

Interview



BENOÎT CEREXHE
Minister van Economie en
Tewerkstelling van de Brusselse
Hoofdstedelijke Regering

Het IAB kan ons helpen in het kader van de overdracht van ondernemingen

IAB : De overdracht van ondernemingen is een constante zorg van de overheid. Ook het Brussels Hoofdstedelijke Gewest ontsnapt er niet aan. Wat stelt u voor om de overgang van de uittredende generatie – de baby-boomgeneratie – naar de volgende generatie zo vlot mogelijk te laten verlopen?

Benoît Cerexhe :

Iedereen weet dat de overdracht van ondernemingen een belangrijke inzet is voor de tien volgende jaren. En vooral in Brussel. Veel ondernemingen zullen worden overgedragen en vaak zal het gaan om kmo's, die geen opvolger hebben klaarstaan. Wij willen dan ook – samen met een aantal partners – een overdrachtplan opstellen in ons Gewest. De bedoeling daarvan? "Matching" mogelijk maken. Concreet betekent dit dat een ondernemer die zijn onderneming wil overdragen en een kandidaat-koper elkaar in de beste omstandigheden moeten kunnen ontmoeten.

IAB : Wie zijn die "partners"?

Benoît Cerexhe : Onder partners moet men verstaan de Kamer van Koophandel te Brussel, de midden-

Benoît Cerexhe, Minister van Economie en Tewerkstelling van de Brusselse Hoofdstedelijke Regering, ontmoette een delegatie van het IAB, samengesteld uit de heren Gérard Delvaux, voorzitter, Erwin Vercammen, ondervoorzitter en Eric Steghers, algemeen directeur. Het uitgelezen moment om de economische functie van onze hoofdstad te bespreken, maar ook om de aandacht te vestigen op een problematiek waarbij de Brusselse minister van Economie en Tewerkstelling ons Instituut wil betrekken.

klasse en natuurlijk ook het BAO, het Brussels Agentschap voor de Onderneming. Ik wil ook het IAB voorstellen om een partnerschap aan te gaan met deze werkgroep om dit plan te bewerkstelligen voor het eerste semester van 2006. Wij zullen hiervoor trouwens financiële middelen vrijmaken. En nu ik de kans heb, wil ik er

nog even aan toevoegen dat het Gewest een nieuw "mentoraat"-mechanisme wil uitwerken. Het basis-idee daarvan is heel eenvoudig: de uittredende bestuurder van een onderneming moet de mogelijkheid krijgen zijn toekomstige opvolger aan te werven, en dit tijdens een beperkte periode – van ongeveer enkele maanden – waarin hij zijn opvolger kan opleiden, hem inwerken in de onderneming en zo kan de onderneming in de beste omstandigheden worden overgedragen

IAB : Bent u niet bang dat er een zeker wantrouwen ontstaat bij de uittredende baas?

Benoît Cerexhe : Alles is natuurlijk mogelijk. Maar het doel van het mentoraat – dat gefinancierd zal worden door het Gewest – is niet de klanten

Interview

opgeven, maar wel de toekomstige koper binnen de onderneming opnemen, hem de goede werking van de onderneming bijbrengen, voor die wordt overgedragen. De idee van het mentoraat gaat eerst en vooral over de overdracht van een kennis, een ervaring. Niet meer, niet minder.

IAB : En hoe zit het met ondernemingen die in moeilijkheden verkeren?

Benoît Cerexhe : Dat is ook een problematiek die me na aan het hart ligt. Hoe gaat het er echt aan toe? Helaas is het heel eenvoudig: de meerderheid van de ondernemingen die een moeilijke periode doormaken, hebben vaak niet de middelen om een externe raadgever aan te werven, zoals een accountant of een belastingconsulent. Het is echt bedroevend, aangezien ze net op zo'n moment een raadgever nodig hebben. Maar goed, dat is nu eenmaal de werkelijkheid en we moeten wel vaststellen dat de meeste ondernemingen die in moeilijkheden verkeren niet de nodige financiële middelen hebben om de lonen van externe raadgevers te betalen. Onze aanpak is dan ook duidelijk: met behulp van vakmensen, onder andere ook de leden van uw Instituut, proberen wij oplossingen te vinden. In Brussel gebeurt dit vaak via steunmaatregelen van de Kamer van Koophandel, maar natuurlijk kan deze dienst ook niet alles. En dikwijls oriënteert de dienst een ondernemer naar raadgevers van ondernemingen, dit zijn de leden van het IAB. Hoe we het nodige budget kunnen vinden om externe raadgevers te financieren, daar moeten we nog eens over nadenken.

IAB : En wat met ondernemingen die niet in moeilijkheden verkeren maar Brussel verlaten omdat zij, zoals zij zeggen, te zwaar belast worden of geen lokatie vinden?

Benoît Cerexhe : Dat is echt een hardnekkig gerucht. Ik zal zeer duidelijk zijn, in tegenstelling tot wat af en toe wordt geschreven, is er geen delocalisatieprobleem in het Brussels Hoofdstedelijke Gewest. Natuurlijk zijn er ondernemingen die de hoofdstad verlaten, maar er zijn ook andere ondernemingen die zich in de hoofdstad komen vestigen. Dat maakt nu eenmaal deel uit van de levenscyclus van een onderneming. Ik wil hier de nadruk op

leggen: er is geen massale exodus van ondernemingen uit het Brussels Hoofdstedelijke Gewest. Laten we korte metten maken met deze valse geruchten! Gisteren heb ik de site van het Crédit Foncier de France nog ingewijd. En enkele weken geleden was ik op de site van de GOMB in Neder-Over-Heembeek, voor de opening van Scania, een onderneming die Vlaanderen verlaat om zich in Brussel te vestigen. 150 à 200 mensen zullen daardoor in Brussel komen werken. Het beste bewijs dat in Brussel geen gevaar voor delocalisatie bestaat, is het feit dat in tien jaar tijd 40 000 banen geschapen werden, waarvan 85 % in de privésector. Als er sprake was van een exodus, dan zouden dergelijke cijfers onmogelijk zijn!

IAB : Maar mogen we niet aannemen dat er nog beperkingen zijn in Brussel zelf, die de schepping van meer dan 40 000 nieuwe banen in de weg staan?

Benoît Cerexhe : Natuurlijk. Ik wil niet zeggen dat alles fantastisch is in Brussel. Maar het is waar, de laatste tijd wordt er meer gesproken over delocalisatie omdat het Gewest mechanismen heeft uitgewerkt, waardoor wij als eerste worden gewaarschuwd als een onderneming onze regio wil verlaten. Wij proberen de reden ervan te begrijpen en willen een positieve dialoog voeren met de onderneming. Wij vragen de onderneming ook om, als het bijvoorbeeld om een probleem met de lokatie gaat, contact op te nemen met de GOMB (Ndr: Gewestelijke Ontwikkelingsmaatschappij voor het Brussels Hoofdstedelijke Gewest). Als het echter om een financieringsprobleem gaat, dan moet de GIMB (Ndr: Gewestelijke Investeringsmaatschappij voor Brussel) tussenbeide komen. Of als het een parkingprobleem betreft, dan proberen mijn diensten een oplossing te vinden. Natuurlijk weerhoudt dat sommige bedrijven er niet van alsnog te vertrekken. Maar nogmaals, vele andere ondernemingen komen dagelijks naar onze hoofdstad. Het laatste voorbeeld is dat van Decathlon. Zelfs als er problemen zijn, kunnen wij vaak een oplossing vinden. De onderneming Van Parijs wilde op een gegeven moment ons Gewest verlaten. Wel, wij hebben gezamenlijk een oplossing gevonden en nu is hun positie in Brussel nog versterkt.

IAB : Is dit informatie die niet bekend is bij het grote publiek?

Benoît Cerexhe : Daarom wil ik een lijst publiceren met de dossiers die in de loop van 2005 werden behandeld. Deze inventaris zal worden opgesteld door de Raad voor Economische Coördinatie, een orgaan dat de belangrijkste economische actoren van het Gewest verenigt. De functie ervan is de informatiestroom tussen alle actoren bevorderen.

IAB : Deze hulp even buiten beschouwing gelaten; denkt u niet dat het tijd wordt om de fiscale druk op ondernemingen in Brussel te verminderen?

Benoît Cerexhe : Daar zijn we mee bezig. Eerst en vooral op regeringsniveau, waar alle leden een akkoord over een fiscale stop hebben ondertekend. Maar naast die fiscale stop willen wij ook geleidelijk het belastingverschil met de randgemeenten verminderen. Dat moet natuurlijk wel binnen de mogelijkheden van de begroting gebeuren. In het kader daarvan zijn al verschillende maatregelen genomen: bijvoorbeeld de vrijstelling van de onroerende voorheffing op de machines op gewestelijk vlak. Bovendien bestuderen wij hoe de gemeentelijke voorheffing op computers kan worden afgeschaft, want ik moet bekennen dat deze voorheffing absurd is. Wij proberen nieuwe technologie een duwtje in de rug te geven, en een voorheffing op computerschermen is dan ook not done. Maar goed, deze dialoog is niet altijd even gemakkelijk, aangezien het gaat tussen de gemeenten en het Gewest. Als de gemeenten ermee akkoord gaan om de voorheffing af te schaffen, dan zal het Gewest natuurlijk tegemoet komen met een compensatiefonds.

IAB : Het Brussels Hoofdstedelijke Gewest beschikt over verschillende hulpmiddelen, waaronder ook de GIMB, die al veel kritiek te verduren heeft gehad. In het bijzonder wat betreft de keuze van de projecten die ze wil financieren. Wat gebeurt er daarmee?

Benoît Cerexhe : Ik heb de GIMB verzocht de aandacht opnieuw te vestigen op de prioriteiten die werden vastgesteld in het kader van ons contract voor de economie en de werkgelegenheid. Zoals u weet hebben wij een onderscheid gemaakt tussen

enkele innoverende sectoren, die voor werkgelegenheid kunnen zorgen. De gezondheidssector is zo'n sector. Dat was een natuurlijk gevolg van het feit dat er zoveel universiteiten in Brussel zijn gevestigd, bijvoorbeeld de ULB, de VUB en de UCL. Ik probeer de laboratoria van deze prestigieuze universiteiten zoveel mogelijk te laten samenwerken met een aantal start-ups. Daarom heb ik net 20 miljoen euro vrijgemaakt voor de bouw van twee incubators, een in Anderlecht en een in Etterbeek. Er zijn ook andere projecten, maar *in fine* dragen ze allemaal bij tot een enkel doel: de heropleving van onze regio op economisch vlak. Er is geen sprake van dat ik werkeloos toezie hoe 80 000 mensen in onze hoofdstad op zoek zijn naar werk.

IAB : Het toerisme is een troef van de hoofdstad. Kan de memorial Van Damme daartoe gerekend worden?

Benoît Cerexhe : Het is ongetwijfeld een groot sportevenement, maar natuurlijk duurt het slechts een dag. Er zouden meer soortgelijke evenementen georganiseerd moeten worden. Daarom zal 2006 het jaar van de Brusselse mode worden. Binnen enkele maanden zullen er een aantal grote défilés zijn op erg prestigieuze lokaties in Brussel. Of het nu gaat om de Zavel, de Grote Markt of de Heysel. Antwerpen levert op dit vlak natuurlijk al uitzonderlijke prestaties, maar door dit initiatief wil ik aantonen dat ook andere steden hieraan werken. Kijk maar naar de buurt rond de Antoine Dansaertstraat, dat is al een voorbeeld op zich.

IAB : Is het toerisme echt dé toekomst van Brussel?

Benoît Cerexhe : Zonder twijfel! Het toerisme biedt een groot voordeel in vergelijking met andere activiteiten: het kan niet gedelocaliseerd worden. Onze ambitie is: het toerisme versterken en afrekenen met het imago van een hoofdstad die vooral een stad is voor nationale en Europese ambtenaren. Brussel is ook een cultuurstad, er worden grote evenementen georganiseerd, de grootste tentoonstellingen gaan in de hoofdstad door en binnenkort krijgen we zelfs een casino.

IAB : Laten we het even hebben over het casino: hoe ver staat men met dat project?

Interview

Benoît Cerexhe : Het is nu meer dan een project, het is een verwezenlijking. In december was er een officiële opening, en de officiële opening zal doorgaan in de loop van januari 2006. Nu staan we nog in de eerste fase, waarin het casino tijdelijk werd ondergebracht in de Madeleinezaal. Later, binnen twee à drie jaar, verhuist het naar het Anspachcentrum. Het casino zal dus geleidelijk deel uitmaken van het toerisme in onze hoofdstad. Toeristen, maar ook zakenlui die zich willen ontspannen kunnen in de hoofdstad blijven in plaats van naar Parijs te gaan bijvoorbeeld.

IAB : Brussel is de hoofdstad van het koninkrijk, maar heeft een werkloosheidspercentage van 20 %. Om dit te verhelpen, heeft u een partnerschap voorgesteld met Vlaanderen. Waarom?

Benoît Cerexhe : Eerst en vooral, omdat ik vind dat er in dit land niet genoeg samenwerking is tussen de verschillende Gewesten. En het is waar, *mea culpa*, noch het Waalse Marshallplan, noch ons Brussels plan voor de economie en de werkgelegenheid hebben genoeg rekening gehouden met de impact op de andere Gewesten. Ik betreur ook dat in het kader van het "Star"-plan van het Vlaamse Gewest, niet meer overleg is gepleegd met de andere Gewesten. Maar ik moet bekennen dat we ons op dit vlak allemaal te onverschillig hebben opgesteld. Gelukkig is er verandering op komst. We hadden het eerder over de problematiek wat betreft de overdracht van ondernemingen. Dat is een problematiek waarbij de drie gewesten moeten overleggen en samenwerken. Uiteindelijk maakt het toch niet uit of het een Vlaming of een Waal is, die een Brusselse onderneming wil overnemen of overdragen? Het is de garantie op het voortbestaan van de onderneming die moet primeren.

IAB : Goed, maar wat met de werkgelegenheid?

Benoît Cerexhe : Daar wilde ik het net over hebben. Mijn partnerschap met Vlaanderen is ontstaan uit een eenvoudige vaststelling: in Brussel is er een werkloosheidspercentage van ongeveer 20 % en in sommige Vlaamse randgemeenten bedraagt de werkloosheid slechts 5 %. Dat is een cijfer dat overeenstemt met een bijna volledige werkgelegenheid, als je de definitie van de economen overneemt.

Kortom, enerzijds is er een tekort aan arbeiders, en anderzijds zijn er teveel werklozen. Vandaar mijn vraag: waarom zouden we deze mensen niet samenbrengen en dergelijke groteske situaties vermijden?

IAB : Hoewel het initiatief goede bedoelingen had, kreeg het veel kritiek. Hoe komt dit?

Benoît Cerexhe : Omdat angst eens te meer de overhand heeft gekregen op het verstand. Sommige mensen dachten dat de VDAB werklozen uit Vlaanderen zou tewerkstellen in Brussel en de betere Brusselse werklozen – d.w.z. mensen met een diploma – in Vlaanderen. Dat ligt helemaal niet in de lijn van het akkoord dat met Minister Frank Vandenbroucke is ondertekend. Integendeel, aangezien hij weet dat 90 % van de werkzoekenden in Brussel slechts eentalig is, wil hij een behoorlijke inspanning leveren – ongeveer 550 000 EUR – om deze mensen Nederlands te onderwijzen. Wij willen trouwens ook niet bij de pakken blijven zitten. Het Gewest geeft een talencheque ter waarde van 2 250 EUR per persoon! Het enige dat wij vragen, is dat de privé- of openbare onderwijsinstelling erkend is.

IAB : Wat betreft het aanleren van talen: doet de privésector genoeg moeite? Zou het ook een manier zijn om de werkloosheid te doen dalen in Brussel?

Benoît Cerexhe : Ook de privésector levert inspanningen. In het Ikea-dossier bijvoorbeeld, moet ik toegeven dat er opmerkelijke bestuurders waren. Mijn aanpak was de volgende: ik heb hen samengebracht in mijn kabinet en gezegd: "luister, wij helpen jullie om Ikea in Brussel te vestigen. Kunnen jullie ons in ruil daarvoor helpen zodat een percentage Brusselse werknemers in jullie onderneming aan de slag kan?" Opdat dit percentage Brusselaars werd aangenomen, hebben wij natuurlijk eerst preselecties georganiseerd, met testen en taalproeven. Er werden 300 plaatsen aangeboden bij Bruxelles Formation, opdat jongeren talen konden leren. Let hier wel op: het ging om 300 plaatsen voor een opleiding van acht uur per dag. Resultaat: na de opleiding konden de meeste jongeren aan de slag bij Ikea. Dat is slechts een voorbeeld, maar het is wel veelbetekenend voor het vernieuwde beleid van Brussel. ¶