkgesteld in de Europese verwerkende nijverheid, wordt iets minder dan 60% gerealiseerd in KMO's. In de bouwsector worden 10,9 miljoen van de in totaal 12 miljoen personen in KMO's tewerkgesteld (= 90%). De totale toegevoegde waarde geproduceerd in de Europese Unie bedroeg in 2012 € 5.900 mld. Van de 1.600 mld. gerealiseerd door de industrie, is ruwweg 45% toe te schrijven aan KMO's.

Voor de totale Belgische economie geldt het volgende: terwijl slechts 0,2% van alle Belgische ondernemingen gedefinieerd kunnen worden als 'groot' (d.i. meer dan 250 werkzame personen), creëren zij wel 38% van de toegevoegde waarde en stellen zij 30% van de werkzame personen tewerk. De sectorfoto van de industrie gemaakt door STORE²⁵ benadrukt eveneens het belang van grote ondernemingen in het Vlaams industrieel weefsel. De industriële tewerkstelling blijkt namelijk sterk geconcentreerd te zijn in een klein aantal, grote ondernemingen. Deze grote bedrijven zijn dan ook van groot belang voor de industrie. Daarnaast is voornamelijk de sterke vertegenwoordiging van buitenlandse filialen van grote ondernemingen opvallend. Deze zijn met 46% van de tewerkstelling de grootste werkgever in de Vlaamse industrie. Bedrijven die enkel in Vlaanderen actief zijn, staan in voor zo'n 32,5% van de tewerkstelling. Gelet op het belang van grote Vlaamse ondernemingen voor het industrieel weefsel, is het dus zaak om sterk in te zetten op de doorgroei van industriële KMO's met behoud van hun beslissingscentrum in Vlaanderen. Kennis over de determinanten van groei in rela-

tie met bedrijfs- en sectorkenmerken alsook contextuele factoren, met inbegrip van het specifieke beleidsondersteunende klimaat, moet toelaten het beleid van de Vlaamse overheid positief te ondersteunen.

België had in 2012 ongeveer 990.374 KMO's (vennootschappen en eenmanszaken tot 50 werknemers) die 99,8% van de totale ondernemingen uitmaken. Deze KMO's staan in voor ongeveer 70% van de Belgische tewerkstelling en 62% van de Belgische toegevoegde waarde, d.i. 1,8 miljoen arbeidsplaatsen en € 107 mld. toegevoegde waarde. Ongeveer 60% van de KMO's zijn gelokaliseerd in Vlaanderen (d.i. 571.839 ondernemingen). Vlaanderen telt meer dan 279.000 eenmanszaken en meer dan 290.000 KMO-vennootschappen. Bijna de helft van de KMO's in Vlaanderen is jonger dan 10 jaar, ongeveer 30% is jonger dan 4 jaar.

Figuur 14: Aantal KMO's (vennootschappen en eenmanszaken) in Vlaanderen volgens sector, 2012.



Bron: Unizo KMO-rapport 2013 en eigen berekeningen.

Figuur 14 toont dat de Vlaamse Industrie in 2012, 65.023 KMO-vennootschappen en eenmanszaken telde (d.i. inclusief de agro-sector maar exclusief energie). We merken eveneens dat de jaarlijkse groei in de industrie negatief is en gemiddeld -0.65% bedraagt in de periode 2003-2012. In 2003 waren er in Vlaanderen iets minder dan 69.000 industriële KMO's.

2. De KMO in de Belgische en Vlaamse industrie

Zoals aangetoond in vorige paragraaf staan KMO's, naast de niet te verwaarlozen rol van grote ondernemingen, in voor een belangrijk aandeel van de tewerkstelling en toegevoegde waarde in de industrie. Onderstaande tabel geeft een idee in welke industriële sectoren KMO's een belangrijke plaats innemen. In totaliteit bleek de Vlaamse industrie in te staan voor een achtste van de totale Vlaamse KMO-populatie (wat in 2009 neerkwam op ongeveer 64.370 ondernemingen³⁷). In de verwerkende nijverheid blijken

³⁷ Het UNIZO-KMO-rapport 2012 maakt melding van 64.805 Vlaamse industriële KMO's in 2009.

KMO's zich vooral te concentreren in de metaalsector, de voedingssector en de papier en houtsector. Merk dat het aandeel van de industrie in het aantal Vlaamse KMO's in 2012 licht is afgenomen tot 11.4% (d.i. 65.023/571.839)

Tabel 5: Belang van industriële sectoren in het Vlaamse KMO-landschap (2009).

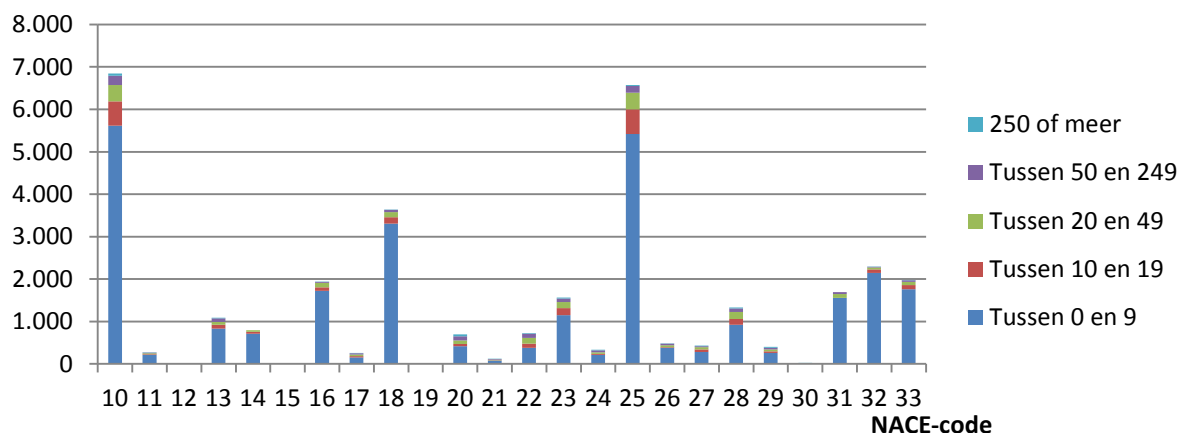
	Aandeel in totale Vlaamse KMO's (2009)	Aandeel in verwerkende nijverheid KMO's (2009)
Landbouw	6,77%	-
Verwerkende nijverheid (incl. Energie)	5,75%	-
Chemie	0,44%	7,73%
Houtproducten	0,64%	11,18%
ICT en elektronica	0,23%	4,07%
Metaal	1,12%	19,52%
Papier en drukkerijen	0,67%	11,71%
Textiel en leernijverheid	0,44%	7,61%
Voeding en dranken	1,04%	18,06%
Overige industrieën	1,16%	20,12%
Totaal industrie	12,52%	-

Bron: Bianchi and Centeno (2011) Comprehensive analysis of programmes and initiatives in Belgium that assist the Collaboration between science and SME, MaPEer SME report.

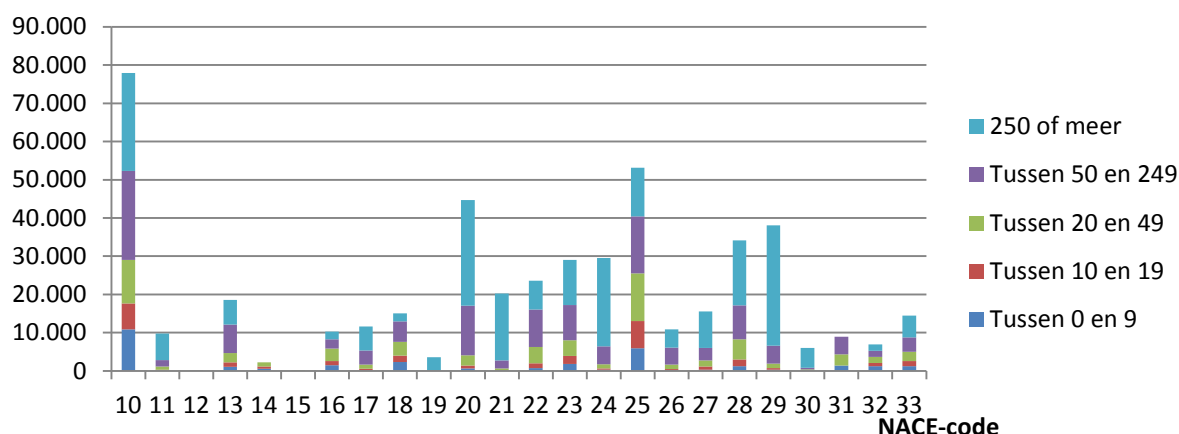
Ten slotte maken we in Figuur 15 de overstap naar de Belgische situatie. Meerbepaald toont de figuur het aantal ondernemingen en de gerealiseerde toegevoegde waarde voor verschillende sectoren binnen de verwerkende nijverheid (opgesplitst volgens NACE-code en grootteorde). Luik (a) toont dat in elk van de subsectoren binnen de verwerkende nijverheid, het gros van de ondernemingen tussen 0 en 9 personen tewerkstelt. Slechts een heel beperkt aantal ondernemingen stelt meer dan 250 mensen tewerk. Toch creëren deze groep ondernemingen een significant aandeel in de totale tewerkstelling en toegevoegde waarde in elk van deze sectoren (zie luik (b) en (c)). Figuur 15 toont aldus aan dat KMO's een centrale rol innemen in verscheidene Belgische verwerkende nijverheden.

Figuur 15: aantal vennootschappen, aantal tewerkgestelde personen en gerealiseerde toegevoegde waarde binnen de industriële sectoren volgens NACE-code en grootteorde (België, 2012).

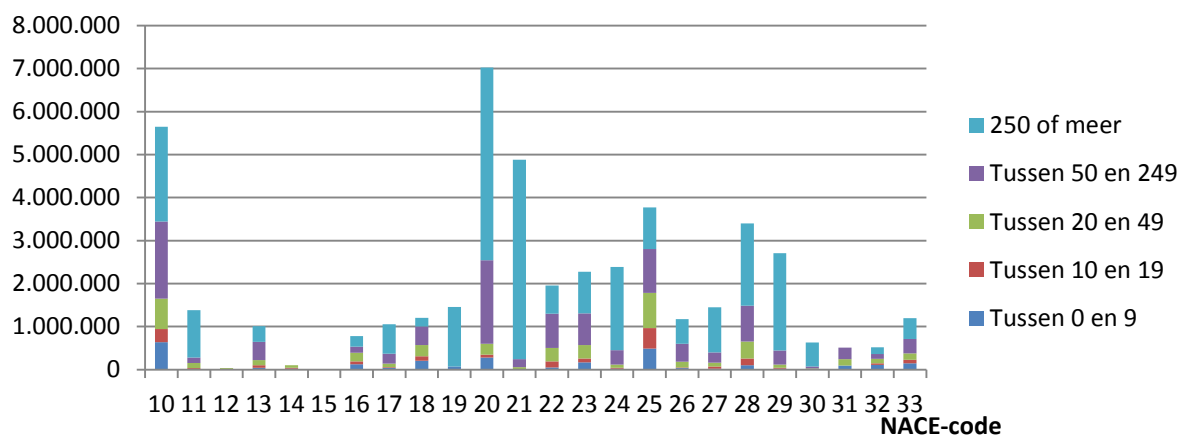
(a) Aantal vennootschappen



(b) Aantal tewerkgestelde personen



(c) Gerealiseerde toegevoegde waarde



Bron: FOD Economie, Structurele ondernemingsstatistieken, volgens grootteklasse van tewerkstelling voor de industrie en bouw.

Het UNIZO KMO-rapport 2013 stelt verder dat binnen de industrie ongeveer 70% van de bedrijven weinig kans op falings heeft en ruim groeipotentieel kent. Vooral de agro-industrie behaalt betere cijfers op vlak van risico op falings en groeipotentieel. Wat de

mogelijkheid op doorgroei betreft werd door STORE, op vraag van de SERV, in dit kader een onderzoek gedaan naar de doorgroei van industriële KMO's in Vlaanderen³⁸.

Een aantal belangrijke conclusies komen tot uiting in deze studie. Ten eerst blijkt dat de Vlaamse industrie gekenmerkt wordt door een hoge mate van stationariteit. 74% van de KMO's bleef tussen 2005 en 2011 in dezelfde grootteklasse volgens tewerkstelling, terwijl slechts 7,5% een groei in tewerkstelling kende. De overige 18,5% daalden in grootte van tewerkstelling of stopten met hun activiteit. Ook blijkt dat het procentueel hoogst aantal groeiers zich in de derde grootteklasse bevindt. Dit zijn ondernemingen met een initiële tewerkstelling tussen 50 en 100 werknemers. Deze grootteklasse heeft volgens het beleidsrapport dus het grootste groeipotentieel. Wat de sectoren betreft, kennen vooral de sectoren textiel, kleding en leer een groot percentage dalers. De overige sectoren worden min of meer gekenmerkt door gelijkaardige percentages. De SERV erkent dat de grote mate van stationariteit een inherente eigenschap is van elk KMO-weefsel. Niet elke KMO kan, wil of vindt het wenselijk om tot grotere onderneming uit te groeien. Bovendien is een voldoende groot weefsel aan industriële KMO's noodzakelijk opdat enkelen onder hen zouden kunnen doorgroeien.

Ten slotte herhalen we dat (Vlaamse) KMO's een belangrijke rol spelen voor innovatie. Dat KMO's niet minder innovatief zijn in vergelijking met grote ondernemingen blijkt uit cijfers van SERV/STiA³⁹.

³⁸ De Ruytter, S. en Sleuwaegen, L. (2014) Industriële KMO's in Vlaanderen: groeiers en dalers, STORE-beleidsrapport B-14-004, 10 juni 2014.

³⁹ Delagrange H., (2008). Informatiedossier TOA 2007: Indicatoren voor het Pact van Vilvoorde: ICO en product- of dienstinnovatie. SERV/STV – Innovatie en Arbeid. Brussel.

Bijlage 3: Bepalende factoren voor de doorgroei van KMO's

Internationaal onderzoek toont aan dat het KMO-beleid in België (en Vlaanderen) enkele mankementen vertoont. Zo argumenteert de *SBA Factsheet 2013*⁴⁰ dat het beleidsprofiel voor KMO's in België tot een eerder gemengd beeld leidt. Het aantal beleidsterreinen waar België beter presteert dan het EU-gemiddelde (o.a. innovatie) is ongeveer gelijk aan het aantal waar België minder goed presteert (o.a. dynamisch ondernemerschap). De relatieve performantie van België op vlak van KMO-beleid is de laatste jaren vooral verslechterd wat betreft "toegang tot krediet" en "responsive administration".

Ook *Doing Business 2014*⁴¹, een initiatief van de Wereldbank dat aangeeft hoe gemakkelijk het is om te ondernemen in een zeker land, geeft aan dat België slechter presteert dan het gemiddelde van de OESO-landen met hoog inkomen, en dit vooral wat betreft het verkrijgen van vergunningen (ranking 100 van 189), de procedures voor het verschaffen of verkopen van eigendommen (180), elektriciteitslevering (90), het verkrijgen van financiering (73) en het betalen van belastingen (76). Op vlak van het starten van een onderneming (49), bescherming van eigendomsrechten (16) en *contract enforcement* (16) presteert België wel beter.

De resultaten van de *SAFE-enquête*⁴² (Survey on the Access to Finance of small and medium-sized Enterprises in the euro area) laat merken dat toegang tot financiering wel degelijk een probleem is die de expansiemogelijkheden van Belgische KMO's beperkt (een score van 4,9 op een schaal van 1 (geen ernstig probleem) tot 10 (uitermate groot probleem)). Anderzijds wordt 'het vinden van klanten' (6,1), 'concurrentie' (6,1), 'beschikbaarheid van geschoolde werkrachten en ervaren managers' (6,0), 'regulering' (6,1) en 'productie- of loonkosten' (6,7) als nog problematischer ervaren.

In het vervolg van deze paragraaf zoomen we in op enkele determinerende factoren voor de (door)groei van KMO's.

1. Algemeen

Het staat buiten kijf dat doorgroei van KMO's primordiaal is voor de competitiviteit en de werkgelegenheid van het economisch weefsel. Er mag verwacht worden dat groeiers op termijn een stevige schakel in een waardeketen kunnen worden en een voor-aanstaande positie kunnen verwerven binnen een bestaande cluster. Om een adequaat en efficiënt beleid te kunnen voeren, is het voor de beleidsmakers van groot belang om een inzicht te krijgen in de factoren die bepalend zijn voor de groei in relatie met de bedrijfs- en sectorkenmerken.

Alvorens relevante beleidsaanbevelingen te kunnen formuleren, is het bovendien noodzakelijk inzicht te krijgen in de groeibelemmeringen waarmee Vlaamse KMO's

⁴⁰ Te downloaden via:
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/index_en.htm

⁴¹ <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2014>

⁴² <https://www.ecb.europa.eu/stats/money/surveys/sme/html/index.en.html>

geconfronteerd worden. KMO's kunnen namelijk verschillende belemmeringen gewaarworden die hen verhinderen om te internationaliseren of zelfs in de binnenlandse markt sterk door te groeien. Zo worden KMO's vaak gekenmerkt door een grotere variabiliteit in winstgevendheid, overlevingskansen en groei dan grote ondernemingen. Gevolg is vaak dat deze ondernemingen worden geconfronteerd met beperkingen in hun zoektocht naar financiering: hogere rentevoeten en kredietbeperkingen door een tekort aan onderpand, die aldus een rem op hun groei betekenen. Daarnaast beschikken KMO's, vanwege hun kleinere omvang, vaak over minder adequate informatie om de regulering correct op te volgen. Toegang tot informatie over regelgeving tegen minimale kost is daarom cruciaal voor KMO's.

Internationaal wetenschappelijk onderzoek geeft indicaties met welke overige groeibelemmeringen KMO's vaak geconfronteerd worden.

- Toegang tot krediet (initieel kapitaal).
- Moeilijkheden tot verkrijgen van kwalitatieve inputs (geschoolde arbeid, technologieën, markt- en industrie-info).
- Inadequaat regulerend kader.
- Tekort aan (efficiënt) overheidsbeleid en hoge administratieve lasten.
- Gevoeligheid voor externe schokken.
- Hoge kosten verbonden aan het zich harmoniseren met maatregelen van kwaliteitscontroles.

1.1. Financieel kapitaal

Recent onderzoek van STORE⁴³ ging na welke factoren bijdragen tot ondernemingsgroei. Er worden vier clusters van factoren ter verklaring van ondernemingsgroei onderscheiden: financieel kapitaal, menselijk kapitaal, sociaal kapitaal en management systemen. Ook de rol van internationalisering wordt bekeken.

Een eerste resultaat uit de studie is dat terwijl sociaal kapitaal (d.i. het hebben van een netwerk van mensen) geen invloed heeft op de ondernemingsgroei van jonge starters, financieel kapitaal, gemeten als het percentage van het startkapitaal dat afkomstig is uit eigen middelen van de leidinggevende, wel degelijk een impact heeft. Een toename van het eigen vermogen bij de opstartfinanciering met 10% leidt tot een stijging van de groei met 0,7%.

Een voldoende niveau van ondernemingsfinanciering is dus een cruciale motor voor de stimulatie van innovatie en ondernemerschap. Zonder een goed functionerend regionaal financieel systeem, wordt de oprichting van bedrijven sterk tegengegaan. Zeker in economisch onzekere tijden is deze groeibelemmering aanwezig aangezien financiële instellingen minder geneigd zijn om de hoge financiële risico's te nemen die vaak samenhangen met investeringen van KMO's.⁴⁴ Ook De Maeseneire en Claeys (2012)⁴⁵

⁴³ Debrulle, J, De Ruytter, S en Konings, J (2012) De determinanten van firma groei in Vlaanderen, STORE-beleidsrapport STORE-B-12-008, 19 december 2012.

⁴⁴ Ook in de wetenschappelijke literatuur wordt deze groeibelemmering als relevant ervaren. Acs en Terjesen (2005) vinden dat beperkte toegang tot financiering en imperfecte informatie de belangrijkste barrières zijn voor startende ondernemingen.

vinden dat de financieringsmogelijkheden van KMO's beperkter zijn voor buitenlandse investeringen (FDI) dan voor projecten in het thuisland.

Onderzoek van de NBB⁴⁶ toont aan dat:

- De verwerkende nijverheid en de bouwnijverheid doorgaans een financieringsbehoefte hebben, althans bij de KMO's.
- Als gevolg van de crisis de bancaire kredietverlening aan KMO's, maar ook voor grote ondernemingen vertraagde, en dit vooral voor langlopende kredieten.
- KMO's een almaar groter beroep doen op financiering via kapitaal, wat op zijn minst voor een deel voortvloeit uit het feit dat de toegang tot de kredietmarkt als gevolg van de financiële crisis moeilijker of duurder werd (een deel is evenwel te verklaren door de introductie van de fiscale maatregel met betrekking tot de notionele interestaftrek in 2006).

Ook uit enquêtes naar de toegang tot financiering bij KeFiK⁴⁷ blijkt dat bij banken meer kredietaanvragen werden afgewezen:

- In 2011 werd zo voor 10,7% van de KMO-kredietaanvragen afgewezen (in 2010 was dit 13,9%). Voor micro-ondernemingen is dit een hoger percentage (21,1% in 2011).
- Redenen voor weigering van bankkrediet zijn: verstrenging van de voorwaarden op kredietverlening, onvoldoende waarborgen, onvoldoende terugbetalingscapaciteit en te weinig inbreng.

De SBA Factsheet 2013 rapporteert dat financiering voor KMO's in het algemeen moeilijker is geworden. Het aantal KMO's dat melding maakt van geweigerde kredietaanvragen of leningen die moesten worden geweigerd wegens onaanvaardbare voorwaarden is met 8%-punt toegenomen t.o.v. 2012. Er zijn ook meer KMO's die grotere moeilijkheden melden bij het verkrijgen van toegang tot overheidssteunprogramma's (+3 %-punt). De investeringen met durfkapitaal zijn met de helft verminderd ten opzichte van 2012 en het aantal wanbetalingen is licht gestegen.

Een analyse op niveau van bedrijfstakken (gevoerd door het Observatorium voor krediet aan niet-financiële vennootschappen⁴⁸) leert dat de geannualiseerde groei van de opgenomen kredieten in de Belgische verwerkende nijverheid gemiddeld -1.6% bedraagt tussen 2005 en 2014. Merk dat in de andere bedrijfstakken (Energie, bouwnijverheid, groot- en kleinhandel, vervoer en opslag, horeca, informatie en communicatie...) de groei in opgenomen kredieten gemiddeld toenam. Voor het totaal van de niet-financiële ondernemingen bedroeg de jaarlijkse groei gemiddeld 4,6% tussen 2004 en 2014. Wanneer de focus enkel ligt op de jaren na de financiële crisis laten slechts twee bedrijfstakken een gemiddeld negatief groeitempo van bancaire kredieten optekenen, waaronder ook de verwerkende nijverheid.

⁴⁵ De Maeseneire, W. en Claey, T. (2012) SMEs, FDI and financial constraints: The case of Belgium, *International Business Review*, 21, 408-424.

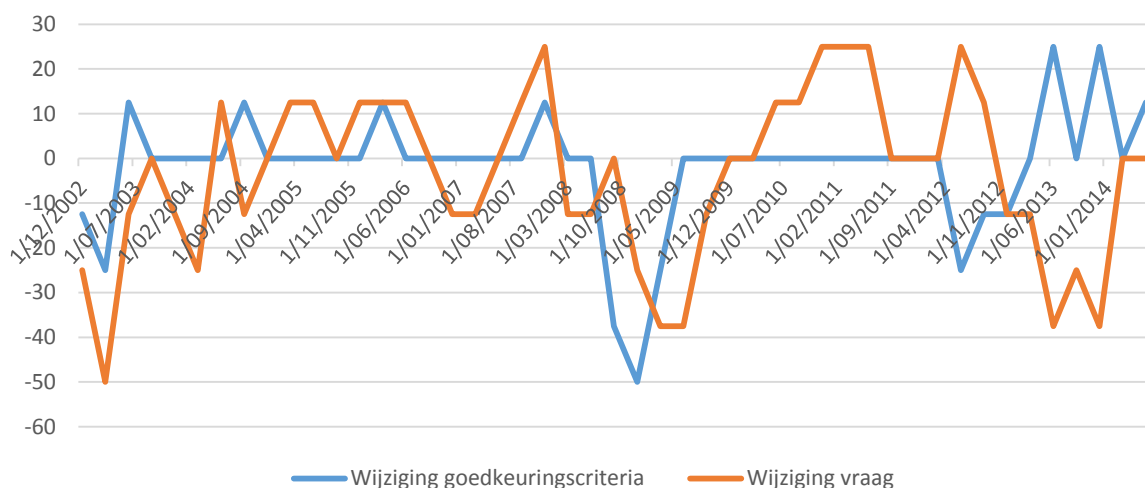
⁴⁶ Deville X (2013) Financiering van de ondernemingen in België: Analyse op basis van de tabellen van middelen en bestedingen, *NBB Economisch Tijdschrift*, 93-111.

⁴⁷ KEFIK-Rapport KMO-financiering 2011.

⁴⁸ Observatorium voor krediet aan niet-financiële vennootschappen, Verloop van de kredietverlening aan ondernemingen in het tweede kwartaal van 2014, 29 augustus 2014.

Een belangrijke kanttekening is evenwel dat de negatieve groei in opgenomen kredieten zowel veroorzaakt kan worden door wijzigingen in de vraag (minder kredietaanvragen) als het aanbod (strengere toekenningscriteria door banken). Figuur 16 toont daarom de evolutie van de goedkeuringscriteria en vraag naar leningen voor kleine en middelgrote Belgische niet-financiële ondernemingen, en dit sinds 2003. We zien duidelijk de verstrenging van de goedkeuringscriteria ten gevolge van de crisis in 2008, gevolgd door een daling in de vraag naar kredieten. Terwijl de vraag echter weer aantrok vanaf 2010, bleven de goedkeuringscriteria strikt of verstrengden deze zelfs tot het eerste kwartaal van 2013. Toch mag de rol van de vraagzijde zeker niet vergeten worden. Zo blijkt ten eerste uit cijfers van Febelfin, alsook uit de grafiek hieronder, dat in 5 van de 6 voorbije kwartalen, het aantal kredietaanvragen steeds daalde. Ten tweede lijkt er een verbetering zichtbaar bij de aanvaarding van kredieten. (Ook dit wordt weerspiegeld door onderstaande grafiek.) Zo bevindt, eveneens volgens cijfers van Febelfin, de weigeringsgraad van kredieten zich in het tweede trimester van 2014 op het laagste niveau sinds 2008⁴⁹.

Figuur 16: Leningen aan kleine en middelgrote niet-financiële ondernemingen.



Bron: Belgostat – Belgische resultaten van de Bank Lending Survey (BLS)

Ten slotte vermelden we dat toegang tot (alternatieve) financieringsbronnen vooral voor KMO's met groot groeipotentieel essentieel is. Snelgroeiende ondernemingen (SGO) zijn vaak innovatieve ondernemingen wat gepaard gaat met een hoog niveau van onzekerheid in economische returns en aldus de toegang tot kapitaal en externe financiering bemoeilijkt. Eenzelfde vaststelling geldt bovendien voor andere interne groeibarrières zoals de toegang tot gekwalificeerd personeel of management skills.⁵⁰

1.2. Menselijk kapitaal

Een tweede resultaat uit de eerder vermelde STORE-studie^{Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.} is dat menselijk kapitaal en management systemen in de onderneming sterk bijdragen tot de groei van starters. Het opleidingsniveau van de leidinggevende is positief gecorreleerd met ondernemingsgroei. De impact op groei van een hoger diploma op universi-

⁴⁹ <https://www.febelfin.be/nl/verbeterend-kredietverleningsklimaat-minder-weigeringen-rentevoeten-op-laagste-peil>

⁵⁰ Van Nispen, J. (2010) Groeiondernemingen in Vlaanderen, EWI-studie.

tair niveau bij de leidinggevende bedraagt zo'n 5%. Met betrekking tot het implementeren van goede managementpraktijken wordt vastgesteld dat het ontbreken van een ondernemingsplan leidt tot een gemiddelde daling van de jaarlijkse groei met 5%. Hoe uitgebreider de HR-procedures, hoe hoger de groei. Een uitbreiding van deze procedures met 1 niveau (met een schaal die gaat tot 12) verhoogt de groei met 1,4%.

Ook internationaal onderzoek⁵¹ toont aan dat leiderschaps- en ondernemerschapskwaliteiten belangrijk zijn om jonge, kleine ondernemingen snel te laten groeien. Ook de mogelijkheid om gekwalificeerd personeel aan te nemen is een belangrijke determinant voor de aanwezigheid van SGOs. België scoort op vlak van de beschikbaarheid van menselijk kapitaal voor groeisectoren echter niet goed. Het aanbod van adequate werknemers sluit momenteel niet optimaal aan bij de ambitie van een kennisintensieve re-industrialisatie. Terwijl het aandeel van 20-29 jarigen in met een diploma wetenschap en technologie in de Europese Unie steeg van 12,5% in 2007 tot 15,2% in 2011, daalde dit percentage in België van 14% naar 12,7%.⁵² Ook op vlak van on-the-job-opleidingen scoort België relatief slecht in vergelijking met andere EU-landen. Slechts 15% van de kleine en middelgrote ondernemingen bieden opleiding aan hun werknemers aan, t.o.v. 24% gemiddelde EU. In sommige landen bedraagt dat percentage meer dan 50% (o.a. Duitsland). (Bron: SBA Factsheet 2013).

1.3. Exportoriëntatie

Ten slotte blijkt uit de STORE-studie dat startende ondernemingen die exporteren, gemiddeld een groei hebben die zo'n 6% hoger is. Toch is exporteren voor startende ondernemingen vaak kostelijk. Volgens de SBA Factsheet 2013 zijn de Belgische bureaucratische lasten die betrekking hebben op de handel, uitgedrukt in het *aantal* documenten die voor export en import vereist zijn, zijn min of meer gelijk aan die in de rest van de EU. De kosten van het handel drijven vormen de grootste uitdaging op dit gebied. **De exportkosten** zijn ongeveer 20 % hoger dan het EU-gemiddelde. Het betreft dan in de eerste plaats hoge kosten voor exportdocumenten, lange wachttijden voor certificaten en vergunningen en de onduidelijkheid over bewijslast bij intracommunautaire leveringen met vrijstelling van BTW⁵³. Voor de import is het verschil nog groter, namelijk 30%. Deze hoge kosten zijn duidelijk nefast voor KMO's met exportpotentieel. De hoge last van overheidsreglementering in ons land wordt ook door de Europese Commissie bevestigd in haar Industrial Performance Scoreboard. Vooral voor KMO's is het effect van dure overheidsregulering en hoge administratieve lasten erg problematisch. Zo blijkt dat terwijl administratieve lasten voor grote ondernemingen ongeveer 1% van de omzet vertegenwoordigen, dit voor kleine ondernemingen vaak tot meer dan 3% is⁵⁴.

⁵¹ Zie Wennberg K (2013) "Managing high-growth firms: A literature review" voor een literatuuroverzicht.

⁵² Europese Commissie (2013) Industrial Policy Scoreboard

⁵³ UNIZO (2014) Persbericht UNIZO Internationaal: 'Vlaamse export op recordhoogte. Overheid kan met enkele maatregelen blijvende groei verzekeren', 1 april 2014.

⁵⁴ Kegels (2012) Administratieve lasten in België voor het jaar 2010, Federaal planbureau, Planning Paper 110.

2. Gazellen

Aanvullend onderzoek van STORE⁵⁵ bracht de belangrijkste determinanten van snelgroeïende ondernemingen in Vlaanderen in kaart. Zo blijkt dat SGO typisch jonger, kleiner en ook innovatiever zijn dan andere ondernemingen. Gegeven het feit dat SGO vooral klein en jong zijn, is een beleid gericht op het stimuleren van ondernemerschap een belangrijke voorwaarde om meer SGO te genereren. Daarnaast is de kans op het bestaan van SGO's in de industrie hoger indien innovatie via O&O hoger is en indien het gemiddeld opleidingsniveau hoger is binnen de ondernemingen. Opmerkelijk is dat binnen de hoogtechnologische sectoren van de verwerkende nijverheid, relatief minder SGO voorkomen, zelfs na controle voor concurrentie- en schaafeffecten binnen deze sectoren. Aldus lijken binnen deze sectoren belangrijke groeibelemmingen te bestaan. Welke factoren hier aan de basis liggen is echter niet bepaald door STORE.

Een belangrijke conclusie uit dit STORE-onderzoek over SGO in Vlaanderen is evenwel dat het voorkomen van SGO eerder stochastisch is. Een aantal factoren bepalen m.a.w. wel de kans op het voorkomen van SGO maar het voeren van een deterministisch beleid gericht op SGO ('SGO-picking') is echter niet mogelijk. Wel mogelijk is een macro-economisch beleid gericht op ondernemerschap met als doel het aantal startende ondernemingen en de kennis van ondernemers te verhogen. Ook een algemeen flankerend beleid en het inperken van groeibelemmingen voor KMO's kan hier een rol spelen.

Recent onderzoek uit het Verenigd Koninkrijk naar *growth champions*⁵⁶ detecteerde de zes beleidsdomeinen om KMO-formatie en –groei te stimuleren. Ze hangen samen met een aantal vaak gedetecteerde groeibelemmingen:

- Beleid gericht op nieuwe start-ups en ondernemerschap.
- Het verbeteren van bedrijfscompetenties en menselijk kapitaal binnen KMO's.
- Klantenverwerving stimuleren via mentoring, coaching en netwerking.
- Aanmoedigen van export.
- Toegang tot financieel kapitaal.
- Specifieke steunmaatregelen voor SGO's.

3. Starters

Een derde STORE-studie⁵⁷ werpt licht op de mate waarin startende vennootschappen o.b.v. hun initiële middelen een duurzaam competitief voordeel opbouwen. Uit dit rapport blijkt dat competitieve voordelen voornamelijk ontstaan uit middelenbundels.

⁵⁵ Goedhuys, M en Sleuwaegen, L (2013) Snelgroeïende KMO's in Vlaanderen: ruimtelijke, sectorale en ondernemings-specifieke determinanten, STORE-beleidsrapport B-13-013, 30 september 2013.

⁵⁶ Experian (2010) The Insight Report: Tomorrow's champions: finding the small business engines for economic growth.

⁵⁷ Debrulle, J, De Winne, S en De Bock, K (2013) Goed begonnen is half gewonnen: hoe combinaties van initiële resources, strategie en omgeving startende vennootschappen toelaten een duurzaam competitief voordeel op te bouwen, STORE-beleidsrapport B-13-010, 22 augustus 2013.

Combinaties van initiële middelen zijn aldus de ware determinanten van duurzame competitieve voordelen van startende vennootschappen. Daarnaast blijkt dat startende Vlaamse vennootschappen op verschillende manieren een duurzaam competitief voordeel opbouwen (d.i. equifinaliteit inzake duurzame, superieure performantie). De belangrijkste initiële middelen die startende vennootschappen toelaten een competitief voordeel op te bouwen behoren vnl. tot de categorie menselijk kapitaal, en zijn aldus kennisgerelateerd.