

Advies van het Europees Economisch en Sociaal Comité over bevordering van innovatieve en snelgroeiende ondernemingen**(initiatiefadvies)**

(2017/C 075/02)

Rapporteur: **Antonio GARCÍA DEL RIEGO**

Besluit van de voltallige vergadering	21.1.2016
Rechtsgrondslag	Artikel 29, lid 2, van het rvo Initiatiefadvies
Bevoegde afdeling	Economische en Monetaire Unie, Economische en Sociale Samenhang
Goedkeuring door de afdeling	29.11.2016
Goedkeuring door de voltallige vergadering	14.12.2016
Zitting nr.	521
Stemuitslag	220/1/8
(voor/tegen/onthoudingen)	

1. Conclusies en aanbevelingen

1.1. Het Europees Economisch en Sociaal Comité (EESC) moedigt de Commissie aan om verder werk te maken van de uitwerking van beleidsvoorstellen ter bevordering van de ontwikkeling van innovatieve en snelgroeiende ondernemingen en beveelt aan dat desbetreffende initiatieven worden opgezet, gestuurd en gecoördineerd door één enkele eenheid die belast moet worden met de beoordeling, monitoring en de totstandbrenging van synergieën tussen de door de verschillende directoraten-generaal ten uitvoer gelegde innovatieve beleidsmaatregelen. Deze beleidsvoorstellen moeten erop zijn gericht de eengemaakte markt krachtiger te maken, de clusters en ecosystemen waarin innovatieve startups worden opgericht te versterken, de aandelencomponent van de Europese kapitaalmarkten te ontwikkelen, aan te moedigen tot een toespitsing van de academische agenda op banen van de toekomst en paal en perk te stellen aan de kosten en de omslachtige administratieve procedures die bij het opstarten van ondernemingen om de hoek komen kijken.

1.1.1. De Commissie moet zich blijven inspannen om de bestaande regels voor de eengemaakte markt te handhaven: harmonisatieprojecten voor de lange termijn, zoals boekhoudnormen en normen voor faillissement, automatische erkenning van academische en beroepstitels, de versnelde uitvoering van de strategie voor de digitale eengemaakte markt en de volledige realisatie van de kapitaalmarktunie ⁽¹⁾, zouden er in hoge mate aan bijdragen dat de EU kan profiteren van het volledige potentieel van een echte eengemaakte markt. Eenvoudige en doeltreffende grensoverschrijdende contractuele bepalingen moeten grensoverschrijdende elektronische handel een impuls geven en zowel de juridische versnippering op het gebied van consumentenwetgeving als de kosten voor bedrijven om aan wet- en regelgeving te voldoen verminderen.

1.1.2. Er is meer aandelenfinanciering nodig om startups in de ontwikkelingsfase te ondersteunen. Hiervoor is, naast andere factoren, een neutraler belastingstelsel vereist dat schuld- en aandelenfinanciering gelijk behandelt door aftrekbaarheid van zowel rentebetalingen als dividenduitkeringen mogelijk te maken ⁽²⁾. Startups moeten de mogelijkheid hebben om gebruik te maken van aandelenoptieplannen om talent aan te trekken en vast te houden.

⁽¹⁾ Het EESC heeft zich achter de initiatieven voor de kapitaalmarktunie geschaard in zijn adviezen over een actieplan voor de opbouw van een kapitaalmarktunie (PB C 133 van 14.4.2016, blz. 17) over securitisatie (PB C 82 van 3.3.2016, blz. 1) en over het prospectus (PB C 177 van 18.5.2016, blz. 9).

⁽²⁾ Het EESC heeft herhaaldelijk opgeroepen tot maatregelen om iets te doen aan de fiscale bevoordeling van schulden in belastingstelsels, bijvoorbeeld in zijn advies ECO/361 „Financiering van bedrijven: een onderzoek van alternatieve aanbodmechanismen” (PB C 451 van 16.12.2014, blz. 20).

1.1.3. Er moet een aandelencultuur tot stand worden gebracht en bevorderd, onder meer door middel van educatieve en niet-wetgevende initiatieven. Het Europese financiële stelsel moet liquide investeringsproducten ontwikkelen die zijn afgestemd op particuliere beleggers, zodat zij worden aangemoedigd te beleggen in innovatieve kleine ondernemingen.

1.1.4. Ook is het van essentieel belang om onnodige bureaucratische rompslomp af te schaffen en overregulering tegen te gaan, teneinde de administratieve lasten voor ondernemers tot een minimum te beperken en hun onnodige kosten en tijdrovende procedures te besparen.

1.1.5. De ontwikkeling van nieuwe vormen van samenwerking tussen universiteiten en het bedrijfsleven, waarbij zowel grote industrieondernemingen als kleinere bedrijven dienen te worden betrokken, moet in alle lidstaten worden versterkt en bespoedigd door nieuwe beleidsmaatregelen te nemen om in de EU talent aan te trekken.

1.1.5.1. Het EESC moedigt de Commissie aan alle juridische obstakels voor de uitwisseling van studenten en jonge ondernemers weg te nemen ⁽³⁾, bijvoorbeeld door een Erasmus-programma voor jonge ondernemers op te zetten.

1.1.5.2. Om veelbelovende bedrijven meer zichtbaarheid te geven, pleit het EESC voor het opzetten van een platform met een informatiedatabase die is geïntegreerd in de Europese investeringsadvieshub (EIAH) en het Europees investeringsprojectenportaal (EIPP) ⁽⁴⁾. In deze informatiedatabase zouden snelgroeiende ondernemingen uit verschillende sectoren binnen de EU worden opgenomen, geselecteerd op basis van objectieve en transparante criteria, zodat bedrijven onderling kunnen worden vergeleken en er benchmarks kunnen worden opgesteld.

1.1.6. Het EESC is ervan overtuigd dat de uitwisseling en evaluatie van goede praktijken waardevolle inzichten opleveren voor het verkennen van nieuwe beleidsbenaderingen ⁽⁵⁾.

1.2. Het Europees Investeringsfonds (EIF) en de Europese Investeringsbank (EIB) worden gevraagd innovatieve ondernemingen te ondersteunen met specifiek start- en durfkapitaal om de technologieoverdracht vanaf universiteiten en onderzoekscentra te bevorderen. Deze steun zou kunnen worden gestructureerd in de vorm van garanties voor een eerste lening, om de initiële weerstand van particuliere beleggers weg te nemen.

1.3. Het Europees Fonds voor strategische investeringen (EFSI), een fonds van 21 miljard EUR dat bestaat uit garanties van de Europese Unie en kapitaal van de Europese Investeringsbank, moet een cruciale rol spelen bij het ondersteunen van innovatieve projecten zodat deze kunnen worden opgeschaald en de markt kunnen bereiken. Daarnaast kan het EFSI een model zijn voor toekomstige EU-begrotingen door van een traditionele methode voor het financieren van projecten op basis van subsidies over te stappen op een efficiënter model dat wordt geleid door investeringen en dat fondsen voor projecten kan helpen aantrekken. Het EFSI heeft met succes relatief risicovolle gebieden gefinancierd die gemakkelijk over het hoofd hadden kunnen worden gezien ⁽⁶⁾.

1.4. Het EESC roept op een breder instrumentarium voor investeringen te ontwikkelen om investeringen in de groeifase te stimuleren, met inbegrip van „asymmetrische fondsen” die verschillende opbrengsten genereren voor verschillende categorieën investeerders in activa, en alternatieve financieringsinstrumenten als crowdfunding ⁽⁷⁾. Het creëren van submarkten kan ook worden overwogen als manier om de toegang tot de markt voor Europese kleine en middelgrote ondernemingen (kmo's) te versoepelen.

1.5. De Commissie moet iets doen aan de verschillen in regelgeving tussen Europa en de VS wat betreft de behandeling van investeringen in software en de regelgevende beperkingen wegnemen die de Europese financiële sector beletten te investeren in digitale ontwikkeling.

2. Stand van zaken

2.1. Kmo's vormen een essentieel onderdeel van de Europese economie en dragen in belangrijke mate bij tot het scheppen van banen en economische groei ⁽⁸⁾.

⁽³⁾ Zie het EESC-advies „De bijdrage van geëngageerde universiteiten aan de vormgeving van Europa” (PB C 71 van 24.2.2016, blz. 11).

⁽⁴⁾ Europese investeringsadvieshub: <http://www.eib.org/eiah/index.htm>

Informatie over het Europees investeringsprojectenportaal: <https://ec.europa.eu/eipp/desktop/en/index.html>

⁽⁵⁾ Zie paragraaf 4.

⁽⁶⁾ Europees digitaal forum, *From Start-up to Scale-up: Growing Europe's Digital Economy*, Sergey Filippov en Paul Hofheinz, 2016, blz. 3-5.

⁽⁷⁾ Ibidem blz. 5.

⁽⁸⁾ EU-definitie van kmo's (PB L 124 van 20.5.2003, blz. 36).

2.1.1. In 2015 telde de Europese Unie meer dan 22,3 miljoen kmo's, die 99,8 % van alle niet-financiële ondernemingen uitmaakten, werk boden aan 90 miljoen mensen (66,9 % van de totale werkzame beroepsbevolking), 57,8 % van de totale toegevoegde waarde creëerden⁽⁹⁾ en voor 85 % van alle nieuwe banen zorgden. De EU moet ervoor zorgen dat nieuwe kmo's worden gecreëerd die in de plaats komen van de 200 000 ondernemingen die elk jaar failliet gaan⁽¹⁰⁾, waardoor 1,7 miljoen werknemers hun baan verliezen. Nog belangrijker voor toekomstige economische groei zijn die ondernemingen die willen innoveren, expanderen en exporteren.

2.2. De ontwikkeling van snelgroeiende startups is van cruciaal belang omdat zij zich richten op innovatie in snelgroeiende sectoren met een hoge toegevoegde waarde. Dit zijn de ondernemingen die in de toekomst banen creëren en voor productiviteitsstijgingen zorgen, wat van essentieel belang is voor het verbeteren van de levensstandaard. Europa heeft op bepaalde gebieden vooruitgang geboekt, maar loopt achter wat betreft de overgang van bedrijven van de startup- naar de scale-upfase. Het is deze overgang die uiteindelijk moet leiden tot de groei en werkgelegenheid die Europa nodig heeft⁽¹¹⁾.

2.3. Dit initiatiefadvies richt zich op scale-ups: snelgroeiende ondernemingen met een gemiddelde jaarlijkse groei op jaarbasis qua werknemers (of omzet) van meer dan 20 %, gerekend over een periode van drie jaar, en met meer dan tien werknemers aan het begin van de waarnemingsperiode⁽¹²⁾. Een belangrijk kenmerk van scale-ups is dat zij bedrijfsmodellen met een hoge schaalbaarheid hanteren. Schaalbaarheid is het vermogen tot groei in termen van markttoegang, ontvangsten en organisatie op grond van bijvoorbeeld een snelle replicatie van het bedrijfsmodel op verschillende markten of nieuwe managementpraktijken.

2.3.1. Uit een in elf landen verrichte OESO-studie⁽¹³⁾ kwam naar voren dat scale-ups minder dan 10 % van alle ondernemingen in die landen uitmaakten, maar soms wel goed waren voor twee derde van alle nieuwe banen⁽¹⁴⁾.

2.4. Startups zijn op korte termijn doorgaans minder rendabel en zijn aangewezen op externe financiering. Indien deze innovatieve ondernemingen hun expansieplannen niet kunnen financieren, kunnen zij niet worden opgeschaald en zal hun potentieel om groei en banen te creëren waarschijnlijk worden ondermijnd.

2.4.1. Volgens een analyse van de Wereldbank⁽¹⁵⁾ bedroeg het aantal niet-presterende leningen aan kmo's in de ontwikkelde markten in 2007 gemiddeld 6,93 %, tegenover 2,54 % voor leningen aan grote ondernemingen. Het aantal niet-presterende leningen is tijdens de crisis in Portugal, Spanje, Italië en Ierland drastisch gestegen tot een niveau schommelend tussen 10 % en 25 %.

2.4.1.1. Een beleid dat banken aanmoedigt meer leningen te verstrekken aan bedrijven met een hoger risicoprofiel, met name startende ondernemingen die weinig zekerheden kunnen bieden, zou kunnen leiden tot het ontstaan van risicobanken, een inkrimping van de kredietmarkten en grotere financiële instabiliteit⁽¹⁶⁾.

2.5. Europa moet zich concentreren op de soepele werking van de „financieringstransitie”, die momenteel niet goed functioneert.

2.5.1. De financieringstransitie bestaat uit vier etappes: de opstartfase (gefinancierd door middel van subsidies, startkapitaal, familie en vrienden); de fase van groei van het eigen vermogen (crowdfunding, microfinanciering, „business angels”); aanhoudende groei (securitisatie, private equity, durfkapitaal, institutionele beleggers, onderhandse plaatsing van schuld) en de uitstapfase (overname, openbare aandelenmarkten).

⁽⁹⁾ http://www.eif.org/news_centre/publications/eif_annual_report_2015.pdf

⁽¹⁰⁾ „Bankruptcy and second chance for honest failed entrepreneurs — European Commission's policy”, *Entrepreneur's Day*, 12 november 2015.

⁽¹¹⁾ Een startup wordt gewoonlijk gedefinieerd als een zakelijke onderneming die als doel heeft een repliceerbaar en schaalbaar zakelijk model te ontwikkelen. Deze nieuwe bedrijven zijn meestal buitengewoon innovatief en over het algemeen gebaseerd op ideeën, technologieën of zakelijke modellen die nog niet eerder zijn gepresenteerd. Een scale-up breidt daarentegen snel uit en groeit in termen van markttoegang, ontvangsten en aantal medewerkers. Zie het *Octopus High Growth Small Business Report 2015* (Londen: Octopus, 2015).

⁽¹²⁾ <https://www.linkedin.com/pulse/20141201163113-4330901-understanding-scale-up-companies>

⁽¹³⁾ VK, Finland, Spanje, Italië, VS, Canada, Noorwegen, Nederland, Denemarken, Nieuw-Zeeland, Oostenrijk.

⁽¹⁴⁾ T. Aubrey, R. Thillaye, A. Reed, *Supporting investors and growth firms*, 2015, blz. 11.

⁽¹⁵⁾ <http://siteresources.worldbank.org/INTFR/Resources/BeckDemirgucKuntMartinezPeria.pdf>

⁽¹⁶⁾ T. Aubrey, R. Thillaye, A. Reed, *Supporting investors and growth firms*, 2015, blz. 21.

3. Bouwstenen voor de ontwikkeling van ecosystemen voor schaalbare innovatie

3.1. Succesvolle ecosystemen voor innovatie waarin startups kunnen gedijen, worden gekenmerkt door sterke, onderling verbonden netwerken van onderzoeks- en onderwijsinstellingen, grote ondernemingen, durfkapitaalverstrekkers en de aanwezigheid van creatief en ondernemend talent ⁽¹⁷⁾.

3.1.1. Veelal ontstaan startups in technologiecentra die zich hebben ontwikkeld rond topuniversiteiten, die een grote rol spelen bij de totstandbrenging van een dynamisch ondernemingsklimaat aangezien ze een bron van talent zijn, zowel wat studenten als academici betreft. Sterke clusters met een goed netwerk verhogen de productiviteit van bedrijven, zijn bepalend voor de richting en het tempo van innovatie en stimuleren het ontstaan van nieuwe ondernemingen. De VS en China, evenals bepaalde centra in Europa, lopen voorop in een langdurige strijd om talent en kapitaal aan te trekken en innovatie te bevorderen.

3.1.2. De versnippering van de Europese arbeidsmarkten staat de overgang van startups naar scale-ups echter in de weg. In dit opzicht is het van cruciaal belang de arbeidsmobiliteit binnen de EU te vergroten en talent aan te trekken uit derde landen. Dit heeft een aanzuigende werking en creëert zo een positieve cirkel.

3.1.3. De oprichting van een Erasmus-programma voor jonge ondernemers kan worden aangemoedigd. Dit initiatief sluit goed aan op het leidende beginsel van groei en banen, zou de mobiliteit vergroten en door bedrijven positief worden ontvangen.

3.1.3.1. Onlangs is er beleid aangenomen om talent van buiten de EU aan te trekken. Door de in 2009 ingevoerde blauwe kaart kunnen gekwalificeerde werknemers sneller aan de slag bij een werkgever in de Unie ⁽¹⁸⁾. Op nationaal niveau hebben sommige Europese landen reeds visumprocedures voor ondernemers ingesteld en andere landen zijn hiermee een begin aan het maken ⁽¹⁹⁾.

3.1.4. Een bijzonder succesvol voorbeeld van een technologiecentrum is Oxbridge, de regio rond de universiteiten van Oxford en Cambridge in het Verenigd Koninkrijk. Tijdens de langdurige economische recessie en stagnatie tussen 2008 en 2012 is de hightechcommunity in het VK doorgegroeid en doorgegaan met innoveren ⁽²⁰⁾.

3.1.4.1. Vele Europese universiteiten beschikken echter nog niet de over de reputatie, organisatie en wil om de juiste omgeving te scheppen voor de ontwikkeling van ondernemingsprojecten op de campus of om zich voor een desbetreffende agenda in te zetten bij de overheid ⁽²¹⁾. Universiteitsbestuurders en de overheid dienen contacten met het bedrijfsleven te ontwikkelen en in organisaties voor technologieoverdracht op de campussen en in onderwijs in ondernemerschap te investeren ⁽²²⁾.

3.1.5. Spin-offs die het resultaat zijn van technologieoverdracht vanaf universiteiten ondervinden moeilijkheden bij het opschalen als gevolg van een gebrek aan fondsen en gespecialiseerd management. Het is daarom cruciaal dat zij kunnen rekenen op institutionele steun van de overheid om de initiële terughoudendheid van particuliere verstrekkers van fondsen om te investeren in spin-offs met een technisch profiel te overwinnen. Deze projecten worden namelijk als te technisch en risicovol gezien en vaak niet begrepen.

3.2. Ondanks het feit dat zij een vergelijkbaar opleidingsniveau hebben, richten Europeanen duidelijk minder bedrijven op dan Amerikanen. Enkele van de vele redenen hiervoor zijn een grote risicoaversie, administratieve rompslomp, een onderontwikkelde tweedekanscultuur, een gebrek aan onderwijsprogramma's op het gebied van ondernemerschap en het ontbreken van een private-equitycultuur. Er moet ook aandacht worden besteed aan de vroegtijdige ontwikkeling van een ondernemingscultuur op basis- en middelbare scholen.

⁽¹⁷⁾ Tataj, D. *Innovation and Entrepreneurship. A Growth Model for Europe beyond the Crisis*, Tataj Innovation Library, New York, 2015.

⁽¹⁸⁾ <https://www.apply.eu/directives/>

⁽¹⁹⁾ <http://tech.eu/features/6500/European-start-up-visa>

⁽²⁰⁾ www.cambridge.gov.uk/sites/default/files/documents/cnfe-aap-io-employment-sector-profile.pdf

⁽²¹⁾ *Clustering for Growth, How to build dynamic innovation clusters in Europe*, blz. 11.

⁽²²⁾ Zie het EESC-advies „De bijdrage van geëngageerde universiteiten aan de vormgeving van Europa” (PB C 71 van 24.2.2016, blz. 11).

3.2.1. Europeanen vrezen vooral dat zij failliet kunnen gaan als zij een bedrijf oprichten: 43 % in Europa tegenover 19 % in de VS. In de VS⁽²³⁾ is er sprake van een redelijk efficiënte, niet-punitieve faillissementsregeling voor ondernemingen en van een over het algemeen grotere acceptatie van bedrijfsfaillissementen, wat ertoe bijdraagt dat meer mensen bereid zijn risico's te nemen. Het ontwikkelen van een sterkere ondernemingscultuur moet daarom een prioriteit worden voor beleidsmakers en onderwijsinstellingen.

3.2.1.1. Uit een recente studie is gebleken dat ondernemingen die door herstarters worden opgericht, een hogere omzet behalen, een sterkere groei van het aantal werknemers vertonen en meer kans maken op externe financiering⁽²⁴⁾. In Spanje is slechts 20 % van de ondernemers succesvol met hun eerste startup, terwijl het succespercentage bij degenen die het er een tweede keer op wagen verbluffend hoog is, namelijk 80 %.

3.3. Snelgroeïende en innovatieve ondernemingen komen vaak niet in aanmerking voor leningfinanciering door een bank omdat zij over onvoldoende vermogen beschikken, wat nog steeds een belangrijk criterium is bij de kredietbeoordeling door banken⁽²⁵⁾. Aandelenfinanciering is daarom van essentieel belang voor startups en ondernemingen met grote uitbreidingsplannen die een onzekere kasstroom hebben of die volgens de prognoses een negatieve kasstroom te wachten staat. De kredietverlening door banken moet daarom worden aangevuld door een bevordering van de diversiteit en flexibiliteit van financieringsbronnen, met bijzondere nadruk op aandelenfinanciering.

3.4. Er moet in Europa een equitycultuur tot stand worden gebracht en bevorderd en Europese financiële stelsels moeten beleggingsproducten ontwikkelen die geschikt zijn voor particuliere beleggers en de noodzakelijke liquiditeit bieden zodat zij kunnen investeren in innovatieve kleine ondernemingen.

3.4.1. Door een gebrek aan financiering in de tweede ontwikkelingsfase kunnen Europese startups het groeitempo van hun Amerikaanse tegenhangers niet bijbenen en moeten zij in een eerder stadium ontvangsten genereren om te overleven of worden zij al vroeg verkocht tegen lage prijzen. In 2009 had slechts 5 % van de Europese ondernemingen die sinds 1980 uit het niets zijn opgebouwd, de top 1 000 van ondernemingen bereikt op het gebied van marktkapitalisatie. In de VS was dit percentage 22 %⁽²⁶⁾.

3.4.1.1. Het is opvallend dat meer dan de helft van het durfkapitaal wereldwijd in de VS wordt verstrekt en slechts 15 % in Europa. In 2013 werd in de VS 26 miljard EUR en in Europa 5 miljard EUR aan durfkapitaal verstrekt, terwijl business angels voor 6 miljard EUR in Europese startups investeerden, tegenover 20 miljard in de VS.

3.4.1.2. De EU heeft dus een grote achterstand op de VS: in de VS valt de financiering door business angels drie keer hoger uit dan in de EU en wordt er vijf keer zoveel durfkapitaal geïnvesteerd. Dit is een belangrijk verschil, aangezien deze vormen van kapitaal nodig zijn om bedrijven groter en succesvoller te maken.

3.4.1.3. De belangrijkste reden hiervoor is dat de EU-industrie voor durfkapitaal sterk is versnipperd op basis van nationale grenzen. Het gemiddelde Europese durfkapitaalfonds is met ongeveer 60 miljoen EUR slechts half zo groot als het gemiddelde fonds in de VS, en 90 % van de investeringen in durfkapitaal in de EU is geconcentreerd in slechts acht lidstaten (Denemarken, Finland, Frankrijk, Duitsland, Nederland, Spanje, Zweden en het VK)⁽²⁷⁾. Als gevolg van de verschillen in de regelgeving van de lidstaten is het voor kapitaalondernemingen duur om in Europa fondsen te werven. Daarom zijn zij klein en hebben zij minder kapitaal om groeiende bedrijven te ondersteunen. Als de durfkapitaalmarkten in Europa even diep waren als die van de VS, zou er tussen 2008 en 2013 90 miljard EUR aan extra financiële middelen beschikbaar zijn geweest voor de financiering van ondernemingen⁽²⁸⁾.

3.4.1.4. Ook de ontoereikende betrokkenheid van particuliere beleggers is problematisch. In het laatste decennium is de Europese durfkapitaalsector steeds meer afhankelijk geworden van overheidsinstellingen, die in 2015 verantwoordelijk waren voor 31 %⁽²⁹⁾ van de totale investeringen, ten opzichte van slechts 15 %⁽³⁰⁾ in 2007. Het doel is niet minder overheidsgeld, maar meer particuliere bronnen. De beleggersbasis moet worden verbreed en gediversifieerd zodat de sector op de lange termijn zelfvoorzienend kan zijn.

⁽²³⁾ *Bankruptcy and second chance for honest failed entrepreneurs — European Commission's policy.*

⁽²⁴⁾ Onderzoek van professor Kathryn Shaw van de Stanford Graduate School of Business.

⁽²⁵⁾ T. Aubrey, R. Thillaye, A. Reed, *Supporting investors and growth firms*, 2015, blz. 40.

⁽²⁶⁾ <http://eref.knowledge-economy.net/uploads/documents/Born%20to%20Grow.pdf>

⁽²⁷⁾ Europese Commissie, *Building a Capital Market Union*, groenboek, op. cit.

⁽²⁸⁾ *Ibidem.*

⁽²⁹⁾ <http://www.investeurope.eu/media/476271/2015-european-private-equity-activity.pdf>

⁽³⁰⁾ http://www.investeurope.eu/media/340371/141109_EVCA_FOF_scheme.pdf

3.4.1.5. Om publiek-private partnerschappen te stimuleren, kan worden overwogen om gebruik te maken van asymmetrische fondsen. Dit zijn durfkapitaalfondsen waarbij de voorwaarden en opbrengsten voor beleggers verschillen naargelang hun beleggingsdoelen, waarbij rekening wordt gehouden met de uiteenlopende belangen van partners in verschillende samenwerkingsverbanden. Deze partnerschappen bestaan al in Finland, Griekenland, het VK en Nederland.

3.4.2. Het creëren van submarkten kan ook worden overwogen als manier om de toegang tot de markt voor Europese kmo's te versoepelen. In deze submarkten kunnen de kosten van notering laag worden gehouden en een flexibele, op maat gemaakte aanpak worden gekozen die is afgestemd op de behoeften van kleinere, dynamische bedrijven. Goede voorbeelden zijn de Alternative Investment Market (AIM) in Londen, de Nouveau Marché in Parijs en de Mercado Alternativo Bursatil (MAB) van Madrid. Dit systeem van flexibele regelgeving kan echter een tweesnijdend zwaard zijn. Kleine bedrijven kunnen gemakkelijker toegang krijgen tot de beurs om hun aandelen aan te bieden, maar aan de andere kant kan het voor onervaren beleggers moeilijk zijn het exacte risicoprofiel van een bedrijf te beoordelen.

3.4.3. De regelgeving voor specifieke sectoren zorgt er soms voor dat de capaciteit van bedrijven in de EU om te investeren in technologieontwikkeling ten opzichte van die van Amerikaanse bedrijven beperkt is. Zo is er bijvoorbeeld sprake van asymmetrie tussen de regelgeving voor Europese, Amerikaanse en Zwitserse financiële entiteiten wat betreft de noodzakelijke investeringen in software en andere immateriële activa die cruciaal zijn voor digitale ontwikkeling.

3.4.3.1. De bankensector is verreweg de grootste IT-sector in de wereld: er wordt 700 miljard USD aan IT uitgegeven — de financiële sector geeft 1 van elke 5 EUR uit en is goed voor 5 tot 10 % van de investeringen ⁽³¹⁾. Als gevolg hiervan zijn banken zowel belangrijke spelers in de digitale transformatie als de belangrijkste financierders van de digitale economie.

3.4.3.2. Toch straft het regelgevingskader hun broodnodige investeringen in IT af. In financiële regelgeving zou software moeten worden behandeld als een gewoon actief en zouden Europese banken niet mogen worden gedwongen om deze investeringen met het oog op de kapitaalvereisten af te trekken.

3.5. Verschillende belastingregelingen in de lidstaten en een verschillende behandeling van verschillende financieringsvormen zijn een sta-in-de-weg voor de ontwikkeling van pan-Europese kapitaalmarkten, met nadelige gevolgen van dien voor investeerders en emittenten.

3.5.1. In de meeste Europese vennootschapsbelastingstelsels wordt schuldfinanciering gunstiger behandeld dan aandelenfinanciering, doordat wel in de aftrek van rentekosten, maar niet in de aftrek van dividenduitkeringen bij aandelenfinanciering wordt voorzien. Dit verschil in behandeling kan worden opgeheven door de kosten van zowel aandelen- als schuldfinanciering aftrekbaar te maken ⁽³²⁾.

3.5.1.1. Belastingprikkels spelen een grote rol bij de financiering van startende bedrijven met een hoog groeipotentieel. Een aantal regeringen in verschillende delen van de wereld staat belastingaftrek toe voor particulieren en ondernemingen die in startende hightechbedrijven of bepaalde durfkapitaalfondsen beleggen ⁽³³⁾.

3.5.1.2. Een aandelenoptieregeling is traditioneel aantrekkelijk voor werknemers en ondernemers met een startup, aangezien zij vaak moeten afzien van een salaris. In de meeste lidstaten is de fiscale behandeling van aandelenopties buitengewoon punitief. Zij worden namelijk als normaal inkomen en tegen een marginaal tarief belast. Een preferentiële fiscale behandeling voor aandelenopties moet worden aangemoedigd, vergelijkbaar met de *Incentive Stock Options* (ISO's) ⁽³⁴⁾ in de VS.

3.5.2. Voor ondernemingen gaat de naleving van de btw-verplichtingen gepaard met hoge kosten, vooral als zij goederen of diensten grensoverschrijdend aanbieden. Het EESC is dan ook verheugd dat de Commissie heeft aangekondigd om in het kader van haar strategie voor de digitale eengemaakte markt tegen eind 2016 met wetgevingsvoorstellen te zullen komen om de aan de btw-regelingen verbonden administratieve lasten voor ondernemingen te verminderen. Naast andere maatregelen stelt de Commissie voor om een btw-vrije voet vast te stellen ten behoeve van startups en micro-ondernemingen ⁽³⁵⁾.

⁽³¹⁾ Europese Bankenfederatie, 16 september 2016.

⁽³²⁾ Serena Fatica, Thomas Hemmelgarn en Gaëtan Nicodème, *The Debt-Equity Tax Bias: Consequences and Solutions*, Taxation Papers van de Europese Commissie/werkdocument 33-2012: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_papers/taxation_paper_33_en.pdf

⁽³³⁾ Bijv. paragraaf 4.3.

⁽³⁴⁾ <https://www.law.cornell.edu/cfr/text/26/1.422-2>

⁽³⁵⁾ http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-16-1024_en.htm

3.6. Het potentieel van de eengemaakte markt moet volledig worden ontsloten opdat startups hun diensten en producten in de hele EU reeds in een vroeg stadium kunnen aanbieden en snel kunnen opschalen om te kunnen concurreren op de wereldmarkt.

3.6.1. Eenvoudige en doeltreffende grensoverschrijdende contractuele bepalingen voor consumenten en bedrijven vormen een prioriteit binnen de strategie voor de eengemaakte markt. Zij zouden de grensoverschrijdende elektronische handel in de EU stimuleren door een eind te maken aan de juridische versnippering op het gebied van het recht inzake consumentenovereenkomsten. Het wegnemen van barrières die het gevolg zijn van verschillen in verbintenissenrecht zou de consumptie in de EU met 18 miljard EUR verhogen en het bruto binnenlands product met 4 miljard EUR ten opzichte van het huidige niveau ⁽³⁶⁾.

3.7. Onnodige administratieve lasten betekenen voor ondernemers ook extra kosten en tijdrovende procedures.

3.7.1. In de periode 2013-2015 bedroegen de gemiddelde kosten voor de oprichting van een bedrijf in de EU 4,1 % van het bbp per hoofd van de bevolking, tegenover 1,17 % in de VS ⁽³⁷⁾.

3.7.2. Wat betreft de voor de oprichting van een bedrijf in de EU benodigde tijd, duurde het gemiddeld 11,6 dagen om de inschrijving te voltooien. In de VS duurt het slechts zes dagen om een bedrijf op te starten.

3.8. Informatieasymmetrie is een andere reden dat Europa niet voldoende snelgroeiende bedrijven voortbrengt. Beleggers hebben geen volledig inzicht in alle investeringsmogelijkheden. Daarnaast krijgen niet-Europese investeerders te maken met aanvullende beperkingen wanneer zij proberen de specifieke kenmerken van de verschillende nationale markten te begrijpen. Een speciaal portaal, geïntegreerd in de EIAH en het EIPP ⁽³⁸⁾, zou de zichtbaarheid van projecten met een hoog groeipotentieel verhogen en de informatieasymmetrie verminderen.

4. Voorbeelden van enkele van de vele goede praktijken die momenteel worden toegepast

4.1. Een aantal landen heeft goede praktijken ontwikkeld om startups en scale-ups te ondersteunen. Het EESC raadt de Commissie aan de mogelijkheden voor hun invoering op Europees niveau te evalueren.

4.1.1. In Duitsland moeten ondernemingen worden ingeschreven bij de kamer van koophandel (IHK), die ondersteuning en advies biedt ⁽³⁹⁾.

4.1.2. Overheidsgarantieregelingen zoals in Italië, het VK, Polen en Frankrijk moeten verder worden onderzocht, evenals cofinanciering door de overheid zoals gebeurt in Duitsland en Zweden ⁽⁴⁰⁾.

4.1.3. Het Verenigd Koninkrijk heeft in de vorm van de maatregelen EIS, SEIS en VCT fiscale stimuleringsregelingen ingesteld om de toevoer van kapitaal voor risicovollere activa te verbeteren ⁽⁴¹⁾.

4.1.4. De Italiaanse regio Piëmont heeft in twaalf industriële clusters netwerken ontwikkeld waarin bedrijven, universiteiten en lokale overheidsinstanties bijeen worden gebracht ⁽⁴²⁾.

4.1.5. In de regio Baskenland in Spanje moedigt de coöperatie Elkar-Lan de oprichting van andere coöperaties aan door een volledige analyse van de levensvatbaarheid van het beoogde project, scholing en hulp bij het aanvragen van subsidies en financiële steun ⁽⁴³⁾.

⁽³⁶⁾ http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-6264_nl.htm

⁽³⁷⁾ www.theglobaleconomy.com/USA/Cost_of_starting_business

⁽³⁸⁾ Zie voetnoot 4.

⁽³⁹⁾ <http://www.dihk.de/en>

⁽⁴⁰⁾ T. Aubrey, R. Thillaye, A. Reed, *Supporting investors and growth firms*, 2015, blz. 36.

⁽⁴¹⁾ Enterprise Investment Scheme (EIS), Seed Enterprise Investment Scheme (SEIS) en Venture Capital Trust (VCT).

⁽⁴²⁾ cordis.europa.eu/piedmont/infra-science_technology_en.html

⁽⁴³⁾ www.elkarlan.coop

4.1.6. De digitalisering van overheidsdiensten, zoals die in Estland heeft plaatsgevonden, kan een doorbraak betekenen voor de bevordering van de groei van innovatieve hightechbedrijven. De ontwikkeling van de e-overheidsdiensten op pan-Europese schaal zou een enorme impact hebben.

4.1.7. In het tijdperk van de datagestuurde economie kan een concurrentievoordeel afhangen van immateriële activa die met traditionele financieringsmechanismen moeilijk te beoordelen en waarden zijn. Het Britse bureau voor intellectueel eigendom heeft manieren ontwikkeld om deze activa te identificeren en meten in termen van kasstroom⁽⁴⁴⁾.

4.1.8. In het VK ondersteunt een speciaal team binnen Tech City UK genaamd Future Fifty de top 50 van Britse digitale bedrijven die zich in de groeifase bevinden. Het programma verschaft toegang tot expertise binnen de overheid en de particuliere sector, brengt koppelingen tot stand met institutionele beleggers in het VK en biedt ondersteuning op maat om bedrijven te helpen snel te groeien en de basis te leggen voor de eerste openbare aanbidding⁽⁴⁵⁾, fusies en overnames en wereldwijde expansie⁽⁴⁶⁾.

4.1.9. In 2015 heeft de federale regering van de VS de STEM-regeling ingevoerd om bij kinderen belangstelling te wekken voor studies op het gebied van natuurwetenschappen, technologie, ingenieurswetenschappen en wiskunde. Het voorbereiden van studenten op de toekomstige behoeften van de arbeidsmarkt vormt een centrale pijler⁽⁴⁷⁾. De nadruk ligt steeds meer op overdraagbare vaardigheden en STEAM, waarbij de „A” voor „arts” (kunst/creativiteit) staat.

5. Initiatieven van de Commissie ter bevordering van ontwikkeling en groei van startups

5.1. De Commissie heeft opmerkelijke inspanningen geleverd ter ondersteuning van ondernemers en in de afgelopen jaren een reeks van initiatieven op touw gezet die door verschillende directoraten-generaal worden aangestuurd, te weten DG CNECT⁽⁴⁸⁾, DG EAC⁽⁴⁹⁾, DG GROW⁽⁵⁰⁾, DG RTD⁽⁵¹⁾ en DG FISMA⁽⁵²⁾.

5.2. Omdat het merendeel van deze initiatieven recent is, is het nog te vroeg om het effect ervan te beoordelen. Het EESC is er echter van overtuigd dat de Commissie op de goede weg is en moedigt haar dan ook aan om deze weg te blijven volgen, altijd in onderling overleg met de relevante Europese en nationale belanghebbenden.

Brussel, 14 december 2016.

De voorzitter
van het Europees Economisch en Sociaal Comité
Georges DASSIS

⁽⁴⁴⁾ <https://www.gov.uk/government/publications/banking-on-ip>

⁽⁴⁵⁾ Initial Public Offering (IPO) of beursgang.

⁽⁴⁶⁾ <http://futurefifty.com/>

⁽⁴⁷⁾ <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2015/03/23/fact-sheet-president-obama-announces-over-240-million-new-stem-commitmen>

⁽⁴⁸⁾ Actieplan ondernemerschap 2020.

⁽⁴⁹⁾ Erasmusprogramma.

⁽⁵⁰⁾ Strategie voor de eengemaakte markt.

⁽⁵¹⁾ Horizon 2020 — Programma voor onderzoek en innovatie.

⁽⁵²⁾ Kapitaalmarktenunie.