

Starters in de sociale economie

Vlaanderen is een ondernemende regio maar heeft de laatste jaren een gebrek aan nieuwe ondernemers. Talloos zijn de initiatieven die de ondernemer in de Vlaming moeten wakker schudden, maar ondanks alle initiatieven en voorstellen blijft starten een complexe zaak. Wie wil starten in de sociale economie krijgt bovendien te maken met specifieke uitdagingen.

In dit artikel bespreken we drie soorten starters in de sociale economie. In een eerste deel gaan we na op welke wijze je met de subsidiërende overheid te maken krijgt als je wil starten met een sociale werkplaats, een invoegbedrijf of een andere organisatie in de sociale economie. Het tweede deel gaat over het startersinstrument bij uitstek van de sociale economie: de activiteitencoöperatie. Ten slotte nemen we de participatieve initiatieven onder de loep en onderzoeken we hoe de sociale economie kan inspelen op hun vraag naar een kader voor coöperatief ondernemen.

De subsidiërende overheid als stakeholder-aandeelhouder¹

Wie een sociale werkplaats of een invoegbedrijf wil opstarten, of wie wil innoveren binnen een bestaande sociale werkplaats of via een invoegafdeling, moet daarvoor een vaak moeizame dialoog voeren met de subsidiërende overheid. Deze geeft immers niet zomaar subsidies omdat men de inschakeling van kansengroepen als doelstelling heeft. Om een subsidie te krijgen, moet men eerst een erkenning krijgen en dit zowel voor volledig nieuwe initiatieven als voor uitbreidingen.

Het mechanisme dat deze erkenningsprocedure volgt, werkt te vaak vertragend en afremmend. Er moet een uitgebreid dossier worden opgesteld en

ingediend en dit moet door verschillende instanties goedgekeurd worden. Daardoor alleen al zijn sociale werkplaatsen of invoegbedrijven niet altijd in staat om kort op een economische opportuniteit in te spelen. Bovendien moet de organisatie te allen tijde in staat zijn om een rapportering uit te brengen over haar werking en dit vanuit het perspectief van de inschakeling.

De erkenningsprocedure zou niet alleen vlotter moeten verlopen – en er kunnen een aantal concrete verbeteringen gerealiseerd worden zoals stopzetting van contingentering, minder instanties betrekken – maar deze procedure kan symbool staan voor de hele verhouding tussen de organisaties uit de sociale economie en de subsidiërende overheid. Die verhouding moeten we opnieuw bekijken en uitwerken vanuit een nieuw model: de overheid als stakeholder. Stakeholders zijn die personen of instanties die beïnvloed worden door, of invloed hebben op de werking van een organisatie. Stakeholders zijn, naast de aandeelhouders in een vennootschap of de leden van een vzw, ook de werknemers, de klanten, de leveranciers en de lokale, nationale en internationale gemeenschap.

Zoals de situatie nu is, kunnen we vaststellen dat de subsidiërende overheid schippert tussen twee houdingen, die van klant en die van betrokken aandeelhouder. Het is duidelijk dat de overheid niet tevreden is met enkel een vooraf afgesproken resultaat qua prijs en kwaliteit, zoals een klant zou doen. De subsidiërende overheid verlangt meer inspraak (zoals bijvoorbeeld bij de erkenningsprocedure). Bovendien volgt de overheid wat er met haar subsidie gebeurt van instroom (de subsidie geldt als inkomen voor de organisatie), over doorstroom (op welke wijze wordt de tewerkstelling ge-

realiseerd), naar uitstroom (wat is de output inzake tewerkstelling die het initiatief realiseert). Omwille van deze grote nieuwsgierigheid naar en controle van de interne werking van de organisaties uit de sociale economie, wordt het optreden van de overheid vaak ervaren als het optreden van een soort suikertante, die aan de neefjes en nichtjes wat zakgeld toestopt, maar dan toch af en toe wat achterdochtig, willekeurig en met zachte dwang controleert en verifieert wat ze met hun centen aanvangen.

Het lijkt me veel constructiever indien alle betrokken partijen de overheid zouden kunnen beschouwen als een aandeelhouder. Een aandeelhouder heeft immers een fundamenteel vertrouwen in de organisatie waarin hij investeert, zijn rol is stimulerend, bevragend en ondersteunend. Hij formuleert ook duidelijke verwachtingen en doelstellingen en, als hij een echte aandeelhouder is, heeft hij een langetermijnrelatie met de organisatie, wat duidelijkheid en continuïteit van subsidiëring inhoudt.

We zouden ook willen pleiten voor een overheid die een betrokken en assertieve aandeelhouder is en dus het recht behoudt om te controleren wat er met zijn investering gebeurt, maar die niet willekeurig van dit recht gebruik maakt. Ten opzichte van nieuwe initiatieven of ideeën zou de subsidiërende overheid als een houdstermaatschappij voor de sociale economie kunnen optreden, met duidelijk omschreven doelstellingen. Die maatschappij kan initiatieven gecontroleerd laten ontstaan en gestuurd laten uitgroeien.

Nu krijgt de overheid een veelheid van vragen voor subsidiëring van telkens verschillende initiatiefnemers voor min of meer gelijkaardige projecten en ziet ze zich genoodzaakt de beschikbare middelen te verdelen volgens regio en aan de hand van tijdrovende en ingewikkelde procedures. Een overheid die als aandeelhouder een meer pro-actieve rol speelt, zou in een dergelijke situatie ervoor kunnen kiezen pilootprojecten te selecteren en die in optimale omstandigheden te laten ontwikkelen en groeien. Blijkt dit project een succes, dan kan de overheid opnieuw optreden door de andere initiatiefnemers aan te moedigen te leren uit de ervaringen van het pilootproject. De tijd die ze eerst leken te verliezen bij deze aanpak, winnen ze terug in expertise.

Op die manier vermijdt de overheid dat iedereen met dezelfde startersproblemen te maken krijgt, zoals nu nog vaak het geval is. Een overheid die op die manier betrokken is bij gesubsidieerde projecten, bevordert daarmee niet enkel de uitwisseling van expertise, maar geeft meer gelegenheid tot vrij experiment en maakt meer samenwerking en schaalvergroting tussen organisaties mogelijk. De overheid is op die manier een stabiele factor, zoals een investeringsfonds dat zowel participeert in bestaande organisaties die hun degelijkheid bewezen hebben, als in vernieuwende projecten.

Deze manier van werken zou een andere betrokkenheid vergen van de overheid, meer en andere competenties vereisen en meer overleg noodzakelijk maken. Ook zal de overheid geduld moeten hebben en een zeker misluktingspercentage moeten leren aanvaarden. Bovendien zullen ook de organisaties zelf hun houding moeten aanpassen, zich open moeten opstellen en zich moeten voorbereiden op een meer gerichte sturing van de overheid, die meer zicht zal krijgen op de interne keukens en meer mogelijkheid zal hebben daarin in te grijpen en aan te dringen om knopen door te hakken. Maar laat dit duidelijk zijn: de aandeelhouder formuleert verwachtingen, perspectieven en doelstellingen, maar voert niet zelf het beleid uit en respecteert de autonomie van het management.

Activiteitencoöperaties: het starterinstrument van de sociale economie²

Naast de specifieke inschakelingsinstrumenten zoals sociale werkplaatsen of invoegbedrijven, biedt de sociale economie ook begeleiding aan individuele starters. Het instrument dat daarvoor in het leven werd geroepen, kreeg de (weinig benijdenswaardige) naam 'activiteitencoöperatie'. Activiteitencoöperaties bestaan al langer in Frankrijk en zijn de laatste jaren op verschillende plaatsen in Vlaanderen en Wallonië opgericht. De centrale idee achter de coöperaties is het 'ondernemerschap in loondienst'. Een starter tekent een arbeidsovereenkomst bij een coöperatie en krijgt een vast loon uitbetaald, hetzij voltijds, hetzij deeltijds. Een deeltijds loon kan worden gecombineerd met een werkloosheidsuitkering. De ondernemer bouwt zijn activiteit uit, zoekt klanten, verkoopt zijn dien-

sten en factureert in naam van de coöperatie. Op die manier staat hij zelf in voor het betalen van zijn loonkost. In sommige gevallen kan de ondernemer ook genieten van een loonsubsidie, zoals een activatussenkost.

Het spreekt vanzelf dat de winst die een ondernemer in een bepaalde maand genereert, niet altijd overeenkomt met zijn loonkost. Een eventueel overschot kan de ondernemer gebruiken om in zijn zaak te investeren, een tekort kan tijdelijk worden opgevangen door een gemeenschappelijk solidariteitsfonds. Elke ondernemer staat aan dit fonds een tiende af van de winst die zijn activiteit binnenbrengt.

De coöperatie fungeert niet enkel als een soort facturatiecentrum. De ondernemers worden er ook opgeleid in bedrijfskundige vaardigheden, zoals boekhouden, prospecteren en verkopen. Bovendien worden de ondernemers collectief en individueel begeleid bij hun activiteit en worden ze gestimuleerd om samen te werken waar dat mogelijk en nuttig is. Begeleiding en opleiding kosten de ondernemer in principe niets.

De doelgroep van dit initiatief is in theorie heel breed. Wie vanuit een periode van werkloosheid een eigen zelfstandige activiteit wil oprichten, kan hiervoor bij een activiteitencoöperatie terecht. Over elke ondernemer wordt afzonderlijk beslist of hij uiteindelijk in dienst kan treden, dus in de praktijk starten enkel die ondernemers met een realistische slaagkans. Trouwens, niet elke activiteit is even geschikt om op deze manier op te starten. De vereiste investering om van start te gaan moet bijvoorbeeld minimaal zijn en de activiteit mag geen moeilijk te verzekeren risico inhouden, zoals de bouwaansprakelijkheid van tien jaar. Bovendien zien we in de praktijk dat de ondernemers die naar een activiteitencoöperatie stappen, niet afkomstig zijn uit een milieu van zelfstandigen en daardoor een netwerk missen, dat zowel commercieel als emotioneel van groot belang is. Sommige ondernemers willen zich ook lanceren in sectoren die de reputatie hebben misbruik te maken van jonge starters, zij staan sterker vanuit de coöperatie.

Waarom is er nood aan een dergelijk initiatief binnen de sociale economie? Zoals gezegd komen alle startende ondernemers uit een periode van werk-

loosheid. In die situatie is het, in de eerste plaats vanuit een psychologisch perspectief, niet eenvoudig een zaak op te starten. Elke beginnende ondernemer wordt geconfronteerd met eenzaamheid en met vragen rond veiligheid. Op deze twee behoeften bieden de basisinstrumenten zoals hierboven beschreven een antwoord: het statuut van ondernemer in loondienst biedt een juridische en financiële veiligheid, maar emotioneel zijn de vorming en de begeleiding tijdens de ondernemersmeetings minstens van even groot belang.

Samen sterk, maar in welk kader?³

De laatste jaren is er in Vlaanderen een bescheiden opmars van participatieve ondernemingen. Jonge starters verenigen zich in een coöperatieve vennootschap vanuit een sterk geloof in coöperatieve waarden en in de sociale meerwaarde die ze aan een bedrijf kunnen geven. Daarnaast beseffen starters steeds meer dat het in het huidige economische klimaat veiliger is samen te werken dan het alleen te wagen.

Deze coöperaties hebben een duidelijk profiel. Ze mogen niet gelijkgeschakeld worden met eender welke CVBA (Coöperatieve Vennootschap met Bepaalde Aansprakelijkheid), die enkel geïnteresseerd is in deze juridische vennootschapsvorm zonder rekening te houden met de basisprincipes. Het is in een volwaardige coöperatie cruciaal dat de vennoten dezelfde beslissingsmacht en dezelfde verloning krijgen. Of er binnen een dergelijke coöperatie ook plaats is voor personeelsleden in loondienst, bijvoorbeeld administratief personeel, is in die context een interessante discussie, die telkens op individuele basis gevoerd moet worden.

De coöperatieve ondernemers van vandaag onderscheiden zich ook van de coöperaties die ontstaan zijn uit de nasleep van 1968 en tijdens de crisis van de jaren zeventig en tachtig. De huidige starters hebben een minder ideologische en dus meer nuchtere kijk op de economische realiteit waarin ze zich bewegen. Ze situeren zich dikwijls in de dienstensector of bij de intellectuele beroepen, zijn niet vies van marketingtrucs en gaan op zoek naar advies en een degelijk kader waarbinnen ze hun onderneming kunnen uitbouwen.

Ze stellen echter vast dat dit kader tegenwoordig nog onvolledig en ondoeltreffend is. Immers, de traditionele plaatsen voor advies, begeleiding en diensten zijn te weinig vertrouwd met coöperatieve vennootschapsvormen. Ze hebben er vaak ook te weinig vertrouwen in en staan afwijzend en negatief tegenover initiatiefnemers die ethische principes willen integreren in hun bedrijfsvoering.

Binnen de sociale economie is deze ethische houding een evidentie. Hier is de knowhow wel aanwezig om startende coöperaties aangepast advies te geven. Daarnaast kan de sociale economie ook een expertise uitbouwen in een degelijke begeleiding van dergelijke initiatieven, bijvoorbeeld door boekhoudkundige diensten te leveren op maat van de coöperatie. Ten slotte kan ook op de aanwezige ervaring binnen de sociale economie een beroep worden gedaan om een nieuw instrumentarium uit te bouwen voor het coöperatieve ondernemerschap. Bijvoorbeeld om nieuwe statuten te helpen uittekenen of om screening aan te bieden die de startende ondernemers leert over welke vaardigheden en competenties men moet beschikken om in een coöperatie te functioneren.

De sociale economie, en met name de verschillende ondersteuningsinstrumenten, zouden dus een belangrijk aandeel kunnen leveren in het oplossen van dit struikelblok voor startende coöperaties, die de toekomst van de meerwaardeneconomie in zich dragen.

Marc Standaert

Algemeen Directeur Bedrijvencentrum DE PUNT

Noten

1. Enkele nuttige links bij §1 zijn www.vosec.be, www.sst.be; www.depunt.be.
2. Enkele nuttige links bij §2 zijn www.cooperer.coop en www.startpunt.coop.
3. Enkele nuttige links bij §3 zijn www.febecoop.be, www.memogids.be, www.coopkracht.be.