

Ekonomische vernieuwing door wetenschappelijk onderzoek en risicokapitaal: een nieuwe opdracht voor West-Vlaanderen

G. Declercq, Voorzitter INVESTCO nv

In 1954 kende West-Vlaanderen het probleem van de structurele werkloosheid, met als mogelijke oplossing een versnelde en gespreide kwantitatieve uitbreiding van de regionale industriële basis.

Dank zij de toenmalige consensus is West-Vlaanderen grotendeels geslaagd in zijn industrialisering.

Vandaag zijn wij gekonfronteerd met een nieuw probleem, dat opnieuw de kenmerken vertoont van structurele werkloosheid, en, zoals dertig jaar geleden, zijn het nogmaals de jongeren die er het meest door getroffen worden. De structurele werkloosheid van de 80-jaren is echter anders, en de oplossing zal moeten gevonden worden door een kwalitatieve verandering van de regionale industriële basis, door vernieuwing van het economisch leven dank zij integratie van wetenschappelijke kennis. Kan West-Vlaanderen door een herhaling van de consensus van vroeger, het bravourestuk van toen herhalen? Dat is de uitdaging van de tachtiger jaren.

De veranderingen rondom ons

Maar laten wij eerst enige aandacht schenken aan de veranderingen rondom ons.

Wij geven ons maar weinig rekenschap meer van de ongelofelijke feiten dat de industrialisering tot de zestiger jaren praktisch beperkt was tot West-Europa en Noord-Amerika, met een kleine uitzondering voor Japan; dat de olieprijs sinds 1902 onafgebroken werd bepaald door de Texas Railroad Commission en tot 1973 beperkt bleef tot ongeveer 2 \$/barrel; dat de Arabische wereld voor ons een volkomen gesloten boek was gebleven; dat het Verre Oosten in het algemeen en China in het bijzonder nog zo goed als volledig buiten onze gezichtseinder lagen en dat de rest van de wereld, op dat ogenblik nog half-koloniaal en al half gedekolonialiseerd, eigenlijk beschouwd werd als onze grondstoffen-reserve.

En al gingen de eerste satellieten de ruimte verkennen, de eerste computers waren pas verkocht als 'rekenwonders'.

De economische groei, praktisch vrij van werkloosheid en met een levensstandaard die in dertig jaar in onze ontwikkelde landen sterker steeg dan in eeuwen voordien, werd als een vast gegeven gezien. Jean Fourastié spreekt van 'un changement plus rapide et plus radical que depuis le néolithique'¹.

Aan deze automatische vooruitgang is een einde gekomen. Eerst hebben wij wat ontredderd, en later afwachtend, op de verslechterende economische situatie gereageerd.

Dat er iets bijzonders aan het gebeuren is werd pas

de laatste vijf jaren duidelijk door het Japan-syndroom. Van een land met een reputatie van slechte produkten is Japan in één generatie ontwikkeld tot een alom-aanwezige leverancier van kwaliteitsprodukten in nieuwe technologische sectoren. Dit overbevolkt eiland, grote verliezer van de Tweede Wereldoorlog, zonder grondstoffen noch energie, zonder Nobelprijswinnaars, gedoodverfd als nabootser (en wij dachten zelfs nog missieland), is nu de leidende natie geworden in de optische industrie, na Duitsland; in de scheepsbouw, na Engeland; in de auto-industrie, na de USA. Het is toonaangevend op het gebied van de elektronica, de telecommunicatie, de robotica. Er is geen discussie meer over wie de wereld domineert in de video, en het is niet op het slagveld van Poitiers, wil ik eraan toevoegen, dat wij Japan tot staan zullen brengen.

Op dit ogenblik zijn in Japan méér dan 50% van alle robots van de wereld opgesteld, zodat verwacht mag worden dat het land van de rijzende zon, dat praktisch nog alleen investeert in rijzende industriële sectoren, ook het welvarendste land ter wereld zal zijn in 1990.

Japan heeft ons, méér dan enig ander fenomeen, tot nadenken gestemd.

Wat nog het meest treft in verband met Japan is de wetenschap dat, volgens de statistieken van de Volkerenbond van vóór 1940, dit land een levensstandaard had die lager was dan die van het toenmalige Polen. In 1945 was het BNP per hoofd van de bevolking in Japan 20 US \$, in 1956 pas 300 US \$, dat is het niveau van de huidige Derde Wereldlanden, en in 1967 1.000 US \$ of het echte startpunt.

In 1973 is het BNP per hoofd van de bevolking in Japan reeds 3.600 US \$, in 1980 9.000 US \$, en thans praktisch al even hoog als dit van de USA (11.500) zodat nu met kwasi zekerheid kan voorspeld worden dat tussen 1985 en 1990 de gemiddelde Japanner een hogere levensstandaard zal bereiken dan de gemiddelde Amerikaan².

In één generatie dus een radikale verandering in de rangorde der landen.

In scherp contrast hiermede staat ons buurland en onze partner in de EEG, het Verenigd Koninkrijk, eveneens een eiland, iets minder bevolkt, eeuwenlang 'ruling the waves', mede-overwinnaar in de Tweede Wereldoorlog, een klomp kolen omringd door haring maar ook nog door reusachtige olie- en gasvelden, met beroemde universiteiten en talrijke Nobelprijswinnaars, en de bakermat van de industrialisering, tot voor

(1) Fourastié Jean, *'Les Trente Glorieuses, ou la révolution invisible*, Fayard, Paris, 1979, p. 97.

(2) Cfr. ook Servan-Schreiber, Jean-Jacques, *Le Défi Mondial*, Fayard, 1980, p. 299.

kort het eerste textielland, de producent van textielmachines, van schepen, enz., en nu voor het eerst sinds de industriële revolutie een netto-importeur van industriële goederen³.

De levensstandaard van Engeland (9.300 \$ in 1980) daalt relatief en zoals de kaarten liggen gaat het Verenigd Koninkrijk in de rangorde van de ontwikkelde landen verder afzakken naar het peil van Italië en Spanje, dit wil zeggen tot een nieuwe categorie behoren van 'eertijds ontwikkelde landen', volgend op het koppeleton van de ontwikkelde landen, en binnen 10 à 20 jaar ingehaald door de nieuwe industrielanden, de NICs, zoals Hong Kong en Singapore. Ook hier in één generatie een spektakulaire ommezwaai.

In de eerste industriële revolutie telde Engeland meer stoommachines dan alle andere landen van de toen ontwikkelde wereld te samen, en was het ook de onbetwiste leidende natie van de wereld.

De 'Engelse ziekte' en de voorwaarden voor haar genezing

In contrast met de opgang van Japan en enkele nieuwe industrielanden staat dus de 'Engelse ziekte'.

Ook ons land lijdt eraan. Ziehier enkele aspecten van het ziektebeeld.

1. De tewerkstelling in de industrie is in België duidelijk sneller afgekalfd dan in andere landen. Wanneer de werkgelegenheid van loontrekkenden in de industrie in 1970 gelijkgesteld wordt aan 100, dan bedraagt deze in ons land nog 76 in 1981, tegenover 86 in de Duitse Bondsrepubliek, 84 in Nederland, en 88 in de oorspronkelijke EEG-landen. In absolute cijfers daalt de industriële tewerkstelling in België van 1.466.000 tot 1.120.000 eenheden.

Wij willen toegeven dat alle ontwikkelde landen duidelijk de weg zijn opgegaan van de diensteneconomie. Met diensteneconomie, of post-industriële economie, bedoelen wij: een volkshuishouding waarin nog maar amper 35%, en misschien straks slechts 25% van de totale tewerkstelling te vinden is in de industrie, en 60% of méér ervan in de zogenaamde tertiaire en kwartaire sectoren, de diensten; een volkshuishouding dus die, zoals in California het best is verwezenlijkt, gedomineerd wordt door diensten.

Alleen moet men er rekening mee houden dat de produktiviteit, in doorsnee genomen, lager ligt in de tertiaire en de kwartaire sektor dan in de industrie, dat de toegevoegde waarde gemiddeld lager is in de dienstensektor dan in de secundaire sektor; en dat de exportmogelijkheden van vele dienstenactiviteiten duidelijk geringer zijn dan deze van de industriële sektor.

2. Een tweede fenomeen dat gepaard gaat met het eerste, en een bijkomende illustratie is van de verslechterende toestand van onze economie, is de veroudering van ons exportpakket.

De economische structuren van een land zijn voortdurend in beweging, zoals ook het gamma van produkten dat zij voortbrengen.

Als wij naar het voorbeeld van de studiedienst van de NBB onze export opdelen in produkten met een regressief, een eerder stabiel en een progressief karakter, dan blijkt dat België nu relatief veel regressieve produkten voortbrengt, dat het aandeel van de regressieve pro-

dukten in onze buitenlandse handel toeneemt, en dat in de perioden van crisis deze regressieve produkten het zwaarst getroffen worden⁴.

Wij verliezen hierdoor ons marktaandeel, en daarboven blijkt onze uitvoer ook minder winstgevend te zijn geworden.

Bij gebrek aan voldoende vernieuwing in ons exportpakket, waarin jammer genoeg de technologische produkten ontbreken die wij in toenemende mate invoeren, is België een marginale leverancier in de wereld-economie aan het worden.

Het volstaat door onze laboratoria te lopen, computerinstallaties te bezoeken, de testapparaten in onze ondernemingen te bekijken, om zich ervan te vergewissen hoe sterk wij afhankelijk geworden zijn van landen als de USA en Japan. Bemerkt dat bij ons het aantal van dit soort produkten in een kwarteeuw gestegen zijn met een faktor 30 en de prijs ervan met een faktor 10.

3. Ten derde, nogmaals een fenomeen dat samen gaat met de voorgaande, is er in ons land duidelijk een gebrek aan produktieve investeringen in de industrie te merken. Deze vallen namelijk op minder dan de helft, van 1970 tot 1981, in procent van het BNP. Parallel daarmee, dalen de winsten eveneens tot de helft.

Voor deze uiteenzetting is het van belang te wijzen op de gelijklopende verslechtering van de financiële structuur van de Belgische industriële ondernemingen. De eigen middelen van de ondernemingen lopen op angstwekkende wijze achteruit. Waar in 1965 de eigen middelen van de industriële ondernemingen, in procent van het balanstotaal, nog 45% bedroegen, is dit cijfer inmiddels gedaald tot 27% in 1981. De kapitaalstructuur van de industrie is sterk uitgehold; het eigen buffervermogen van de ondernemingen is uitermate verzwakt.

De nieuwe uitdaging waarvoor wij staan, ook in West-Vlaanderen, is daarom duidelijk:

1. de versmalde industriële basis van onze diensteneconomie moet produktiever zijn, moet méér toegevoegde waarde opleveren, willen wij voortgaan met goederen en diensten toe te bedelen in een in evenwicht te brengen verzorgingsstaat;

2. de exportprestaties van onze diensten-economie moeten voldoende ruim en progressief zijn, willen wij onze stijgende en gevarieerde importbehoeften dekken in een globale wereld-economie;

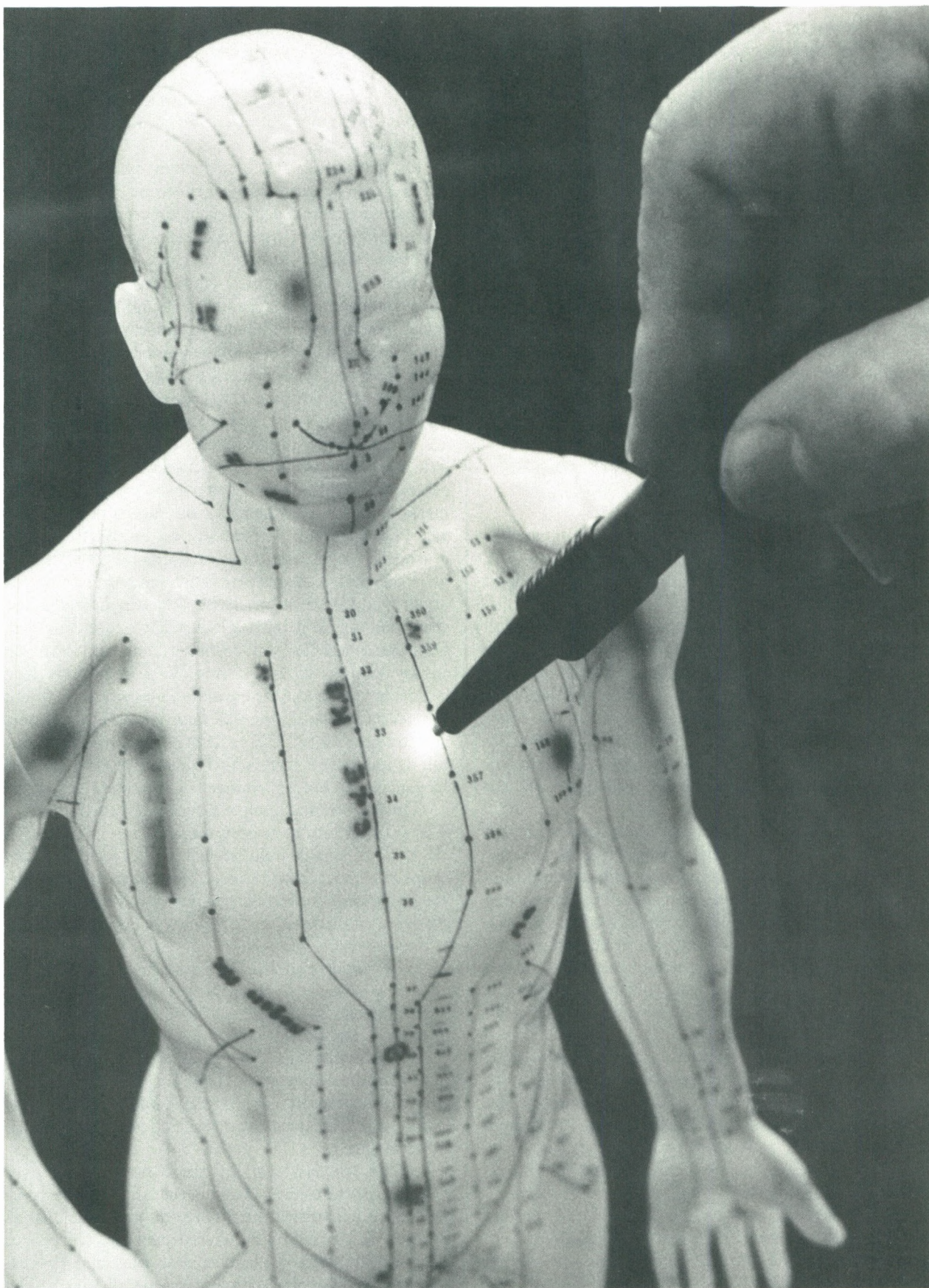
3. de investeringen in een dynamische en progressieve economie moeten duidelijk uitgebreid worden in nieuwe sectoren, in technologische ondernemingen die de industriële structuur van ons land komen aanvullen en verjongen.

Slagen wij daar niet in, dan is het resultaat over tien, hoogstens twintig jaar nu reeds duidelijk te voorspellen, en het volstaat hiervoor rondom ons te kijken: dan gaat België praktisch onherroepelijk de weg op van de eertijds ontwikkelde landen, zoals Engeland. Protektionisme en werkhervreiding en devaluaties zullen hieraan fundamenteel weinig veranderen.

Willen wij onze verouderde en teveel op verzorging draaiende economie renoveren, dan moet de weg van de nieuwe investeringen resoluut worden ingeslagen en

(3) *Business Week*, april 4, 1983, p. 9.

(4) *Tijdschrift van de Nationale Bank van België*, januari 1981.



*Laser-akupunctuur, zelfs toepasbaar
op zeer pijngevoelige zones.*

Foto Siemens

dient het dynamisch evenwicht hersteld tussen de verzorging die wij wensen en kunnen betalen enerzijds, en, anderzijds, het continue proces van industriële vernieuwing dat primordiaal is. In vele Westerse landen, zeker in België, dreigt de brede verzorging, met een te groot beslag van de overheid op het BNP voor verdeling en subsidiëring, het vernieuwingsproces van de economie te blokkeren.

Het is bijvoorbeeld schokkend te lezen dat het verlies van Cockerill-Sambre in 1982 opnieuw 11,5 miljard frank bedraagt, dit wil zeggen méér dan alle gelden die aan alle Belgische universiteiten voor onderzoek gedurende twee jaren kunnen worden besteed.

Subsidiëring van de industriële archeologie door overdreven belasting van de luttele winsten die in onze verouderende industrie nog overblijven moet, hoe kan het anders, leiden tot ontmoediging van de creatieve 'risk-takers', de echte ondernemers, de enigen, merk wel, die met gemotiveerde medewerkers het surplus kunnen genereren dat de welvaartstaat in stand kan houden.

Het is bij ons nog te veel, zoals de Franse ekonoom Lionel Stoleru het uitdrukt: 'Le pain et le risque au front, la brioche et la sécurité à l'arrière'⁵.

Dat het investeringsproces in beweging te krijgen is door een aantrekkelijker vergoeding voor het kapitaal heeft het effect van het KB nr. 15 van 1982 in ons land inmiddels geïllustreerd. Hiermede is een schuchter begin gemaakt met de herkapitalisatie van het Belgisch bedrijfsleven.

Een gedeelte van het risicokapitaal gaat uiteraard naar de instandhouding, de uitbreiding, de modernisering van bestaande ondernemingen; een groter gedeelte van het nieuw aangetrokken risicokapitaal zou nu ook moeten gaan naar echte renovatie, zowel in bestaande ondernemingen die nieuwe produkten aan hun productiepakkett toevoegen, als naar totaal nieuwe initiatieven waarin de technologische vooruitgang van wetenschap en toegepast onderzoek in industriële feiten en successen wordt waargemaakt.

Twee ingrediënten lijken voor het proces van de economische vernieuwing belangrijk: langs de ene zijde wetenschappelijke, toepasbare kennis, langs de andere zijde risicokapitaal, onder meer ook 'venture capital'.

Integratie van wetenschappelijke, toepasbare kennis

Het eerste element in de technologische vernieuwing van ons land is het aanbod van wetenschappelijke, toepasbare kennis. Welnu, in het aanbod van potentiële ideeën voor economische toepassing is een grote verandering te bemerken. Die verandering kan als volgt duidelijk worden gemaakt.

In een merkwaardig boek, gepubliceerd in 1981 en getiteld *Peaceful conquest: the industrialization of Europe 1760-1970* beschrijft de Engelse ekonoom en historicus Sidney Pollard⁶ het industrialiseringsproces dat Engeland en het Europese continent zijn aparte gestalte heeft gegeven.

Het pad van de transmissie van ideeën liep, tot lang in de 19e eeuw, van Engeland naar het vasteland en later ook van de USA naar Europa, zoals het veel later ook zou lopen van Amerika en Europa naar Japan.

Kennistransfer betekende meestal nabootsing. In de 20e eeuw komen daar nog de folders en verkopers en internationale tentoonstellingen bij, als elementen van een steeds breder diffusie-proces van kennis, dat leidt tot innovatie en tot industrialisering.

Welnu, de universiteiten zijn in dit door Pollard beschreven proces blijkbaar zo goed als onbestaande. Het boek telt 330 bladzijden en méér dan 100 bladzijden noten en bibliografie. In de index is het woord 'universiteit' zelfs niet opgenomen.

De universiteiten stonden als het ware buiten het economisch gebeuren, of amper aan de rand ervan.

In de thans op gang gekomen industriële revolutie staan de universiteiten, of zij het willen of niet, te midden van het economisch gebeuren, zoniet in het centrum ervan.

Inderdaad, de basistechnologieën waaraan totaal nieuwe industrieën hun ontstaan en hun vooruitgang danken vinden méér dan vroeger hun oorsprong in wetenschappelijk werk van onderzoeksinstituten, onder meer universiteiten. Wij denken hier uiteraard aan informatica, elektronica, robotics. Alle bio-engineering, om een onbetwistbaar voorbeeld te vermelden, is gestart in laboratoria van Europese en Amerikaanse universiteiten.

Het is pas in een tweede ronde dat entrepreneurs en financiers zich op dit nieuwe terrein hebben begeven, en de tred van het onderzoek met de urgentie van de winstverwachting hebben versneld door de oprichting van research-ondernemingen, in de marktsector. 'Plant Genetic Systems' bij ons is hiervan een recent voorbeeld.

Deze verschuiving van de universiteit, van de rand van de economie naar het centrum ervan, wordt in de hand gewerkt door de transformatie van de vroegere industriële maatschappij in een diensten- en kennismaatschappij. De universiteiten moeten aan belang winnen, als bronnen van kennis, in een samenleving waar binnenkort tot 50% van de actieve bevolking van informatie-activiteiten zal leven.

Dat deze nieuwe positie, waarin universiteiten door de maatschappelijke evolutie gedreven worden, vele veranderingen met zich meebrengt behoeft geen betoog. Ik vermeld er twee.

De afstand tussen het onderzoek in zijn verschillende stadia en de mogelijke toepassingen ervan wordt eerder groter dan kleiner door de steeds duidelijker polarisatie in onze samenleving tussen onderzoeksinstituten in de kwartaire, non-marktsector eensdeels, en de aanwending ervan door ondernemingen van de markt anderdeels. Vandaar het ontstaan van professionele kennismarketing en kennismakelarij, waarvoor in Vlaanderen Innovi⁷ werd opgericht; vandaar ook het ontstaan, aan vele universiteiten, van een nieuwe functie voor de transfer van kennis.

Geschat mag worden dat op dit ogenblik een 100-tal universiteiten in de wereld begrepen hebben dat zij zich voor deze nieuwe opdracht moeten organiseren.

(5) Stoleru Lionel, *La France à deux vitesses*, Flammarion, 1982.

(6) Oxford, 1981.

(7) Innovi nv, Residentie Eliaerts, Wilrijkstraat 37-45, bus 3, B-2200 Borgerhout.

Verhoging risicokapitaalverschaffing

Een ander gevolg van deze verwetenschappelijking van onze maatschappij is ook de steeds scherper gevoelde behoefte aan risicokapitaalverschaffers, die op deze trend inspelen, die mede intermediairen tussen wetenschap en de toepassing ervan, tussen de wereld van de woorden en de wereld van de produkten.

De jonge, technologisch gevormde would-be ondernemer, beschikt zelden over het noodzakelijke aanvangskapitaal voor een industrieel initiatief; en de traditionele financier heeft tot nog toe weinig of geen ervaring met dit soort voorstellen. Dit is veel specifieker dan de zogenaamde 'Macmillan-gap' in ons financieel systeem, waarmee in het algemeen bedoeld werd: de moeilijkheden van het KMO-bedrijf om toegang te krijgen tot de financiële markten, voor het eerst beschreven in het Macmillan-rapport van 1931. Wij kunnen op dit gebied iets leren van de USA, waar een nieuwe vorm van financiering, het 'venture capital', ontstaan is.

Gelukkig is nu ook op dit terrein bij ons een gunstige evolutie waar te nemen. Zowel privé-participatiemaatschappijen, die in het verleden uitsluitend aan risicokapitaalfinanciering deden of slechts aarzelend en exceptioneel industriële risico's namen, als de publieke instellingen die eerder in de gesubsidieerde en de bijstandszones van het overheidsbeleid opereerden, treden nu, met de voorbeelden van de USA voor ogen, de ontlukende nieuwe technologische ondernemingen tegemoet met een grotere receptiviteit. In één geval werd een totaal nieuwe, echte 'venture capital'-onderneming opgericht, onder de naam Advent Belgium⁸, die sinds haar ontstaan in december 1982 reeds een paar industriële initiatieven van het prille begin af heeft gekapitaliseerd.

'Venture capital' is een beperkt, speciaal segment in de kapitaalmarkt dat niet door de traditionele banken of participatiemaatschappijen wordt betreden. Het gaat aan de klassieke externe financieringsbronnen vooraf.

'Venture capital' kan gedefinieerd⁹ worden als:

1. een onmiddellijke, of potentiële participatie in het kapitaal van jonge ondernemingen, meestal minder dan 50%;

2. verstrekt door een professionele financiële intermediair;

3. die opereert binnen een tijdshorizon van 5 à 10 jaar;

4. en die naast de kapitaalverschaffing ook actief medewerkt met het management om de gewenste groei van de nieuwe onderneming te realiseren, en aldus toegevoegde waarde schept;

5. waarbij het kapitaal meestal in meerdere financieringsronden wordt verschaft, gaande van 'seed'-financiering en 'start-up'-financiering tot latere fasefinancieringen;

6. totdat het aandelenpakket kan worden verkocht met een belangrijke meerwaarde, meestal aan derden, of op een effectenbeurs kan worden geïntroduceerd, bijvoorbeeld op de OTC in de USA, of de USM in Engeland, of de parallelmarkt in Nederland.

Van deze gelegenheid kan gebruik worden gemaakt om wat meer uitleg te geven over het typische van 'venture capital'-financiering, die nu ook in België haar intrede doet.

1. De 'venture capital'-onderneming gaat niet alleen uitermate selectief tewerk bij het beoordelen van de haar voorgelegde dossiers, de venture-financier zal ook altijd direct betrokken worden in het beleid van de door hem ondersteunde onderneming. Hij is wat de Angelsaksers in deze context noemen: 'pro-active'.

2. De 'venture capital firm' verwacht van haar intensieve en risicodragende medewerking, met de handen als het ware op het stuur van de nieuwe groeiende onderneming, een aanzienlijke winst, en zij moet hiervoor gemiddeld 5 jaar, soms langer wachten. Daarom gaat de belangstelling bij voorkeur naar nieuwe research-intensieve ondernemingen, dit wil zeggen initiatieven met een technologische voorsprong van enkele jaren, met een breed gamma van toepassingen, met een aanwijsbaar marktpotentieel. In België betekent dat een omzet van 250 miljoen frank binnen 3 jaar.

Traditionelere terreinen zijn voor 'venture capital' niet per se uitgesloten, op voorwaarde dat de produkten door nieuwe productie-technieken, door betere design, door bredere exportmogelijkheden 'winners' kunnen genoemd worden.

Ook hoeven niet alle ondernemingen die thuis horen bij de 'venture capital firm' nieuw te zijn: ook bestaande ondernemingen kunnen door deze aanpak gedynamiseerd worden.

3. Gezien de beperkte Belgische markt voor dit soort van expansieve nieuwe of reeds bestaande ondernemingen is 'venturing' in ons land steeds, en van bij de aanvang, internationaal werk, exportbevordering, oprichting van filiaalbedrijven, akkwisities in het buitenland, licensing, enz. Men schat dat voor de toepassing van nieuwe technologieën de Belgische markt zelden méér dan 1% van de totale potentiële markt kan uitmaken.

4. De verschaffer van 'venture capital' moet, en dit is een 'conditio sine qua non', bereid zijn de door hem vooruitgestuwde ondernemingen in meerdere ronden van financiering te volgen. Om deze reden zal de venture-financier een gedeelte van zijn middelen kort belegd houden, tot de verdere levenscyclus van zijn ondernemingen is verzekerd en ook zal hij in zijn portefeuille een 'mix' nastreven van echte start-up situaties en reeds verder ontwikkelde bedrijven.

5. Om zijn risico's te verdelen en binnen aanvaardbare perken te houden past de venture-financier een interne verdeling toe van een te voren vastgestelde en afgesloten 'pool' van middelen. Hij kan zijn inzet per geval begrenzen tot een verhouding van deze middelen. Daarenboven kan hij door syndikatie zijn risico's met andere venture-financiers verdelen, ook buiten de grenzen van het eigen land.

6. Wanneer tenslotte het ogenblik komt van de uitverkoop kan de 'venture capital'-onderneming in ons land of in het buitenland een reeds volwassen onderneming opzoeken. De ideale likwidatie is ofwel een terugkoop door de desbetreffende bedrijfsleiders, onder de vorm van een 'buy-out'-operatie, of een introductie op de beurs, indien niet in België dan in Amsterdam, Londen of New York.

(8) Advent Belgium nv, Industriepark Keiberg, Excelsiorlaan 7, bus 4, B-1930 Zaventem.

(9) UK Venture Capital Journal, april 1983, p. 2.

De begrenzing van onze inspanningen

Toepasbare kennis, aangepast risicodragend kapitaal, ziedaar twee noodzakelijke elementen die al bestaan om de nieuwe uitdaging aan te gaan.

Mag ik hier echter even waarschuwen voor de mogelijke illusies van een magische technologische renovatie van onze economie en aandacht vragen voor de harde realia van post-Flanders Technology.

Vooreerst zijn wij een klein land. De nieuwe technologische onderneming zal in ons land, van bij de aanvang, een exportbedrijf zijn; deze onderneming moet al vanaf het begin mikken op het buitenland waar 90% van haar produkten dienen te worden afgezet. De Amerikaanse technologische onderneming heeft het zeer grote voordeel van haar eerste groeifazen te kunnen doorlopen binnen één kontinent.

Vervolgens is Vlaanderen, wat men ook moge beweren, geen land van grote wetenschappelijke tradities, noch een volk met een uitgesproken technisch genie. Wij zijn schilders, hetgeen betekent dat Vlamingen alles in eens zien; het ontbreekt ons veelal aan sterk logisch vermogen, aan doorgedreven organisatie-talent; wij zijn eerder taktisch dan strategisch; wij mikken liever laag dan hoog en wij hebben de neiging om heel snel elkaar af te vallen. Daarom zijn wij bekende tapijtfabrikanten, maar minder goede software-specialisten, solide regionale KMO's, maar minder prominente 'traders' in de wereld.

Wij vertrekken dus met handicaps, maar zij kunnen als wij het willen gecorrigeerd worden.

Komt daarbij dat het een illusie zou zijn te verwachten dat alleen de nieuwe technologische ondernemingen voor ons economisch renouveau belangrijk zijn.

Bij de diffusie van nieuwe technologische kennis is het van even groot belang dat alle bedrijfstakken, ook de meest konventionele, zowel in hun produktieprocessen als in hun produkten, maximaal de nieuwe toepaselijke kennis integreren, als dat splinternieuwe hoog-technologische ondernemingen ontstaan.

Duidelijk voor de onbegrensde toepassingen van de elektronica en de robotica is dit een opdracht. Wij kunnen van de Japanners leren om eerder toe te passen, na te bootsen, te verbeteren, dan overal te willen opteren voor de lange en risico-volle weg van het volstrekt nieuwe.

Men dient te bedenken dat zelfs in de USA slechts 3% van de tewerkstelling in de secundaire sektor echt gesitueerd is in de high-tech industrie, en dat de totale produktie ervan slechts het dubbele is van deze van de auto-nijverheid¹⁰. Maar deze beperkte sektor, voornamelijk bestaande uit kleine maar expanderende ondernemingen, volstaat om de toonus van de ganse Amerikaanse economie te verhogen.

Maar al hebben wij handicaps, al zijn wij klein, toch hebben wij, zeker in West-Vlaanderen, ook grote troeven om opnieuw te slagen in deze nieuwe fase van een re-industrialisering in, en een aanpassing aan, de nieuwe technologieën.

Het reeds vermelde Cooreman-KB nr. 15 van 1982 is een duidelijk signaal dat de expansie, het innovatief investeren, in korte tijd kunnen worden gestimuleerd door wijzigingen in ons fiscaal systeem. Ik zou in dit

verband willen pleiten voor een fundamentele herziening van het fiscaal systeem, onder meer door een verlaging van de aanslagvoet op ondernemingswinsten tot 33% en door een substantiële vermindering van de belasting op meerwaarden. Veralgemeende en definitieve korrekties van een ouderwets fiscaal systeem lijken op de duur efficiënter dan steeds wisselende, diskontinue en incidentele staatstussenkomsten.

Voor het eerst zien wij in ons land ook een begin van venture-financiering, naar Amerikaans model.

Dat wij een streek zijn van KMO's geeft ons verder extra kansen om in de technologische revolutie te slagen, want zowel de nieuwe technologieën als de trend van de maatschappij gaan duidelijk de richting uit van de kleinere dimensie.

De toepassing van de elektronica en de verbreiding van de informatica geven aanleiding tot het ontstaan van 'cottage'-ondernemingen.

De golf van desinvestering, de-konglomeratie, 'de-merging' waarop de financiers aansluiten met 'buy-out' technieken, van opsplitsing van grote bedrijven in zelfstandige kleine of in 'entrepreneurial'-organisaties, de uitbreiding van 'subcontracting', wijzen aan waar wij heengaan: naar een multipliciet van kleine en middelgrote ondernemingen, waarnaast het grote concern eerder de uitzondering zal zijn dan de regel of het ideaal.

Galbraith en Servan-Schreiber die in de zestiger jaren nog proklameerden dat de tijd van de kleine man voorbij was, dat de economische dimensie van de onderneming van de toekomst alleen groot en zeer groot zou zijn, worden in het ongelijk gesteld.

De nieuwe technologieën, de kleinschalige ondernemingen beantwoorden aan de aspiraties van onze democratische maatschappij met haar veel groter aantal ontvoogde, zelfstandige en intellektuele medeburgers.

Geen provincie als West-Vlaanderen, met haar dicht weefsel van KMO's en haar pragmatische tradities, is beter geplaatst om oud en nieuw, wetenschappelijke kennis van eigen bodem of van elders en industriële inventiviteit en werkkraft te fusioneren in een vitale en expansieve economie, waar de jongeren met een wetenschappelijke vorming hun plaats kunnen vinden.

Het Texas van Europa zou wel eens hier kunnen zijn, niet omwille van olie- en gasvoorkomens, maar omwille van werkkraft en creativiteit en flexibiliteit en durf en regionaal verspreid gezond verstand. Op voorwaarde dat West-Vlaanderen, na tien jaar van nationale aarzelingen, opnieuw de toon aangeeft van de regionale consensus.