

De sociale economie wil groeien

*Marktniches en groeipotentieel van de sociale economie
in Vlaanderen*

Gert Van den Broeck & Ingrid Vanhoren

Projectleiding: Ides Nicaise

Een onderzoek in opdracht van de Vlaamse minister van Werk, Onderwijs en Vorming,
in het kader van het VIONA-onderzoeksprogramma

Met ondersteuning van de administratie Werkgelegenheid en het ESF
ESF: de Europese bijdrage tot de ontwikkeling van de werkgelegenheid door
inzetbaarheid, ondernemerschap, aanpasbaarheid en gelijke kansen te bevorderen en
door te investeren in menselijke hulpbronnen

KATHOLIEKE UNIVERSITEIT
LEUVEN



CIP Koninklijke Bibliotheek Albert I

Van den Broeck, Gert

De sociale economie wil groeien. Marktniches en groeipotentieel van de sociale economie in Vlaanderen / Gert Van den Broeck, Ingrid Vanhoren & Ides Nicaise. – Leuven: Katholieke Universiteit Leuven. Hoger instituut voor de arbeid, 2006, 119 p.

ISBN 90-5550-425-4.
D/2006/4718/11.

Omslagontwerp: Koloriet

Copyright (2006) Hoger instituut voor de arbeid (K.U.Leuven)
Parkstraat 47, B-3000 Leuven
hiva@kuleuven.be
<http://www.hiva.be>

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvuldigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotocopie, microfilm of op welke andere wijze ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

No part of this book may be reproduced in any form, by mimeograph, film or any other means, without permission in writing from the publisher.

INHOUD

Hoofdstuk 1/ Conceptualisering van de sector ‘Sociale economie’	1
1. Inleiding	1
2. Internationaal onderzoek: de ‘sociale onderneming’	2
3. Economie met maatschappelijke meerwaarde	4
3.1 Meerwaardeneconomie	4
3.2 Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen	5
4. De derde sector	6
4.1 Conceptuele opvatting van de ‘derde sector’	6
4.2 Operationele opvatting van de ‘derde sector’	8
5. Sociale economie in Vlaanderen	10
5.1 Operationele omschrijving	10
5.2 Enkele bijzondere subsectoren van de sociale economie	12
5.3 Samenvattend schema	16
6. Afbakening van het onderzoeksdomein	17
6.1 Beleid inzake meerwaardeneconomie	17
6.2 Onderzoeksafbakening	21
6.3 Verhouding met de reguliere economie	21
Hoofdstuk 2/ Arbeidsmarktsituatie en tewerkstellingsvooruitzichten in Vlaanderen	25
1. Inleiding	25
2. Impact van sociaal-economische ontwikkelingen	25
2.1 Economische tendensen: technologie, globalisering en de kenniseconomie	26
2.2 Demografische veranderingen: vergrijzing en ontgroening	27
3. Jobgroei in de verzorgingsstaat 1994-2002	27
4. Laaggekwalificeerde arbeid in de kenniseconomie	29

5. Tewerkstellingvooruitzichten	31
5.1 Europese Commissie	31
5.2 Federaal Planbureau	33
5.3 Bestaand onderzoeksmateriaal	35
5.4 Analyse op basis van vacaturebestanden	41
6. Samenvattend overzicht van te exploreren sectoren, beroepen of activiteiten	48
Hoofdstuk 3/ Exploratie van geselecteerde marktniches	51
<hr/>	
1. Inleiding	51
2. Selectie van te exploreren marktniches	52
3. Focusgroepen: Methodologie, doelstellingen, organisatiemodaliteiten en inhoudelijke input	53
3.1 Methodologie	53
3.2 Doelstellingen, organisatie en samenstelling van de focusgroepen	54
3.3 Inhoudelijke input	57
4. Analyse van de data	59
4.1 Analysemethode	59
4.2 Rationeel Energie Gebruik en Isolatie	59
4.3 Logistieke dienstverlening aan ondernemingen en verpakkingsactiviteiten	68
4.4 Metaalbewerking en carrosserie	77
Hoofdstuk 4/ Institutionele randvoorwaarden	83
<hr/>	
1. Inleiding	83
2. Doelstellingen, organisatie en samenstelling van de institutionele focusgroep	83
2.1 Doelstellingen	83
2.2 Organisatie	84
2.3 Samenstelling	84
3. Inhoudelijke input	85
4. Analyse van de data	86
4.1 Economisch	86
4.2 Juridisch	87
4.3 Financieel	90
4.4 Overige ondersteuning: expansie en innovatie	90
4.5 Werkmethodieken	92
4.6 Doorstromingsfinaliteit	94

Hoofdstuk 5/ Conclusies	95
1. Methodisch instrument voor nichedetectie	95
2. De geselecteerde niches	98
3. Knelpunten en implementatievoorwaarden	99
Bijlagen	103
Bijlage 1/ Interviewleidraad moderator sectorale focusgroepen	105
Bijlage 2/ Interviewleidraad moderator institutionele focusgroep	109
Bibliografie	111
Geraadpleegde literatuur	111
Geraadpleegde websites	113

HOOFDSTUK 1

CONCEPTUALISERING VAN DE SECTOR

'SOCIALE ECONOMIE'

1. Inleiding

In vrijwel alle geïndustrialiseerde landen is er een opmerkelijke groei van de 'derde sector' vast te stellen. Intuïtief voelt men aan deze evolutie niet los kan gezien worden van allerlei sociale kwesties zoals de gestegen werkloosheid en sociale uitsluiting van bepaalde bevolkingsgroepen. Daarnaast wordt de verzorgingsstaat steeds nadrukkelijker in vraag gesteld. Ook treden milieuproblemen op de voorgrond. Vanaf de jaren '70 wordt het voor de publieke sector en de vrije markt moeilijker om deze maatschappelijke problemen het hoofd te bieden. De klassieke economische modellen blijken ontoereikend en ook de overheid kan de maatschappelijke vraagstukken niet alleen aan. Verschillende initiatieven en verenigingen trachten methoden aan te reiken om hieraan een oplossing te geven. Men kan zeggen dat er als gevolg hiervan een 'derde sector' is ontstaan, naast de overheid en de privé-sector. Deze initiatieven worden hun drijfkracht vaak in vrijwillige organisaties, en ze verschijnen onder een brede waaier van juridische structuren.

Het begrip 'derde sector' wordt ook wel eens aangeduid met de term 'sociale economie' of 'non-profit sector', wat de eenduidigheid en het begrip van de sector niet ten goede komt. In Vlaanderen wordt hoofdzakelijk de term 'sociale economie' gehanteerd, maar het is echter niet duidelijk welke organisaties of activiteiten hierdoor precies omschreven worden. Een verwarring met andere termen zoals de non-profitsector of de niet-verhandelbare sector leidt mede tot deze onduidelijkheid. Enerzijds kan een te strikte interpretatie van het begrip hiertoe bijdragen. Dit is bijvoorbeeld het geval wanneer men de activiteitsradius van de sector verengt tot de 'sociale inschakelingseconomie'. Anderzijds is het belangrijk het onderscheid te maken met de 'meerwaardeneconomie': deze term heeft een merkkelijk bredere invulling dan de term 'sociale economie'.

De 'derde sector' of de 'sociale economie' heeft dus een bepaalde betekenis en reikwijdte die in het kader van dit onderzoek dient verduidelijkt en afgebakend te

worden. In eerste instantie wordt de betekenis van het brede concept 'sociale economie' verkend op internationaal, Belgisch en Vlaams niveau. De voorgestelde conceptualisering en keuzes vormen de basis voor verder onderzoek naar te exploreren marktniches en groeipotentieel van de sociale economie in Vlaanderen.

2. Internationaal onderzoek: de 'sociale onderneming'

Veel onderzoek naar de 'sociale economie' tracht tot een begrip van de sector te komen op basis van een juridisch-institutionele benadering. Dit betekent dat men organisaties als 'sociale onderneming' gaat benoemen op basis van het juridische organisatiestatuu. Zo onderscheidde men in de meeste geïndustrialiseerde landen drie grote institutionele categorieën, namelijk de coöperatieve ondernemingen, de mutualiteiten (voornamelijk in de gezondheidszorg) en de verenigingen (non-profitorganisaties, vrijwilligersorganisaties, niet-gouvernementele organisaties, enz.). Deze benadering zorgt echter niet voor een verregaande juridische formalisering of een exhaustieve typologie. Het juridisch-institutioneel criterium verschaft onvoldoende discriminerend vermogen om te komen tot een duidelijke omschrijving van de 'sociale onderneming'. Er zijn immers heel wat duurzame informele initiatieven die onder één van hoger genoemde institutionele categorieën kunnen begrepen worden, maar niet het noodzakelijke juridische status hebben.

Een tweede benadering van de sector 'sociale economie' benadrukt de grote principes die deze organisaties gemeenschappelijk hebben. Deze normatieve benadering is meer dan complementair aan de voorgaande omdat ze toelaat nieuwe initiatieven die refereren aan specifieke waarden en gebruiken in de sector te omvatten. In dit kader bestudeerde het Europese onderzoeksnetwerk EMES (Emergence of Social Enterprises in Europe) tussen 1996 en 1999 de opkomst van sociale ondernemingen in Europa. Onderzoekers van de 15 Europese lidstaten participeerden in het netwerk en analyseerden de groei van 'sociale ondernemingen'. Via comparatief onderzoek in de EU-landen wordt de opkomst van het concept 'sociale onderneming' gedefinieerd.

Het netwerk spreekt eerder van een 'nieuw sociaal ondernemerschap' en niet enkel van een ontwikkeling van 'non-profit organisaties' of van de 'sociale economie'. Ondernemerschap wordt centraal gesteld en gedefinieerd vanuit de economisch geïnspireerde theorieën van J. Schumpeter. Voor hem is economische ontwikkeling een 'proces van het ontdekken van nieuwe combinaties in het productieproces'. Ondernemers zijn zij die erin slagen om deze nieuwe combinaties in de praktijk om te zetten. De ondernemer kan verandering doorvoeren in tenminste één van volgende domeinen: de introductie van nieuwe producten of nieuwe productkwaliteit, de introductie van nieuwe productiemethoden, de ontdekking van een nieuwe marktniche, de ontdekking van nieuwe productiefactoren of het toepassen van nieuwe juridisch-institutionele werkvormen. Vanuit deze invulling kan er ook gesproken worden van een 'sociaal ondernemer'.

Vanuit deze achtergronden formuleert EMES een werkdefinitie die steunt op een uitgebreide dialoog tussen economie, sociologie, politiek en management, maar ook op de diverse nationale gevoeligheden en tradities. De definitie omschrijft de initiatieven die kunnen omschreven worden als 'sociale ondernemingen' in elk van de 15 lidstaten. Hiertoe hanteert EMES twee reeksen van indicatoren. Aldus komt men tot een definitie bestaande uit negen indicatoren (Borzaga & Defourny, 2001).

De eerste reeks van indicatoren is eerder economisch van aard en accentueert de ondernemersgerichte facetten van de sociale onderneming. Deze criteria typeren de sociale onderneming als een organisatie met:

- een continue productie van goederen en/of diensten (belangenverdediging of de herverdeling van winst is geen hoofdactiviteit);
- met hoge mate van autonomie (onafhankelijk van overheids- of ander gezag, ondanks eventuele subsidiestromen);
- een significant niveau van het nemen van economische risico's (hun financiële leefbaarheid is geheel afhankelijk van de inspanningen van de werknemers);
- een minimum niveau van betaalde arbeid (naast vrijwilligerswerk).

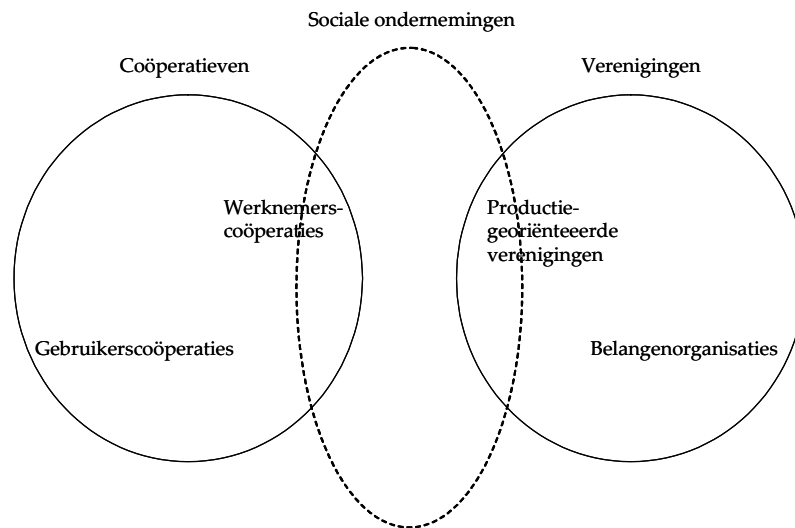
De tweede reeks van indicatoren is overwegend sociaal van aard en typeert de sociale onderneming als:

- een initiatief opgestart door een groep burgers (die een gezamenlijke behoefte of doel hebben);
- met het expliciete objectief van dienstverlening aan de gemeenschap (het promoten van sociale verantwoordelijkheid op het lokale niveau);
- met een beslissingsstructuur die niet gebaseerd is op kapitaalbezit (meestal volgens het principe 'één lid, één stem', de beslissingen worden gezamenlijk met alle stakeholders genomen);
- met een participatieve dynamiek die de verschillende stakeholders omvat (representatie en participatie van gebruikers of cliënten binnen een democratische managementstijl);
- en met een zeer beperkte winstverdeling (meestal niet, maar indien wel in beperkte mate om een finaliteit van winstmaximalisatie te vermijden).

Op basis van deze werkdefinitie werden verschillende typen van sociale ondernemingen geïdentificeerd in elk land. Vanuit een selectieve benadering werd vooral gefocust op de sociale inschakelingsbedrijven (leerwerkinitiatieven) en de sector van de persoonlijke diensten. Het onderzoeksnetwerk komt vervolgens tot een inventaris van 39 verschillende types van sociale ondernemingen in het werkveld van de leerwerkbedrijven en de sociale inschakeling voor laaggeschoolden (Defourny, 2004).

Het concept 'sociale onderneming' maakt de brug tussen aparte benaderingswijzen en categorieën. Men kan in het concept de drager zien van een meer geïntegreerde benadering van de sociale economie. Het begrip 'sociale onderneming' krijgt af te rekenen met twee onvermijdbare spanningsvelden. De eerste bestaat uit de afwijking tussen die ondernemingen die hun gehele productie op de markt

brenge (zoals het merendeel van de coöperatieven in België) en de verenigingen zonder economische activiteiten (bv. jeugdbewegingen), waarvan de productie-factoren niet verhandelbaar en niet-monetair zijn. Een tweede spanningsveld bestaat tussen organisaties met wederzijds belang die hun leden willen van dienst zijn (bv. coöperaties, mutualiteiten en een groot aantal verenigingen) en organisaties die het algemene belang of een groter collectief dienen (bv. verenigingen ter bestrijding van de armoede en uitsluiting, ontwikkelingscoöperatieven, milieubescherming, enz.). Deze twee spanningsvelden kunnen weergegeven worden in figuur 1.1. Het eerste spanningsveld is zichtbaar tussen enerzijds de traditie van de coöperatieven en anderzijds de (Amerikaanse) traditie van de associatieve initiatieven en bewegingen. Het tweede spanningsveld is zichtbaar binnen beide sferen waar de organisaties met wederzijds belang eerder uiterst links en rechts gelokaliseerd zijn, waar de organisaties van algemeen belang zich eerder naar het centrum bewegen.



Bron: Borzaga en Defourny (2000)

Figuur 1.1 Sociale ondernemingen op de kruising van de coöperatieve en de non-profitsector

3. Economie met maatschappelijke meerwaarde

3.1 Meerwaardeneconomie

Het concept 'meerwaardeneconomie' wordt voor de eerste maal gebruikt in de beleidsnota werkgelegenheid van de Vlaamse Regering (2000). Het begrip heeft dus eerder een politieke dan een wetenschappelijke oorsprong en kan gezien

worden als de meest ruime (Vlaamse) omschrijving van een betrekkelijk nieuwe visie op succesvol ondernemen in de 21^o eeuw. De grondslagen van deze theorie worden in 1998 voor het eerst beschreven door John Elkington. Hij tracht aan te tonen dat succesvol ondernemen in de toekomst steeds meer afhankelijk wordt van de kunde om economische rendabiliteit, respect voor het milieu en sociale rechtvaardigheid te combineren ten einde te komen tot een duurzaam kapitalisme.

Deze drie doelstellingen worden ook aangeduid met de zogenaamde 'Triple Bottom Line' of de drie P's: profit, people en planet. 'People' staat voor sociaal welzijn of hoe een bedrijf omgaat met zijn personeel en hoe het op het gebied van sociale cohesie presteert (de maatschappij in ruimere zin). Hier spelen mensenrechten, omkoping, fraude, kinderarbeid, genderverhoudingen, armoede, diversiteit en discriminatie, medezeggenschap en gedragscodes een rol. 'Planet' staat voor ecologische kwaliteit of hoe een bedrijf zijn verantwoordelijkheden opneemt ten aanzien van het belasten van het milieu, de natuur en het landschap. Het gaat o.a. over milieuzorg, eco-efficiency, schoner produceren, duurzame technologieontwikkeling. 'Profit' staat voor economische welvaart. Hier komen werkgelegenheid, medewerkersparticipatie, winstbestemming, investeringen in infrastructuur, uitbesteding, economische effecten van de diensten en producten aan bod. Het zoeken naar evenwicht tussen deze verschillende aspecten in samenspraak met de verschillende interne en externe belanghebbenden, ligt aan de grondslag van de meerwaarde economie. Het betekent een uitdaging voor ondernemingen die in hun beslissingsproces het creëren van maatschappelijke meerwaarden prioritair stellen. Sociale economie maakt integraal deel uit van de meerwaardeneconomie (Referentiegids sociale economie, 2004).

3.2 Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen

Het concept 'maatschappelijk verantwoord ondernemen' is eveneens gebaseerd op de 'Triple Bottom Line'. Op Europees vlak ontstond er in 2001 een dynamiek aangaande maatschappelijk verantwoord ondernemen in de vorm van het groenboek ter bevordering van een Europees kader voor de sociale verantwoordelijkheid van bedrijven. De Europese Commissie erkende enerzijds de sociale verantwoordelijkheid van ondernemingen voor de eigen werknemers (aandacht voor beheer van het menselijk kapitaal, veiligheid en gezondheid op het werk, ...). Maar anderzijds benadrukte men dat bedrijven niet geïsoleerd bestaan, maar deel uitmaken van de maatschappij. Bedrijven hebben eveneens verantwoordelijkheden ten aanzien van hun stakeholders: de lokale gemeenschap, zakenpartners, leveranciers, klanten en consumenten, mensenrechten, het milieu en andere. Bedrijven dienen te streven naar een dynamisch evenwicht tussen de belangen van de verschillende stakeholders via een beleidsvoering die op inclusieve wijze economisch succes, sociale verrijking en ecologisch evenwicht beoogt. Men dient er zich bewust van te worden dat verantwoordelijk gedrag tot duurzaam zakelijk succes leidt. Inspelen op veranderingen op een sociaal verantwoorde wijze

gebeurt via een streven naar een aanvaardbaar evenwicht tussen de behoeften van alle betrokken partijen. Deze doelstellingen dienen een fundamenteel onderdeel uit te maken van de lange termijnvisie. Bovendien gaan deze ondernemingen hierover in dialoog met hun stakeholders. Om deze redenen kunnen deze ondernemingen gesitueerd worden binnen de 'meerwaardeneconomie'.

De term 'maatschappelijk verantwoord ondernemen' is een erg breed begrip en wordt in tegenstelling tot de 'meerwaardeneconomie' niet alleen door de 'sociale economie' gehanteerd. Ook steeds meer profit organisaties uit de reguliere sector willen zich immers een maatschappelijk verantwoord gedrag eigen maken als onderdeel van hun beleidsvoering. Al dan niet onder druk van consumenten, regeringen, belangengroepen, NGO's gaat men meer aandacht schenken aan dialoog met de stakeholders en ethische principes. Binnen het 'maatschappelijk verantwoord ondernemen' behouden ondernemingen echter winstmaximalisatie als voornaamste doel, maar corrigeren zij deze economische focus door het opnemen van sociale en/of ecologische waarden in hun ondernemingsmissie. Hier ligt een belangrijk verschil met de 'sociale economie'. Deze gaat verder in zijn engagementen en promoot een andere manier van ondernemen en omgaan met mens en maatschappij. Hoewel deze ondernemingen ook economisch dienen te overleven en dus rentabiliteit moeten verzekeren, wordt hier het menselijk kapitaal als essentieel onderdeel van de waarden van het bedrijf bekeken. Stakeholders worden niet enkel geraadpleegd, maar vaak ook rechtstreeks betrokken bij de bedrijfsvoering. Er wordt aandacht besteed aan democratie binnen de onderneming en concurrentie gaat niet ten koste van de derde wereld. De meerwaardeneconomie omvat dus zowel een deel van de reguliere economie dat zich met maatschappelijk verantwoord ondernemen inlaat, als de sociale economie.

4. De derde sector

4.1 Conceptuele opvatting van de 'derde sector'

Een conceptualisering van de 'derde sector'¹ kan vertrekken vanuit meerdere invalshoeken. Zo kan men de sector aanduiden door ze te plaatsen tegenover twee ideaaltypes van economische activiteit: de 'kapitalistische' privé-sector en de publieke sector of 'de staat'. Deze traditionele (negatieve) definitie beschrijft de sector dan aan de hand van twee theoretische kenmerken die het niet bezit: een sector bestaande uit een amalgaam van organisaties die niet-kapitalistisch en niet-publiek zijn.

¹ De benaming 'derde sector' werd voor het eerst gebruikt door J. Delors & J. Gaudin in 1979

Defourny en anderen (2000) zijn echter van mening dat deze criteria te beperkt zijn en voegen nog twee andere voorwaarden toe. Deze voorwaarden hebben betrekking op twee categorieën van actoren die we kunnen terugvinden binnen elke economische organisatie: de 'begunstigde' categorie (B) en de 'dominante' categorie (D). Aan de begunstigde categorie wordt de organisatorische waardecreatie toegekend. De dominante categorie heeft een doorslaggevende stem bij de besluitvorming. De 'derde sector' onderscheidt zich dan van de kapitalistische sector omdat de derde sector bestaat uit organisaties waar een categorie van actoren die niet de investeerders zijn, de expliciete begunstigten zijn en waarvoor de economische activiteit in de eerste plaats is opgezet. De 'derde sector' onderscheidt zich van de publieke sector omdat deze de organisaties verenigt die in zekere mate ontsnappen aan de autoriteit van de staat. Binnen de organisaties is de dominante categorie niet de overheid.

Binnen de derde sector kan men voorts een onderscheid maken aan de hand van de aard van de organisaties: organisaties ten dienste van het algemeen belang (bv. liefdadigheidsinstellingen, stichtingen, scholen, ziekenhuizen, enz.) en organisaties ten dienste van het onderlinge belang (bv. coöperaties, beroepsverenigingen, syndicaten, mutualiteiten, buurtcomités, sportclubs, enz.). In het eerste geval vallen de dominante en de begunstigde categorie niet samen, in het tweede geval wel. Deze twee organisatievormen doen zich in de realiteit zelden voor in hun zuivere vorm. Eerder is er sprake van mengvormen te plaatsen op een continuüm tussen beide uitersten. Aldus komt men tot een overzicht (tabel 1.1) van theoretische voorwaarden, operationele criteria en indicatoren die uitmaken wie er nu tot de derde sector behoort en wie niet. De operationele criteria waarop de organisaties die tot de derde sector steunen, variëren naargelang de aard van die organisaties.

Tabel 1.1 Operationele criteria en indicatoren om te bepalen wie tot de derde sector behoort

		Theoretische voorwaarden	
		Niet-kapitalistisch (B ≠ investeerders)	Niet-publiek (D ≠ overheid)
Aard van de organisaties	Ten dienste van het algemeen belang (B ≠ D)	Criteria: • winsten mogen niet worden verdeeld • onafhankelijkheid Indicatoren: • vrijwilligerswerk, giften, fiscale voordelen	Criteria: • tot de privé-sector behoren • onafhankelijkheid Indicatoren: • vrijwillige aansluiting
	Ten dienste van het onderling belang (B = D)	Criteria: • dubbele functie van de leden • de organisatie staat in dienst van de leden en de regels voor de bestemming van het overschot zijn coherent met de finaliteit van de organisatie • breuk met de evenredige vertegenwoordiging tussen bezit en macht	Criteria: • onafhankelijkheid of zelfs autonoom beheer Indicatoren: • vrijwillige aansluiting

Bron: Defourny et al (2000)

4.2 Operationele opvatting van de 'derde sector'

De realiteit en dynamiek van de derde sector kan best gevat worden aan de hand van meer precieze en operationele opvattingen. De term 'derde sector' kan op internationaal niveau als overkoepelende term gehanteerd worden. Maar binnen verschillende internationale contexten zijn er verschillende opvattingen gegroeid over de precieze inhoud en operationele definiëring van de derde sector. Grosso modo kunnen er twee stromingen onderscheiden worden: de Franstalige stroming centreert zich rond het begrip 'sociale economie', de Angelsaksische wereld hanteert de term 'non-profit organisations'.

4.2.1 De 'non-profit organisations' in de Angelsaksische stroming

De Angelsaksische context hecht veel belang aan het individueel initiatief en beschouwt alles wat met de centrale machtsstaat te maken heeft als vijand. Verenigingen volgen grotendeels het discours van zo weinig mogelijk staatsinmenging en fungeren als privé-alternatieven voor de rol die de staat had kunnen spelen in het leveren van collectieve diensten (vb. scholen en ziekenhuizen). De harde kern van de Noord-Amerikaanse derde sector bestaat vooral uit verenigingen die het algemeen belang dienen. In eerste instantie werden zij vooral privaat gefinancierd.

Toen de onbeantwoorde sociale behoeften groeiden ging de overheid de tegemoetkoming hieraan toevertrouwen aan de verenigingen, mits het toekennen van financiële steun.

De 'non-profitsector' benadrukt de doelstellingen van de verenigingen: de winst wordt niet verdeeld onder degenen die toezicht houden op de verenigingen of diegenen die ze beheren. De John Hopkins Universiteit stelt na grootschalig internationaal onderzoek volgende definitie voor van de non-profitsector:

"Non-profitsector is een verzamelnaam van éenheden die de vijf volgende kenmerken delen:

- het zijn organisaties, d.w.z. het zijn erkende instellingen,*
- ze zijn privaat, institutioneel gescheiden van de staat,*
- ze verdelen de opbrengsten niet onder hun leden of onder de beheerders,*
- ze zijn onafhankelijk, ze hebben hun eigen regels en hun eigen instanties voor de besluitvorming,*
- de aansluiting is vrij en ze kunnen beroep doen op hulpmiddelen op vrijwillige basis zoals giften of vrijwilligerswerk."*

Deze definitie onderscheidt de groepering van non-profitverenigingen van de op winst gerichte privé-sector (zij mogen de opbrengsten niet verdelen en moeten onafhankelijk zijn van derden) en de overheidsbedrijven (ze moeten privé zijn en een vrijwillige aansluiting hebben). Vooral het belang van de verplichting tot non-distributie van de opbrengst en het private karakter typeert de eigenheid van de Angelsaksische definitie.

4.2.2 De 'sociale economie' in de Franstalige stroming

Het begrip 'sociale economie' in zijn moderne invulling wordt eind jaren '70 in Frankrijk geconcipieerd. Daar wordt het vooral gebruikt als verzamelnaam voor de coöperaties, de mutualiteitskassen en de verenigingen (Defourny et al, 2000). Sindsdien is de institutionele erkenning van de term gegroeid, zodat ze niet alleen in Frankrijk, maar ook in Franstalig België, Spanje, Portugal, Québec, Zweden en Italië wordt gehanteerd.

Een definitie van de sociale economie kan gebaseerd zijn op een aantal specifieke kenmerken die men bij de organisaties van de sociale economie aantreft, zoals ethische principes en juridische statuten. In België komt de Conseil Wallon de l'Economie Sociale (CWES) in 1990 tot volgende definitie van sociale economie:

"De sociale economie groepeert de economische activiteiten die door vennootschappen, in het bijzonder coöperaties, mutualiteiten en verenigingen worden uitgeoefend, waarvan de ethiek zich vertaalt in de volgende principes:

- het belang van de leden of van de gemeenschap heeft voorrang op winstderiving,*
- autonoom beheer,*
- democratische besluitvorming,*
- de voorrang van personen en arbeid op het kapitaal in de verdeling van de opbrengst."*

De sociale economie rekent de economische activiteiten eveneens tot zijn gebied. Het is een verzamelnaam van organisaties die, door de aard en de manier waarop hun productie verhandeld en gefinancierd wordt, net zo goed tot de kapitalistische privé-sector als tot de publieke sector zouden kunnen behoren. Maar door de finaliteit van hun activiteiten, de democratische besluitvorming en de manier van opbrengstverdeling onderscheiden ze zich van de privé-sector. Het autonome beheer onderscheidt hen van de publieke sector. Het zijn in eerste instantie vooral de coöperatieve groeperingen die een stuwende rol spelen bij de opkomst van de derde sector in Frankrijk en België. In een latere fase zijn het vooral de verenigingen die de grootste component van de sector uitmaken, gevolgd door de mutualiteiten en de coöperatieve vennootschappen.

Deze definitie tracht de sector mede te identificeren op juridisch-institutionele basis, maar de nadruk op juridische statuten dreigt enerzijds de coherentie van het concept te verzwakken. De juridische vormen van de organisaties bieden immers onvoldoende garanties voor de volledige aansluiting bij de waarden van de sociale economie. Anderzijds bevestigt het opnemen van een aantal ethische principes de specificiteit van de sector.

5. Sociale economie in Vlaanderen

5.1 Operationele omschrijving

Het begrip 'sociale economie' heeft in de loop der jaren in de verschillende landsdelen een andere betekenis gekregen. In Wallonië en Brussel wordt de term vrij algemeen in de mond genomen. In Vlaanderen echter doelt men met de term vooral op de organisaties die de inschakeling van kansengroepen via economische activiteiten beogen, zoals de invoegbedrijven, sociale werkplaatsen en werkervaringsbedrijven. Dit kan mede verklaard worden doordat de politieke belangstelling voor de sector zich voornamelijk toespitst op de inschakeling van kansengroepen. In Vlaanderen doet de overheid grote inspanningen om die achtergestelde groepen die elders uit de boot vallen een kans te geven in de sociale economie. Die inbreng verklaart mede de grote groei van de sector in de voorbije jaren. Het concept 'sociale economie' in Vlaanderen verwees ook niet naar een bepaalde werkingsvorm. Eerder baseerde het concept zich op de finaliteit van de organisatie, die op een doelgroep toegespitst was.

In Vlaanderen kwam het Vlaams Overlegplatform Sociale Economie en Meerwaarde-economie (VOSEC) na een breed overleg binnen de sector in 1997 tot een verruimde definitie van de benaming 'sociale economie' in Vlaanderen:

“De sociale economie bestaat uit een verscheidenheid van bedrijven en initiatieven die in hun doelstellingen de realisatie van bepaalde maatschappelijke meerwaarden voorop stellen en hierbij de volgende basisprincipes respecteren: voorrang van arbeid op kapitaal, democrati-

sche besluitvorming, maatschappelijke inbedding, transparantie, kwaliteit en duurzaamheid. Bijzondere aandacht gaat ook naar de kwaliteit van de interne en externe relaties. Zij brengen goederen en diensten op de markt en zetten daarbij hun middelen economisch efficiënt in met de bedoeling continuïteit en rentabiliteit te verzekeren. De Sociale Economie is in de praktijk een bonte verzameling van initiatieven, waaronder beschutte werkplaatsen, sociale werkplaatsen, erkende adviesbureaus in de sociale economie, de startcentra, invoegbedrijven, kringloopcentra, activiteitencoöperaties, buurt -en nabijheidsdiensten, ... " (www.vosec.be)

Deze definitie erkent dat er naast de inschakelingseconomie voor kansengroepen eveneens plaats is voor organisaties met een andere finaliteit dan sociale inschakeling. De merkkelijk ruimere invulling van de 'sociale economie' is een grote verdienste van het geleverde conceptuele werk en zorgt voor een stroomlijning van de conceptualisering tussen het noorden en het zuiden van het land. Daartoe worden er in de definitie een aantal ethische principes opgenomen die een onderzoek naar deze finaliteiten toelaat en die, net zoals in Wallonië, de specificiteit van de organisaties in deze sector aanduidt. De wezenlijke waarden van de 'sociale economie' zijn volgens VOSEC de volgende:

- het creëren en behouden van werkgelegenheid;
- de arbeidsmarktpositie voor mensen uit risicogroepen verbeteren: vrouwen, allochtonen, arbeidsgehandicapten, langdurig werkzoekenden, kortgeschoolden en anderen;
- kansen geven aan mensen om zich te integreren en te emanciperen via arbeid;
- milieuvriendelijke productieprocessen/producten en integrale milieuzorg;
- hergebruik van goederen en grondstoffen;
- duurzame ontwikkeling;
- het bewerkstelligen van eerlijker economische en sociale verhoudingen tussen het noorden en het zuiden;
- ontwikkeling van diensten of producten die een wijk, de leden van een groep, een sociale categorie of een doelgroep ten goede komen;
- in dialoog treden met de lokale gemeenschap en de organisaties en NGO's actief op het werkterrein, door netwerkvorming en samenwerking.
- streven naar een democratische besluitvorming; alle betrokken kansen geven op inspraak in het beleid en beheer en daartoe financiële en beleidsinformatie verspreiden en overlegstructuren opzetten die de verschillen in kennis en macht verkleinen;
- maximale transparantie nastreven onder meer inzake algemeen beleid, finances en relaties;
- aandacht voor de kwaliteit van de externe relaties met leveranciers, klanten, gebruikers, onderaannemers;
- aandacht voor de interne relaties: non-discriminatie, werken aan de verbetering van de kwaliteit van de arbeid, kansen voor persoonlijke ontwikkeling en vorming, beperking van de verschillen inzake arbeidsvoorwaarden en lonen, kennis en macht.

De definitie van VOSEC sluit dus erg nauw aan bij die van CWES omdat ze beiden voorzien in het vermelden van belangrijke ethische principes, gangbaar in de sector. Ook op federaal niveau staat men open voor deze ruimere opvatting, maar krijgt de sociale inschakelingseconomie politieke prioriteit en wordt ze beschouwd als kern van de sociale economie. Deze politieke prioriteiten mogen de conceptuele invulling echter niet beperken.

Zowel de definitie van CWES als van VOSEC identificeren initiatieven uit de 'sociale economie' op juridisch-institutionele basis. Belangrijke voorwaarden zijn volgens VOSEC dat ze rechtspersoonlijkheid hebben en zelf verantwoordelijk zijn voor hun economische resultaten. Dat kan een overheid zijn, maar zij moet het beheer van de onderneming onbetwistbaar hebben overgedragen op een zelfstandige entiteit. Enkel dit element is echter niet voldoende om tot de 'sociale economie' gerekend te worden. De juridische statuten zijn immers moeilijk af te lijnen omdat de ondernemingen actief in de sector een veelheid van juridische vormen kunnen aannemen. Daarnaast zien we dat de juridische vormen van de organisaties ook niet voldoende garantie bieden voor de volledige aansluiting bij de waarden van de sociale economie. Het juridisch statuut van de oprichter heeft op zich dus weinig belang, de ethische principes des te meer.

5.2 Enkele bijzondere subsectoren van de sociale economie

5.2.1 Sociale inschakelingseconomie

Als gevolg van de langdurige uitsluiting van kansengroepen op de arbeidsmarkt heeft de overheid in België het potentieel van de sociale economie benut als generator van arbeidsplaatsen en professionele herinschakeling, o.a. via intensieve trajectbegeleiding. De sociale economie kan echter niet herleid worden tot de finaliteit van inschakeling. Omgekeerd heeft de sociale economie evenmin het alleenrecht op inschakeling via economische activiteiten. Ook de private profitsector en de overheidssector kunnen aan de basis staan van initiatieven die de herinschakeling van bepaalde groepen beogen.

De sociale inschakelingseconomie of sociale tewerkstelling kan dus gezien worden als een onderdeel van de sociale economie en kan getypeerd worden op basis van drie criteria (Defourny et al, 2000):

- behoren tot de sociale economie;
- een voorwerp zijn van sociale en professionele inschakeling van bijzonder moeilijk te plaatsen werkzoekenden;
- inschakeling beogen via de productie van goederen en/of diensten.

De sociale inschakelingseconomie bestaat uit een waaier van initiatieven en werkvormen die onderling verschillen in de manier van inschakeling, de beoogde doelgroep en de ingezette middelen om het doel te bereiken. Onder kansengroe-

pen verstaat men de niet-werkende werkzoekende (nwwz) die oververtegenwoordigd zijn in de werkloosheidscijfers en waarvan de werkzaamheidsgraad lager ligt dan het gemiddelde van de totale Vlaamse beroepsbevolking. Meestal zijn de deelnemers aan sociale inschakelingsinitiatieven belemmerd door een aantal persoonsgebonden (scholing, gezondheid, ...) of maatschappelijke risicofactoren (scholing, gezinssituatie, ...). De voornaamste kansengroepen zijn vrouwen, laaggeschoolden, allochtonen, langdurig werklozen (meer dan 2 of 5 jaar werkloos), 45+ers en arbeidsmarktgehandicapten. Vaak gaat het om een aanbod van tewerkstelling, eventueel gecombineerd met opleiding aan achtergestelde doelgroepen binnen de methodiek van de trajectbegeleiding. De aangeboden tewerkstelling kan van korte of lange duur zijn en vindt plaats in specifiek daartoe opgerichte bedrijven of projecten.

Zowel op het Federale als op het Vlaamse beleidsniveau werden de afgelopen jaren een veelheid van wetten en maatregelen genomen om de sociale tewerkstelling te stimuleren. Vanuit de trajectbenadering kunnen een viertal werkvormen onderscheiden worden. Deze worden weergegeven in tabel 1.2.

Tabel 1.2 Overzicht van sociale tewerkstellingsinitiatieven en -maatregelen, naar beleidsniveau en type project

Beleidsniveau	Tijdelijke subsidiëring	Type		
		Degressieve subsidiëring	Permanent gesubsidiëerde tewerkstelling	Semi-formele tewerkstelling
Federaal	Art. 60 §7 SINE Activaplan Doorstromingsprogramma's Invoeginterim	Inschakelingsbedrijven Inschakelingsovereenkomsten Smet-banen	Beschutte werkplaatsen	
Vlaams	Brugprojecten GESCO Werkervaringsprogramma's (WEP+ Plan) Kelchtermansprojecten	Invoegbedrijven	Beschutte werkplaatsen Sociale werkplaatsen	Arbeidszorg

Bron: www.slimtewerkstellen.be

5.2.2 Nieuwe diensteneconomie

5.2.2.1 *Het theoretische concept 'buurtdiensten' als basis voor de nieuwe diensteneconomie*

Gezien het recente karakter van de buurtdiensten bestond er tot voor kort geen algemeen aanvaarde definitie van het begrip. Intuïtief voelt men aan dat zij een

belangrijk element vormen in het antwoord op de nieuwe behoeften die gegroeid zijn uit de demografische, sociaal-economische en culturele evoluties aan het einde van de 20^e eeuw. Door allerlei veranderingen zoals de gewijzigde familie-structuren, de groeiende participatie van vrouwen op de arbeidsmarkt, de veroudering van de bevolking en het afbrokkelen van de sociale cohesie ontstonden er tal van behoeften voor individuen, gezinnen en leefgemeenschappen. In 1998 formuleerde het onderzoeksnetwerk CERISIS² volgende definitie voor de buurtdiensten:

“Hoewel ze ertoe bijdragen, is de voornaamste finaliteit van de buurtdiensten niet de socio-professionele inschakeling van laaggeschoolde werkzoekenden. Het zijn diensten die gekenmerkt worden door het begrip nabijheid: ze zijn een antwoord op individuele of collectieve behoeften, vanuit een letterlijke nabijheid, want ze zijn geankerd in een plaatselijke beperkte ruimte en eventueel vanuit een figuurlijke nabijheid omdat ze namelijk verwijzen naar de relationele dimensie van de prestatie. Buurtdiensten kunnen worden geleverd door organisaties uit de sociale economie, door de overheid of door privé-organisaties met winstoogmerk.”

Deze definitie somt de specifieke kenmerken van de diensten op en ook de collectieve belangen die ermee verbonden zijn. Zij steunt op het begrip ‘nabijheid’, de basis van de aard van de beoogde diensten. De lokale verankering van de diensten of het feit dat ze deel uitmaken van het dagelijkse leven van de gebruikers van die diensten maakt dat ze tegelijkertijd afgeschermd zijn van internationale concurrentie. Vertrouwen speelt een belangrijke rol in deze relationele, persoonlijke diensten. Bovendien vereisen relationale diensten een co-productie, een samenwerking tussen de dienstverlener en de gebruiker. In het geval van multidimensionele behoeften bij de gebruiker is ook een samenwerking tussen verschillende types van dienstverleners vereist.

De tweede karakteristiek van de buurtdiensten is hun ‘quasi’-collectieve dimensie. Het zijn diensten die, al dan niet collectief of individueel toegankelijk, goederen of diensten genereren die de gemeenschap ten goede komen. Ze genereren een collectieve meerwaarde die de individuele voldoening van de gebruiker overstijgt (vb. de invloed van kinderopvang op de werking van de arbeidsmarkt). Veelal zijn ze ontstaan uit het collectief belang, in die zin dat ze voor iedereen op gelijke basis toegankelijk willen zijn. Zo beantwoorden diensten zoals hulp aan afhankelijke personen, kinderopvang of huisvestingshulp aan wat in onze maatschappij geldt als essentieel: nood aan autonomie, onderwijs, toegang tot de arbeidsmarkt of tot sociale huisvesting, enz.

In deze visie is er geen automatische link tussen het opzetten van buurtdiensten en de herinschakeling van laaggeschoolden via economische activiteiten. Bovendien plaatst deze definitie de buurt- en nabijheidsdiensten minstens gedeeltelijk

² Centre de Recherches Interdisciplinaires pour la Solidarité et l’Innovation Sociale (Université Catholique de Louvain)

buiten de sociale economie aangezien ook overheidsdiensten of producenten met winstoogmerk deze diensten kunnen leveren.

5.2.2.2 Operationele invulling van de 'buurt- en nabijheidsdiensten' als onderdeel van de nieuwe diensteneconomie

Eind 2001 werd op initiatief van de federale minister van sociale economie een experimentenfonds 'buurt- en nabijheidsdiensten' opgericht beheerd door de Koning Boudewijnstichting. Dit fonds had tot doel de buurt- en nabijheidsdiensten te ondersteunen en nieuwe initiatieven een kans te geven. Daarnaast trachtte de Koning Boudewijnstichting op basis van de ervaringen van de projecten een aantal beleidsaanbevelingen te formuleren. Aan de hand van de bevragingmethodiek van de ronde tafels werd getracht de gemeenschappelijke kenmerken en criteria van de buurt- en nabijheidsdiensten in kaart te brengen. Volgens de Koning Boudewijnstichting (2003) zijn de buurt- en nabijheidsdiensten twee verschijningsvormen van één voorziening. De gemeenschappelijke definitie is:

"Een buurt- of nabijheidsdienst is een dienstverlenende voorziening met de volgende geïntegreerde kenmerken:

- *ze verhoogt de leefkwaliteit van de gebruikers door in te spelen op relevante collectieve en persoonlijke behoeften,*
- *ze creëert duurzame arbeidsplaatsen voor alle medewerkers – waarvan minstens de helft gerekruteerd wordt uit kansengroepen,*
- *ze betreft medewerkers en andere belanghebbenden op een participatieve wijze bij zowel de interne organisatie als de externe dienstverlening.*

Deze drie kenmerken zijn onlosmakelijk met mekaar verbonden, zodat de voorziening meer is dan een gewone som van de onderdelen."

Deze definitie bepaalt de gemeenschappelijke kenmerken van de buurt- en nabijheidsdiensten. De participatieve werkwijze wordt sterk benadrukt: de diensten worden uitgebouwd via systematisch en intensief overleg met gebruikers en medewerkers. Dit kan o.a. betekenen dat werknemers inspraak hebben in het aanbod, werknemers betrokken worden bij het bepalen van uurroosters en takenpakketten, klanten worden bevraagd en/of als vrijwilliger worden betrokken.

Te definiëren als één voorziening, ontwikkelen de buurt- en nabijheidsdiensten zich in twee verschijningsvormen: de buurtdiensten en de nabijheidsdiensten. Het belangrijkste kenmerk van een buurtdienst is de verbondenheid met de buurt of de directe omgeving waarin zij opereert. De kerndoelstelling is het verhogen van de leefkwaliteit van de omgeving. Om die reden zijn buurtdiensten vooral actief in kansarme buurten en op het platteland. De actieve betrokkenheid (politiek, sociaal of cultureel) van de buurtbewoners en de interactie tussen hen en de medewerkers is cruciaal omdat het leidt tot het versterken van de sociale cohesie in de buurt of regio.

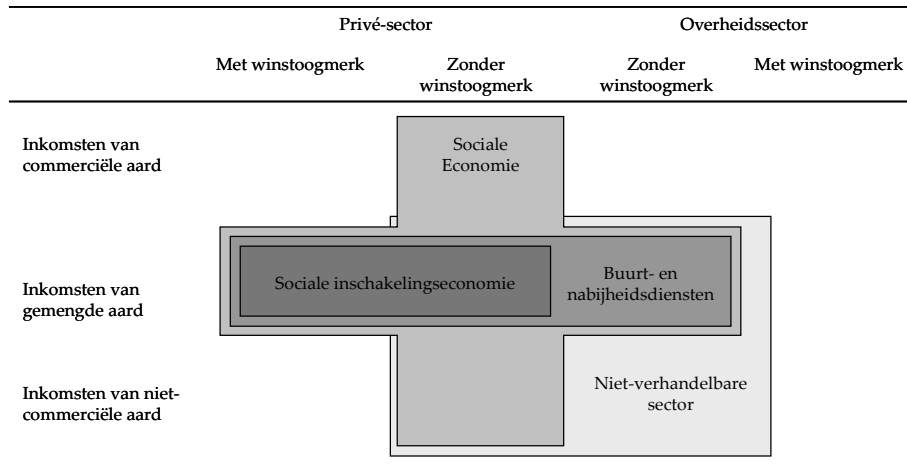
Voor de nabijheidsdiensten ligt de klemtoon op de onmiddellijke nabijheid van de geleverde diensten tot de gebruikers. Het participatief wordt eerder thematisch of sectoraal dan geografisch bepaald en analyseert de behoeften van bepaalde individuen of groepen. De dialoog tussen de nabijheidsdienst, gebruikers en werknemers stuurt de adequaatheid van de dienstverlening.

5.3 Samenvattend schema

Het samenvattend schema maakt in de kolommen een onderscheid tussen de privé-sector en de overheidssector en daarbinnen volgens de finaliteit (met of zonder winstoogmerk). In de rijen wordt de herkomst van de inkomsten weergegeven. Men kan de productiekosten financieren door inkomsten uit commerciële activiteiten (vb. verkoop), door niet-commerciële inkomsten (vb. subsidies, giften, bijdragen) of een combinatie van beiden.

De 'niet-verhandelbare sector' beoogt geen winstdoel en kan zowel organisaties uit de private als uit de overheidssector omvatten. Zij hebben gemengde inkomsten of inkomsten van niet-verhandelbare oorsprong. Zij gaan dus niet over tot verkoop aan een prijs die alle productiekosten dekt. De sector 'sociale economie' situeert zich uitsluitend in de privé-sector en heeft doorgaans geen winstoogmerk. Bovendien kan de 'sociale economie' in bepaalde gevallen ook gebruik maken van inkomsten uit verkoop van goederen/of diensten (bv. verkoop van zelf geteelde bio-tuinbouw). De sociale inschakelingseconomie behoort tot de sociale economie en combineert inkomsten van commerciële en niet-commerciële aard, soms met winst tot doel (vb. invoegbedrijven). De buurtdiensten vormen een transversale activiteitensector, in die zin dat de dienstverleners hoofdzakelijk behoren tot de privé-sector en hierbinnen een winstgevende- of niet-winstgevende finaliteit hebben. Over het algemeen zijn hun inkomsten gemengd. Ze kunnen echter ook behoren tot de overheidssector: dergelijke overheidsdiensten beogen geen winst, maar halen een deel van hun inkomsten via retributies³ (bv. bepaalde diensten van de VDAB).

³ Een retributie is een betaling aan de overheid voor een door de overheid individueel geleverde specifieke overheidsprestatie



Bron: schema op basis van Defourny (et al, 2000)

Figuur 1.2 Samenvattend schema

6. Afbakening van het onderzoeksdomein

6.1 Beleid inzake meerwaardeneconomie

Bij de vorming van de federale regering in 1999 werd voor het eerst een minister bevoegd voor Sociale Economie (thans een staatssecretaris). Op Vlaams bestuursniveau is er sinds 2000 een minister verantwoordelijk voor Sociale Economie. Het startpunt van het Federale beleid inzake sociale economie was het samenwerkingsakkoord 'sociale economie' tussen de Federale Staat, de Gewesten en de Duitstalige Gemeenschap van 4 juli 2000. De filosofie van het samenwerkingsakkoord is de tewerkstelling van moeilijk bemiddelbare werkzoekenden te bevorderen, de sociale cohesie te versterken en de duurzame economische groei te promoten. Hierin wordt vermeld dat de uitbouw van de 'sociale economie' in het perspectief van een 'meerwaardeneconomie' dient te worden geplaatst. Intussen is er ook een samenwerkingsakkoord Meerwaardeneconomie 2005-2008. Deze 'meerwaardeneconomie' zou dan bestaan uit drie pijlers, die door het samenwerkingsakkoord worden ondersteund:

- de ondersteuning van het maatschappelijk verantwoord ondernemen;
- de uitbouw van de sociale economie;
- de ondersteuning van de buurt- en nabijheidsdiensten.

Het Vlaams Besluit van 8 september 2000 ter ondersteuning van de meerwaardeneconomie was de Vlaamse invulling van het Federale samenwerkingsakkoord van 4 juli 2000. Hier is voor het eerst sprake van de meerwaardeneconomie. In dat

besluit werden maatregelen gelanceerd die de economie in die zin wilden laten evolueren:

- de erkenning van invoegbedrijven en -afdelingen (met de ondertekening van het Charter van de Meerwaardeneconomie);
- de erkenning van regionale incubatiecentra voor de sociale economie (de sociale startcentra);
- de erkenning van kwaliteitsvolle adviesbureaus voor de sociale economie;
- de erkenning en oprichting van Trividend (het Vlaams Participatiefonds voor de Sociale Economie ter verschaffing van risicokapitaal);
- het stimuleren van Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen;
- de erkenning van het Vlaams overlegplatform voor de meerwaardeneconomie (VOMECE).

Zoals in het federale samenwerkingsakkoord 'sociale economie' gehanteerd, wil de Vlaamse en federale overheid met de eerste pijler de sociale economie open-trekken en verbinden met de reguliere economie. Men definieert 'maatschappelijk verantwoord ondernemen' als een wijze van ondernemen waarbij gestreefd wordt naar economisch succes met respect voor de sociale cohesie en het ecologische evenwicht, in overeenstemming met de hoger vermelde definiëring. Het 'maatschappelijk verantwoord ondernemen' vormt tevens één van de pijlers in het Vlaamse werkgelegenheidsbeleid inzake sociale economie. In het kader hiervan, dienen de reguliere bedrijven 'meer waarden' in hun werking op te nemen. Het louter financiële winstbejag dient plaats te maken voor een beleid dat gestoeld is op economische efficiëntie maar ook op duurzaamheid en sociale gelijkheid. Waarschijnlijk ligt de taak van de overheid hier minder op het regelgevende domein, maar veeleer op het stimuleren, vergemakkelijken en het bevorderen van de kwaliteit van 'maatschappelijk verantwoord ondernemen' binnen de context van de 'meerwaardeneconomie'.

6.1.1 Sociale economie

De tweede pijler van het federale samenwerkingsakkoord duidt op de initiatieven en ondernemingen die volgende basisprincipes eerbiedigen:

- voorrang van arbeid op kapitaal;
- beheersautonomie;
- dienstverlening aan de leden en de gemeenschap;
- democratische besluitvorming;
- duurzame ontwikkeling met respect voor het leefmilieu.

Ondanks het feit dat de sociale economie in haar verscheidenheid wordt erkend, beperkt men zich in de praktische uitwerking van deze pijler op Vlaams niveau vaak tot de sociale inschakelingseconomie (sociale werkplaatsen, beschutte werkplaatsen en de invoegbedrijven of -afdelingen). Ook op federaal niveau wordt de visie op sociale economie vaak beperkt tot de sociale inschakelingseconomie.

De veelheid aan bestaande werkvormen, subsidiestromen en doelgroepvoorwaarden leidt tot een troebel inzicht in de werking van de sector. Tot op heden zijn er meerdere werkvormen voorhanden op het Vlaamse beleidsniveau: invoegafdelingen en invoegbedrijven, experimentenfondsen buurt- en nabijheidsdiensten, actieplannen lokale diensteneconomie, sociale en beschutte werkplaatsen, arbeidszorg. Teneinde tot een verankering van subsidievormen en een duidelijke doelgroepomschrijving te komen worden de toekomstige werkvormen gerationaliseerd en beperkt tot de invoegbedrijven, maatwerkbedrijven (de sociale werkplaatsen en de beschutte werkplaatsen na overgang van het domein welzijn naar het domein sociale economie) en de lokale diensteneconomie (waaronder de buurt- en nabijheidsdiensten). Bovendien komt de focus steeds meer te liggen bij de kansengroepen, zij die de meeste ondersteuning nodig hebben op de arbeidsmarkt. Dit alles leidt naar een verscherpte beleidsaandacht voor de socio-professionele inschakeling van kansengroepen. Deze keuze betekent een verenging van de thematische en juridisch-institutionele rijkdom van de sociale economie. De term 'sociale economie' herbergt immers ook andere organisaties die zich concentreren op milieuproblematiek, sociale cohesie, eerlijke wereldhandel en dergelijke. Allen beogen zij een maatschappelijke meerwaarde volgens bepaalde ethische principes.

6.1.2 Buurt- en nabijheidsdiensten

De derde pijler van het federale samenwerkingakkoord inzake de ondersteuning van de buurt- en nabijheidsdiensten bestaat in de uitbouw van een diensteneconomie om tegemoet te komen aan behoeften die momenteel niet of onvoldoende beantwoord worden. De klemtoon ligt op het aanvullende karakter van deze diensten ten opzicht van de reguliere economie. Bovendien wordt de ontwikkeling van deze nieuwe diensteneconomie gezien als een mogelijkheid om arbeid te creëren voor laaggeschoolde werklozen. Zo werd jobcreatie via de buurt- en nabijheidsdiensten expliciet opgenomen in het federale regeerakkoord van juni 2003. Men wil met de diensten 25 000 jobs creëren via ingrepen aan de vraagzijde (concept van de dienstencheques) en een erkenningkader van buurt- en nabijheidsdiensten in de sociale economie (aanbodzijde). De Vlaamse overheid ziet het eveneens als haar taak om een beleid te ontwikkelen waarbij de lokale dienstverlening en buurtdiensten worden ontwikkeld en ondersteund. Het belang dat door de overheid aan de buurt- en nabijheidsdiensten wordt toegemeten is nauw verbonden met het idee van deze diensten als potentiële arbeidsplaatsengenerator. Deze beleidskeuzes creëren echter een aantal spanningvelden met de hoger vermelde conceptualisering. De automatische link tussen het opzetten van buurt- en nabijheidsdiensten en de herinschakeling van laaggeschoolden via economische activiteiten doorstaat de toetsing met het CERISIS-concept van buurtdiensten niet. De kwalificatievereisten en de noodzakelijkheid om jobs duurzaam te maken manen ons aan tot voorzichtigheid. Ook de conceptualisering van de Koning Bou-

dewijnstichting laat ruimte voor tewerkstelling van andere dan kansengroepen. Daarnaast laat de conceptualisering ook ruimte voor het aanbieden van deze diensten door de overheid of door privé-organisaties met winstoogmerk.

Tijdens de periode van de experimentenfonds werden de buurt- en nabijheidsdiensten erkend en gefinancierd vanuit meerdere invalshoeken:

- er waren de BND's erkend via het experimentenfonds beheerd door de Koning Boudewijn Stichting (financiering gewesten en federaal);
- er waren de BND's die erkend en ontwikkeld werden via de actieplannen van de centrumsteden (Vlaamse financiering);
- er waren de BND's erkend in het kader van toerisme (Vlaamse financiering).

Deze middelen werd vooral besteed aan loon-, werkings- en omkaderingskosten. De praktijk biedt een ruime invulling van wat in de definitie 'relevant maatschappelijke behoeften' genoemd worden:

- aanvullende thuiszorg (strijken, poetsen, boodschappendiensten, vervoersdiensten, tuinonderhoud, flexibele kinderopvang, klussen)
- onderhoud openbare ruimten (groen- en buurtonderhoud, milieubeheer)
- mobiliteit (fietsenstalling en -verhuur)
- sociaal-culturele activiteiten (sociaal restaurant, sociaal toerisme)
- ICT-atelier
- naai-, was- en strijkateliers
- buurtbeheer

Men heeft zich vooral toegespitst op taken die niet of nauwelijks door het reguliere circuit worden opgenomen of taken waarvoor de vraag, o.a. door sociologische en demografische veranderingen groter is dan de bestaande capaciteit aan diensten (zowel vrijwilligers- als professionele diensten). Deze experimentenfonds zijn intussen stopgezet en vervangen door een voorlopig systeem van Vlaamse overgangsfinitiering, in afwachting van een structurele decretale verankering en financiering. De tewerkstelling van kansengroepen binnen de buurt- en nabijheidsdiensten werd vooral gerealiseerd door het actief aanwenden van bestaande werkgelegenheids- en doorstromingsprogramma's (wep +, dienstenbanen en later activa). Recenter kwamen voor de poets- en huishoudelijke hulp de dienstencheques erbij en voor de tewerkstelling van de zwaarste kansengroepen ontvangt men een tussenkomst vanuit het SINE-programma. Momenteel telt Vlaanderen ca. 35 erkende projecten die samen ongeveer 800 VTE tewerkstellen. Verder werd er in 2004 door de federale staatssecretaris een Impulsfonds buurt- en nabijheidsdiensten gelanceerd om in te spelen op nieuwe behoeften zoals flexibele kinderopvang, aanvullende thuiszorg, interventieteams, zilverjobs, en dergelijke, ... Het Impulsfonds wil een nieuwe dynamiek op gang brengen en nieuwe buurt- en nabijheidsdiensten en interventieteams de kans geven zich te organiseren en levensvatbaar te worden.

6.2 Onderzoeksafbakening

Binnen het kader van deze conceptualisering zal het onderzoek zich focussen op enkele subsectoren van de meerwaardeneconomie: de sociale inschakelingseconomie enerzijds en de lokale diensteneconomie anderzijds. Deze nieuwe diensteneconomie dient ruimer geconcipieerd te worden dan enkel maar de buurt- en nabijheidsdiensten. De gezamenlijke identificerende criteria voor beloftevolle marktniches, zowel in de sociale inschakelingseconomie als in de lokale diensteneconomie in het kader van dit onderzoek zijn de volgende:

- nadruk op de arbeidsintegratie van kansengroepen zoals laaggeschoolden, arbeidshandicapten, allochtonen, ouderen, ...;
- het groeipotentieel van de betrokken (sub)sector;
- het maximaal maatschappelijke netto-rendement;
- de positieve verhouding met het reguliere arbeidscircuit (geen oneerlijke concurrentie) en de nadruk op het aanvullende karakter.

Een ontwikkelingsstrategie voor de sociale inschakelingseconomie en de buurt- en nabijheidsdiensten dient uitdrukkelijk het tewerkstellingsperspectief voor de doelgroep(en) te integreren. De uitgangshypothesen zijn de volgende:

- elk segment van de economie waar mogelijkheden openliggen voor tewerkstelling van kansengroepen komt in aanmerking;
- essentieel is het groeipotentieel van de betrokken sector (inkrimpende sectoren omwille van delokalisatie vormen geen opportuniteiten);
- er mag geen ongezonde concurrentiële relatie ontstaan binnen groeisegmenten tussen de reguliere en sociale economie, omwille van oneerlijke prijszetting, minderwaardige statuten of verdringingseffecten;
- er moet een aantoonbaar maatschappelijk netto-rendement zijn.

Het groeipotentieel van de buurt- en nabijheidsdiensten situeert zich vooral in de aard van het aangeboden product. Het centrale begrip 'nabijheid' leidt tot een finaliteit die tracht in te spelen op plaatselijke noden en behoeften met meerwaarde voor de lokale gemeenschap. Socio-professionele inschakeling van laaggeschoolde werkzoekenden is niet de enige richtsnoer in de detectie van activiteiten met groeipotentieel. Deze kunnen arbeidsintensief zijn, maar vormen geen strikte voorwaarde. Ook hier moet bewaakt worden dat de ontwikkeling binnen de sociale economie geen verdringingseffecten teweegbrengt, ditmaal in de publieke of reguliere social profit sector, en dat de kwaliteit van de dienstverlening even prioritair blijft als de tewerkstellingscreatie.

6.3 Verhouding met de reguliere economie

Bijzondere aandacht dient te gaan naar de subsidiestructuren binnen de omschreven en gekozen sectoren en de invloed van de politieke bevoegdheden en besluitvorming op de groeikansen van de sociale economie. Wat politieke bevoegdheden

betreft krijgt bv. de sector van buurt- en nabijheidsdiensten een steeds duidelijker gezicht. Door de tewerkstelling van kansarmen maken zij deel uit van de sociale inschakelingseconomie. Door hun dienstverlening – een persoonsgebonden materie – behoren zij tot de verantwoordelijkheid van de gemeenschappen.

In de verhouding met de reguliere economie vormen subsidies een belangrijk thema. Een subsidiair systeem heeft tot doel aan een lager overheidsechelon of aan private ondernemers een financiële stimulans te bieden om bepaalde activiteiten met hoog sociaal rendement maar lager privaat rendement toch uit te voeren. Een subsidie dient om het verschil te dekken tussen het privaat en het sociaal rendement, het is het correct vergoeden van de maatschappelijke opbrengst. Toegepast op de sociale economie hebben subsidies vaak tot doel om het rendementsverlies van de doelgroepwerknemers te compenseren. Organisaties die subsidies ontvangen, zoals velen in de sociale economie, mogen omwille van hun prijszetting niet marktverstoring werken. Zo is het aanvullende karakter van buurt- en nabijheidsdiensten belangrijk: men mag niet in concurrentie gaan met het reguliere circuit. Daarom moet gefocust worden op het groeipotentieel in het aanvullend karakter van de buurt- en nabijheidsdiensten.

Subsidiemechanismen en bijzondere regels voor overheidssteun verschaffen of beperken de groeimogelijkheden van de sociale economie. Zo is de sector van de buurt- en nabijheidsdiensten nog vrij jong en wordt er volop geprofessionaliseerd en geconsolideerd. De vraag van de sector naar een structurele omkadering en decretale verankering zou vertrekken van het klaverbladmodel: Vlaamse en federale overheid zouden samen instaan voor de helft van de kosten. De andere helft zou komen van actoren zoals bijvoorbeeld de klanten, de sectoren en de lokale overheden. Een te strak beleidskader kan echter de dynamiek van de sector ondermijnen. Deze dynamiek manifesteert zich via het snel en soepel inspelen op nieuwe uitdagingen in de samenleving.

Het ontdekken van marktpotentieel en groeiniches van de sociale economie krijgt tevens vorm via de definiëring van de organisatiefinaliteit die vaak omschreven wordt in verhouding tot de reguliere sector. Het is maatschappelijk gezien een finaliteit de tewerkstellingsgraad te verhogen en de werkloosheid te doen dalen. Hierin draagt zowel de bedrijfswereld als de sociale economie een zekere verantwoordelijkheid, die echter niet op dezelfde manier wordt ingevuld. Voor commerciële bedrijven maken concurrentie en productiviteit deel uit van het strategisch plan. Dit heeft een impact op de tewerkstellingsgraad, omdat men banen creëert of delokaliseert, altijd uit rentabiliteitsoverwegingen. De sociale economie echter schakelt kwetsbare groepen in, al dan niet met het oog op doorstroming. De verhouding tussen beide sectoren wordt bekeken vanuit het spanningsveld tussen enerzijds productiviteitsmeerwaarde en anderzijds maatschappelijke meerwaarde. Hierin spelen de diverse subsidiëringssystemen een belangrijke rol: voorzien deze geldstromen in het correct vergoeden van een gecreëerde maatschappelijke meerwaarde of leiden zij tot vormen van 'oneerlijke concurrentie'? Idealiter zal de soci-

ale economie een brugfunctie vervullen met de reguliere economie, hetzij door te investeren in de opleiding van toekomstige reguliere werknemers (bv. leerwerkcentra), hetzij door zwartwerk te regulariseren, hetzij door werknemers geleidelijk te integreren in het reguliere bedrijfsleven (bv. invoegbedrijven).

Daarnaast wordt vaak vastgesteld dat de begrippenkaders van beide sectoren vaak onvoldoende op elkaar zijn afgestemd: men spreekt een andere taal en denkt vanuit andere invalshoeken. Beide sectoren hebben een eigenheid, maar er bestaan mogelijkheden tot samenwerking. Er kan gerefereerd worden naar de ervaringen van het "Management ES-change"-programma dat in 2002 door de federale minister van Sociale Economie werd gelanceerd. Het doel was de uitwisseling tussen de sociale en reguliere economie te bevorderen. Dit resulteerde in een aantal projectoproepen waar uiteindelijk een 500-tal bedrijven bij betrokken waren. De bedoeling van het programma is te leren van elkaars managementervaring, de promotie van het werken met doelgroepen en het stimuleren van partnerschappen.

HOOFDSTUK 2

ARBEIDSMARKTSITUATIE EN TEWERKSTELLINGSVOORUITZICHTEN IN VLAANDEREN

1. Inleiding

De centrale vraag van het onderzoek bestaat uit het detecteren van een aantal groeisectoren voor de ontwikkeling van tewerkstellingsinitiatieven voor kansengroepen in Vlaanderen. Het uiteindelijke doel is het aanreiken van een aantal activiteiten of sectoren met potentieel voor de ontwikkeling van nieuwe initiatieven of met mogelijkheden om in te spelen op bepaalde leemtes of 'niches' in de markt.

Mogelijke arbeidsmarktniches voor de inschakeling van kansengroepen in de sociale inschakelingseconomie en de lokale diensteneconomie kunnen op meerdere manieren gedetecteerd worden. Kwalitatieve data kunnen gevonden worden via een literatuurstudie van bestaand onderzoeksmateriaal met betrekking tot de mogelijkheden en de ruimte voor de tewerkstelling van kansengroepen. Analyse van bestaande databestanden leveren een tweede methodologisch spoor. Beide leveren een voorstel van te exploreren marktniches op die via de methode van de focusgroepen aan een groep experts kunnen voorgelegd worden. Vervolgens kunnen de grootste groeimogelijkheden verder gespecificeerd worden.

Voordat de analyse kan aangevat worden, dienen we eerst te kijken naar enkele globale socio-economische tendensen die een belangrijke rol gespeeld hebben in de ontwikkeling van arbeidsmarkt in de Westerse economieën. In 15 jaar tijd ondergingen de arbeidsmarkten in Vlaanderen en de Europese lidstaten immers een grondige gedaanteverwisseling.

2. Impact van sociaal-economische ontwikkelingen

Naast de afwisseling van fasen in de traditionele economische ontwikkelingscyclus, spelen ook structurele socio-economische tendensen een belangrijke rol in de ontwikkeling van groei- en krimpssectoren. De impact van economische factoren zoals technologische ontwikkeling, desindustrialisatie, uitbesteding, delokalisatie en mondialisering is bepalend geweest voor de evolutie en aard van de loontrek-

kende werkgelegenheid tijdens de laatste 15 jaar. Maar ook demografische transitie als vergrijzing en ontgroening leiden tot het ontstaan van nieuwe behoeften die vertaald kunnen worden naar de ontwikkeling van groei-en krimpsectoren.

2.1 Economische tendensen: technologie, globalisering en de kenniseconomie

De laatste 15 jaar worden de moderne West-Europese economieën sterk beïnvloed door de economische gevolgen van een verregaande technologische innovatie. Deze beïnvloeden de arbeidsmarkt op drie manieren. Ten eerste maken technologische vernieuwingen de ontwikkeling van nieuwe producten mogelijk. Dit kan leiden tot bijkomende werkgelegenheid, maar ook tot een nieuw soort werk (bv. de internet-bedrijven). Ten tweede veranderen technologische vernieuwingen de productieprocessen. Werk wordt geautomatiseerd, taken verdwijnen, andere worden gecreëerd. Ten derde kunnen er banen verloren gaan door de productiviteitsstijging die vaak het gevolg is van de invoering van nieuwe technologieën (Marx et al, 2004). Men neemt aan dat de inzet van nieuwe technologieën meer en hoger opgeleide werknemers vereist om deze te ontwerpen en te bedienen. Zo tonen de meeste studies aan dat de vraag naar gekwalificeerden is gestegen sinds 1970.

Een tweede drijvende kracht is de globalisering ten gevolge van een brede toepassing van ICT en de liberalisering van de internationale handel. Gevolg is dat vraag- en aanbodverhoudingen van de arbeidsmarkt sterker dan vroeger bepaald worden door het aanbod en de prijs van arbeidskrachten in andere landen. Laag opgeleide arbeidskrachten in de rijke Westerse landen ondervinden steeds meer concurrentie van het overvloedige aanbod van goedkope laagopgeleiden in opkomende economieën. De toegenomen concurrentiedruk van lageloonlanden mondt vaak uit in een delokalisatie van diverse arbeidsintensieve productieactiviteiten. Niet alle activiteiten zijn echter delokaliseerbaar. Kennis die onlosmakelijk verbonden is met mensen, de organisaties waarin zij werken en de netwerken waarvan zij deel uitmaken, kan slechts verplaatst worden wanneer deze mensen zelf verhuizen. Vele oude kennisintensieve sectoren, zoals het onderwijs of de gezondheidszorg, zijn zo nauw verweven in de lokale samenleving, dat ze nauwelijks onderhevig zijn aan de globaliseringstendens.

In de kenniseconomie die zich parallel met deze transitie heeft ontwikkeld, wordt het belang van kennis als productiefactor al maar groter in het creëren van toegevoegde waarde. Deze evoluties leidden tot een transitie in de structuur van het economisch weefsel: industriële sectoren verliezen aan belang ten voordele van de lichte industrie en vooral de dienstensectoren. Op de arbeidsmarkt kent de industrie een grote uitstoot van laaggeschoolde arbeid en kent de dienstensector een groei. Aan de aanbodzijde (de zijde van de werknemers) dient te worden onderzocht wat de economische betekenis kan zijn van laaggeschoolde arbeidskrachten, een kenmerk van de groep instromers in de sociale economie. Daarnaast behoren

ook ouderen, allochtonen, personen met een handicap en een minderheid aan hoger geschoolden tot de traditionele kansengroepen en dus tot de potentiële instromers in de sociale economie.

Indien het instromend arbeidspotentieel voor de sociale economie initieel vooral laaggeschoold is, is afstemming met sectoren waar laaggekwalificeerde arbeid van belang is essentieel. Analyse van de vraagzijde toont aan dat er een grote vraag naar laaggeschoolden blijft bestaan. Het is vooral in de primaire en secundaire sector dat de vraag naar laaggeschoolden meer dan gemiddeld is. Ook in de lokale diensteneconomie zijn er groeimogelijkheden, zowel voor diensten aan particulieren als aan bedrijven.

2.2 Demografische veranderingen: vergrijzing en ontgroening

De term vergrijzing verwijst naar twee verschillende aspecten. Ten eerste is de levensverwachting in de westerse samenleving de voorbije decennia steeds toegenomen en daalde de nataliteit. Ten tweede verschuift de cohorte van de baby-boomgeneratie die geboren werd in de jaren '50 en '60 steeds verder naar de oudere leeftijdscategorieën. Deze twee evoluties samen zorgen ervoor dat vanaf 2010 in de meeste Europese landen het aandeel 65-plussers aanzienlijk zal toenemen. Dit gaat waarschijnlijk gepaard met de groei van nieuwe behoeften voor deze groep.

Tegelijkertijd zal er op iets langere termijn ook een afname van het aantal jongeren tot 20 jaar plaatsvinden. Door deze ontgroening zal de beroepsbevolking minder hard stijgen dan het aantal vacatures. Dit heeft een weerslag op de werking van de arbeidsmarkt. Omdat de participatiegraad zal toenemen en omdat er op dit moment een groot aantal niet-werkende werkzoekenden zijn, zal er de komende jaren niet onmiddellijk een tekort op de arbeidsmarkt ontstaan. Omdat een aanzienlijk deel van de werkloze bevolking geen opleiding heeft of laaggekwalificeerd is, verwacht men op korte termijn eerder kwalitatieve discrepanties op de arbeidsmarkt. Mits de nodige inspanningen inzake vorming en opleiding zou men verwachten dat hier mogelijkheden liggen voor de doelgroepwerknemers van de sociale economie.

3. Jobgroei in de verzorgingsstaat 1994-2002

Een toename van het aantal werkende personen impliceert dat er voldoende jobs gecreëerd worden. Tussen 1994 en 2002 steeg de loontrekkende werkgelegenheid met gemiddeld 1,4% per jaar. Het lage niveau van de economische groei verklaart het bescheiden karakter van de jobgroei. Binnen de loontrekkende werkgelegenheid deden zich een aantal tegengestelde ontwikkelingen voor.

De primaire sector⁴ groeide over de periode 1994-2002 met 1,1%, maar de loontrekkende werkgelegenheid (voornamelijk aanwezig in de land- en tuinbouwactiviteiten) stagneerde er. De secundaire sector kromp in dezelfde periode jaarlijks met 0,7% maar is nog steeds goed voor een derde van de totale Vlaamse werkgelegenheid. De licht negatieve groeicijfers in de secundaire sectoren wijzen op de laatste naweeën van de desindustrialisatie, die vooral in de jaren '70 en '80 tot massale arbeidsuitstoot leidde.

Deze arbeidsuitstoot wordt gelukkig gecompenseerd door een stevige groei in de tertiaire sector, in omvang goed voor 37% van de totale loontrekkende werkgelegenheid. In de tertiaire sector is de werkgelegenheid jaarlijks met 2,7% gegroeid. De tertiarisering is o.a. het resultaat van verschillen in productiviteitsgroei tussen de sectoren. Doordat dienstensectoren doorgaans lagere productiviteitsstijgingen realiseren dan industriële sectoren, gaat de tertiarisering gepaard met behoorlijk wat jobgroei. Deze groei is deels het spiegelbeeld van de desindustrialisatie: de grote industriële bedrijven plooiën terug op hun kernactiviteiten en besteden bijkomende activiteiten als schoonmaak, catering of transport maar ook boekhouding en informatica uit aan gespecialiseerde bedrijven uit de dienstensector. Uitbestedingen spelen dus een belangrijke, doorgaans positieve rol. Maar ook naast de uitbestedingstendens kent de commerciële dienstverlening een sterke groei. Groot- en kleinhandel bijvoorbeeld vertonen een robuust groeipatroon.

De quartaire sector noteert tussen 1994 en 2002 een gemiddelde jaarlijkse groei van 2,2% en omvat ongeveer 31% van de totale loontrekkende werkgelegenheid. De sector omvat de niet-commerciële diensten zoals de openbare besturen, onderwijs, ziekenhuizen en socio-culturele instellingen. Sinds 2000 stijgt de werkgelegenheid in deze sector sterker dan in de commerciële dienstverlening, waar de groei vanaf 2002 begint te sputteren. Gezien de tertiaire sector het banenverlies ten gevolge van de desindustrialisatie nauwelijks kon compenseren, steeg de loontrekkende werkgelegenheid vooral dankzij de quartaire sector. De sector bleek tot nu toe immuun voor economische vertragingen. Hierin mag het belang van de zorgsector (q5 in tabel 2.1) benadrukt worden: de verhoogde zorgvraag als gevolg van de toenemende vergrijzing en erosie van de traditionele mantelzorg leidt tot een sterk potentieel aan werkgelegenheid in deze sector. Deze factoren bepalen ook mede de hoge groeivoet van de sector maatschappelijke dienstverlening (rust- en verzorgingstehuizen, kinderopvang). Andere groeisectoren waren recreatie, sport en cultuur (q7), speur- en ontwikkelingswerk (q8) en afvalwater en afvalverzameling (q9). Deze hogere groeivoeten worden verklaard door de stijgende nood aan wetenschappelijk onderzoek en innovatie in de kennismaatschappij en aan het groeiend milieubewustzijn.

⁴ Primaire sector: landbouw en visserij, secundaire sector: industrie, tertiaire sector: handel en diensten, quartaire sector: non-profit

Tabel 2.1 Evolutie van de jobs in loondienst naar sector, Vlaams Gewest, periode 1994-2002

Sector	Gemiddelde jaarlijkse groei (%)
p1 Land- en tuinbouw	+1,3
p2 Visserij	-5,2
P Totaal primaire sector	+1,1
s1 Winning van delfstoffen	-13,9
s3 Textielindustrie	-2,8
s4 Vervaardiging van kleding, schoeisel, leer- en bontnijverheid	-10,1
s5 Vervaardiging van meubels	-3,5
s12 Vervaardiging van metaalproducten	+2,2
s13 Vervaardiging van machines, apparaten en werktuigen	+2,7
s16 Vervaardiging van medische apparatuur	+2,7
S Totaal secundaire sector	-0,7
t2 Groothandel en handelsbemiddeling	+2,1
t3 Kleinhandel	+2,0
t4 Verhuurdiensten	+3,5
t5 Horeca	+2,6
t7 Vervoersondersteunende activiteiten	+2,3
t9 Financiële diensten	-1,2
t10 Informatica	+14,1
t11 Advies en bijstand aan ondernemingen en personen	+5,9
t12 Selectie en terbeschikkingstelling van personeel	+5,7
t13 Industriële reiniging	+3,3
T Totaal tertiaire sector	+2,7
q5 Ziekenhuizen en overige gezondheidszorg	+2,3
q6 Maatschappelijke dienstverlening	+4,6
q7 Recreatie, cultuur en sport	+5,2
q8 Speur- en ontwikkelingswerk	+6,3
q9 Afvalwater- en afvalverzameling, straatreiniging	+7,0
q10 Belangenvertegenwoordiging	-1,1
Q Totaal quartaire sector	+2,2
T Totaal	+1,4

Bron: Bewerking op basis van Steunpunt WAV, Jaarboek 2004

4. Laaggekwalificeerde arbeid in de kenniseconomie

De keerzijde van de hoger geschetste ontwikkelingen en de assumptie dat die gepaard gaan met de opkomst van de kenniseconomie is de vraag of, en in welke mate, laaggekwalificeerde taken verdwenen zijn. Het contrast tussen laaggeschoolden enerzijds en midden- en hooggeschoolden anderzijds blijft immers één van de meest uitgesproken ongelijkheden op de Vlaamse arbeidsmarkt. Iemand is laaggeschoold wanneer zijn/haar hoogst behaalde diploma dat van lager secundair onderwijs is. De werkzaamheidsgraad van hoger geschoolden van 25 tot 64 jaar in 2004 ligt maar liefst 54% hoger dan bij de laaggeschoolden. Bovendien

steeg de werkzaamheidsgraad van laaggeschoolden tussen 1994 en 2003 slechts in zeer beperkte mate (van 51% naar 52%).

Naast de ondervertegenwoordiging in de werkzaamheid zijn laaggeschoolden ook sterk oververtegenwoordigd in de werkloosheid. Anno 2004 maken zij nog net iets meer dan de helft uit van alle NWWZ. Toch zien we het aandeel laaggeschoolde NWWZ in de periode 1994-2004 systematisch kleiner worden (van 62% naar 51%). Dit heeft deels te maken met de algemeen stijgende scolarisatie van de bevolking en met activeringsmaatregelen (Steunpunt WAV, Jaarboek 2004).

Toch is laaggekwalificeerde arbeid zeker nog niet verdwenen uit Vlaanderen, zo blijkt uit cijfers van Panel Survey of Organisation Flanders (PASO). Om een zicht te krijgen op de functiestructuur in de Vlaamse organisaties werden vier types arbeid gedefinieerd. Tabel 2.2 toont dat ongeveer 20% van het aandeel jobs in grotere organisaties kunnen getypeerd worden als laaggekwalificeerd en 25% als geoefend. Meer dan 44% van de Vlamingen heeft dus werk dat een (relatief) korte inwerktijd vereist, waarvoor geen of minimale opleiding of ervaring nodig is, waar men onder directe supervisie staat en geen zelfstandige beslissingen moet nemen. Dit staat los van het opleidingsniveau of het diploma van diegene die deze jobs uitvoeren. Er is dus nog een aanzienlijk aandeel eenvoudig werk in Vlaanderen.

Tabel 2.2 Aanwezigheid van laaggeschoolden, geoefende, geschoolde en complexe arbeid in kleine en grote organisaties, Vlaanderen, 2002 (N=597)

Type arbeid	Aandeel jobs (%)	
	Organisaties tot 10 wn	Organisaties vanaf 10 wn
Laaggekwalificeerd	17,5	19,0
Geoefend	34,3	25,5
Geschoold	30,6	33,0
Complex	17,6	22,5
Totaal	100,0	100,0

Bron: PASO 2002

De cijfers in verband met de functiestructuur die in tabel 2.2 worden gepresenteerd, vertonen grote verschillen tussen de sectoren. Dit wordt verduidelijkt in tabel 2.3. Hier worden sectoren met overwegend niet-geschoolde arbeid (laaggekwalificeerde en geoefende jobs) en sectoren met vooral geschoolde en complexe jobs zichtbaar. Zoals verwacht is er vooral in de secundaire (chemische nijverheid en voedingsindustrie) en tertiaire sector veel niet-geschoolde arbeid. In de secundaire sector is iets minder dan de helft van de jobs niet geschoold en in de tertiaire sector zelfs iets meer dan de helft. Vooral de subsectoren handel, distributie en horeca bieden zeer veel laaggekwalificeerde (32%) en geoefende arbeid (33%) aan. De laaggekwalificeerde job is dus niet aan het uitsterven, maar is niet zomaar

gelijk te stellen met een industriële job. Ook in de sector van het openbaar bestuur en de gemeenschapsvoorzieningen zijn ruim 40% van de jobs niet geschoold. Sectoren waar in relatieve termen weinig niet-geschoolde arbeid te vinden is, zijn de gezondheidszorg, de financiële en zakelijke dienstverlening en het onderwijs.

Tabel 2.3 Type arbeid per sector (in %), Vlaanderen, 2001 (N=597)

Type arbeid	Eenvoudig	Geoefend	Geschoold	Complex
<i>Secundaire sector</i>	16,13	30,42	37,46	15,99
Chemische en voedingsindustrie, energiesector	23,40	29,71	29,74	17,15
Metaal en elektronica	15,45	21,88	46,21	16,46
Overige industrie	13,53	34,84	32,03	19,59
Bouw	11,91	37,25	38,45	12,39
<i>Tertiaire sector</i>	26,12	28,99	25,20	19,69
Handel, distributie en horeca	31,99	32,94	22,95	12,12
Financiële en zakelijke dienstverlening en overige diensten	10,73	18,63	31,10	39,54
<i>Quartaire sector</i>	9,98	14,57	41,85	33,60
Openbaar bestuur en gemeenschapsvoorzieningen	15,73	24,95	38,34	20,98
Gezondheidszorg	10,27	21,37	42,85	25,51
Onderwijs	7,42	5,13	42,51	44,94

Bron: cijfers berekend op basis van PASO 2002

Dat laatste geeft aan dat het uitzicht van het eenvoudige werk in Vlaanderen de laatste jaren sterk is veranderd. Technologische innovatie en tendensen van globalisering en delokalisering hebben de industriële onderbouw van onze economie in zekere mate aangetast en in het bijzonder het aandeel van laaggekwalificeerd industrieel werk doen krimpen. Dit is een belangrijke vaststelling: in de 'oude' economie stond laaggeschoold werk synoniem voor industrieel bandwerk. Nu blijkt dat de bandwerker plaats gemaakt heeft voor winkelbedienden en kelners. Het groeiend aanbod van diensten brengt met zich mee dat eenvoudige jobs nu veel meer moeten worden gesitueerd in de dienstenverlenende sectoren. Vooral de sectoren handel, distributie en horeca staan in voor een groot deel van deze jobs. Samen bieden zij iets meer dan een vierde van de niet-geschoolde arbeid aan in Vlaanderen.

5. Tewerkstellingvooruitzichten

5.1 Europese Commissie

In 1995 bracht een werkdocument van de Europese Commissie reeds een viertal grote maatschappelijke behoeftepakketten naar voren. Elk van deze behoeften

werden vertaald naar domeinen of sectoren met groeimogelijkheden voor lokale tewerkstellingsinitiatieven. De aangehaalde maatschappelijke behoeftepakketten en domeinen voor de ontwikkeling van lokale initiatieven worden vermeld in tabel 2.4.

Tabel 2.4 Maatschappelijke behoeften en domeinen voor lokale ontwikkeling

Behoeften	Lokale ontwikkelingsdomeinen
Persoonlijke dienstverlening in de nabije omgeving	Nieuwe informatie- en communicatietechnologieën en –distributiekana- nalen (vooral verkoop op afstand via internet en maaltijden aan huis) Jeugdwerk (vooral vrijetijdsbesteding met mogelijkheden voor onder- houd van speelpleinen en logistieke ondersteuning) Kinderopvang Huishoudelijke hulp Diensten aan bejaarden
Verbetering van de leef- en omgevingskwaliteit	Verbetering van de huisvesting (renovatie, conciërge, aanpassing aan woningen van bejaarden) Veiligheid (stadswachten en andere preventieve activiteiten) Mobiliteit (fietsenverhuur, fietskoeriers, verhuur van chauffeurs voor zakenmensen) Herwaardering van stedelijke open ruimten (onderhoud van gebou- wen, parken en pleinen, aantrekkelijk maken van wijken) Buurtwinkels (in buitenwijken, randgemeenten, sociale wijken met veel bejaarden)
Cultuur en vrije tijd	Toerisme en recreatie Audiovisuele sector Cultureel patrimonium Lokale culturele ontwikkeling
Milieu	Afvalbeleid (kringloopcentra) Watervoorzieningsbeleid en energiebeheer (sensibilisering rond spaarzaam omgaan met water en energie) Natuurbeheer en milieureglementering (werk in natuurgebieden)

Bron: gebaseerd op werkdocument EG (1995)

Deze behoeften vinden hun oorsprong bij een aantal tendensen die we waarne-
men in de maatschappij zoals de vergrijzing van de bevolking, de toenemende
participatie van de vrouw in de arbeidsmarkt, de verdunning van de gezins-
structuur, gewijzigde tijdsbestedingsvormen en een toegenomen milieubesef. Niet
alle jobs die uit deze behoeften kunnen voortvloeien, zullen even toegankelijk zijn
voor de risicogroepen op de arbeidsmarkt. Sommige steunen immers op een aan-
tal nieuwe technologische evoluties.

5.2 Federaal Planbureau

5.2.1 Groei van de bruto toegevoegde waarde

Het Federaal Planbureau gaat in zijn economische vooruitzichten voor de periode 2005-2010 dieper in de groei van de Belgische economie en de evolutie per bedrijfstak. De periode 2001-2003 werd grotendeels gekenmerkt door een zwakke economische groei, die pas in 2004 hernam, maar wat vertraagde in 2005. Op middellange termijn verwacht men een gevoelig aantrekken van de economische activiteit. Uit tabel 2.5 blijkt dat het economische gewicht van de verhandelbare diensten (of marktdiensten) verder toeneemt.

Tabel 2.5 Groei van de bruto toegevoegde waarde⁵ per sector

Sector	Structuur in lopende prijzen		Reële groei	
	2003	2010	1999-2004	2005-2010
<i>Landbouw</i>	1,4	1,3	+0,8	+1,0
<i>Industrie</i>	25,7	24,4		
Energie	3,0	3,0	+0,1	+1,5
Verwerkende nijverheid	17,7	16,3	+1,6	+1,9
Bouw	5,0	5,1	+2,3	+3,1
<i>Verhandelbare diensten</i>	60,8	62,9	+2,2	+2,5
Vervoer en communicatie	7,2	8,2	+3,7	+3,2
Handel en horeca	14,3	14,4	+1,6	+1,9
Krediet en verzekeringen	6,0	5,2	-1,4	+2,0
Gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	7,4	8,0	+4,0	+2,7
<i>Overige marktdiensten</i> ⁶	25,9	27,1	+2,6	+2,8
<i>Niet-verhandelbare diensten</i> ⁷	16,0	14,9	+1,5	+1,1
Totaal	100	100	+2,0	+2,2

Bron: bewerking op basis van Federaal Planbureau, Economische Vooruitzichten 2005-2010

Het aandeel van de marktdiensten in de toegevoegde waarde loopt nominaal op tot 62,9% in 2010. Gedurende de projectieperiode stijgt de toegevoegde waarde van de verhandelbare diensten sneller (2,5%) dan tijdens de periode 1999-2004 (2,2%). De gemiddelde groei van de sector vervoer en communicatie blijft aanzienlijk, vooral gedreven door de groei in het stads- en wegvervoer, de vervoers-

⁵ De bruto toegevoegde waarde is de totale waarde van de productie van goederen en diensten in België zonder het intermediair verbruik plus de niet-product gebonden belastingen min de niet-productgebonden subsidies

⁶ Bevat niet-financiële diensten aan ondernemingen, persoonlijke diensten, socio-culturele diensten en gemeenschapsvoorzieningen

⁷ Overheid en overige niet-verhandelbare diensten (PWA-werkgelegenheid)

ondersteunende activiteiten en communicatie. Ook de gezondheidszorg/maatschappelijke dienstverlening (+2,7%) en de overige marktdiensten (+2,8%) kennen een sterke gemiddelde groei. Tot slot valt ook het hoge groeicijfer (+3,1%) in de bouwsector op.

5.2.2 Evolutie werkgelegenheid

De (niet-)verhandelbare dienstensector kent een systematisch beperktere stijging van de arbeidsproductiviteit in vergelijking met de industrie. Om die reden weerspiegelt de sectorale werkgelegenheidsevolutie, meer dan de toegevoegde waarde, het toenemende belang van de tertiaire sector.

Tabel 2.6 Binnenlandse werkgelegenheid per bedrijfstak, projectie 2004-2010 (in 1 000 personen)

Sector	2004	2010	2010 t.o.v. 2004 (in %)
<i>Landbouw</i>	96	89	-7,3%
<i>Industrie</i>	857	806	-6,0
Energie	29	25	-13,8
Verwerkende nijverheid	594	534	-10,1
Bouw	233	247	+6,0
<i>Verhandelbare diensten</i>	2348	2622	+11,7
Vervoer en communicatie	272	301	+10,7
Handel en horeca	745	769	+3,2
Krediet en verzekeringen	140	141	+0,7
Gezondheidszorg/maatschappelijke dienstverlening	431	513	+19,0
<i>Overige marktdiensten⁸</i>	756	878	+16,1
<i>Dienstencheques</i>	5	22	+340,0
<i>Niet-verhandelbare diensten</i>	866	870	+0,5
Overheid	785	805	+2,5
Overige niet-verhandelbare diensten ⁹	80	65	-18,8
Totaal binnenlandse werkgelegenheid	4167	4387	+5,3

Bron: Federaal Planbureau, Economische Vooruitzichten 2005-2010

In de periode 1999-2004 is de werkgelegenheid in alle industriële sectoren gedaald (behalve in de bouwsector) en in alle takken van de diensten gestegen (behalve in de sector krediet en verzekeringen). In de projectieperiode wordt die trend nog versterkt (zie tabel 2.6). De werkgelegenheid in de verhandelbare diensten blijft toenemen: haar gewicht in de totale marktwerkgelegenheid klimt van 71,1% in 2004 naar 74,5% in 2010. De werkgelegenheid neemt voornamelijk toe in de bouw-

⁸ Exclusief dienstenchequewerkgelegenheid

⁹ Inclusief PWA-werkgelegenheid

sector, de vervoers- en communicatiesector, de handel en de horeca, de gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening, de overige marktdiensten en de dienstencheques. In de laatste drie takken zou de groei het sterkst zijn.

De totale werkgelegenheid zal als gevolg van de economische groei en de loonmatiging fors toenemen. Het banenverlies in de landbouw (7 000 personen) en de desindustrialisatie zijn structureel. In de verwerkende nijverheid gaan nog eens 60 000 jobs verloren, waardoor het aandeel van die bedrijfstak in de totale marktwerking slinkt van 18,0 % in 2004 tot 15,2 % in 2010.

Het aantal banen in de bouwsector zou licht toenemen (met afgerond 14 000 eenheden) tijdens de volgende zes jaar. De groeisectoren bij uitstek op het vlak van marktwerkgelegenheid zijn echter 'gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening' en 'overige marktdiensten'. Beide verhogen hun aandeel in de totale marktwerkgelegenheid en groeien respectievelijk 2,9% en 2,5% per jaar.

Ook de creatie van laagproductieve jobs via activeringsprogramma's en dienstencheques draagt bij tot een stijgende werkgelegenheid. De uitbreiding van het dienstenchequesysteem, leidt tot een verhoging van de werkgelegenheid in de marktsector met afgerond 17 000 personen. Het arbeidsvolume dat via dienstencheques gepresteerd wordt, vervangt echter in grote mate activiteiten die vroeger door de gezinnen voor eigen rekening uitgevoerd werden, hetzij met behulp van zwartwerk, hetzij via een beroep op werklozen via het PWA-systeem, dat nu geleidelijk afgebouwd wordt (geen nieuwe instroom meer vanaf april 2004). De substitutie van niet-marktactiviteiten door marktactiviteiten gaat gepaard met een afname van de werkgelegenheid bij de 'overige niet-verhandelbare diensten' met 15 000 personen. De toename van de werkgelegenheid bij de overheid (+19 000) is veel minder uitgesproken dan in het verleden.

5.3 Bestaand onderzoeksmateriaal

Onderzoek van Vleugels (et al, 1996) naar de arbeidsmarktniches voor tewerkstelling van OCMW-cliënten in Vlaanderen spitste zich toe op het nagaan van de kansen van laaggeschoolden in het reguliere circuit via een analyse van de VDAB-vacaturendatabank. De studie stelde een klassement op van de 30 sectoren en beroepen met het grootst aantal laaggeschoolde terwerkgestelden in absolute termen. Wat de vacatures betreft, nam men de 30 sectoren en beroepen waarvoor de meeste laaggeschoolden in aanmerking komen. Tabel 2.7 toont een overzicht van de sectoren en beroepen in de verzadigde en de groeisegmenten op de Vlaamse arbeidsmarkt anno 1996.

Tabel 2.7 Arbeidsmarktsegmenten voor laaggeschoolden: totaalbeeld voor Vlaanderen, 1996

Verzadigde segmenten	Groeisegmenten
Communicatiebedrijven (radio- en telegrafie, posterijen)	Bouwsector (installatiebedrijven, afwerking)
Drankenverstrekkende bedrijven	Goederenvervoer over de weg
Reparatie van motorvoertuigen en rijwielen	Ziekenhuizen en sociale tehuizen
Automobielfabrieken	Restaurants
Confectiebedrijven van kleding	Brood en banketbakkerijen, koek- en biscuitfabrieken
Bedienden	Metselaars, vloerders, timmerlieden en schrijnwerkers
Opzichters, ploegbazen	Bestuurders van motorvoertuigen
	Metaalarbeiders
	Arbeiders magazijn en warenbehandeling
	Verkopers, winkelbedienden
	Schoonmakers
	Keukenpersoneel
	Kelners, zaal- en barpersoneel
Moelijk te positioneren	
Openbare besturen	
Detailhandel	
Land- en tuinbouw	

Bron: Vleugels et al, 1996

Eén van de beperkingen van deze analysemethode is de positie van de VDAB in de totale vacaturemarkt. Uit eerder onderzoek (Simoens, Denys en Denolf, 1998) blijkt het onvolledige bereik van de VDAB-vacatures. In het algemeen wordt dit bereik op 40% van de Vlaamse vacaturemarkt ingeschat, maar dit is een te algemeen cijfer: voor lagergeschoolden schatten we dit cijfer hoger in. De VDAB komt hiermee op de tweede plaats na de advertenties. In vrijwel alle sectoren (industrie, bouw, handel/horeca, andere diensten, quartaire sector) is het marktaandeel van de advertenties op de vacaturemarkt het grootst. De VDAB bezit een belangrijk marktaandeel van de vacatures in de bouw en de quartaire sector. Naar soort van functies (gespecialiseerd, administratief, commercieel, dienstverlenend, handenarbeid) ziet men dat de VDAB en de uitzendkantoren vooral de functies in de handenarbeid behandelen.

Een tweede beperking betreft het feit dat het hier slechts over een momentopname gaat, met name de situatie van de geplaatste vacatures tijdens de periode van één jaar. Een wervingsstop bij de overheid of een grootschalige aanwerving in een grote onderneming kan voor vertekeningen zorgen.

De derde beperking betreft een beperkte invalshoek van de inschatting van de vraag naar laaggekwalificeerden via de VDAB-vacatureanalyse. De VDAB-vacatures laten allereerst niet toe om een aantal nieuwe marktsegmenten in kaart te brengen. We denken dan bijvoorbeeld aan de kans van laaggeschoolden in de toeristische sector in haar geheel (die omvattender is dan alleen maar de horeca), de

milieusector, de buurtdiensten, enz. Misschien zijn een aantal nieuwe niches niet in de verf gezet omdat ze nog in een beginstadium verkeren en tot op heden slechts beperkte tewerkstellingsresultaten of vacatures realiseren en daardoor buiten de top vallen.

Verdere analyse is te vinden bij onderzoek van Bollens en Lauwereys (2000) naar de mogelijkheden voor werkervaring in Vlaanderen.² In eerste instantie maakte men een top van meest typische lager gekwalificeerde beroepen op basis van het VDAB-vacaturebestand voor het jaar 1998. Volgende beroepen kwamen naar voren uit de analyse:

- landbouwer
- productiewerker (vooral in de dienstverlening: openbare besturen, nutsbedrijven, recycling afval, maar ook selectie en terbeschikkingstelling, maatschappelijke dienstverlening, groothandel)
- magazijnier (voornamelijk in de groot- en kleinhandel)
- horeca (sterk seizoensgebonden karakter)
- schoonmaakster
- chauffeur (veelal vrachtwagens)
- bouwvakker
- verkoper (hoofdzakelijk in de kleinhandel)

Men ging ook kijken naar de tewerkstellingsmogelijkheden voor mensen met het diploma lager secundair beroeps onderwijs. Dezelfde beroepen komen grotendeels terug, zoals horecapersoneel, bouwvakker, productiewerker en verkoper. Het beroep van mechanici, technici, loodgieter geeft echter de toon aan en ook sommige nieuwe beroepen zoals bewaker, bakker, slager, houtarbeiders, kappers en bedieners van transportmachines verschijnen in de top.

Pacolet (1997) schetst de toekomstmogelijkheden van de buurtdiensten. De studie definieerde deze als diensten die tot doel hebben om aan individuele behoeften te voldoen en aldus het dagelijkse leven van de cliënten te versoepelen. Naast deze persoonlijke dienstverlening worden ook elementen in de definitie betrokken zoals activiteiten ter verbetering van de leef- en woonomgeving, de cultuur en de vrijetijdsbesteding, het leefmilieu en het behoud van het cultureel patrimonium. De onderliggende stelling van het onderzoeksverslag is dat dit soort dienstverlening reeds langer bestaat, maar dat in de huidige omstandigheden nog vele behoeften onbevredigd blijven, waardoor dus een potentieel aan jobs verloren gaat. Wanneer alle behoeften vervuld zouden worden, zou meer werkgelegenheid het gevolg zijn. Tabel 2.8 geeft een overzicht.

Tabel 2.8 Tewerkstellingsmogelijkheden in de buurtdiensten, Vlaanderen

Behoeften
1. Persoonlijke dienstverlening
Huishoudelijke hulp
Residentiële bejaardenzorg
Kinderopvang
Thuiszorg en hulp aan bejaarden
Informatie en communicatie
Jeugdopvang
2. Verbetering van de leef- en omgevingskwaliteit
Verbetering huisvesting
Veiligheid
Lokaal openbaar bestuur
Valorisatie publieke ruimten
Buurtwinkels
3. Cultuur en vrije tijd
Toerisme
Audiovisuele sector
Cultureel erfgoed
Lokale culturele ontwikkeling
4. Milieu
Afvalverwerking en kringloopcentra
Watervoorziening en zuivering
Behoud natuurgebieden
Milieucontrole waarvan bodemsanering

Bron: Pacolet, 1997

Deschamps et al (1999) behandelen de tewerkstellingsmogelijkheden in de zorgsector in Vlaanderen, inclusief een toekomstprognose voor de periode 2000-2010. Deze sector wordt door de onderzoekers gedefinieerd als het deelsegment van de quartaire sector dat bestaat uit ziekenhuizen, de gehandicaptenzorg, de thuiszorg, de zelfstandige tewerkstelling door gezondheidswerkers, uitgebreid met de socio-culturele sector. Tabel 2.9 toont de evolutie van de vraag naar personeel (in VTE) voor de zorgsector in Vlaanderen volgens subsector tussen 2000 en 2010.

Tabel 2.9 Evolutie van de vraag naar personeel (in VTE) voor de zorgsector, volgens subsector, Vlaanderen, 2000-2010

	2000	2010	Evolutie (in %)
Ziekenhuizen	70 371	73 257	+4,1
Rusthuizen	37 810	48 799	+29,1
Gezins- en bejaardenhulp	12 721	15 286	+20,2
Thuisverpleging	18 906	19 131	+1,2
Gehandicaptenzorg	3 567	3 329	-6,7
Kinderopvang	3 832	4 259	+11,1
Socio-cultureel werk en andere	23 078	27 011	+17,0
Totaal	169 504	192 900	+13,8

Bron: Deschamps et al, 1999

Ook per beroep werd de oefening gemaakt. Het beroep van logistiek assistent is toegankelijk voor lager geschoolden. Deze personen vervullen in hoofdzaak ondersteunende functies in de zorg, zoals vervoer, mensen wassen, opruimen en dergelijke. De scholingseisen voor het onderhoudspersoneel zijn ook laag en daarom is het beroep het gemakkelijkst toegankelijk voor laaggekwalificeerden. Voor deze groep bestaat een groot potentieel aan werkgelegenheid. De onderzoekers schatten het jaarlijks aantal bijkomende jobs in de zorgsector op een kleine 900 jobs in de administratie, het onderhoud en de logistieke assistentie. Dat is geen buitengewoon cijfer, maar het biedt wel een perspectief.

In 2002 werd een tweede reeks van rapporten omtrent manpowerplanning in de zorgsector gepubliceerd (Pacolet et al). In deze vervolgreeks werden de groeiperspectieven voor de zorgsector geanalyseerd, rekening houdend met de invloed van de vergrijzing en de wijzigende zorgpolitiek. Voorts werden deze groeiperspectieven gekoppeld aan de tewerkstellingsvraag. De resultaten van hoger vermeld onderzoek over de periode 1995-2010 worden hier herbekeken, geactualiseerd, gecorrigeerd, aangevuld en verfijnd en de toekomstverkenningen worden doorgetrokken tot 2020. De analyse gebeurt voor de voornaamste zorgberoepen (met uitzondering van de medische beroepen) en de voornaamste zorgsectoren. Tabel 2.10 toont de evolutie van de vraag naar personeel (in VTE) voor de zorgsector in Vlaanderen volgens subsector tussen 2000 en 2020.

Tabel 2.10 Evolutie van de vraag naar personeel (in VTE) voor de zorgsector, volgens subsector, Vlaanderen, 2000-2020

	2000	2010	2020	Evolutie 2000-2020(in %)
Ziekenhuizen (algemene en psychiatrische)	60 533	63 446	66 600	+10,00
Rusthuizen	20 178	30 351	39 092	+93,70
Gezins- en bejaardenhulp (verzorgenden)	10 163	14 395	16 521	+62,50
Thuisverpleging (verpleegkundigen, logistiek personeel en poetsvrouwen)	14 586	17 136	22 444	+53,87
Kinesithherapie	8 685	9 997	11 006	+26,72
Gehandicaptenzorg (minderjarigen en volwassenen)	13 474	15 700	17 172	+27,45
Kinderopvang en kinderopvang	5 273	6 010	6 739	+27,80
Bijzondere jeugdzorg	2 436	2 436	2 436	+0,00
Socio-cultureel werk en andere	28 460	30 055	n.b.	
Totaal (excl. socio-cultureel werk)	135 328	159 471	182 010	+34,49

Bron: Deschamps et al, 1999

Een ander rapport van Deschamps & Defourny (et al, 1999) analyseert de hulp- en zorgverlening in de gezondheids- en welzijnssector en peilt naar de mate waarin hoger gekwalificeerden in de toekomst bepaalde taken zouden kunnen delegeren naar lager gekwalificeerd personeel. In de ziekenhuissector en de rusthuizen is delegeren moeilijker, maar zijn er wel mogelijkheden in het kader van zinvolle tijdsbesteding van de bewoners. In de thuiszorg ziet men ruimte voor onderhouds- en logistieke beroepen. In de gehandicaptensector lijkt taaksplitsing en delegatie nog het gemakkelijkst. Veel van de tijd wordt daar besteed aan verzorging en hulp. Maar ook toezicht en huishoudelijk werk zoals het bereiden van maaltijden, boodschappen doen en poetsen zijn er belangrijk. Verpleegkundigen en verzorgenden stellen zelf dat meerdere taken delegeerbaar zijn: maaltijdbedeling en -assistentie, huishoudelijk werk, hygiënische verzorging en assistentie bij mobiliteit en administratie.

Marx et al (1999) gaan dieper in op het werkgelegenheidspotentieel van de milieusector. Twee segmenten van de economie werden bevraagd: de vraagzijde, te weten de vervuilende bedrijven die een vraag formuleren naar dienstverlening in verband met milieu en de aanbodzijde, te weten de bedrijven die deze diensten aanbieden (voornamelijk afvalverwerking en afvalwaterreiniging). Vaak zijn het hoger geschoolde mensen die zich binnen het bedrijf bezighouden met milieuge-relateerde taken. Gemiddeld heeft toch 37,4% van het milieupersoneel een diploma van lager (secundair) onderwijs. Gerekend naar de potentiële kansen voor laaggeschoolden, komen we tot een direct werkgelegenheidseffect van het milieubeleid voor laaggeschoolden van in totaal 7 300 à 17 500 en additioneel 460 à 950 personen (dit is het aantal mensen dat speciaal voor milieubeleid is aange-worven). Het rapport specificeert niet over welke laaggeschoolde beroepen het

hier gaat. Aan de aanbodzijde werken er een 2 000-tal laaggekwalificeerden in de eco-bedrijven, waarvan 53% het statuut van arbeider had. Goederenbehandeling (inpak, magazijn, transport), chauffeurs-laders, sortering, huisvuilophaling, reinigingswerken, onderhoud van installaties, sorteren, persen, slepen, onderhoud gebouwen, ophaling afvalcontainer en poetsen zijn taken die open staan voor laaggeschoolden. De knelpuntvacatures voor de eco-bedrijven betrof vooral chauffeur, afvalsorteerder, plaatbewerker en kraanman.

In dit deel werden werkgelegenheidsvooruitzichten verzameld op basis van al wat ouder materiaal. De vermelde aantallen zijn vaak schattingen die reeds voorbijgestreefd zijn, maar enkele kwalitatieve voorspellingen blijven relevant. Voor de sector van de buurtdiensten, zorg-, welzijns- en gezondheidssector en voor de milieusector valt een stijging van de werkgelegenheid te verwachten, in principe voor een groot deel in te vullen door laaggeschoolden.

5.4 Analyse op basis van vacaturebestanden

5.4.1 VDAB-vacaturebestand

De VDAB-vacaturebestanden omvatten een overzicht van vacatures in het normale economische circuit (NEC) zonder interim. Tabel 2.11 toont het aantal ontvangen vacatures in Vlaanderen voor de periode 2000-2005 en de evolutie ten opzichte van het jaar ervoor. In 2004 ontving de VDAB in totaal 148 492 vacatures, een stijging met meer dan 21% ten opzichte van 2003. De conjuncturele omstandigheden hebben een duidelijke invloed op het aantal ontvangen vacatures. Zo werd de periode 2001-2003 gekenmerkt door zwakke economische groei, wat zich weerspiegelt in het relatief lage aantal ontvangen vacatures. In 2005 werden tot en met oktober reeds evenveel vacatures ontvangen als in het volledige jaar 2004.

Tabel 2.11 Aantal ontvangen vacatures per jaar, Vlaanderen, 2000-2005

Jaartal	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ¹⁰
Aantal	142 195	124 697	118 651	122 447	148 492	(148 312)
Evolutie t.o.v. vorig jaar (in %)	+9,2	-12,3	-4,8	+3,2	+21,3	(-0,12)

Bron: bewerking op basis van Arvastat

Vanuit praktische overwegingen (de kwantificeerbaarheid en doelgroepafbakening) beperken we ons via deze methode tot het nagaan van de kansen van laaggeschoolden in het reguliere circuit. Laaggeschoolden worden omschreven als

¹⁰ Beschouwde periode van januari 2005 tot oktober 2005

geen studievereiste of maximaal 2e graad secundair onderwijs. Middengeschoolden hebben maximaal een diploma van de 3e graad secundair onderwijs. Hooggeschoolden hebben een diploma van hoger onderwijs (1 of 2 cycli) of universiteit. Dergelijke benadering van de doelgroep heeft een aantal tekortkomingen. Niet elke doelgroepwerknemer is laaggeschoold en los daarvan is laaggeschooldheid slechts één aspect van de problemen bij het vinden van een job in het reguliere circuit. Het behaalde diploma is op zich een vereenvoudiging omdat onder meer abstractie gemaakt wordt van de buitenschoolse opleiding en/of werkervaring die iemand heeft opgedaan en die voor bedrijven minstens zo interessant zijn als de schoolse opleiding. Tabel 2.12 toont het aantal ontvangen vacatures naar studieniveau en ervaring voor de periode 2000-2004. Het aantal vacatures voor laaggeschoolden in Vlaanderen neemt in 2004 toe tot 71 555, een stijging met 22% ten opzichte van 2003. Uiteraard ligt deze evolutie in het verlengde van de stijging van het totaal aantal vacatures (zie tabel 2.11). Het aandeel van ontvangen vacatures voor laaggeschoolden in het totaal aantal vertoont over een periode van 5 jaar echter een licht dalende tendens. Voor de meeste vacatures voor laaggeschoolden geldt nog steeds dat er geen ervaring vereist wordt. De mate waarin ervaring vereist wordt bij vacatures voor laaggeschoolden blijft overigens vrij constant.

Tabel 2.12 Aantal ontvangen vacatures per jaar naar studieniveau en ervaring (in %), Vlaanderen, 2000-2004

Studies	Ervaring	2000	2001	2002	2003	2004
Laaggeschoold	Geen ervaring	35,9	35,8	35,7	32,1	33,8
	Enige ervaring	11,0	11,6	12,5	11,7	11,2
	Met ervaring	3,1	3,3	3,6	4,1	3,3
	Totaal	50,0	50,8	51,8	47,9	48,2
Middengeschoold	Geen ervaring	14,0	13,4	12,9	16,3	15,5
	Enige ervaring	5,8	6,3	6,3	9,3	8,6
	Met ervaring	2,0	1,9	2,3	3,5	3,2
	Totaal	21,8	21,6	21,6	29,0	27,3
Hooggeschoold	Geen ervaring	18,0	17,2	16,5	13,6	14,4
	Enige ervaring	6,8	7,0	6,2	5,0	5,1
	Met ervaring	3,3	3,4	4,0	4,4	5,1
	Totaal	28,2	27,6	26,6	23,1	24,5
TOTAAL		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Bron: Bewerking op basis van Arvastat

Tabel 2.13 toont het aantal ontvangen vacatures per jaar naar sector voor de periode 2000-2004. Het aantal ontvangen vacatures stijgt in 2004 het snelst in de sectoren productie van transportmiddelen, land- en tuinbouw, diensten aan bedrijven, gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening. De grootste daling van het

aantal ontvangen vacatures manifesteert zich in de traditionele nijverheidssectoren kleding, hout, textiel, chemie, papier en karton.

Tabel 2.13 Aantal ontvangen vacatures per jaar naar sector (in %), Vlaanderen, evolutie 2000-2004

Sector	Evolutie 2000-2001 (in %)	Evolutie 2001-2002 (in %)	Evolutie 2002-2003 (in %)	Evolutie 2003-2004 (in %)
Nace-code niet ingevoerd	-66,7	-72,2	80,0	122,2
Productie van transportmiddelen	-54,1	54,2	-49,1	76,0
Land- en tuinbouw	19,2	-11,3	17,0	73,9
Diensten aan bedrijven	-14,8	-8,5	47,8	51,6
Gezondheidszorg	6,9	-9,7	11,5	26,3
Maatschappelijke dienstverlening	1,4	-6,9	11,3	25,6
Drukkerijen	-23,0	-15,0	-1,6	25,2
Diversen	0,6	11,3	-17,6	22,2
Financiële instellingen	-3,7	-31,2	2,9	20,4
Vervoer	-30,5	10,5	-6,8	16,5
Overige industrie	-24,3	-18,5	1,9	15,0
Onderwijs	-13,0	-5,5	-15,8	13,2
Handel en reparatie	-10,1	-2,9	1,7	13,1
Elektriciteit, gas en water	-28,4	-16,6	37,0	11,7
Bouw	-8,8	-9,3	15,7	10,3
Metaal	-13,4	-12,5	3,0	6,4
Communicatie	27,2	3,5	-48,2	2,7
Openbare diensten	-15,7	-0,6	-22,7	1,5
Gemeenschapsvoorzieningen	-4,9	-23,7	20,0	0,0
Voeding	-26,8	0,0	-9,6	-3,9
Hotels en restaurants	-0,3	-1,5	6,7	-4,6
Kleding	-26,0	-20,1	-29,6	-7,1
Hout	-8,0	-23,3	29,2	-8,4
Textiel	-34,4	-11,4	-19,0	-10,2
Chemie	-30,8	0,7	-4,8	-11,4
Papier en karton	-6,7	-18,7	-21,1	-20,6
Totaal	-12,3	-4,8	3,2	21,3

Bron: bewerking op basis van Arvastat

Tabel 2.14 toont een top van sectoren met veel vacatures voor laaggeschoolden voor de periode 2000-2004. De sectoren zijn gerangschikt volgens de bekomen percentages voor 2004. De sector land- en tuinbouw heeft niet alleen een sterke toename in het aantal vacatures, het overgrote deel is ook bestemd voor laaggeschoolden (94,8%), een aandeel dat vrij constant blijft ongeacht conjuncturele schommelingen. Ongeveer 70% van de vacatures in de sector hotels en restaurants zijn gericht naar laaggeschoolden, maar dit aandeel neemt over de jaren af (van 79,4% in 2000 tot 69% in 2004). De vacatures in de sectoren textiel, bouw, vervoer, productie van transportmiddelen, voeding en handel en reparatie zijn allen voor meer dan de helft bestemd voor laaggeschoolden. De sectoren met de sterkste groei van het aantal vacatures voor laaggeschoolden in de periode 2003-2004 zijn de land- en tuinbouw (+77%), productie van transportmiddelen (+237%), diensten

aan bedrijven (+53,2%), gezondheidszorg (+45,8%), maatschappelijke dienstverlening (+57,6%) en de gemeenschapsvoorzieningen (+58%). Sectoren met proportioneel het kleinste aandeel vacatures voor laaggeschoolden zijn de drukkerijen, gezondheidszorg, elektriciteit, gas en water, chemie, financiële instellingen en onderwijs.

Tabel 2.14 Aandeel van vacatures voor laaggeschoolden per sector (in %), Vlaanderen, 2000-2004

	2000	2001	2002	2003	2004
Land- en tuinbouw	94,1	95,5	95,4	93,2	94,8
Hotels en restaurants	79,4	81,4	81,8	75,4	69,0
Textiel	76,4	76,5	73,6	54,1	60,7
Bouw	75,4	75,1	71,9	59,9	59,2
Vervoer	56,8	58,0	60,8	62,4	59,0
Productie van transportmiddelen	75,5	45,8	71,6	30,5	58,4
Voeding	71,1	62,6	64,2	52,2	53,0
Diversen	67,6	59,5	45,2	50,9	52,3
Handel en reparatie	56,6	59,3	60,4	57,3	50,3
Communicatie	49,4	69,4	66,1	61,4	49,1
Diensten aan bedrijven	33,2	36,7	44,4	46,8	47,3
Nace-code niet ingevoerd	42,0	14,8	26,7	29,6	46,7
Papier en karton	60,8	58,3	45,5	37,4	46,1
Maatschappelijke dienstverlening	38,4	34,1	36,7	34,3	43,0
Kleding	75,2	76,4	62,4	43,3	40,7
Gemeenschapsvoorzieningen	28,4	24,6	24,9	24,5	38,8
Openbare diensten	37,6	41,9	39,9	34,4	38,1
Metaal	61,4	59,9	54,3	35,5	37,8
Hout	61,0	59,0	59,1	40,7	35,5
Overige industrie	47,5	48,8	51,4	32,0	32,1
Drukkerijen	31,8	35,9	35,7	33,6	30,1
Gezondheidszorg	30,9	32,1	26,6	24,5	28,2
Elektriciteit, gas en water	24,3	23,8	15,5	20,4	22,5
Chemie	22,3	24,8	28,4	24,2	20,4
Financiële instellingen	10,1	15,2	17,6	16,2	16,4
Onderwijs	12,7	13,4	14,7	15,6	14,5

Bron: Bewerking op basis van Arvastat

Tabel 2.15 toont het aandeel van vacatures voor laaggeschoolden per beroep voor de periode 2000-2004. De beroepsgroep met het meeste mogelijkheden voor laaggeschoolden zijn de huisbewaarders en schoonmakers (97%). Ook voor landbouwers, vissers, werknemers verkeer, inpakkers, lederbewerkers, machinisten, kraanmannen, bouwarbeiders, textielarbeiders, groeivarbeiders, havenarbeiders, magazijniers en diamantbewerkers zijn meer dan 3/4^{de} van de aangeboden vacatures bestemd voor laaggeschoolden. De beroepen met de sterkste groei van het aantal vacatures voor laaggeschoolden in de periode 2003-2004 zijn landbouwer en visser (+60,5%), metaalproductiearbeider (+172%), metaalbewerker (+58,6%), bewaker (+137,1%), huisbewaarder en schoonmaker (+49,7%) en andere in de diensten (+51,3%).

Tabel 2.15 Aandeel van vacatures voor laaggeschoolden per beroep (in %), Vlaanderen, 2000-2004

	2000	2001	2001	2003	2004
Huisbewaarder en schoonmaker	99,1	99,1	98,1	95,7	97,0
Landbouwer, visser	97,4	96,8	95,7	93,5	95,4
Werknemer verkeer	96,0	94,7	92,1	88,9	90,4
Inpakker	92,6	91,8	87,3	84,4	84,3
Lederbewerker	77,4	95,5	83,0	80,6	83,9
Machinist, kraanman	92,0	89,3	89,8	77,9	82,4
Bouwarbeider	94,3	94,5	91,1	83,5	82,4
Textielarbeider	90,2	90,6	81,4	66,6	78,5
Groevearbeider	92,8	91,4	94,4	76,6	77,9
Havenarbeider, magazijnier	88,1	87,9	88,4	80,6	77,4
Diamantbewerker	96,6	98,0	76,9	68,0	75,0
Hotel- en keukenpersoneel	84,0	84,6	84,8	77,4	73,6
Bewaker	70,8	73,3	57,0	69,5	72,5
Handlanger algemeen	93,1	93,8	90,8	81,9	71,4
Metaalproductiearbeider	53,8	71,6	45,8	16,6	66,7
Schilder, behanger	84,4	83,9	83,1	66,2	65,5
Andere ambachten	65,4	63,7	49,2	41,8	58,1
Verkoper	57,0	59,3	64,7	60,8	57,1
Arbeider voeding	85,8	81,9	80,2	62,6	56,0
Glas- en cementarbeider	95,0	95,4	97,5	77,3	54,9
Andere in de diensten	80,4	77,0	74,5	52,3	54,6
Confectiearbeider	85,8	87,4	81,1	53,3	54,0
Vertegenwoordiger	25,3	25,5	45,4	40,9	46,4
Bibliothecaris, archivaris	30,1	41,4	24,7	33,3	46,1
Metaalbewerker	70,4	63,5	64,6	32,8	43,9
Houtbewerker	71,4	68,1	64,4	41,4	41,7
Secretaresse, dactylografe	14,2	19,8	21,2	41,7	31,5
Drukkerijarbeider	42,7	46,5	43,1	36,7	31,2
Andere bureaubedienden	17,6	20,0	22,2	23,1	29,4
Precisiemecanici	42,2	44,8	49,4	41,9	27,1
Andere hogere bedienden	4,2	6,4	9,4	10,0	25,6
Elektrici	53,2	52,1	50,0	27,0	25,5
Kunstenaar en mediapersoneel	12,7	12,4	25,1	11,6	25,3
Arbeider scheikunde	38,3	51,2	42,5	20,9	21,7
Paramedicus, verzorging	27,9	28,2	25,6	18,0	18,6
Informaticus	6,7	12,7	21,8	21,3	15,7
Kader privé-sector	3,5	3,9	10,3	10,9	15,4
Boekhouder	0,9	1,5	1,3	1,5	15,4
Economist, adv. bedrijfsbeheer	1,2	1,8	1,7	1,9	14,6
Bioloog	0,0	0,0	0,0	0,0	14,4
Technicus	17,3	23,4	27,1	25,7	13,8
Opvoeder	20,8	17,1	23,8	18,8	12,0
Architect, meetkundige	2,0	4,6	2,4	4,4	11,6
Tekenaar	7,0	17,4	23,1	40,4	11,2
Maatschappelijk assistent	0,2	0,4	1,1	2,6	9,1
Andere onderwijs	3,8	4,7	5,3	4,6	7,7
Ingenieur	3,7	4,3	9,4	14,7	5,7
Medicus	0,0	0,0	0,0	2,1	4,1
Rechtsgeleerde	0,0	0,0	0,0	0,0	3,2
Leraar 1e/2e graad secundair	0,6	0,9	0,8	1,5	2,4
Leraar 3e/4e graad secundair	0,3	0,7	1,0	1,1	1,5
Kader openbare besturen	1,4	0,0	1,2	0,7	0,8
Leerkracht basisonderwijs	0,1	0,4	0,2	0,3	0,4
Natuur-,scheikundige	1,4	3,2	7,8	11,6	0,0

Bron: Bewerking op basis van Arvastat

De vacatures voor knelpuntberoepen in 2004 tellen relatief meer werkaanbiedingen voor werkzoekenden uit het beroepssecundair onderwijs en uit de derde graad van het technisch secundair onderwijs. Vacatures waarbij enkel een getuigschrift vereist is van het algemeen vormend onderwijs, zowel tweede als derde graad, zijn ondervertegenwoordigd bij de knelpuntvacatures. Net als in 2003 is het aandeel van jobs zonder diplomavereiste in de vacatures voor knelpuntberoepen opnieuw gestegen. In 44,0% van de vacatures voor knelpuntberoepen wordt geen diploma gevraagd, terwijl dit in 2003 nog 37,9% was, in 2002 36,4%, in 2001 nog 33,3%, in 2000 31,7%, in 1999 21,3% en in 1998 slechts 14,0%. Dit kan betekenen dat werkgevers bij sommige moeilijk invulbare vacatures minder veeleisend worden qua diploma of andere criteria zoals beroepscompetenties en ervaring belangrijker vinden. Tabel 2.16 toont een selectief overzicht van de knelpuntvacatures voor 2004 met een aanduiding van de oorsprong van het knelpuntkarakter (de belangrijkste oorzaak wordt aangeduid met 1). Enkel de beroepen waarvoor een diploma lager secundair onderwijs voldoende is werden opgenomen.

Tabel 2.16 Overzicht van knelpuntvacatures, Vlaanderen, 2004

	Kwantitatief	Kwalitatief	Arbeidsomstandigheden
Magazijnbediende		1	
Heftruckchauffeurs		1	
Verhuizers		2	1
Bediende toeristische sector en Receptiepersoneel			1
Tuinier	1	2	3
Fruitplukker			1
Visser	1		
Matroos	1	2	3
Chauffeurs (vrachtwagen, autocar, lijndienst)	1		2
Kleermaker (maatwerk, retouche, patroonmaker), stikster		1	
Arbeiders metaal	2	1	
Bankwerker, gereedschapsmaker	2	1	
Bediener van werktuigmachines	2	1	
Industrieel plaatwerker	2	1	
Lasser	2	1	
Elektriciens	2	1	
Schrijnwerkers	1	2	
Arbeiders bouw (schilders, metselaars, stukadoor, dakwerker)	1	2	
Loodgieter	2	1	
Bouwplaatsspecialist	1	2	
Kraanman	1	2	
Natuursteenbewerker	1		
Onderhoudstechnici	2	1	
Bakkers	1		2
Beenhouwers	1		2
Horecapersoneel	3	2	1
Keukenpersoneel (kok, keukenchef)	1	2	
Kelner, zaal- en barpersoneel		2	1
Schoonmaakpersoneel		2	1
Kappers		1	2

Bron: VDAB, Analyse Knelpuntvacatures 2004

5.4.2 Federgon Uitzendarbeid en Cevora

In 2004 voerden Cevora en Federgon Uitzendarbeid een enquête uit bij uitzendconsulenten rond knelpuntberoepen voor arbeiders en bedienden en de oorzaken die aan de basis liggen. In totaal werden een 1 000-tal vragenlijsten verzonden aan deelnemende bedrijven, de respons bedroeg ongeveer 51%. Er werden aparte vragenlijsten opgemaakt voor de arbeiders- en bediendenfuncties. Zowel Brussel, Vlaanderen als Wallonië werden bevraagd. Tabel 2.17 toont een klassemment van 28 knelpuntfuncties bij arbeiders in Vlaanderen en hun oorzaken. In de tabel worden de functies weergegeven waarvoor de verdeling van de oorzaken één of meer criteria afwijkt van het gemiddelde. (+) of (-) en (++) of (--) wijzen op een positieve of negatieve afwijking van 5 en 10% ten opzichte van het gemiddelde.

Tabel 2.17 Klassemment van knelpuntfuncties bij arbeiders in Vlaanderen, 2004

	Arbeidsomstandigheden	Kwantitatieve problemen	Opleiding	Ervaring	Talen	Kennis, competentie	Persoonlijkheid, attitudes
Elektromechanicen/ technicus elektromechanica							
Elektriciën/ technicus elektriciteit							
Automechaniciën							
Mechanicen voor vrachtwagens							
Vrachtwagenbestuurder	++			-			+
Lasser							
Elektronicus/ technicus elektronica							
Beenhouwer		+					
Frezer							
Onderhoudspersonen							
Draaier	-						
Plaatslager of carrosseriebehandelaar							
Andere technici							
Installateur airconditioning	-						
Kok, traiteur en restaurateur	++	+	-				
Bakker	++	+		-			
Schrijnwerker							
Drukker	-					+	
Plooier en andere metaalarbeider							
Machine-bedienaar/ operator							
Poets- en schoonmaakpersoneel	++		--	--		--	++
Meubelmaker		+					
Heftruckchauffeur		-					
Monteur							
Loodgieter							
Houtbewerker							
Stikker of confectiepersoneel	+						
Magazijnier		--		-	+		++

Bron: Federgon Uitzendarbeid & Cevora, 2004

Gemiddeld zijn de oorzaken van knelpuntfuncties terug te brengen tot drie factoren:

- kwantitatieve problemen (in 28,8% van de gevallen);
- arbeidsomstandigheden (in 7,4% van de gevallen);
- kwalitatieve problemen (in 63,8% van de gevallen).

Binnen de kwalitatieve problemen zijn het vooral onvoldoende opleiding (16,1%) en onvoldoende of onaangepaste ervaring (23%) de voornaamste oorzaken. Voor de meeste knelpuntfuncties wijkt de verdeling van de oorzaken weinig af van het gemiddelde.

6. Samenvattend overzicht van te exploreren sectoren, beroepen of activiteiten

Belangrijke socio-economische en demografische ontwikkelingen tijdens de laatste decennia hebben een grote weerslag gehad op de ontwikkeling van de arbeidsmarkt. Hoewel er de laatste 15 jaar een lichte algemene groei is vast te stellen in de loontrekkende werkgelegenheid, ervaren niet alle sectoren dezelfde evolutie. Zo wordt de arbeidsuitstoot uit de secundaire sector ten dele opgevangen door betere tewerkstellingsvooruitzichten in de tertiaire en vooral de quataire sector. De werkzaamheidsgraad van laaggeschoolden, een belangrijke groep instromers in de sociale economie, steeg de laatste 15 jaar slechts in zeer beperkte mate. Toch is laaggekwalificeerde arbeid nog niet verdwenen uit Vlaanderen. Wel is het uitzicht van het eenvoudige werk in Vlaanderen de laatste jaren sterk veranderd: industriële jobs in de 'oude' economie ruimen plaats voor tewerkstelling in de dienstverlenende sectoren. Hier situeren zich dan ook de meeste mogelijkheden. Tabel 2.18 geeft een overzicht van sectoren en activiteiten die op basis van documentanalyse, bestaand onderzoeksmateriaal en analyse van administratieve- en vacaturebestanden kunnen naar voren worden geschoven als beloftevol voor kansengroepen.

Tabel 2.18 Overzicht van activiteitensectoren en beroepen met groeipotentieel

Sector	Activiteiten
1. Persoonlijke dienstverlening	<ul style="list-style-type: none"> ▪ kinderopvang ▪ hulp aan bejaarden (maaltijdbereiding, -bedeling of -assistentie, boodschappen) ▪ huishoudelijk hulp (poetsen) ▪ hygiënische verzorging ▪ assistentie bij mobiliteit
2. Gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	<ul style="list-style-type: none"> ▪ werk in rust- en verzorgingstehuizen, gehandicaptenzorg, kinderopvang, strijkateliers
3. Verbetering van leef en omgevingskwaliteit	<ul style="list-style-type: none"> ▪ uitbouw van gemeenschapsvoorzieningen (bv. buurtwinkels) ▪ recreatie, cultuur en sport ▪ bouwrenovatie en afwerking (metselaars, vloerders, kraanman), ▪ mobiliteit
4. Milieu	<ul style="list-style-type: none"> ▪ groenwerk (onderhoud van parken en pleinen) ▪ afvalverzameling en -verwerking (afvalsorteerder) ▪ watervoorziening en -zuivering ▪ kringloopcentra ▪ straatreiniging ▪ onderhoud van gebouwen ▪ behoud van natuurgebieden, natuurbeheer
5. Land- en tuinbouw	
6. Diensten aan ondernemingen (verhandelbare diensten)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ groothandel, kleinhandel (magazijniers, verkopers, winkelbedienden) ▪ horeca (kelners, barpersoneel) ▪ vervoersondersteunende diensten (goederenvervoer over de weg, chauffeurs, bedieners van transportmachines, heftruckchauffeur) ▪ verhuurdiensten ▪ industriële reiniging (schoonmakers) ▪ selectie en terbeschikkingstelling ▪ productie van transportmiddelen ▪ technicus (mecaniciën, loodgieter, lasser, elektriciën, onderhoudstechnicus, automecaniciën)
7. Socio-culturele diensten	<ul style="list-style-type: none"> ▪ cultuur en vrijetijdsbesteding ▪ onderhoud van cultureel patrimonium ▪ toerisme ▪ recreatie
8. Veiligheid en preventie	<ul style="list-style-type: none"> ▪ bewaking ▪ huisbewaarder ▪ werknemer verkeer
9. Openbare sector	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ziekenhuizen (keukenpersoneel) ▪ sociale tehuizen

HOOFDSTUK 3

EXPLORATIE VAN GESELECTEERDE MARKTNICHES

1. Inleiding

Eén van de onderzoeksvragen uit het economische luik van het onderzoek omvat de identificatie van beloftevolle marktniches voor de ontwikkeling van tewerkstellingsinitiatieven voor kansengroepen in Vlaanderen. Het doel is het benoemen van groeisectoren met aantoonbaar maatschappelijk rendement en een stevige (potentiële) vraag die geen reguliere tewerkstelling verdringen maar in tegendeel inspelen op bepaalde leemtes ('niches') die het normale economische circuit niet kan of wil invullen. Ook het evalueren van de groeivoorzichten vormt een wezenlijk onderdeel van de analyse. In hoofdstuk 2 werd het overzicht van marktniches met tewerkstellingspotentieel samengesteld aan de hand van een economisch gerichte analyse via twee sporen. Dit overzicht ontstond ten eerste via de analyse van relevante beleidsdocumenten en studie van het bestaande onderzoeksmateriaal met betrekking tot de mogelijkheden en ruimte voor de tewerkstelling van kansengroepen. Ten tweede werd via de analyse van bestaande administratieve en survey-bestanden een tweede methodologisch spoor gevolgd. De resultaten van beide sporen werden gebundeld en leidden tot een overzicht van marktniches met groeipotentieel (zie tabel 2.18). Hierbij dient te worden opgemerkt dat dit overzicht werd bekomen door analyses gericht op het reguliere arbeidscircuit. Deze activiteiten of marktniches zijn dus niet noodzakelijk en automatisch toegankelijk voor ondernemingen uit de sociale economie. Om deze inschatting te kunnen maken en omwille van de beheersbaarheid wordt in een volgende fase een selectie van te exploreren marktniches gemaakt. Deze selectie wordt vervolgens diepgaand onderzocht aan de hand van een derde onderzoekspoor via de methode van de focusgroepen. De bekomen resultaten kunnen dus niet de weergave zijn van een omvattend marktonderzoek, maar zijn eerder het gevolg van een diepgaande evaluatie van enkele voorgeselecteerde niches met ontwikkelingskansen voor de sociale economie.

2. Selectie van te exploreren marktniches

Uit het algemeen overzicht van activiteitensectoren en beroepen met groeipotentieel dient een selectie te worden gemaakt van (sub-)sectoren die mogelijkheden biedt voor de tewerkstelling van kansengroepen. Er dient te worden gezocht naar uitbreidingsmogelijkheden voor de sociale inschakelingseconomie en de lokale diensteneconomie. Mogelijke criteria om binnen het overzicht een keuze te maken zijn:

- het groeipotentieel als gevolg van innovatieve proceswijzigingen of productontwikkeling;
- de spreiding van niches volgens de huidige fase in de economische ontwikkelingscyclus;
- de aanwezigheid van éénvoudige taken gericht op kansengroepen, maar ook de mogelijkheid tot vereenvoudigen en toegankelijk maken van complexe activiteiten via taaksplitsing;
- de focus op alle stakeholders (klanten, personeel, ondernemingen, maatschappij);
- de toegankelijkheid voor de verschillende werkvormen (maatwerkbedrijven, invoegbedrijven, lokale diensteneconomie, leerwerkbedrijven,);
- de mogelijkheid om op termijn zelfbedruipend te functioneren;
- een verdedigbare afweging tussen industriële en dienstenactiviteiten.

De selectie van economische (sub-)sectoren met groeipotentieel voor de sociale economie werd gemaakt na overleg in de VIONA-visiegroep. In een eerste voorstel werden de volgende drie sectoren weerhouden:

- energiesector;
- diensten aan bedrijven met de focus op logistiek;
- industriële activiteiten in de voedings- of metaalnijverheid.

Gelet op de beheersbaarheid en de praktische haalbaarheid is het niet mogelijk deze sectoren volledig door te lichten. Daarom werd er geopteerd om een tweetal nicheactiviteiten per gekozen sector te identificeren en te onderwerpen aan verder kwalitatief onderzoek. Dit zal voornamelijk gebeuren via expertenpanels aan de hand van de methode van focusgroepen. Vervolgens kunnen de grootste groeimogelijkheden verder gespecificeerd worden. De drie weerhouden sectoren met telkens twee niches worden weergegeven in tabel 3.1.

Tabel 3.1 Selectie van te exploreren economische sectoren

Sector	Activiteit
Duurzame energie	Rationeel Energie Gebruik (REG) Isolatie van private of publieke woningen
Logistiek	Logistieke dienstverlening aan bedrijven Verpakkingsactiviteiten
Metaalnijverheid	Metaalbewerking Carrosseriebewerking

Binnen de energiesector werd geopteerd voor een sterke focus op activiteiten verbonden met Rationeel Energie Gebruik en isolatie van private en publieke woningen. Het betreft activiteiten die onder invloed van internationale akkoorden (cf. Kyoto-protocol), nationale fiscale stimuli en gericht beleid de komende jaren waarschijnlijk een sterke groei zullen kennen. Deze sector staat met andere woorden aan het begin van zijn ontwikkelingscyclus. De logistieke dienstverlening aan bedrijven en verpakkingsactiviteiten bevinden zich in een eerder mature economische ontwikkelingsfase, maar bieden dankzij de gunstige geografische ligging van Vlaanderen nog heel wat groeipotentieel. De metaalnijverheid bevindt zich onder invloed van globalisering en delokalisatie in een neergaande economische cyclus. Toch is de sector nog steeds één van de belangrijkste industriële sectoren met een hoge tewerkstelling van laaggeschoolden. Deze selectie van sectoren en nicheactiviteiten zal het voorwerp uitmaken van verdere uitdieping aan de hand van kwalitatieve methoden.

3. Focusgroepen: Methodologie, doelstellingen, organisatiemodaliteiten en inhoudelijke input

3.1 Methodologie

3.1.1 Kenmerken

De panelgesprekken worden georganiseerd in de vorm van een focusgroep. Een focusgroep kan beschouwd worden als een vorm van groepsinterview. Een focusgroep is een open groepsdiscussie over een beperkt aantal topics waarbij een dieper begrip van de ervaringen, attitudes of behoeften van de deelnemers wordt nagestreefd (Greenbaum, 1998). Meestal worden de groepsdiscussies gevoerd om bestaande opties te evalueren. Soms kan de techniek ook gebruikt worden om ideeën en gegevens te genereren, zoals in dit onderzoek. Een focusgroep heeft volgende kenmerken (Justice en Jamieson, 1999):

- het aantal groepsleden is beperkt;
- de leden dienen tot éénzelfde groep te behoren;
- een focusgroep duurt 90 tot maximaal 120 minuten;
- het aantal besproken topics is beperkt en wordt ofwel via open vragen ofwel via een aantal specifieke technieken aangebracht;
- consensus is niet noodzakelijk of zelfs gewenst;
- de discussies worden integraal op band geregistreerd;
- een neutrale facilitator modereert de groep.

3.1.2 Voor- en nadelen

De voordelen van focusgroepen in vergelijking met andere interviewvormen zijn:

- de relatief beperkte tijdsinvestering en snelle resultaten;
- de beperkte kostprijs;
- de mogelijkheid van een relatief grote steekproef in vergelijking met individuele interviews;
- de dynamiek van de groepsinteractie kan leiden tot erg goede resultaten.

De nadelen van focusgroepen in vergelijking met andere interviewvormen zijn:

- een mindere controle van de interviewer op het interview;
- de groepen zijn niet altijd gemakkelijk samen te stellen:
 - minder flexibiliteit in tijdstip en plaats (alle personen moeten op hetzelfde moment en plaats aanwezig zijn);
 - bij bepaalde topics is een voorafgaande screening van mogelijke kandidaten noodzakelijk;
- vereist meer vaardigheden van de interviewer dan bij individuele interviews;
- minder diepgaand dan individuele interviews.

3.1.3 Procedure

De stappen die doorgaans gevolgd worden bij het voeren van focusgroepen kunnen als volgt onderverdeeld worden (Krueger & Casey, 2000):

- definitie van het probleem of formuleren van de onderzoeksvraag;
- bepaling van het aantal en organische samenstelling van de focusgroepen;
- identificatie van de moderator;
- opstellen van de interviewleidraad;
- identificatie en uitnodigen van de deelnemers aan de focusgroepen;
- voeren van de focusgroepen;
- analyse en interpretatie van de data;
- rapportering.

3.2 Doelstellingen, organisatie en samenstelling van de focusgroepen

3.2.1 Doelstellingen

De focusgroepen worden in twee ronden georganiseerd omwille van de verschillende invalshoek. De drie focusgroepen in de eerste ronde hebben een meervoudig doel. Ten eerste moeten de werkzaamheden leiden tot het identificeren van innovatieve arbeidsactiviteiten met groeipotentieel voor de tewerkstelling van kansengroepen. Ten tweede dienen de focusgroepen de economische en praktische haalbaarheid van de activiteiten te toetsen zoals de relatie met de reguliere economie. Ten derde trachten de focusgroepen een methodologie te identificeren

in functie van detectie en ontwikkeling van marktniches met groeipotentieel voor de sociale economie.

De focusgroep in de tweede ronde focust zich op het institutionele luik van het onderzoek. De organisatie, samenstelling en inhoud van de institutionele focusgroep wordt afzonderlijk opgenomen in hoofdstuk 4.

3.2.2 Organisatie

Tijdens de eerste ronde werd er één focusgroep georganiseerd per marktniche, drie focusgroepen in totaal. Deze vonden plaats op een centrale plaats (Brussel). De focusgroepen kwamen éénmalig bij elkaar en werden samengesteld uit exper-ten uit het werkveld van de sociale en reguliere economie (samenstelling: zie verder 3.2.3). Het aantal groepsleden was beperkt: als vuistregel wordt 9 tot maxi-maal 12 personen naar voor geschoven. De inhoud van elke focusgroep werd integraal geregistreerd aan de hand van opnameapparatuur. Na de focusgroepen werd er telkens een syntheseverslag gemaakt op basis van de geluidsopnames en de nota's van de moderatoren. Dit verslag werd vervolgens waar nodig aangevuld met bijkomende nota's van de deelnemers of na telefonische contacten.

3.2.3 Samenstelling

De samenstelling van het focusgroepen trachtte maximaal rekening te houden met de verschillende betrokken stakeholders in de sector. Om het innovatief zoeken naar nieuwe marktniches te bevorderen en de kans op succes te vergroten, werden alle personen en partijen die betrokken zijn bij de organisatie van de sector en belang hebben bij de koers die de sector neemt, overwogen. De nadruk op de aanwezigheid van vertegenwoordigers uit het werkveld en de praktijk leek de meeste kansen te bieden om tot innovatieve voorstellen te komen gezien het vaak kleinschalige en lokale karakter van innovatieve activiteiten. Daarnaast is het belangrijk dat de identificatie van innovatieve werkprocessen, producten of tech-nologieën kan gekoppeld worden aan de inschatting van de mogelijke tewerkstel-ling van kansengroepen. Deze koppeling is cruciaal en dient ook weerspiegeld te worden in de keuze van de deelnemers aan de focusgroepen in de eerste ronde. Om deze redenen zal de samenstelling van de focusgroepen in de eerste ronde gebaseerd zijn op een zeer pragmatische instelling en oriëntatie op het werkveld.

Volgende partijen kunnen vanuit deze benadering uitgenodigd worden voor deelname aan de focusgroepen:

- representatieve werknemers- en werkgeversorganisaties;
- beroepsfederaties;
- koepelorganisaties;
- belangenorganisaties;
- educatieve centra en opleidingscentra;
- interim-bureau's;

- studiebureau's en onderzoeksinstituten;
- een aantal projectpromotoren die gekozen werden omwille van het specifieke aanbod;
- andere organisaties gespecialiseerd in het thema, zoals distributienetbeheerders.

3.2.3.1 REG en isolatie

De deelnemers aan de focusgroep REG en isolatie worden weergegeven in tabel 3.2. De twee geselecteerde marktniches zijn:

- rationeel energie gebruik (REG);
- isolatiewerkzaamheden.

Tabel 3.2 Deelnemers aan de focusgroep REG en isolatie

Organisatie	Deelnemers
Bond Beter Leefmilieu	Dhr. Dirk Knapen
Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap afdeling Natuurlijke Rijkdommen en Energie	Dhr. Geert Flipts
Interelectra Limburg	Dhr. Guido Claes
De Sleutel (sociale werkplaats REG)	Dhr. Guido Maertens
CEON Antwerpen (opleidingscentrum)	Dhr. Geert Vilfont en Dhr. Thomas Baetens
Wonen en Werken Leuven (sociaal project REG)	Mevr. Magda Peeters
Bouwunie (beroepsfederatie)	Dhr. Geert Ramaekers
Isolatieraad vzw	Dhr. Georges Timmermans
Vlaamse Instelling voor Technologisch Onderzoek	Dhr. Dries Maes
Organisatie voor Duurzame Energie Vlaanderen	Dhr. Frank Snijders

3.2.3.2 Logistieke dienstverlening aan ondernemingen en verpakkingsactiviteiten

De deelnemers aan de focusgroep worden weergegeven in tabel 3.3. De twee geselecteerde marktniches zijn:

- logistieke dienstverlening aan ondernemingen (transport, voorraadbeheer, verzending, ...);
- verpakkingsactiviteiten.

Tabel 3.3 Deelnemers aan de focusgroep logistieke dienstverlening aan bedrijven en verpakking

Organisatie	Deelnemers
Koninklijke Beroepsorganisatie van de Vlaamse Goederenvervoerders en Logistieke Dienstverleners	Mevr. Ingrid Vancraeynest
Vlaams Instituut voor de Logistiek	Dhr. Alex Van Breedam
Sociaal Fonds Goederenvervoer	Dhr. Aldo Martin
Logis Opleidingscentrum Opglabbeek	Dhr. Gery Daniels
Frans Maes Automotive Belgium (invoegbedrijf logistiek)	Dhr. Tom Van De Velde
Imsir CVBA Boom (beschutte werkplaats logistiek)	Drh. Roger Lerminiaux
vzw Bewel (beschutte werkplaats)	Dhr. Patrick Nelissen
Lidwina-stichting Mol (beschutte werkplaats verpakking)	Dhr. Guido Aerts
Delta Tienen (sociale werkplaats verpakking)	Mevr. Els Beerten
Federatie van Papier- en Kartonverwerkende bedrijven	Mevr. Ilse Vervloet

3.2.3.3 Metaalbewerking en carrosserie

De deelnemers aan de focusgroep worden weergegeven in tabel 3.4. De twee geselecteerde markt niches zijn:

- Metaalbewerking (plooiën, bankwerken, plaatwerken, lassen);
- Carrosserie (plaatlager, behandelaar).

Tabel 3.4 Deelnemers aan de focusgroep metaalbewerking en carrosserie

Organisatie	Deelnemers
Federauto (beroepsorganisatie carrosserie)	Mevr. Hilde Vander Stichele
Vlaamse Metaalfederatie voor de KMO	Dhr. Eduard Rutten
FTML Limburg (Sectoraal opleidingsfonds)	Dhr. Jef Beckers
ACV Metaal	Mevr. Inge Debie
ABVV Metaal	Dhr. Frans Biebau
Instant A (sociaal uitzendkantoor)	Mevr. Karin Malfliet
Mariasteen vzw (beschutte werkplaats carrosserie)	Dhr. Dirk Aelvoet
Waak vzw (sociale werkplaats metaalbewerking)	Dhr. Alberic Wittebolle
Constructief vzw (sociale werkplaats metaalbewerking)	Dhr. Bart Wulbrecht
Westlandia vzw (beschutte werkplaats metaalbewerking)	Dhr. Gunther Bamelis

3.3 Inhoudelijke input

3.3.1 Voorbereidende gesprekken

Ter voorbereiding van de sectorale focusgroepen werden een aantal telefonische gesprekken gevoerd met deskundigen en vertegenwoordigers van verschillende sectororganisaties. Deze interviews hadden meerdere doelstellingen:

- verdere verkenning en uitdieping van de gekozen niches;
- praktijktoetsing van de voorstellen inzake haalbaarheid;

- het opsporen van relevante rapporten en studies;
- het opsporen van goede praktijkvoorbeelden;
- het vinden van kwalitatief hoogstaande gesprekspartners voor de focusgroepen.

3.3.2 Voorafgaand literatuuronderzoek

Om de focusgroepen inhoudelijk te stofferen werd via websites en sectororganisaties gezocht naar nationale en internationale rapporten, die relevante inzichten boden met betrekking tot de tewerkstelling van kansengroepen binnen de geselecteerde niches. Vaak betrof het buitenlandse cijfervoorbeelden van tewerkstellingsvooruitzichten van kansengroepen in de weerhouden sectoren.

Er werden eveneens enkele goede binnen- en buitenlandse voorbeelden van relevante tewerkstellingsprojecten voor kansengroepen voorgelegd aan de focusgroepen. Uit websites, rapporten, folders en ander informatiemateriaal werden een aantal goede voorbeelden weerhouden. Het was de bedoeling deze voorbeelden te beoordelen op hun haalbaarheid binnen de Vlaamse context. We beperkten ons tot voorbeelden uit West-Europese landen met een vergelijkbare arbeidsmarktsituatie zoals Nederland en Duitsland. In de keuze van projecten werden er verder geen beperkingen opgelegd: het doel was hoofdzakelijk ideeën op te doen. In de korte projectbeschrijvingen die worden weergegeven in de kaderstukken, gaat de aandacht hoofdzakelijk naar reeds bestaande voorbeelden van succesvolle sociale tewerkstelling in de onderzochte of aanverwante subsectoren en activiteiten.

3.3.3 Interviewleidraad

De sectorale focusgroepen werden gevoerd aan de hand van een interviewleidraad (zie bijlage 1). Na een voorstellingsronde en een algemene schets van het onderzoeksopzet en de resultaten tot nog toe, werd de groepsdiscussie vooral gevoerd rond drie grote thema's:

- het identificeren van de nieuwe groeiactiviteiten (vb. via volumevergroting, innovatieve proceswijzigingen of productontwikkeling, taaksplitsing) en het inschatten van het tewerkstellingspotentieel;
- het toetsen van de economische en praktische haalbaarheid van deze activiteiten (toegang tot financiële middelen, managementondersteuning, additionaliteit met het normale economische circuit, samenwerking met het normale economische circuit);
- het identificeren van een methodologie in functie van detectie en ontwikkeling van het groeipotentieel en nieuwe marktniches van sociale economie-initiatieven.

Om het creatieve denkproces maximale kansen te geven en te vermijden dat de discussie door de vraagstelling reeds gestuurd wordt, werden de themavragen eerder algemeen gesteld. Naarmate de discussie vorderde, werd de vraagstelling specifiek. Tijdens de discussie werd er door de moderatoren over gewaakt dat

de voorgestelde activiteiten steeds stroken met de vastgelegde conceptuele criteria, vermeld in hoofdstuk 1:

- nadruk op de arbeidsintegratie van kansengroepen zoals laaggeschoolden, arbeidsgehandicapten, allochtonen, ouderen, ...;
- het groeipotentieel van de betrokken (sub)sector;
- het maximaal maatschappelijke nettorendement;
- de positieve verhouding met het normale economische arbeidscircuit (geen oneerlijke concurrentie) en de nadruk op het aanvullende karakter.

4. Analyse van de data

4.1 Analysemethode

De focusgroepen werden afzonderlijk geanalyseerd volgens een vooraf bepaald schema. Dit schema heeft de bedoeling een systematische, sequentiële, controleerbare en continue analyse mogelijk te maken. Het analyseschema bestaat uit twee dimensies. Ten eerste werd per sector een traditionele SWOT-analyse gemaakt. Deze laat niet alleen toe de nieuwe nicheactiviteiten te registreren (de mogelijkheden), maar maakt het ook mogelijk de mogelijke bedreigingen weer te geven, evenals het algemeen kader waarbinnen die activiteiten zich vandaag ontwikkelen (de sterkten en zwakten). Ten tweede zijn er meerdere stakeholders die belangen hebben bij de ontwikkeling van sociale ondernemingen. Om deze mee in de analyse te betrekken werd de analyse gemaakt vanuit meerdere perspectieven. Het macro-economisch perspectief omvat de sector waarbinnen de sociale onderneming zich situeert. Het perspectief van de klant kan zowel ingevuld worden door een particulier, een andere onderneming of de overheid. Het derde en laatste perspectief tracht de analyse te maken vanuit de sociale onderneming en de doelgroepwerknemers. Sommige elementen in de SWOT-analyse zijn niet noodzakelijk typisch voor een bepaalde sector of niche, maar worden omwille van hun belang toch in de analyse weerhouden.

4.2 Rationeel Energie Gebruik en Isolatie

Tabel 3.5 toont de analyse van de resultaten van de eerste focusgroep, die georganiseerd werd rond de thema's rationeel energie gebruik en isolatie. De sterkten, zwakten, mogelijkheden en bedreigingen worden weergegeven in de kolommen, de rijen omvatten de analyse vanuit de verschillende perspectieven.

Tabel 3.5 SWOT-analyse

Perspectief	Sterkten	Zwakten	Mogelijkheden	Bedreigingen
Macro-economisch (sector)	<ul style="list-style-type: none"> • toenemende aandacht voor milieuproblematiek (cf. Kyoto-doelstellingen) 	<ul style="list-style-type: none"> • sterke algemene tendens naar delocalisatie van eenvoudige activiteiten 	<ul style="list-style-type: none"> • stimulerend beleid inzake REG en isolatie via premies en fiscale aftrekmogelijkheden • EPB-regelgeving¹¹ (sinds 01/01/2006) biedt mogelijkheden naar bijkomende tewerkstelling • verstrengde regelgeving inzake onderhoud verwarmingsketels • voorstel om renovatie van huurwoningen fiscaal aantrekkelijker te maken 	
Klant (particulier, onderneming, overheid)	<ul style="list-style-type: none"> • groeiend bewustzijn inzake REG en isolatie 	<ul style="list-style-type: none"> • rendement van investeringen in REG en isolatie pas betekenisvol op lange termijn 	<ul style="list-style-type: none"> • stijgende vraag naar energieprestatieadviezen • stijgende vraag naar isolatie van woningen • bijzondere vraag naar isolatie van publieke gebouwen en activa van sociale huisvestingsmaatschappijen 	<ul style="list-style-type: none"> • hoge kostprijs van sommige investeringen in REG en isolatie • hoge kostprijs van standaard energieaudits • zonder fiscale stimuli vermindert de interesse • renovaties leiden tot verhogingen van KI en werken zo ontmoedigend • prijs van audit kan gaan primeren op het milieu-aspect
Sociale onderneming en doelgroepwerknemer	<ul style="list-style-type: none"> • aanbod van laaggeschoolde arbeidsreserve met eerder beperkte mogelijkheden voor eenvoudige taken • repetitief werk geeft doorgaans wel voldoening voor de doelgroepwerknemers 	<ul style="list-style-type: none"> • mogelijkheden SE zijn onvoldoende bekend in NEC • rigiditeit van projectgoedkeuringen (vb. SWP) ondermijnen flexibiliteit en inspelen op nieuwe niches 	<ul style="list-style-type: none"> • toenadering van SE tot NEC (cf. voorstellingsinitiatieven) kan zorgen voor bijkomende opdrachten en verhoogde doorstroming • SE kan zorgen voor het opleidings- of arbeidsmarktklaar maken van doelgroepwerknemers (cf. bouwpool) 	<ul style="list-style-type: none"> • steeds meer onderhoudsactiviteiten worden technologisch gestuurd (afstellen branders, ...) • beperkte ondersteuning van de overheid inzake erkenning, opleidingen en omkaderingsmiddelen

¹¹ Energieprestatie- en binnenklimaatseisen

Tabel 3.5 SWOT-analyse (vervolg)

Perspectief	Sterkten	Zwakten	Mogelijkheden	Bedreigingen
	<ul style="list-style-type: none"> • via taaksplitsing zijn ook complexere opdrachten mogelijk geworden 	<ul style="list-style-type: none"> • doelgroepwerknemers verrichten werk buiten de vertrouwde omgeving • werken in ploegverband onder begeleiding blijft hoogst noodzakelijk • onvoldoende scholing en werkervaring bij de doelgroepwerknemers • zeer beperkt doorstromingspotentieel voor bepaalde groepen • uitvoeren van erkende energieprestatieaudits voornamelijk geschikt voor hogergeschoolden • gebrek aan voldoende kwalitatieve stageplaatsen 	<ul style="list-style-type: none"> • tijdelijke stages van doelgroepwerknemers in het NEC • doorgedreven individuele screeningsmethoden van doelgroepwerknemers leidt tot tewerkstelling op maat en verhoogd rendement • begeleidende hand- en spandiensten naast een erkend installateur: <ul style="list-style-type: none"> - onderhoud en controle van verwarmingsketels - reinigen van schoorstenen - afstellen en reinigen van branders - assemblage en montage van zonnepanelen • uitvoeren van eenvoudige isolatiewerken (radiatorfolie, tochtstrips, spaardouchekoppen, spaarlampen, uitrollen van isolatiematten op zolder), mogelijk ook in huurwoningen • werken aan meerdere woningen combineren via ploegsysteem • doelgroepwerknemers adviseren elkaar inzake REG (cf. ervaringsdeskundigen) • SE inschakelen bij sensibiliseringscampagnes inzake premies en fiscale voordelen van REG • assisteren bij de uitvoering van eerste lijns-energieprestatieaudits via taaksplitsing (vb. verrichten van metingen) • verwerking van biomassa voor energiedoelinden (cf. verwarming met pellets uit houtafval) 	<ul style="list-style-type: none"> • strikte reglementering inzake opleidingen op de werkvloer in NEC (cf. verplichte aanwerving na IBO) • onduidelijk strategisch onderscheid voor NEC tussen doorstroming en permanente tewerkstelling • doorstroming van de sterksten als finaliteit is nadelig voor economisch functioneren van de sociale onderneming • aandacht voor arbeidskwaliteit, arbeidsvreugde en trots op het geleverde werk

Goede voorbeelden: De Energieteams, Gent

Een project dat door de Milieuadvieswinkel, Bond Beter Leefmilieu en sociale werkplaats De Sleutel tot stand is gekomen betreft de Energieteams. De Milieuadvieswinkel richt zich in de eerste plaats tot potentiële (ver-)bouwers met tips en adviezen inzake energiebesparing. Om alle duurzame tips en adviezen die de Milieuadvieswinkel geeft een grotere kans op uitvoering te geven, hebben de milieubeweging en de sociale sector de handen in elkaar geslagen. De Milieuadvieswinkel en De Sleutel willen potentiële bouwheren bijstaan bij het realiseren van hun bouwplannen. Met het Energieteam bieden de Milieuadvieswinkel en De Sleutel een volledig pakket van advies en uitvoering aan wie milieu- en energievriendelijk wil (ver)bouwen. De dienst planadvies van de Milieuadvieswinkel overloopt systematisch alle onderdelen van het bouwproject en bekijkt waar energiezuinige of milieuvriendelijke aanpassingen haalbaar en nuttig zijn. Vervolgens kiest de bouwheer om de werken zelf uit te voeren ofwel beroep te doen op het Energieteam van De Sleutel. De sociale werkplaats De Sleutel biedt ex-verslaafden de kans om zich door opleiding en tewerkstelling opnieuw te integreren in de maatschappij. Binnen De Sleutel zijn er verschillende werkervaringsprojecten, zoals een industriële werkplaats, een groendienst en een renovatiedienst. De Sleutel is als erkend aannemer met haar renovatiedienst al jaren actief in de regio rond Gent, Antwerpen, Mechelen en Brugge. Nu krijgt deze dienst een extra luik dat zich richt op milieuvriendelijk en energiezuinig bouwen en verbouwen. Het Energieteam voert de werken uit met zoveel mogelijk aandacht voor het milieu. Momenteel werken bij de sociale werkplaats 15 gesubsidieerde arbeiders. Per vijf werknemers is er een instructeur die toezicht houdt en voor begeleiding zorgt.

De belangrijkste reden om het groeipotentieel van de activiteiten rond REG en isolatie te onderzoeken is de almaar groeiende beleidsaandacht, zowel wereldwijd als nationaal, voor deze sector. Zo regelt het Verdrag van Kyoto uit 1997 de vermindering van de uitstoot van broeikasgassen. Met dit verdrag kwamen de industrielanden overeen om de uitstoot van broeikasgassen met gemiddeld 5% te verminderen ten opzichte van het niveau in 1990. De reductiepercentages verschillen van land tot land naargelang hun economische draagkracht. Zo moet België zijn uitstoot met 7,5% verminderen. In dit kader werden er door overheden op diverse beleidsniveau's fiscale aftrekmogelijkheden en premies voorzien teneinde energiebesparende investeringen aantrekkelijker te maken. Ook het Vlaamse actieplan 'REG in huishoudens' draagt bij tot deze milieudoelstellingen. Uit het verleden is ook gebleken dat nieuwe niches zich kunnen ontwikkelen als gevolg van nieuwe of wijzigende regelgeving (cf. de kringloopwinkels). In dat opzicht biedt de Energieprestatieregelgeving (EPB), die vanaf 1 januari 2006 van kracht werd, wellicht mogelijkheden. De EPB bepaalt dat nieuwbouw- en verbouwde woningen waarvoor een bouwaanvraag ingediend wordt, moeten voldoen aan een zeker niveau van thermische isolatie en energieprestatie (verwarmingsinstallatie, ventilatie, zonne-energie, ...). Dit alles maakt van deze sector een aantrekkelijke niche met substantiële groeikansen.

Goede voorbeelden: CEON (Centrum Ecologische Opleidingen), Antwerpen

CEON biedt werkzoekenden en werkenden een ruime waaier van arbeidsmarktgerichte opleidingen en werkervaring aan. De klemtoon van het opleidings- en werkervaringsaanbod ligt op ecologie, milieu en duurzaamheid. CEON heeft als doelstelling zich op een adequate wijze te ontwikkelen en in te bedden in het werkveld met een innovatieve en complementaire werking t.a.v. werkgelegenheids-, arbeidsmarkt- en milieuactoren. CEON wil zich ontwikkelen als het herkenbare aanmeldings- en instappunt voor werkzoekenden, geïnteresseerd in een arbeidsmarktgericht traject naar een milieujob. Via een aanbod van oriëntatiemodules en/of kennismakingstrajecten kunnen geïnteresseerde werkzoekenden 'proeven' van de verschillende opleidingsmogelijkheden en -trajecten. De oriëntatiemodule geeft de werkzoekenden de mogelijkheid kennis te maken met de verschillende opleidingen zoals schilderen met duurzame materialen, leembetetten, installateur duurzaam energiegebruik, bodemstaalnemer en daarnaast de werkervaringsprojecten. Het aanbod gericht op werkenden omvat vooral opleidings- en bijscholingsmodules voor architecten, aannemers en uitvoerders. Steeds staat het begrip 'duurzaamheid' centraal via het promoten van duurzame handelingen op de werkvloer en het gebruik van duurzame materialen. CEON wil zich eveneens profileren als het herkennings- en aanmeldingspunt voor de sector milieu, voor werkgevers met vacatures voor milieujobs, voor bedrijven en andere opleidingsverstreckers met milieupleidingsvragen.

Op het niveau van de klant (de particulier, overheid of private instelling) vertaalt deze aandacht zich in een stijgende vraag naar energiebesparende producten en diensten zoals het laten uitvoeren van energieprestatieaudits of het plaatsen van isolerende materialen in bestaande gebouwen. Niet alleen particulieren tonen interesse voor deze investeringen: ook de publieke sector zoals onderwijsinstellingen en sociale huisvestingsmaatschappijen trachten hun patrimonium via renovatie energiezuiniger te maken. Maar er zijn ook remmende factoren. Zo is de prijs van een grondige energieaudit voorlopig nog eerder hoog en is het rendement van investeringen pas op langere termijn betekenisvol. Om die redenen zijn verhuurders van isolatiearme woningen minder geneigd tot investeren. Ook wordt het belang van de fiscale stimuli en premies benadrukt: zonder deze maatregelen vermindert de investeringsinteresse.

Goede voorbeelden: REG-actie senioren, Leuven

De Stad Leuven, Platform Lokale Agenda 21 Leuven, Seniorama en Wonen & Werken bieden 1 000 senioren met WIGW-statuut een gratis rookpreventie- en REG-bezoek aan. Wie erop ingaat, krijgt bezoek van een duo bestaande uit een vrijwilliger van Seniorama en een tewerkgestelde van sociale werkplaats Wonen en Werken. Ze installeren gratis een rookmelder en geven tips over brandpreventie en -veiligheid. Daarnaast voeren ze vier eenvoudige, goedkope en efficiënte energiebesparende maatregelen uit zoals het plaatsen van spaarlampen en spaardouchekoppen. De gebruikte materialen worden (binnen bepaalde grenzen) gratis ter beschikking gesteld. De teams geven tijdens het thuisbezoek ook informatie over energiebesparing in huis. Daarnaast krijgen de senioren een steekkaart met een tiental belangrijke en simpele REG-tips. Het project is een groot succes, mede door de goede samenwerking tussen de vier partners. In een tweede fase worden er bijkomend 2 000 senioren bezocht. De actie is een mooi voorbeeld van duurzame ontwikkeling en innovatieve tewerkstelling van kansengroepen. Bovendien verenigt het project een sociale doelstelling (de doelgroep is de WIGW-senior, tewerkstellingsmogelijkheden voor bepaalde kansengroepen) en een economisch resultaat (de senioren besparen geld) met de ecologische finaliteit (energiebesparing).

Een aantal Scandinavische experimenten¹² tonen aan dat de installatie en onderhoud van apparatuur dat duurzame energie genereert redelijke vooruitzichten geeft voor tewerkstellingsgroei bij geschoolde en hooggeschoolde werkrachten. Energiebesparende maatregelen zoals het isoleren, creëert vooral werkgelegenheid voor kortere periodes en voor laaggeschoold personeel. Eenvoudige werken zoals het plaatsen van radiatorfolie, tochtstrips, spaardouchekoppen, spaarlampen en het leggen van isolatiematten op zolder zijn toegankelijk voor doelgroepwerknemers. Maar ook complexe uitvoerende taken kunnen via taaksplitsing toegankelijk gemaakt worden. Zo ziet de focusgroep hoofdzakelijk mogelijkheden in begeleidende hand- en spandiensten naast een erkende installateur. Men denkt aan het uitvoeren van metingen (vb. in het kader van de energieprestatieregeling), het onderhouden en controleren van verwarmingsketels of de assemblage en montage van zonnepanelen.

¹² Second Report on Local Development and Employment Initiatives, European Commission Working Document, January 1998

Goede voorbeelden: Kurkrecycling, Kiel (Duitsland)

Kiba GmbH nam een aantal taken over van de sociale administratie, met name het aspect werkeroaring. De doelgroep zijn ontvangers van sociale steun en langdurig werklozen. Ook vrouwen en jongeren – groepen met minder kansen – worden bereikt. Het initiatief van Kiba heeft expliciet ecologische doelstellingen. Om te vermijden dat gebruikt kurk massaal verbrand wordt, organiseert KIBA een kurkrecycling. De kurk wordt gescheiden van ander afvalmateriaal (zoals flessen, schoenen, muurbekleding, e.d.) en daarna machinaal versnipperd. Later wordt het granaulaat bijvoorbeeld gebruikt voor de isolatie van woningen.

De bestaande premies en fiscale kortingen vormen voor particulieren een belangrijke incentive om te investeren in REG. Deze tegemoetkomingen zijn onderworpen aan bepaalde voorwaarden inzake plaatsing en aanvraagprocedure. De mogelijkheid bestaat dat kortgeschoolden of laaggeletterden die geïnteresseerd zijn in private energiebesparende investeringen niet op de hoogte zijn van deze tegemoetkomingen omdat zij deze informatie niet eigenhandig kunnen ontsluiten. Daarnaast kan deze informatie zich als te complex presenteren waardoor de investering niet wordt gedaan. Om de middenklasse-bias te overwinnen en relevante teksten breder toegankelijk te maken, kunnen brugfiguren ingezet worden, naar analogie met het systeem van de ervaringsdeskundigen in de armoedebestrijding. Vertrekend van het idee dat men informatie makkelijker begrijpt of aanvaardt indien afkomstig uit de peergroep, zouden doelgroepwerknemers kennis kunnen overbrengen met betrekking tot de bestaande tegemoetkomingen. Ook tips over energiebesparing in huis zou langs deze weg makkelijker tot moeilijk bereikbare groepen doordringen. De REG-actie voor senioren met WIGW-statuuut in Leuven is hier een succesvol voorbeeld van.

Het inschakelen van ervaringsdeskundigen is een verregaande vorm van participatie van de doelgroep en geen eenvoudige zaak. De beschikbaarheid van dergelijke 'REG-deskundigen' binnen de doelgroep zal minimaal zijn. Opleiding is noodzakelijk, gezien de relatieve complexiteit van de informatie. Bij het ontplooiën van deze activiteiten moet men er rekening mee houden dat de doelgroepwerknemers buiten de vertrouwde omgeving van sociale of beschutte werkplaatsen werken. Het werken in tandemformule met een begeleider kan een opstart betekenen. De financiering van het werken met ervaringsdeskundigen vormt eveneens een knelpunt. Mogelijk kunnen dergelijke diensten georganiseerd worden binnen het kader van de buurt- en nabijheidsdiensten. De structurele basisfinanciering via het klaverbladmodel voorziet immers ook domeingelden (mogelijk afkomstig van het beleidsdomein Leefmilieu en Energie) in functie van maatschappelijke noden en/of dienstverlening.

Goede voorbeelden: Melkert 2-banen in Tilburg, Nederland

In Nederland kan gekeken worden naar de Melkert-banen, later overgenomen door de Wet Inschakeling Werkzoekenden (WIW). Opmerkelijk in Nederland is het succes van de uitzendsector. Werklozen treden in dienst van een stichting/uitzendbureau en krijgen bij deze een arbeidsovereenkomst. Ze worden vervolgens uitgezonden naar particulieren of bedrijven om het laaggekwalificeerde werk uit te voeren. De instantie die de mensen uitzendt blijft werkgever, maar het werk wordt uitgevoerd onder toezicht van de gebruiker. Het Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid wijst de Melkert-banen toe aan de gemeenten die deze projectmatig invullen. De banen worden gesubsidieerd voor een periode van twee jaar. Het uiteindelijke doel is een doorstroming naar het normale economische circuit. Het bedrijf tekent een intentieverklaring dat men bij gebleken geschiktheid de werknemers in dienst neemt.

De Stichting Première in Tilburg is een stichting met als werkterrein energie- en milieudoelstelling. Langdurig werklozen met een lagere scholing van het technische type worden ingezet als consultant voor uitvoerende functies op het gebied van milieu en energie in de overheidssector en bij energiedistributiebedrijven. Meer specifiek worden ondernemingen beoogd met weinig ervaring op het vlak van duurzame ontwikkeling of ondernemingen waar weinig marktwerking in deze wordt verwacht (gemeentelijke gebouwen, onderwijs, sport en recreatie – exclusief zwembaden -, kantoren, detailhandel, ambachten en huishoudens). Dit project creëerde in Tilburg 10 banen. Deze werknemers komen in dienst van de Stichting. De inlenende instelling betaalt voor de uitgevoerde werkzaamheden aan de Stichting.

Het potentieel van isolatieactiviteiten blijkt ook uit een studie van het onderzoeksbureau RDC-Environment over de tewerkstellingseffecten van het energiebeleid van de Vlaamse Regering over de periode 2000-2004. Vooral maatregelen met betrekking tot isolatie en verwarming bieden perspectief met betrekking tot het aantal gecreëerde banen. Het gaat om:

- acties betreffende verwarming in de residentiële sector:
 - vervanging elektrische verwarming door aardgasverwarming (in bestaande woningen);
 - afraden van het plaatsen van elektrische verwarming (in nieuwe woningen);
 - vervanging kolenkachels door aardgaskachels (in bestaande woningen);
 - vervanging van de verwarmingsketels ouder dan 20 jaar (in bestaande woningen);
 - plaatsen van aluminiumfolie achter de radiatoren (in bestaande woningen);
 - strengere controle van de verplichting voor het onderhoud van verwarmingsketels op stookolie (om de 15 maanden), zowel in bestaande als in nieuwe woningen.
- acties betreffende isolatie in de residentiële sector:
 - vervanging van dubbel glas door hoogrendementsglas in nieuwe en bestaande woningen;

- versnelde vervanging van enkel glas door dubbel glas in bestaande woningen;
- verbeterde dak-, vloer- en muurisolatie in bestaande woningen.

Daarnaast onderzocht het rapport ook het effect van maatregelen met betrekking tot verlichting, toestellen, ventilatie, motoren, hernieuwbare energie, warmtekrachtkoppeling, communicatie en audit en advies. Het rapport verwacht dat alle acties samen in 2001 en 2002 een 1000-tal banen per jaar creëert. Het betreft hier twee opstartjaren. Vanaf 2003 tot en met 2010 zou het Vlaamse energiebeleid jaarlijks ongeveer 7 600 extra jobs creëren. De acties uit de groep isolatie blijken vanaf 2003 verantwoordelijk voor bijna de helft (47%) van het jaarlijks aantal bijkomende banen. Dit aantal wordt geschat op 3 700 extra banen per jaar, vanaf 2003. Vooral de versnelde vervanging van enkel door dubbel glas heeft hier een groot aandeel in (34%). Acties uit de groep verwarming zijn verantwoordelijk voor 31% van het aantal bijkomende banen. Het zou dan gaan om 2 550 extra banen per jaar, vanaf 2003 tot en met 2010. Hernieuwbare energie staat in voor 16% van het aantal bijkomende banen. Warmtekrachtkoppeling, audits, motoren, ventilatie, toestellen en verlichting zorgen voor de resterende 3%.

Er zijn echter ook voorwaarden om laaggeschoolden in de isolatiesector aan te trekken: er moet voldaan worden aan een goede basisopleiding (veiligheid, zorgvuldigheid, recente technieken, vernieuwbouw) en mogelijkheden dienen te worden gecreëerd om voldoende ervaring op te bouwen via stageprojecten. Uit hogervermelde studie blijkt dat reguliere bedrijven weinig initiatieven nemen op het vlak van opleiding. Het is duidelijk dat zij verwachten dat opleidingen buiten het bedrijf gebeuren en voor de aanwerving. Hier ligt dus een belangrijke taak voor de overheid, zeker als zij REG-activiteiten wil stimuleren. Veiligheid op de bouwerven is eveneens een belangrijk aandachtspunt bij de tewerkstelling van kansengroepen in deze sector.

Goede voorbeelden: Mestverwerking, Redange (Luxemburg)

Een dertigtal boeren uit het Groothertogdom Luxemburg hebben in Redange een vergistingsinstallatie gebouwd, waar ze mest en energiegewassen, zoals maïs en gras, vergisten en omzetten tot energie, zowel elektriciteit als warmte. In dit project wordt de boer meer dan een leverancier van voedsel. Hij plant ook gewassen voor energiedoelinden en levert zijn omgeving energie. Bovendien is hij een beetje industrieel en runt mee een bedrijf, waarvan hij via een coöperatie mee eigenaar is.

De zes vergistingstanks verwerken tot 50 000 ton biomassa per jaar. Het project lost niet enkel een aantal milieuproblemen (zoals het mestoverschot door ammoniak- en methaanemissie) op de boerderij op, maar maakt bovendien ook duurzame energie aan. De installatie verwerkt de organische nevenstromen uit de voedingsindustrie en kan energieplanten vergisten. Ook kunnen oogstoverschotten gemakkelijk verwerkt worden en brengen ze nog de prijs van de energie op. Het restant na vergisting is een zuivere, minerale, organische, gepasteuriseerde mestkorrel die heel wat nutriënten bevat, zoals stikstof, fosfaat en kalium. Deze korrels gaan terug naar de akkers zodat de boeren ook de aankoop van kunstmest uitsparen. De installatie telt constant twee werknemers, want er is altijd werk zoals het aanvullen van de tanks en het afvoeren van het eindproduct.

Het project draait ondertussen 2,5 jaren met succes, mede dankzij de toegekende subsidies van het Groothertogdom Luxemburg. Daarnaast worden inkomsten gegenereerd via de directe verkoop van de elektriciteit aan het net via groenestroomcertificaten en wordt met de warmte de nabijgelegen school, zwembad en sportcomplex verwarmd. In Vlaanderen loop op dit ogenblik een gelijkaardig, kleinschaliger initiatief onder de naam Eco Flanders.

4.3 Logistieke dienstverlening aan ondernemingen en verpakkingsactiviteiten

Tabel 3.6 toont de analyse van de resultaten van de tweede focusgroep, die georganiseerd werd rond de thema's logistieke dienstverlening aan ondernemingen en verpakkingsactiviteiten.

Tabel 3.6 SWOT-analyse

Perspectief	Sterkten	Zwakten	Mogelijkheden	Bedreigingen
Macro-economisch (sector)	<ul style="list-style-type: none"> Vlaanderen als Europese topregio inzake transport, logistiek en distributie Vlaanderen als logistieke hub voor Europa omwille van de centrale ligging en het uitgebreide vervoersnetwerk erg hoge dichtheid van logistieke ondernemingen in Vlaanderen actief Vlaams beleid inzake aantrekken van investeringen in logistieke activiteiten 	<ul style="list-style-type: none"> delokalisatie van verpakkings- en logistieke activiteiten naar het (Verre) Oosten snel veranderende marktomstandigheden vragen om flexibele bedrijfsopstelling 	<ul style="list-style-type: none"> koppositie consolideren door bestaande troeven uit te bouwen tegenover een relatief lage investering in distributie- en logistieke activiteiten staat een relatief hoge jobcreatie 75% tot 80% van de jobs in de sector wordt ingenomen door laaggeschoolden uitbouw van toegevoegde waardediensten rond de opslag van goederen 	<ul style="list-style-type: none"> sterk concurrentie van andere Europese regio's hoge loonlasten vergunningbeleid
Klant (de onderneming)	<ul style="list-style-type: none"> verregaande uitbesteding van logistieke activiteiten (transport en magazijnbeheer) door het NEC NEC wil beheer en eigendom van opslagruimte aan de logistieke dienstverlener laten sterke vraag naar geschoolde werknemers voor logistieke functies en assemblage 	<ul style="list-style-type: none"> uit te voeren opdrachten worden kleiner en beperkt in de tijd owv. van flexibiliteit veel producten uit lageloonlanden met kwaliteitsproblemen gebrekkige kennis over de mogelijkheden van SE meeste bedrijven zijn KMO's zonder middenmanagement, nodig ter ondersteuning van de doelgroepwerknemers de sector mist de expertise om doelgroepwerknemers te begeleiden opleiden van kansengroepen leidt tot productiviteitsverlies wat onvoldoende gecompenseerd wordt door tegemoetkomingen 	<ul style="list-style-type: none"> meer vraag van NEC naar geïntegreerde logistieke dienstverlening customisation leidt tot sterke focus op uitgestelde fabricage (postponed manufacturing)¹³ en assemblage bestaan van plaatselijke clusters van ondernemingen uit dezelfde sector zorgen voor logistiek kostenvoordeel het NEC bespaart op transportkosten door manipulaties op eigen locaties te laten uitvoeren door derden 	<ul style="list-style-type: none"> verdringingseffect van reeds aanwezige werknemers door enclave-werknemers
Sociale onderneming en doelgroepwerknemer	<ul style="list-style-type: none"> aanbod van laaggeschoolde arbeidsreserve met eerder beperkte mogelijkheden voor éénvoudige taken 	<ul style="list-style-type: none"> plannen op LT wordt moeilijker door snel wijzigende marktomstandigheden 	<ul style="list-style-type: none"> opereren als geïntegreerde logistieke dienstverlener 	<ul style="list-style-type: none"> geografische nabijheid tov. de verlader als voorwaarde

¹³ Een productiestrategie waarbij de eindproducten modulair worden geassembleerd, op basis van de consumentenbehoeften. Basisproducten worden aangeleverd en in een latere fase samengesteld tot gepersonaliseerde eindproducten

Tabel 3.6 SWOT-analyse (vervolg)

Perspectief	Sterkten	Zwakten	Mogelijkheden	Bedreigingen
	<ul style="list-style-type: none"> • repetitief werk geeft doorgaans wel voldoening voor de doelgroepwerknemers • via taaksplitsing zijn ook complexere opdrachten mogelijk geworden • de sector staat positief tov. enclavewerking • mogelijkheden van supported employment: doelgroepwerknemers treden in dienst van NEC onder begeleiding van SE 	<ul style="list-style-type: none"> • afhankelijkheid van de marktvraag • kostprijs van magazijnbeheer is erg hoog • ondersteuning door geschoolde mensen blijft noodzakelijk • onvoldoende technische vakkennis en kennis van nieuwe technologische processen • gebrek aan flexibiliteit inzake arbeidstijden om op wensen klant in te spelen (rijtijden openbaar vervoer) • complexe opzet van subsidieregelingen (voorwaarden, rechten, plichten, ...) en werkvormen leidt tot onoverzichtelijkheid • erkenningsvoorwaarden (SWP, IB) worden strenger • onvoldoende ondersteuning (financieel, management) om op nieuwe niches in te spelen 	<ul style="list-style-type: none"> • investeren in innovatieve logistieke concepten en processen (cf. postponed manufacturing) • toegevoegde waarde creëren inzake assemblage en uitgestelde fabricage, vooral bij hoogwaardige producten • massaproducten personaliseren (customizing, herverpakking en kitting) • onderhoud en herstelling • terugnamelogistiek • inspelen op clusters van ondernemingen via specialisatie • enclavewerking: periodieke detachering van doelgroepwerknemers naar reguliere bedrijven onder begeleiding van de SE (kwaliteit, werkvoorbereiding, ergotherapie, ...) • rechtzetten van kwaliteitsproblemen • oprichten van joint-ventures met logistieke bedrijven • uitwisseling van knowhow tussen NEC en SE bevorderen • kosten drukken via gezamenlijke inkoop van energie en grondstoffen 	<ul style="list-style-type: none"> • toegenomen complexiteit en professionalisering zorgt voor grotere technische en financiële verantwoordelijkheden • NEC vraagt scherpe garanties naar kwaliteit van de afwerking • mobiliteitsprobleem van vele doelgroepwerknemers • onvoldoende overheids-ondersteuning inzake opleiding en vorming • aanbod werkzoekenden-opleiding ontoereikend (beperkt, lange wachtlijsten) • wijzigende regelgeving inzake werkvormen ondermijnt de standvastigheid van het project • beleid dat onvoldoende rekening houdt met heterogeniteit van de doelgroep (onderscheiden IB versus maatwerkbedrijven)

Diverse onderzoeken¹⁴ illustreren dat Vlaanderen momenteel nog tot de Europese logistieke topregio's behoort. Vlaanderen heeft een aantal uitstekende troeven als logistieke draaischijf en als vestigingsregio voor logistieke centra en vervoers- en distributieactiviteiten. Vlaanderen dankt de sterke aanwezigheid van logistieke bedrijven in de regio aan de centrale ligging in Europa, de beschikbare terreinen en voorraden, de uitgebreide wegen- en haveninfrastructuur, de aanwezige know-how en de hoge arbeidsproductiviteit. Het sociaal en economisch belang van transport en logistiek voor Vlaanderen staat buiten kijf. De 400 distributie- en logistieke centra in Vlaanderen bieden vandaag 25 000 banen. Voor de hele logistieke ketting komen officieuze ramingen uit op meer dan 43 000 arbeidsplaatsen. De indirecte tewerkstelling komt daar bovenop. De toegevoegde waardecreatie van de volledige logistieke sector zou 8,5 à 11% van het bruto binnenlands product bedragen. Aangezien 75% tot 80% van de jobs in de sector wordt ingenomen door laaggeschoolden, werd deze sector als beloftevol geselecteerd. De hamvraag is of Vlaanderen deze positie kan handhaven, gezien de almaar slechtere bereikbaarheid via de weg en gezien de economische en politieke ontwikkelingen die ongetwijfeld een grote impact hebben of zullen hebben op de logistieke sector. Voorbeelden hiervan zijn de globalisering van de economie, schaalvergroting, uitbreiding van de Europese Unie met een aantal Oost-Europese landen, nieuwe eisen aan logistiek door veranderende productieprocessen en -concepten (grotere focus op assemblage i.p.v. fabricage), enz.

De sterke troeven van de Vlaamse logistieke sector worden erkend en ondersteund door een expansief Vlaams beleid terzake, ingeschreven in het recente Vlaamse businessplan.¹⁵ In deze visie dient Vlaanderen nog meer een logistiek centrum te worden dat meer toegevoegde waarde creëert. Vlaanderen krijgt de rol van poort op Europa en dit noodzaakt investeringen in logistieke activiteiten. Het plan onderstreept de mogelijkheden van de sector en de bereidwilligheid om te investeren in wegeninfrastructuur ('missing links'), (lucht-)havens, waterwegen, spoorwegen, duurzame mobiliteit (o.a. bedrijfsvervoerplannen) en industrieterreinen. De keuze voor de logistieke sector als uniek verkoopsargument voor Vlaanderen wordt eveneens gekoppeld aan duurzaamheid. De uitbouw van de poorten en logistieke centra moet samengaan met de zorg voor milieu en natuur, het zuinig omspringen met grondstoffen en energie en duurzame mobiliteit. Dit alles dient het concurrentieel nadeel van de hoge loonlasten te compenseren en de toekomst van de sector in Vlaanderen te vrijwaren.

¹⁴ Cushman & Wakefield Healey & Baker, *Belgium tops European industrial/logistics ranking*

¹⁵ Vlaanderen in Actie, Uitdaging III: Vlaanderen als poort op Europa

Goede voorbeelden: Melkert 2-banen in Tilburg en Amsterdam

Het Regionaal Samenwerkingsverband Handel en Logistiek en de Stichting Value Added Logistics in Tilburg organiseren gezamenlijk magazijnwerk. Naast werkverschaffing wordt opleiding georganiseerd in goederenbehandeling, goederenontvangst, opslag, verzamelen van orders, sorteren en controleren, goederenuitlevering en werken met de heftruck. De werknemers zijn in dienst van de stichting en worden vervolgens gedetacheerd naar individuele bedrijven. 30 banen werden gecreëerd.

In Amsterdam wordt onder dezelfde regeling het bijrijdersproject georganiseerd door Transport en Logistiek Nederland en NV Werk Amsterdam. De bijrijder heeft als taak in een vrachtauto mee te rijden om de bestuurder te ondersteunen. Hij of zij kan ook helpen met laden en lossen, het manoeuvreren of het verrichten van administratieve handelingen. De werknemers komen in dienst van een instroompool en worden gedetacheerd naar diverse werkgevers.

Eveneens in Amsterdam organiseren het Instituut voor Individuele Ontwikkeling en NV Koninklijke Bijenkorf Beheer het project rond winkelstewards. Koninklijke Bijenkorf Beheer zette een experiment op om honderd allochtone winkelstewards aan het werk te zetten in enkele grote steden. Ze staan in voor extra dienstverlening, gericht op het wegwijs maken van klanten in de winkel, het beantwoorden van vragen en het ondersteunen en het bevorderen van de verkoop. Het Instituut voor Individuele Ontwikkeling is de instantie die de opleiding verzorgt en fungeert als detacheringkantoor in het project. Koninklijke Bijenkorf Beheer leent de werknemers vervolgens in.

De aanwezige werkgeversfederaties benadrukten in de focusgroep de sterkten van de Vlaamse logistieke sector en het belang van bepaalde tendensen in de sector zoals de vraag naar geïntegreerde logistieke dienstverlening, de verschuiving van fabricage naar assemblage als gevolg van de customisatie van het productieproces en de groei van de clusters van ondernemingen.

De sector wordt gekenmerkt door snel veranderende marktomstandigheden die vragen om een flexibele bedrijfsopstelling met veel aandacht voor innovatieve bedrijfsprocessen. De verladers (de opdrachtgevers) trachten een flexibel bedrijfsmodel na te streven door niet-kernactiviteiten uit te besteden en op die manier meer mensen en middelen te concentreren op de kernactiviteiten. Steeds meer verladers bundelen hun logistieke activiteiten en besteden ze uit. Zo groeit de vraag naar geïntegreerde logistieke dienstverlening. Van de onderaannemer verwacht men een geïntegreerd aanbod van transport, magazijnbeheer, verpakking en distributie. Aldus wordt het beheer en de eigendom van de opslagruimte soms volledig aan de dienstverlener overgelaten die op die manier veel toegevoegde waarde kan creëren voor de verlader.

Onder invloed van productdiversificatie heeft de eindconsument steeds meer keuzevrijheid en wenst hij een product op maat. Om tegemoet te komen aan de gewijzigde marktvrage, dient de sector de logistieke activiteiten eveneens breder

in te vullen. Wijzigingen in de consumptiebehoeften, met meer gepersonaliseerde producten, kleinere zendingen, afgewerkte producten op maat en aangepast aan de lokale behoeften, hebben aanleiding gegeven tot gewijzigde logistieke stromen en productieprocessen. Logistiek betekent minder en minder louter opslag en transport van goederen. Opslag van goederen is slechts een basisdienst waarrond heel wat toegevoegde waardediensten ontstaan. Er is een tendens naar specialisatie en massacustomisatie, waarbij steeds meer producten worden gefabriceerd als standaardproduct, waaraan op het einde van het productieproces, naar wens van de klant, de juiste kleur (kleding, verven, ...), de juiste opties (consumentenelectronica, ...) of de juiste modules worden geassembleerd (auto's, GSM-kits, ...). De standaardproducten (of componenten) worden in het buitenland gefabriceerd, naar Vlaanderen verzonden en geassembleerd volgens de lokale marktwensen (verwerkt, herverpakt, herlabelt, aangepast). Assemblage vervangt meer en meer productie. Een voorbeeld hiervan is de GSM: de basis van verschillende types is vaak hetzelfde, maar op die basis kunnen dan verschillende componenten zoals toetsen, kleuren en schermen worden aangebracht, afhankelijk van de wensen van de klant. Dat laatste gebeurt meer en meer in de distributiecentra zelf, dicht bij de klant. Daardoor wordt het beheren van informatiestromen (informatiemanagement) ook alsmear belangrijker. Andere toegevoegde waardediensten zijn hersteldiensten, contact centers voor orderopname en dienst na verkoop, ICT-platformen of andere informatiediensten.

Customisatie van het productieproces is één van de belangrijkste trends en uitdagingen voor de logistieke dienstverleners. Het uitbreiden van de activiteiten leidt ook tot een beter rendement per vierkante meter. Deze evolutie naar value added logistics (logistiek met toegevoegde waarde) kan voor een aanzienlijke toename van de werkgelegenheid zorgen binnen de logistieke sector in de Vlaamse regio. Omdat de hoge loonkosten in het nadeel spelen, is een concentratie op logistiek met hoogwaardige toegevoegde waarde belangrijk om een concurrentieel voordeel te behouden ten opzichte van sommige Oost-Europese landen.

Daarnaast telt de sector een aantal plaatselijke clusters van ondernemingen uit dezelfde sector die vaak gezamenlijke diensten vragen en zo een logistiek kostenvoordeel beogen. De farma-cluster in Bornem of de chemie-cluster in Antwerpen zijn hiervan enkele voorbeelden. Het aantrekken van meer Europese logistieke centra van multinationals bereiden de weg voor meer bedrijvigheid, met inschakelingsmogelijkheden voor de sociale economie.

Ook tracht het NEC transportkosten te besparen door het manipuleren van goederen op eigen locaties via derden (maatwerkbedrijven?) te laten uitvoeren. Omdat deze sector een relatief hoog kmo-gehalte heeft, ontbreekt het de sector echter vaak aan middenmanagement dat kan voorzien in de begeleiding van de doelgroepwerknemers. Daarnaast ontbreekt ook de expertise om doelgroepwerknemers te begeleiden. De methodieken van supported employment of enclavewer-

king komen tegemoet aan deze belemmeringen en zijn onder bepaalde voorwaarden zeer geschikt om dergelijke activiteiten mee uit te bouwen.

Goede voorbeelden: Pack-It, Newcastle (Groot-Brittannië)

Pack-It bestaat sinds 1988 en levert diensten inzake verzending, opslag en distributie in opdracht van het normale economisch circuit. De laatste jaren tracht men in te spelen op de groeiende markt van de on-line detailhandel door het aanbieden van distributiediensten aan internetwinkels. De onderneming heeft contracten met centrale en lokale overheden, maar ook met diverse grote commerciële ondernemingen. Het voornaamste sociaal doel omvat het aanbieden van opleidingen en permanente tewerkstelling voor kansengroepen: mensen met een psychiatrische probleem, crimineel verleden, dyslexie of slechthorigheid. De werknemers van Pack-it hebben een volwaardige job, een reëel loon en bouwen pensioensrechten op. Hun arbeidshandicap staat de carrière mogelijkheden niet in de weg dankzij een maatgericht personeelsbeleid. Het voordeel van het toegewijde personeel en een laag personeelsverloop weerspiegelt zich in het verwerven van nieuwe en volwaardige commerciële opdrachten. Dit toont eveneens aan dat succesvolle projecten erin kunnen slagen de eerder negatieve perceptie van de geleverde productkwaliteit door mensen met een arbeidshandicap te weerleggen.

Deze ontwikkelingen creëren *onmiddellijke tewerkstellingskansen* voor laaggeschoolden in het NEC, maar ook de sociale economie kan hierop inspelen. Het aanbieden van geïntegreerde logistieke dienstverlening door de sociale economie zou inspelen op een reële vraag vanuit de sector, maar is weinig realistisch omwille van de hoge investeringskost inzake infrastructuur.

De specialisatie en massacustomisatie leidt ertoe dat de logistieke dienstverlener lokaal het eindproduct dient samen te stellen naar de wensen van de consument. Er is dus een verschuiving in het productieproces, met een grotere focus op assemblage in plaats van fabricage (postponed manufacturing). Dankzij deze tendens tot personalisatie van massaproducten zijn er mogelijkheden in de herverpakking en kitting van goederen. Voorbeelden hiervan zijn het samenstellen van dozen, abonnementen en toestellen voor gsm-pakketten of de kitting van digitale camera's. Ook hersteldiensten, contact centers, expertise, nieuwe aankoop- en voorraadconcepten vormen activiteiten met potentieel. Dit betekent dat er een verschuiving van de tewerkstelling zal plaatsvinden. Een reductie van arbeidskapitaal in de basisproductie en van de tewerkstelling in de puur operationele activiteiten wordt gecompenseerd door tewerkstelling in de uitgestelde productie of assemblage. Dit heeft als voordeel dat bij uitgestelde productie zowel laaggeschoolden (voor de eigenlijke assemblage van het eindproduct) als hoogopgeleiden (voor het beheer van de informatiestromen) noodzakelijk zijn. Enerzijds zullen er minder en minder paletten gemanipuleerd worden, maar anderzijds zullen meer mensen nodig zijn die informatie over mondiale transportstromen beheren, voor de lokale 'customisation' van de producten. Belangrijk hierbij is echter de

kenniscomponent. Het is niet zozeer de transportactiviteit op zich die de overheid dient te stimuleren, maar eerder de kenniscomponent. Die zorgt immers voor de toegevoegde waarde van de logistieke sector. Investerings in kennis en innovatie is primordiaal om expertise op te bouwen die toegevoegde waarde kan creëren. Er dient meer en intensiever geïnvesteerd te worden in de vorming en opleiding van doelgroepwerknemers indien men deze activiteiten wil ontsluiten voor de sociale economie.

Het inspelen op de lokale clusters van ondernemingen vergt dat de sociale onderneming zich in de omgeving van deze clusters kan vestigen. Door het aanbieden van sectorspecifieke diensten aan deze clusters kan men bepaalde schaalvoordelen bekomen die de investering rendabel maken. Een voorbeeld is het specialiseren in de terugnamelogistiek bij farma-bedrijven. Maar omwille van de beperkte mobiliteit van zowel onderneming als doelgroepwerknemers lijken deze activiteiten eerder moeilijk toegankelijk.

De vraag van het NEC om bepaalde goederen op eigen locaties door de sociale onderneming te manipuleren wordt vandaag reeds ten dele beantwoordt door de sociale economie. De sociale economie werkt voor bepaalde activiteiten reeds additioneel met het normale economische circuit via onderaannemingsovereenkomsten. Zo worden vandaag producten uit lageloonlanden met kwaliteitsproblemen door de sociale economie herwerkt of hersteld conform de wensen van de opdrachtgever. Activiteiten zoals het onderhoud van installaties of het gebruiksklaar maken/herstellen van herbruikbare verpakkingen bieden in de context van onderaanneming ook perspectieven voor de sociale economie. De werking van Clavis tracht hier succesvol op in te spelen. Recycleerbare verpakkingen spelen ook een grote rol in de terugnamelogistiek, die als erg beloftevol wordt bestempeld. Ontleding van deze stromen kunnen dergelijke activiteiten toegankelijk maken voor maatwerkbedrijven.

Goede voorbeelden: Clavis, Antwerpen

Clavis is sinds 1999 erkend als invoegbedrijf. Clavis specialiseert zich in onderaannemings- of outsourcingactiviteiten waarbij het managen van uitvoerende handenarbeid centraal staat. Het werken met laag- en ongeschoolde werknemers en hiermee resultaten scoren op het vlak van productiviteit, rentabiliteit en persoonlijke groei van de werknemers is de core-business van Clavis. Eén van de projecten van Clavis ontstond in samenwerking met Chep Automotive. Clavis doet al de handenarbeid die komt kijken bij het lossen, laden, sorteren, reinigen, stockage en reparatie van kleine en grote kratten die Chep in een poolingsysteem levert aan de toeleveranciers van de belangrijkste automobielconstructeurs. Deze toeleveranciers krijgen opdracht om bepaalde onderdelen in genormeerde verpakking te leveren. De toeleverancier bestelt bij Chep de lege verpakking, vult deze met onderdelen en levert deze aan de automobielconstructeurs. Na lediging worden de verpakkingen opgehaald door Chep waarna ze bij Clavis komen om ze gebruiksklaar te maken en opnieuw te verdelen naar de toeleveranciers. Het productieproces bij Clavis bestaat uit verschillende stappen:

- het lossen van toekomstige vrachtwagens met enerzijds gebruikt materiaal en anderzijds materiaal dat gebruiksklaar is;
- de stockage in het magazijn 'te behandelen' en na behandeling in een tweede magazijn 'klaar voor gebruik';
- toevoer van de te reinigen verpakkingen naar de wasmachine:
 - beladen van de wasmachine;
 - volautomatische wasprocedure met voorspoel, was, naspoel en droogblazen;
 - kwaliteitscontrole van de gewassen verpakkingen;
 - stapelen van de gewassen verpakkingen op paletten;
 - samenbinden van paletten;
- toevoer van de te herstellen verpakkingen naar de werkplaats 'herstelling':
 - manueel reinigen van verpakkingen;
 - herstellen van verpakkingen;
- afvoer van volledig afgewerkte paletten naar magazijn 'klaar voor gebruik';
- laden van vrachtwagens voor cliënten.

Momenteel zijn een 20-tal werknemers tewerkgesteld bij Clavis. Zij werken in een tweeploegenstelsel en behandelen ongeveer 13 000 verpakkingen per dag.¹⁶

De logistieke sector focust hoe langer hoe meer op een bepaald soort dienstverlening (geïntegreerde logistieke dienstverlening, value added logistics) die de vraag naar specifiek opgeleide werknemers vergroot. Dit betekent dat de sector onmiddellijke tewerkstellingskansen biedt. De invoegmaatregel lijkt het meest geschikte instrument om laaggeschoolden aan te werven en via interne opleiding verder te kwalificeren. Er zijn een aantal belemmeringen die de toegang voor de maatwerkbedrijven tot deze markt bemoeilijkt. Zo blijft het wegwerken van de relatieve

¹⁶ www.clavisweb.be

onbekendheid van de maatwerkbedrijven voor het normale economische circuit een belangrijke uitdaging. Niet alleen kent men vaak het bestaan van de sector niet, men weet evenmin welke producten of diensten de sociale sector aanbiedt. Omgekeerd weet de sociale sector ook onvoldoende welke evoluties er zijn binnen de logistieke sector. De maatwerkbedrijven zien hier zelf weinig opportuniteiten, waarschijnlijk omdat de focus eenzijdig gericht is op verpakking en transport, waar de logistieke sector vraagt naar bijkomende toegevoegde waarde diensten. Het verbreden en diversifiëren van de aangeboden diensten door de maatwerkbedrijven kan nieuwe mogelijkheden creëren. Hiervoor zal ook het intensiever uitwisselen van knowhow nodig zijn. Een andere belemmering zijn de hoge risico's verbonden aan dure investeringen in opslaginfrastructuur. Voorts is ook de beperkte mobiliteit van sociale onderneming en doelgroepwerknemers een obstakel om flexibel op de vraag van verladers in te spelen.

Specifieke begeleidingsinstrumenten kunnen worden ingezet als middel om deze opdrachten te kunnen uitvoeren met doelgroepwerknemers. Bepaalde methodieken, zoals enclavewerking en supported employment, kunnen hier een uitweg bieden. Via enclavewerking kunnen reguliere bedrijven op contractuele basis een groep doelgroepwerknemers inschakelen om ter plaatse werken te komen uitvoeren. Dergelijke enclavewerking kan een tijdelijk of continu karakter hebben en gebeurt steeds onder begeleiding op het vlak van kwaliteitsbewaking, werkvoorbereiding en ergotherapie indien nodig. Het normale economische circuit heeft positieve ervaringen met enclavewerking, maar zonder intensieve, gespecialiseerde ondersteuning zijn de slaagkansen merkkelijk lager. Ook supported employment biedt mogelijkheden. Dit is een methodiek die er naar streeft om de voorwaarden te scheppen zodanig dat personen met zware handicaps kunnen werken in banen op de reguliere arbeidsmarkt. Ondersteuning is erg belangrijk, mede omdat het gaat over een geïntegreerde en concurrentiële setting.

4.4 Metaalbewerking en carrosserie

Tabel 3.7 toont de analyse van de resultaten van de derde focusgroep, die georganiseerd werd rond de thema's metaalbewerking en carrosserie.

Tabel 3.7 SWOT-analyse

Perspectief	Sterkten	Zwakten	Mogelijkheden	Bedreigingen
Macro-economisch (sector)	<ul style="list-style-type: none"> metaalsector is één van de grootste werkgevers 	<ul style="list-style-type: none"> hoge loonkosten in België erg sterke delocalisatie van metaalactiviteiten naar Oost-Europa en verre Oosten sterk krimpende carrosseriemarkt door daling aantal zware ongevallen veel kleinschalige en arbeidsintensieve KMO's in de carrosseriesector 		<ul style="list-style-type: none"> lage loonkosten in Oost-Europa (3 €/uur) repetitieve handenarbeid wordt gedelocaliseerd verdere delocalisatie door multinationale ondernemingen, maar ook door KMO's onvoldoende politieke bereidwilligheid om productieactiviteiten te behouden tanende bereidwilligheid tot lokale investeringen door NEC sterk schommelende arbeidsbehoefte in NEC concurrentie tussen NEC en SE voor opdrachten verstrengde milieureglementering inzake werken met lakken toenemende pricing power van verzekeringsmaatschappijen steeds hogere scholing vereist in de carrosserie oiv. electronica in wagens
Klant (de onderneming)		<ul style="list-style-type: none"> enkel via zeer zware investeringen in automatisering blijft lokale activiteit haalbaar sterk verminderde vraag naar handarbeid, hooguit tijdelijk (cf. plaatbewerking, lassen, draaien, freesen) aard van de metaalactiviteiten is sterk regionaal gebonden negatieve beeldvorming bij de reguliere sector over arbeidsgehandicapten, allochtonen doorstroming van doelgroepwerknemers van SE naar NEC mislukt vaak wegens gebrek aan begeleiding 	<ul style="list-style-type: none"> enclavewerking: periodieke detachering van doelgroepwerknemers naar reguliere bedrijven onder begeleiding van de SE (kwaliteit, werkvoorbereiding, ergotherapie, ...) verregaande administratieve vereenvoudiging nodig beperkte mogelijkheden voor kleinere KMO's 	

Tabel 3.7 SWOT-analyse (vervolg)

Perspectief	Sterkten	Zwakten	Mogelijkheden	Bedreigingen
Sociale onderneming en doelgroepwerknemer	<ul style="list-style-type: none"> • aanbod van laaggeschoolde arbeidsreserve met eerder beperkte mogelijkheden voor éénvoudige taken • repetitief werk geeft doorgaans wel voldoening voor de doelgroepwerknemers • via taaksplitsing zijn ook complexere opdrachten mogelijk geworden • opzetten van enclaves door SE in andere SE-ondernemingen 	<ul style="list-style-type: none"> • onaangepast machinepark • beperkte mobiliteit van doelgroepwerknemers • beperkte geografische activiteitsradius van SE • beperkte financiële middelen voor investeringen • beperkte mogelijkheden van SE inzake ploegenwerk • beperkt opleidingsniveau van de doelgroepwerknemers • begeleiding binnen enclaves blijft noodzakelijk • grote administratieve en inhoudelijke complexiteit van subsidiërglementering • veel beperkingen inzake overheidssteun voor expansie en innovatie in de SE (cf. vzw's) 	<ul style="list-style-type: none"> • occasioneel rechtzetten van kwaliteitsproblemen veroorzaakt door leveranciers verre Oosten • organiseren van opleidingen aan het machinepark van BW in samenwerking met VDAB en scholen • kleinschalige lokale creatieve initiatieven met een sterk kwalitatief eindproduct (cf. uitwerken van volledige skate-pleinen) • demonteren van oude auto's, witgoed, bruingoed • investeren door SE van permanente enclaves bij de privé-partner • mogelijkheden van supported employment: doelgroepwerknemers treden in dienst van NEC onder begeleiding van SE met finaliteit doorstroming 	<ul style="list-style-type: none"> • operationele kosten SE zijn gelijk aan NEC • aantal opdrachten van NEC zakt en worden kleiner en complexer • klant wenst aantal leveranciers klein te houden en vraagt de productie van een totaalproduct • machinepark blijvend vernieuwen zonder investeringssteun is niet haalbaar • de onmogelijkheid van ploegenwerk vermindert de investeringsreturn van nieuwe machines • concurrentie binnen SE wordt groter

De sector metaalbewerking en carrosserie diende zich reeds vooraf aan als een erg moeilijke sector. Hoewel de metaalsector nog steeds één van de grootste werkgevers is in Vlaanderen, spelen de hoge loonkosten en de sterke delokalisatietendens de lokale tewerkstelling veel parten. Niet alleen multinationale ondernemingen, maar ook een groeiend aantal kmo's uit de metaalnijverheid overwegen een gehele of gedeeltelijke verhuis van repetitieve handenarbeid naar Oost-Europa of het Verre Oosten. De eveneens sterk krimpende carrosseriemarkt wordt gekenmerkt door kleinschalige en arbeidsintensieve kmo's. Gemiddeld gaat het over bedrijven met vijf werknemers. Door de sterke daling van het aantal zware ongevallen als gevolg van diverse beleidsmaatregelen inzake verkeersveiligheid, ziet de focusgroep ook hier weinig groeimogelijkheden voor laaggeschoolde handenarbeid. De strenge milieureglementering inzake het gebruik van industriële verven en lakken noopt de sector eveneens tot dure investeringen in machinetuig en infrastructuur. Vele carrosseriebedrijven verkeren dan ook in een precaire economische situatie. Ook in deze sector ervaart men een sterke druk op de werkgelegenheid als gevolg van delokalisatie. Het terugnemen van oude of verloren wagens en het recycleren van herbruikbare onderdelen wordt zelfs al uitbesteed aan Oost-Europa.

De vraag naar handenarbeid neemt dus sterk af en is schommelend. Nieuwe opdrachten worden kleiner, complexer en hebben vaak een tijdelijke karakter. Bovendien wenst de klant het aantal leveranciers klein te houden en verwacht men de productie van een totaalproduct. Om die reden moeten machines vaker omgesteld worden en sneller vernieuwd als gevolg van technologische evoluties. Bovendien benadrukt men dat men enkel mits zware investeringen in automatisering aan de hoge kwaliteitseisen kan voldoen en lokale activiteit kan handhaven. De bereidwilligheid om deze investeringen door te voeren vermindert echter omwille van de hoge risico's verbonden aan de wisselende vraag. De kwaliteitsnormen vragen voornamelijk arbeid door hoger technisch geschoolden, mede onder invloed van de toenemende technische complexiteit van de productieprocessen (vb. electronica in nieuwe wagens).

De marktomstandigheden voor het normale economische circuit bepalen in grote mate de opdrachten voor de sociale economie. De operationele kosten voor beide sectoren zijn tevens vergelijkbaar. Omwille van de beperkte geografische activiteitsradius, geringe financiële middelen en beperkte technische scholing, stellen bovenstaande problemen zich versterkt voor de sociale economie. Het machinepark is vaak onaangepast en het rendement ervan ligt laag omwille van suboptimale capaciteitsbenutting door de onmogelijkheden van ploegenwerk in de sector. Daarnaast is de mogelijke investeringssteun weinig significant. Opdrachten hebben meestal betrekking op het occasioneel corrigeren van kwaliteitsfouten door leveranciers uit het Verre Oosten. Men stelt vast dat de concurrentie binnen de sector sociale economie verscherpt. Beperkte mogelijkheden ziet men in kleinschalige lokale creatieve initiatieven met een sterk kwalitatief eindproduct. Een

voorbeeld hiervan is Skate Construct in Kortrijk. Ook het organiseren van opleidingen aan het machinepark in samenwerking met VDAB of technische scholen kan de capaciteitsbenutting opdrijven.

Goede voorbeelden: Skate Construct CVBA, Kortrijk

Skate Construct is een sociale onderneming die zijn oorsprong vindt in de vzw Jongerenatelier en de vzw Speel-o-kee. De vzw Jongerenatelier stelt zich tot doel om doorstroomkansen van jongeren uit het deeltijds beroeps secundair onderwijs te vergroten. Meestal gaat het over jongeren die er niet in slagen om na gewone bemiddelingsactiviteiten een gepaste tewerkstelling te vinden of mislukken in het normale economische circuit. Via het aanbieden van een werkervaringsperiode in de vzw wordt de jongeren een goede arbeidsattitude (zoals stiptheid, kunnen omgaan met gezag, een opgelegde taak kunnen uitvoeren, zelfstandigheid, arbeidstempo, doorzetting, ...) en de noodzakelijke technische vaardigheden bijgebracht. Op jaarbasis volgen gemiddeld een 70-tal jongeren een tewerkstellingsopleiding binnen de vzw. De vzw is actief in de sectoren bouw, hout, logistiek, administratief ondersteunend werk en metaal. Zo heeft men een lasserij met specialisatie in skatemateriaal. Na het uittekenen van het basisplan voor het skatepark, wordt een 3D-voorstelling gemaakt waarna aanpassing nog mogelijk is. De toestellen worden gemaakt met aangepaste materialen, zoals gegalvaniseerd metaal en inox. De toestellen worden op maat gemaakt van de skaters, bladers en bmx-ers. Door de jarenlange ervaring is Skate Construct bovendien goed in staat om te weten of een park publiek zal aantrekken of niet. Men adviseert de klant ook inzake de plaatsing en opstelling van de toestellen, in samenspraak met de skaters. Naast het bouwen en plaatsen van skateparken voor de Stad Kortrijk is men ook gestart met de aanleg van skateparken voor andere steden en gemeenten.

HOOFDSTUK 4

INSTITUTIONELE RANDVOORWAARDEN

1. Inleiding

Het is niet vanzelfsprekend dat de identificatie van nieuwe marktniches ook automatisch leidt tot de invulling van die niches door de sociale inschakelingseconomie of de buurt- en nabijheidsdiensten. Tijdens de sectorale focusgroepen kwamen meerdere zwakten en bedreigingen naar voren die leiden tot een suboptimale economische benutting van de onderzochte niches. In dit hoofdstuk worden institutionele knelpunten voor de ontwikkeling van activiteiten in de onderzochte niches aangegeven. Hierbij gaat de aandacht naar het optimaliseren van het wettelijke instrumentarium, het ontwikkelen en ondersteunen van het sociaal ondernemerschap, de toegang tot voldoende financieringsmiddelen, de solvabilisering van de vraagzijde, het verhogen van het maatschappelijk rendement en het minimaliseren van mogelijke verdringingseffecten. Daarbij stelt zich ook de vraag welke rolverdeling tussen de verschillende institutionele actoren de beste kansen biedt tot ontwikkeling van het bestaande groeipotentieel.

2. Doelstellingen, organisatie en samenstelling van de institutionele focusgroep

2.1 Doelstellingen

De laatste focusgroep richtte zich op het institutionele luik van het onderzoek zoals de werkvormen en de implementatievoorwaarden voor succesvol sociaal ondernemen. De sectorale focusgroepen hadden een drievoudige doelstelling. Ten eerste moesten de werkzaamheden leiden tot het identificeren van arbeidsactiviteiten met groeipotentieel voor de tewerkstelling van kansengroepen. Ten tweede werd de economische en praktische haalbaarheid van de activiteiten getoetst. Ten derde werd getracht een methodologie te identificeren in functie van detectie en ontwikkeling van marktniches met groeipotentieel voor de sociale economie. Tijdens de discussies rond de eerste en tweede doelstelling kwamen heel wat

belemmeringen naar voren. Deze konden betrekking hebben op het verschillende dimensies: het economische, juridische, financiële, operationele ondersteuning, de doelgroepwerknemers en de werkmethodeken. Deze gegevens werden verzameld in een knelpuntentabel (zie verder tabel 4.2) en ter discussie voorgelegd aan de institutionele focusgroep. De nadruk lag op de duidelijke omschrijving van de knelpunten maar ook op eventuele voorstellen tot oplossing.

De belangrijkste doelstellingen van de institutionele focusgroep zijn:

- de beoordeling van de *adequaatheid* van huidige institutionele werkvormen;
- het inschatten van de *implementatievoorwaarden* voor succesvol sociaal ondernemen in de betrokken niches;
- het optimaliseren van het *wettelijke instrumentarium*, de toegang tot voldoende financieringsmiddelen, het verhogen van het maatschappelijke rendement en het minimaliseren van eventuele verdringingseffecten;
- een optimale *rolverdeling* tussen de verschillende institutionele actoren.

2.2 Organisatie

Tijdens de tweede ronde werd er één focusgroep georganiseerd die éénmalig vergaderde op een centrale plaats gedurende 2,5 uren. De inhoud van deze focusgroep werd eveneens geregistreerd aan de hand van opnameapparatuur. Na de focusgroep werd een syntheseverslag gemaakt met de weergave van het gevoerde debat.

2.3 Samenstelling

De focusgroep in de tweede ronde concentreerde zich op het institutionele luik van het onderzoek. Om die reden werd de selectie van gesprekspartners voor deze focusgroep voornamelijk bepaald door de kennis van het bestaande wettelijke instrumentarium, de financieringsmiddelen en rolverdeling tussen de institutionele actoren. Er werden hoofdzakelijk contacten gelegd met vertegenwoordigers uit het beleidsveld sociale economie zoals kabinetten, administratie en werknemersorganisaties. De deelnemers aan de focusgroep worden weergegeven in tabel 4.1

Tabel 4.1 Deelnemers aan de institutionele focusgroep

Organisatie	Deelnemers
ACV	Dhr. Chris Serroyen
SLN (Steunpunt Lokale Netwerken)	Dhr. Joeri Van Coillie
VLAB (Vlaamse Federatie van Beschutte Werkplaatsen)	Mevr. Christel Vanroelen
SST (Samenwerkingsverband Sociale Tewerkstelling)	Mevr. Inge Laperre
VVSG	Mevr. Ann Jughmans
Kabinet Vlaams Minister van Mobiliteit, Sociale Economie en Gelijke Kansen	Mevr. Mieke Vercaeren
Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap, Departement EWBL, Administratie Werkgelegenheid, Afdeling Tewerkstelling, Tewerkstellingsprogramma's	Mevr. Maryce Van Hal
Kabinet Federaal Staatssecretaris voor Duurzame Ontwikkeling en Sociale Economie	Mevr. Hilde Degezelle

3. Inhoudelijke input

De discussie tijdens de institutionele focusgroep werd gevoerd aan de hand van een interviewleidraad (zie bijlage 2). Na een voorstellingsronde en een algemene schets van het onderzoeksopzet, werden de resultaten van de sectorale focusgroepen kort toegelicht (zie tabel 3.5, 3.6, 3.7). Vervolgens werden de doelstellingen van de institutionele focusgroep verduidelijkt en werd aan de hand van de knelpuntentabel (zie tabel 4.2) een discussie opgestart. De knelpuntentabel is het resultaat van de dataverwerking van de sectorale focusgroepen.

Tabel 4.2 Institutionele knelpuntentabel

Perspectief	Knelpunten
Economisch	<ul style="list-style-type: none"> ▪ mogelijkheden van SE zijn onvoldoende bekend in NEC wat leidt tot het missen van opdrachten ▪ negatieve beeldvorming van SE binnen het NEC (deloyale concurrentie, arbeidsgehandicapten, ...) ▪ SE-management mist knowhow van nieuwe technologische ontwikkelingen (beperkte uitwisseling van knowhow tussen SE en NEC)
Juridisch	<ul style="list-style-type: none"> ▪ rigiditeit van projecterkenningen belemmert flexibel inspelen op de nieuwe marktniches (opdrachten vanuit NEC worden steeds kleiner en specifiek onder druk van snel wijzigende marktomstandigheden) ▪ beperkte ruimte voor ondernemerschap en experimenten in SE ▪ beperkte feitelijke samenwerkingen en joint-ventures binnen SE of met NEC (schaalvergroting bewerkstelligen) ▪ investeringen in REG dienen uitgevoerd door erkende installateurs (cf. fiscale aftrekmogelijkheden) en zijn daardoor weinig ontoegankelijk voor SE
Financieel	<ul style="list-style-type: none"> ▪ te complexe subsidiëeringsstructuren en administratieve aanvraagprocedures (vaak vanuit verschillende beleidsdomeinen) ▪ onoverzichtelijkheid van de bestaande werkvormen, mede door de vaak wijzigende reglementering terzake ▪ verhoogde doorstromingsdoelstelling via nieuwe methodieken vraagt meer investeringen in omkadering en begeleiding ▪ dure en risicovolle investeringen in machinepark en opslagruimte zonder subsidies
Overige ondersteuning Doelgroepwerknemers	<ul style="list-style-type: none"> ▪ beperkte toegang voor SE tot subsidies voor expansie en innovatie ▪ beperkte vakkennis van doelgroepwerknemers om succesvol op niches in te spelen ▪ beperkte mobiliteit van de doelgroepwerknemers limiteert mogelijkheid van ploegenwerk, investeringsoptimalisatie en geografische mobiliteit van SE-ondernemingen
Werkmethodieken	<ul style="list-style-type: none"> ▪ systeem van ervaringsdeskundigen niet bekend bij sensibilisering rond REG en isolatie (cf. onbekendheid fiscale aftrek en premies bij bepaalde bevolkingsgroepen) ▪ gebrek aan voldoende kwalitatieve stageplaatsen in NEC omwille van strenge regelgeving ▪ aanwervingsverplichting na opleiding in het NEC (cf. IBO) kan beperkend werken ▪ onvoldoende aandacht en steun voor opleidingen en vorming in het individueel begeleidingsplan van doelgroepwerknemers met finaliteit uitstroming (beperkt aanbod, beperkte kwaliteit) ▪ onvoldoende opleiding van ploegbazen in NEC (vb. sociale vaardigheden) teneinde te kunnen omgaan met doelgroepwerknemers ▪ beperkte middelen (en aandacht?) voor individuele doorgedreven screening van doelgroepwerknemers (leidt tot opleiding en tewerkstelling op maat en verhoogd rendement)

4. Analyse van de data

4.1 Economisch

4.1.1 Naambekendheid van de sociale economie en netwerking

Het kan nooit de bedoeling zijn dat de reguliere en sociale economie zich ontwikkelen als antagonisten. In samenwerking met het NEC dienen de tewerkstellingskansen van de doelgroep gevrijwaard en waar mogelijk versterkt worden. Het NEC dient zich bewust te zijn van de opportuniteiten en wederzijdse voordelen (vb. via de werkmethodeken enclavewerking en supported employment - zie verder). De sociale economie blijkt echter vaak een onbekende sector voor het normale economische circuit. In het verleden werden reeds inspanningen geleverd om de sector meer bekendheid te geven bij mogelijke opdrachtgevers en te komen tot meer samenwerking en ervaringsuitwisseling. Denken we hierbij aan het project 'Management ES-Change'. Dergelijke campagnes genereren naambekendheid, maar toch ervaart men dat de economische mogelijkheden van de sociale economie onvoldoende bekend zijn. Nieuwe campagnes zoals plaatselijke voorstelingsinitiatieven kunnen een meerwaarde bieden doordat het arbeidsaanbod en het productassortiment van de sociale sector breder bekend gemaakt wordt.

Het te verwachten éénheidsdecreet met betrekking tot de sociale en beschutte werkplaatsen (de maatwerkbedrijven) zal waarschijnlijk leiden tot het wijzigen van de rol van de bestaande begeleidinginstrumenten. In het kader van netwerking en promotie van de sector zou de rol van de regionale incubatiecentra (startcentra) kunnen geïntensifieerd worden. Algemene informatiemomenten ingericht door de startcentra dienen het bestaan van bepaalde werkvormen in de sociale economie te promoten naar de buitenwereld. Netwerking is een instrument dat niet alleen in de reguliere economie vruchten afwerpt. Lokaal zijn er recent bepaalde projecten¹⁷ opgestart die sociale ondernemingen begeleiding bieden bij het uitbouwen van een netwerk op maat rond de sociale ondernemingen, die met bepaalde uitdagingen of moeilijkheden worden geconfronteerd. Sociale ondernemers kunnen geïntroduceerd worden in professionele netwerken waar ze andere partijen ontmoeten om expertise te delen en aan prospectie te doen: sectorgenoten, collega's ondernemers, bedrijfsleiders of experts (specialisten uit diverse ondernemingen of consultants).¹⁸ Dergelijke initiatieven dienen verder ondersteund te worden.

¹⁷ Een initiatief van cvba De Ent (Startcentrum Zuid-Oost-Vlaanderen) met steun van de Provincie Oost-Vlaanderen

¹⁸ Alumni Vlerick, Business Angels, Senior Consultants Network, Unizo, Voka, bedrijvencentra, ...

4.1.2 Eigen kerntaken ontwikkelen of afhankelijkheid van NEC?

De onderzochte activiteiten roepen de vraag op of de sociale economie zich bij voorkeur ontwikkelt in opdracht en afhankelijkheid van het normale economisch circuit, dan wel tracht zich eigen kerntaken toe te eigenen. De kringloopwinkels kenden in het verleden een sterke expansie omdat ze tegemoet kwamen aan een maatschappelijke behoefte en ze konden inspelen op nieuwe regelgeving. Bovendien was de sector niet kapitaalsintensief. Dergelijke niches vinden en ontwikkelen tot kerntaken is echter niet evident.

Een keuze tussen het opstarten en ontwikkelen van nieuwe, eigen kerntaken en een ontwikkeling in afhankelijkheid van het normale economische circuit dringt zich waarschijnlijk niet op. Het zoeken en ontwikkelen van nieuwe marktniches gebeurt dan ook best via beide sporen: zowel eigen kerntaken proberen te ontdekken als zich toeleggen op beloftevolle activiteiten in opdracht van het normale economische circuit, maar steeds vertrekkende vanuit de filosofie van de sociale economie. Enerzijds betekent het verrichten van hand- en spandiensten een afhankelijke relatie ten opzichte van het normale economische circuit (vb. inzake kwaliteit, leveringstijd, ...) en sommige sociale ondernemingen hebben noch de expertise, noch de werkprocessen of ervaring om aan de eisen te voldoen. Vaak ontbreekt het sociale ondernemingen aan know-how van nieuwe technologische ontwikkelingen om succesvol in te spelen op de vraag vanuit het normale economische circuit. Het stimuleren van uitwisseling van technologische kennis tussen beide sectoren kan in dat opzicht nieuwe kansen bieden. Anderzijds zijn organisaties als de kringloopwinkels volledig onafhankelijk van het normale economische circuit, wat ten dele ook hun succes verklaart. Onafhankelijk van de verhouding tussen beide sectoren kunnen arbeidsplaatsen gecreëerd worden voor kansengroepen, wat steeds de hoofddoelstelling dient te zijn. De locus van controle over de tewerkstelling is van minder belang. Hier dient men eveneens te vertrouwen op het innovatief veranderingspotentieel van de bedrijfsleiders uit de sociale economie.

4.2 Juridisch

4.2.1 Marktgerichtheid en rigiditeit van projecterkenningen

De huidige aanvraag tot erkenning van nieuwe of gewijzigde activiteiten of projecten in de sociale economie omvat een vastgelegde procedure, zoals het opstellen van een onderbouwd ondernemingsplan. Om avonturen en klachten over oneerlijke concurrentie te vermijden, wordt een periode van drie maanden voorzien om erkenningsdossiers te onderzoeken. Zo worden nieuwe voorstellen eerst aan de sociale partners voorgelegd. Enerzijds noodzaakt een (te) klein beschikbaar contingent aan arbeidsplaatsen en de daaruit volgende budgettaire rigiditeit de zorgvuldige afweging van de toewijzingen. Dit vergt echter tijd. De intentie

bestaat echter om bij de uitbreiding van de sociale werkplaatsen een contingent te voorzien voor nieuwe niches. Anderzijds is de procedure tot erkenning waardevol omdat de kansen op succes maximaal worden ingeschat.

Vele opdrachten die de sociale economie krijgt vanuit het normale economische circuit hebben betrekking op kleinere volumes en marktspecifieke producten. De mate waarin de sociale sector voor deze opdrachten in aanmerking komt hangt vaak af van de snelheid en flexibiliteit waarmee men deze voorstellen benadert. Bij onderaannemingsopdrachten vanuit het normale economische circuit dient men vaak binnen de week te beslissen. Indien men flexibel wil inspelen op nieuwe niches, dient men snel te reageren op kansen in de markt. Lange en strenge procedures staan een efficiënte marktgerichtheid dan in de weg. Sommige procedures lijken ook te beperkt om een betekenisvolle meerwaarde te bieden. De vraag vanuit de sector naar een groter vertrouwen in het sociaal ondernemerschap lijkt gerechtvaardigd. De sector heeft de laatste jaren een zekere professionalisering doorgemaakt. Korte aanvraagprocedures vergroten de kansen op succes. Een goed voorbeeld is de aanvraagprocedure van beschutte werkplaatsen voor nieuwe enclaves bij het VFSIPH: deze omvat een doorlooptijd van één dag.

4.2.2 Juridische ruimte voor ondernemerschap en innovatie

Het ontdekken van nieuwe marktniches en het benutten van de mogelijkheden is een oefening die niet kan opgelegd worden, maar eerder dient te groeien vanuit het werkveld. Vanuit dit vertrekpunt heeft men nog steeds het beste overzicht op de aangeboden kansen in de markt. Het creatieve sociale ondernemerschap dient hier dus voluit te kunnen spelen. Ondersteuning is evenwel aangewezen, ook op juridisch vlak: de overheid heeft tot taak de voorwaarden te creëren waaronder de sociale economie zich verder kan ontwikkelen. Tot nog toe voorziet de overheid bij de nieuwe uitbreiding van het contingent voor de sociale werkplaatsen groei-kansen via natuurlijke weg binnen het huidige takenpakket. Daarnaast wordt ook de ontwikkeling van nieuwe niches of taken ondersteund via het voorzien van een apart contingent (zie verder 4.4.2).

Niet alle werkvormen binnen de sociale economie hebben echter gelijke toegang tot bepaalde activiteiten. Zo zijn de leerwerkcentra als een vorm van sociale tewerkstelling tot op heden niet volledig geïntegreerd in de sociale economie. Het ontbreken van een decretaal kader voor de werkervaring is een belangrijk knelpunt. Leerwerkcentra zouden de kans moeten krijgen om zich te profileren als sociale ondernemingen en als dusdanig ook toegang krijgen tot marktsegmenten waar ander werkvormen reeds toegang toe hebben (bv. aannemingswerken in de bouw, overheidsopdrachten...).

Innoveren betekent experimenteren zodat mislukking steeds tot de mogelijkheden behoort. Het terugeisen van subsidies indien er geen maatschappelijk terugverdieneffect is, kan in deze context contraproductief werken. Het verbreden van de

bestaande experimenteerruimte, eventueel gecreëerd via tijdelijke juridische erkenningen voor bepaalde nieuwe projecten, waarbij mislukkingen niet direct catastrofale gevolgen hebben, kunnen de kansen op het ontdekken van nieuwe niches enkel maar vergroten. Het structureel ter beschikking stellen van deze experimenteerruimte, geformaliseerd door juridische erkenning, sluit aan bij de continuïteit die kenmerkend is voor succesvol innovatief ondernemerschap.

4.2.3 Nieuwe werkvormen

Nieuwe werkvormen, ontstaan uit samenwerkingen of joint-ventures tussen ondernemingen binnen de sociale economie of met het normale economische circuit dienen in deze context intensiever ondersteund te worden. Het exploreren van niches in de logistieke sector zou kunnen gebeuren via de constructie van werkgeversverbanden. Deze werkvorm tracht een alternatief te bieden voor de outsourcing van arbeid naar lageloonlanden en het inschakelen van tijdelijke uitzendarbeid en is vooral interessant voor ondernemingen die pieken hebben in de productie. Het werkgeversverband (geïnspireerd op het Franse model, de 'Groupement d'Employeurs') is een Economisch Samenwerkingsverband tussen twee of meer ondernemingen die samen mensen uit kansengroepen tewerkstellen onder een voltijds arbeidscontract van onbepaalde duur. De ondernemingen worden verenigd in een autonome juridische structuur onder de vorm van een Economisch Samenwerkingsverband. Samen kunnen ze flexibel werknemers tewerkstellen volgens de noden van de verschillende leden. Het gebrek aan middelen en de nood aan tijdelijke arbeidskrachten wordt op deze manier opgelost. De enige activiteit van het werkgeversverband bestaat uit het ter beschikking stellen van werknemers aan de leden-oprichters. De werkvorm heeft meerdere voordelen voor de werkgever (regulier bedrijf of sociale onderneming):

- de verschillende soorten kosten van tijdelijke tewerkstelling worden teruggedrongen;
 - de terugkerende kost van de aanwerving en selectie verdwijnt;
 - de permanente opleidingskost en rendementsverlies door het inwerken van nieuwe tijdelijke werknemers verdwijnt;
- verhoging van de productiviteit door beter-gekwalficeerde werknemers;
- georganiseerde flexibiliteit aangepast aan de behoefte van het bedrijf;
- synergie door samenwerking.

Voor de werknemers biedt het werkgeversverband volgende voordelen:

- toegenomen zekerheid door voltijds contract van onbepaalde duur;
- geen economische werkloosheid;
- permanente opvolging en begeleiding, dus toegenomen kennis;
- afwisselend werk.

Reeds in 2000 werd het juridisch kader geschapen voor de creatie van een Economisch Samenwerkingsverband, maar de werkvorm wordt slechts zelden gebruikt. Het werkgeversverband kan eventueel ook gecombineerd worden met het statuut van invoegbedrijf.

4.3 Financieel

4.3.1 Complexe en wijzigende subsidiëringsstructuren

Bepaalde projecten, in het bijzonder de sociale werkplaatsen, zijn voor hun werking afhankelijk van subsidiëringsbronnen op diverse beleidsniveau's. In dat geval dient men aan heel wat administratieve verplichtingen te voldoen. De Vlaamse regelgeving in combinatie met de federale (SINE, art. 60) en de gewone tewerkstellingsmaatregelen maakt de zaken erg complex. Een administratieve vereenvoudiging dringt zich dan ook op. Ook op het Europese niveau worden er middelen beschikbaar gesteld (o.a. ESF-middelen). De bestaande regelingen zijn om die redenen weinig transparant en consistent.

De Vlaamse beleidskeuze voor een evolutie naar drie pijlers van sociale inschakelingseconomie op basis van een differentiëring van de doelgroep kan in dit opzicht meer duidelijkheid scheppen. Ter ondersteuning van nieuwe initiatieven kan de rol van de regionale startcentra terzake verder versterkt worden. Daarnaast kan ook de haalbaarheid van een éénloketfunctie onderzocht worden. Het oprichten van dergelijk loket vergt tijd en grote expertise, maar in afwezigheid ervan worden vele mensen uit de sector verplicht om alle regelgevingen op te volgen. Dit is erg arbeidsintensief.

4.3.2 Draagkracht en risico van investeringen

Het kunnen volgen van marktontwikkelingen en inspelen op de vraag is mede afhankelijk van de productietechnologie die men ter beschikking heeft. Zo vragen verladers aan de logistieke sector een geïntegreerde logistieke dienstverlening. Indien de sociale economie dergelijke kansen wil benutten, dient men zelf in te staan voor magazijnruimte, verpakking en distributie. Dit geldt ook voor investeringen in machines. In een snel veranderende marktomgeving zijn investeringen in het machinepark noodzakelijk, maar ook erg duur. Zelfs indien men de middelen heeft om op technologisch vlak de markteisen te volgen, blijft het rendement van de machines vaak laag omwille van de kleine orders of de onderbenutting van de capaciteit (door de beperkte mogelijkheden van ploegenwerk in de sociale sector). De hoge kostprijs en lage benuttingsgraad vormen voor veel (sociale) ondernemingen dermate hoge risico's, dat investeringen ontmoedigd worden, waardoor het voor maatwerkbedrijven erg moeilijk wordt om op nieuwe marktontwikkelingen in te spelen. De ondersteuning van de overheid aan de sector in de vorm van investeringssteun is beperkt zodat het probleem alleen maar nijpender wordt.

4.4 Overige ondersteuning: expansie en innovatie

Innoveren is belangrijk om te kunnen anticiperen op nieuwe behoeften, om toegevoegde waarden te creëren, om de concurrentiekracht te vergroten en om nieuwe

markten te veroveren. Innovatie in de praktijk is niet vanzelfsprekend: men dient innovatie-opportunities te herkennen, te zoeken naar de juiste technologische kennis en technologie om te zetten in verkoopbare producten. Vaak is er een gebrek aan managementkennis en financiële middelen om één en ander mogelijk te maken.

4.4.1 Aard van innovatie

De sector benadrukt dat er meerdere aspecten zijn met betrekking tot innovatie. De sector heeft niet alleen behoefte aan ondersteuning met betrekking tot het aanboren van nieuwe marktniches of nieuwe producten. Men voelt tevens de nood aan methoden om het verdere ontwikkelingspotentieel van de huidige niches of activiteiten in te schatten. Binnen de bestaande activiteiten kan ook een verbetering van de productieprocessen of procesinnovatie leiden tot hogere rendementen. Daarnaast kan innovatie ook betrekking hebben op de begeleidingsmethodieken. Indien deze innovaties ervoor zorgen dat het 'werken op maat' geoptimaliseerd wordt, zou dit moeten leiden tot hogere rendementen in de productie. Vooral met betrekking tot de oudere werknemers wordt deze nood sterk gevoeld.

Succesvol innoveren betekent niet alleen het vinden van nieuwe en vernieuwde producten, merken, processen of methoden. Deze acties zijn belangrijk, maar het beheer van een innovatiestrategie die de kennis kan ontwikkelen en valoriseren is van even groot belang. Innovatie is geen actie op korte termijn, maar een bedrijfsstrategie op lange termijn. Het innoverend vermogen dient een belangrijk structureel element te worden in het bedrijfsmanagement van de maatwerkbedrijven en ingeschreven te worden in de bredere strategische missie van de sociale onderneming.

4.4.2 Regiefunctie

De vraag naar de rol van de verschillende actoren in het verkennen van nieuwe marktniches dringt zich op. Het innovatieproces zou kunnen gestuurd worden door de overheid of kan overgelaten worden aan het werkveld van de sociale economie. Het verkennen van nieuwe niches is een permanent proces dat hoofdzakelijk berust op de innovatieve krachten aanwezig in het werkveld. Indien men gelooft in het creatieve ontwikkelingspotentieel van de sociale economie, rest de overheid de taak dergelijke initiatieven te honoreren en de voorwaarden te scheppen waaronder het aanwezige innovatieve vermogen van de sociale economie zich ten volle kan ontplooiën. Hierbij rijst de vraag hoe innovatieprikkelers best structureel worden verankerd, bijvoorbeeld in juridische erkenningen (zie hoger 4.2.2) en subsidiëringstromen. De rol van de startcentra dient in dit kader ook herbekeken te worden. Kunnen de startcentra de functie opnemen van het opsporen van nieuwe niches?

4.4.3 Innovatiesteun

Innoveren betekent investeren. Voor de reguliere sector bestaan reeds een aantal ondersteuningsinstrumenten. De ondernemerschapsportefeuille is een relatief nieuw, geïntegreerd instrument, waarmee kleine en middelgrote ondernemingen via de elektronische weg een aantal diensten kunnen aankopen. Hij of zij kan kiezen voor vier verschillende diensten: opleiding, advies, mentorschap en de aankoop van kennis in Vlaamse kenniscentra. Het Vlaams Innovatiefonds (VINNOF) richt zich in de eerste plaats op startende ondernemingen. Het Vlaams Innovatiefonds wil innovatieve ondernemingen in Vlaanderen meer kansen bieden door in hun prille levensfase financiering aan te reiken. Het is echter geen subsidieorgaan: het fonds investeert in ondernemingen en wil daar ook rendement op halen. Het IWT (Instituut voor de aanmoediging van innovatie door Wetenschap en Technologie in Vlaanderen) is het Vlaams overheidsagentschap dat zich bezighoudt met het ondersteunen van innovatie. Die ondersteuning gebeurt onder meer financieel door rechtstreekse steun aan projecten van onderzoek en ontwikkeling vanuit het bedrijfsleven, naast het leveren van een aantal diensten.

Indien de sociale economie een eigen rol wil spelen en zijn autonomie tegenover het NEC wenst te vrijwaren, is er ondersteuning nodig bij innovatie. De vraag is in welke mate de hoger vermelde ondersteuningsinstrumenten toegankelijk zijn en aangepast aan de noden van de sociale economie. De meeste maatwerkbedrijven hebben het statuut van vzw, zodat de nood aan aangepaste regelgeving voor innovatiesteun zich opdringt. Zo vallen begeleidingsmethodieken die voor de maatwerkbedrijven een kritische succesfactor zijn, buiten de bestaande innovatiesteun van het IWT.

Het begrip innovatie dient voldoende ruim geïnterpreteerd te worden. De sociale economie voelt zelf de behoefte aan ondersteuning bij de innovatie van productieprocessen. Het IWT blijkt hiervoor een minder geschikt instrument, zodat een aanpassing van de bestaande regelgeving voor de reguliere sector een voorwaarde is om innovatiesteun ook te ontsluiten voor de sociale economie. Daarnaast is het niet onwaarschijnlijk dat heel wat sociale ondernemingen niet of onvoldoende op de hoogte zijn van de bestaande (reguliere) instrumenten voor innovatiesteun.

4.5 Werkmethodieken

Nieuwe niches kunnen groeien vanuit de doorbraak van nieuwe technologische ontwikkelingen die vervolgens leiden tot nieuwe producten. De beperkte technische vakkennis en ervaring van doelgroepwerknemers kan een belemmerende factor vormen wanneer men op deze niches wil inspelen. De gehanteerde werkmethodieken in de sociale economie spelen een belangrijke rol om deze hindernissen te overwinnen. Zo biedt het splitsen van complexe taken in kleine beheersbare deeltaken in de praktijk vaak een oplossing.

4.5.1 Opleidingen en stages

Eén van de opdrachten van de sociale economie is het opleidings- en arbeidsmarkt klaar maken van doelgroepwerknemers. Werkervaring is als trajectinstrument een centraal element in arbeidsmarktwerking voor kansengroepen. Via werkervaringstrajecten worden doorgroeimogelijkheden gecreëerd van eenvoudige naar complexe taken. Op die manier kunnen geleidelijk competenties worden opgebouwd. Voor bepaalde doelgroepen zoals langdurig werklozen en deeltijds leerplichtigen kunnen stages in het normale economische circuit bijzonder waardevol zijn. De sectorale focusgroepen benadrukten het belang van voldoende kwaliteitsvolle stageplaatsen in het normale economische circuit en haalden dit regelmatig aan als een knelpunt. Ook ervaart men onvoldoende steun van de overheid inzake vorming en opleiding. Het opleidingsaanbod voor werkzoekenden is ontoereikend en telt een te klein contingent waardoor er lange wachtlijsten ontstaan.

4.5.2 Begeleiding

Het rendementsverlies van doelgroepwerknemers wordt gecompenseerd door subsidies. Deze tussenkomst in de bijzondere kosten van arbeidsgehandicapten stimuleert de reguliere bedrijven om deze doelgroep kansen te geven. De tussenkomst in de kosten van begeleiding wordt door de sectorale focusgroepen regelmatig als problematisch benadrukt, zowel bij tewerkstelling in de sociale economie als bij enclavewerking. Doorstroming mislukt vaak als gevolg van een gebrek aan kwalitatieve begeleiding in het normale economische circuit. Vaak ontbreekt ook de noodzakelijke expertise om doelgroepwerknemers te begeleiden. De vraag dringt zich op of het begeleidingspotentieel anders moet worden ingezet. De kenmerken van de doelgroep (scholingsgraad, werkloosheidsduur, voorgeschiedenis, ...) en de beschikbare tijdspanne zijn van belang bij het bepalen van de investeringen in begeleiding. Differentiatie van de begeleiding en van de duur van de trajecten in functie van de doelgroepkenmerken is nodig.

4.5.3 Screening

Een aantal beschutte werkplaatsen ontwikkelen methoden van doorgedreven individuele screening van doelgroepwerknemers, met de bedoeling te komen tot tewerkstelling op maat en een verhoogd rendement. Ondanks de toegang tot resultaten van andere screenings (vb. VDAB), wordt de nood aan doorgedreven screening in de arbeidssituatie ervaren omdat men praktijkgericht wil testen, eerder dan theoretisch. Dergelijke nieuwe screeningsmethoden bij rekrutering of heroriëntering ontstaan vanuit verschillende noden. Zo stelt de overgang schoolsituatie-tewerkstelling soms problemen, vb. inzake arbeidsattitudes en duiden ze op opleidingsnoden onmiddellijk na deze overgang. Bij doorstroming kan men via de

screeningsresultaten ook de verworven competenties aantonen. Dergelijke methoden zijn echter duur en vaak niet rendabel omwille van de beperkte schaalgrootte.

De vraag vanuit de sector naar meer (financiële) ondersteuning van dergelijke methoden maakt deel uit van de uitbouw van een systeem van loopbaanontwikkeling op basis van inschatting van elders verworven competenties. Dit mag niet enkel een instrument zijn voor de sterksten. Groei in de job is belangrijk. Dit kan men verwezenlijken via doorstroming naar het normale economische circuit, maar ook via een andere taak binnen de sociale economie (vb. leren werken aan een andere machine). Sociale economie dient als een volwaardig alternatief te worden voorgesteld. De tewerkstelling vanuit de wensen van de doelgroepwerknemer moet hier centraal staan.

4.6 Doorstromingsfinaliteit

De finaliteit van werkmethodeken, zoals werkervaringstrajecten, lijkt niet overal in de sociale economie dezelfde. Bepaalde focusgroepen spraken van een onduidelijk strategisch onderscheid tussen doorstroming en permanente tewerkstelling in de sociale economie. Enerzijds dient men het beperkte doorstromingspotentieel van bepaalde groepen te erkennen. Men kan zich de vraag stellen of doorstroming naar het normale economische circuit voor deze groepen haalbaar is. Waarschijnlijk zijn werkervaringsmodules hier een nuttig instrument om te weten wat de mogelijkheden zijn. Afhankelijk daarvan kan er gestuurd worden naar doorstroming richting normaal economisch circuit. De keuze voor het erkennen van de sociale economie als volwaardige sector betekent eveneens een erkenning van deze blijvende beperkingen. Om die reden mag de sociale economie ook niet verengd worden tot de plaatsing van risicogroepen in het normale economische circuit. Men dient zich wel de vraag te stellen voor welke doelgroepen (vb. deeltijds lerenden) bepaalde werkmethodeken, zoals werkervaring, een rol van betekenis kan spelen. Anderzijds moeten diegenen die de mogelijkheden hebben ook kunnen doorstromen. De instrumenten (zoals subsidiëring) moeten aangepast worden om doorstroming te stimuleren. Sociale ondernemingen die in dit opzet slagen moeten er voor beloond worden. Vele sociale en beschutte werkplaatsen zijn voorstander van de doorstromingsfinaliteit, maar willen uit economische noodzaak ook graag een aantal goede doelgroepwerknemers behouden. Deze werknemers vormen mede de know-how van de werkplaats en verzorgen tevens in belangrijke mate de continuïteit naar de nieuwkomers. Men wil hieromtrent inspanningsverbintenissen afsluiten, maar resultaatsverbintenissen beoordeelt men als niet realistisch. De vrees van de sociale sector om de sterksten te verliezen mag echter niet gaan overheersen.

HOOFDSTUK 5

CONCLUSIES

1. Methodisch instrument voor nichedetectie

In de voorgaande hoofdstukken werd de jobgroei in de afgelopen jaren en de tewerkstellingsvooruitzichten voor kansengroepen in Vlaanderen geanalyseerd. In de eerste plaats werden binnen de geselecteerde marktniches de mogelijkheden en beperkingen inzake potentiële tewerkstelling onderzocht. Er werd getracht concrete aanwijzingen te geven waar er groeikansen liggen voor de sociale economie. De beoordeling van groeikansen zal echter niet exhaustief kunnen zijn: slechts enkele geselecteerde niches werden diepgaand onderzocht. Evenmin bieden de bekomen resultaten een garantie op succes. Immers, de economische context is veranderlijk en het ontdekken van groeisegmenten vergt voortdurend creatief denkwerk.

Het laatste deel van het onderzoek omvat de uitwerking van een methodiek die bruikbaar is om groeperspectieven te identificeren. De gebruikte onderzoeksmethoden in dit rapport vormen de basis van een stappenplan dat een aanzet dient te zijn tot een instrument om het potentieel van marktniches te kunnen inschatten. Het gepresenteerde stappenplan richt zich op het sectorale niveau en niet op het niveau van de onderneming. Bij elke stap uit het stappenplan wordt duiding gegeven bij het doel, de bron, de gehanteerde methode, het bekomen resultaat en de voor- en nadelen.

Stap 1: Economische analyse van de recente gerealiseerde jobgroei

- a. doel: inschatten van de gerealiseerde jobgroei voor de volledige Vlaamse economie
- b. bron: RSZ, bewerking steunpunt WAV, VDAB, publicaties, wetenschappelijke rapporten
- c. methode: literatuurstudie en documentanalyse
- d. resultaat: overzicht van krimp- en groeisectoren

- e. voor- en nadelen: de analyse heeft uitsluitend betrekking op het verleden en richt zich op de globale reguliere arbeidsmarkt.

Stap 2: Economische analyse van tewerkstellingsvooruitzichten voor de reguliere arbeidsmarkt en voor kansengroepen

- a. doel: identificatie van beloftevolle marktniches voor de ontwikkeling van tewerkstellingsinitiatieven voor kansengroepen in Vlaanderen
- b. kwalitatieve gegevens:
 - i. bron: Oeso, Europese Commissie, Federaal Planbureau, NBB, Vlaamse Gemeenschap, bestaand onderzoeksmateriaal
 - ii. methode: literatuurstudie en documentanalyse
 - iii. voor- en nadelen: de analyse is toekomstgericht, maar focust vooral op de globale economie en legt geen specifieke nadruk op de sociale economie.
- c. kwantitatieve gegevens:
 - i. bron:
 - 1. VDAB-vacaturebestand (Arvastat – basisstatistieken aanbod): aandeel van vacatures voor laaggeschoolden per beroep en per sector
 - 2. Federgon Uitzendarbeid & Cevora: jaarlijks onderzoek naar knelpuntberoepen
 - ii. methode: analyse van administratieve bestanden en survey-bestanden
 - iii. voor- en nadelen: de analyse richt zich op vacatures voor laaggeschoolden in het normale economische circuit. Dit geeft niet noodzakelijk tendensen weer in de sociale economie. De focus op laaggeschoolden vormt een beperking omdat de doelgroep ook andere risicofactoren omvat, zoals leeftijd, ervaring of handicap.
- d. resultaat: overzicht van marktniches met tewerkstellingspotentieel voor kansengroepen in Vlaanderen

Stap 3: Selectie van te exploreren niches op basis van aantal criteria

- a. doel: benoemen van groeisectoren met aantoonbaar maatschappelijk rendement en een stevige (potentiële) vraag die geen reguliere tewerkstelling verdringen maar in tegendeel inspelen op bepaalde leemtes ('niches') die het normale economische circuit niet kan of wil invullen.
- b. bron: overzicht van marktniches met tewerkstellingspotentieel
- c. methode: volgende criteria kunnen weerhouden worden om een selectie te maken:
 - i. het groeipotentieel als gevolg van innovatieve proceswijzigingen of productontwikkeling;
 - ii. de spreiding van niches volgens de huidige fase in de economische ontwikkelingscyclus;

- iii. de aanwezigheid van éénvoudige taken gericht op kansengroepen, maar ook de mogelijkheid tot vereenvoudigen en toegankelijk maken van complexe activiteiten via taaksplitsing;
 - iv. de focus op alle stakeholders (klanten, personeel, ondernemingen, maatschappij);
 - v. de toegankelijkheid voor de verschillende werkvormen (maatwerkbedrijven, invoegbedrijven, lokale diensteneconomie, leerwerkbedrijven,);
 - vi. de mogelijkheid om op termijn zelfbedruipend te functioneren;
 - vii. een verdedigbare afweging tussen industriële en dienstenactiviteiten.
- d. resultaat: selectie van marktniches met tewerkstellingspotentieel

Stap 4: Exploratie van groeikansen in de gekozen niches

- a. doel: identificeren van innovatieve arbeidsactiviteiten met groeipotentieel, inschatten van de economische en praktische haalbaarheid van de gekozen activiteiten
- b. bron: de aanwezige expertise uit het werkveld van de sociale en reguliere economie
- c. methode: voorbereidende interviews met sleutelfiguren, gevolgd door een focusgroep per geselecteerde niche, gevoerd aan de hand van een interviewleidraad
- d. voor- en nadelen: beperkte tijdsinvestering, beperkte kostprijs maar minder diepgaand dan individuele interviews
- e. resultaat: brondata met betrekking tot de geselecteerde niches

Stap 5: Goede voorbeelden uit binnen- en buitenland

- a. doel: stimuleren en stofferen van de discussie, inschatten van de transfereerbaarheid naar de Vlaamse context
- b. bron: internet, folders, brochures, informatiemateriaal
- c. methode: brainstorming
- d. voor- en nadelen: opdoen van ideeën

Stap 6: Analyse van de bekomen brondata

- a. doel: systematische analyse van de mogelijkheden en beperkingen van de gekozen niches in functie van potentiële tewerkstelling van kansengroepen
- b. bron: bekomen data van de focusgroepen
- c. methode: SWOT-analyse
- d. resultaat: benoemen van mogelijke activiteiten, identificeren van knelpunten, formuleren van (institutionele) randvoorwaarden, inschatten van de kritische succesfactoren
- e. voor- en nadelen: de analyse geeft geen garantie op succes en is sterk afhankelijk van de resultaten van de éénmalige focusgroep

De voornaamste beperking van deze benadering is dat de gebruikte methodieken uit het onderzoek enkel zijn toegepast op marktsegmenten die ook in het normale economische circuit passen. Er is met andere woorden geen sprake van identificatie van maatschappelijke meerwaarde buiten het plaatsen van kansengroepen. De gebruikte methodiek laat overigens niet toe enige kwantitatieve inschatting te maken van het groeipotentieel van de onderzochte niches. Het doorlopen van de verschillende stappen leidt in de eerste plaats tot een kwalitatieve aanduiding van interessante activiteiten voor de sociale economie.

2. De geselecteerde niches

De voorgestelde groeiniches voor de sociale economie werden bekomen na het toepassen van de hoger vermelde methodologie. Deze methodologie heeft bepaalde voor- en nadelen, die een sterke invloed hebben op het uiteindelijke resultaat. De resultaten vloeien niet voort uit marktonderzoek, maar eerder uit een diepgaande kwalitatieve evaluatie van enkele geselecteerde niches. Geenszins kunnen de resultaten de pretentie hebben een sluitend voorstel te formuleren omtrent de marsrichting van de sector in de komende jaren. Naast de onderzochte sectoren zullen er ongetwijfeld andere mogelijkheden zijn. Van de drie onderzochte sectoren lijken activiteiten rond rationeel energie gebruik (REG) en isolatie, alsook logistieke dienstverlening aan bedrijven de meeste mogelijkheden te bieden voor de tewerkstelling van kansengroepen binnen de context van de sociale economie.

Concreet situeren de mogelijkheden zich in de arbeidsintensieve isolatiewerken (bv. het plaatsen van tochtstrips of radiatorfolie) gedurende korte periodes bij particulieren of in overheidsgebouwen. Uitvoerende taken, eventueel vereenvoudigd via taaksplitsing, onder begeleiding van een vakman, installateur of auditeur behoren eveneens tot de mogelijkheden (vb. uitvoeren van metingen). Een goede basisopleiding en stagemogelijkheden voor de doelgroepwerknemers zijn in dat geval belangrijk. De maatwerkbedrijven dienen in dit geval eveneens sterk te investeren in begeleiding, wat de kostprijs echter opdrijft. Voorts kunnen doelgroepwerknemers mensen uit de peergroup adviseren over financiële tegemoetkomingen (fiscale aftrekmogelijkheden, premies, ...) en tips voor energiebesparing geven, waardoor er een sensibiliseringsopdracht wordt vervuld. Mogelijk kan dit onder de werkvorm van de buurt- en nabijheidsdiensten.

De logistieke dienstverlening aan bedrijven is reeds een sector die veel laaggeschoolden tewerk stelt, maar toch een aantal knelpuntberoepen telt. De aard van de aangeboden diensten door de logistieke sector is de laatste jaren veranderd: van opslag en transport naar geïntegreerde logistieke dienstverlening en logistiek met toegevoegde waarde zoals postponed manufacturing. Een aantal activiteiten vormen onmiddellijke tewerkstellingskansen voor bepaalde doelgroepen via het

toepassen van de invoegmaatregel, zoals het personaliseren van goederen (bv. herverpakking en kitting). Bijzondere begeleidingsmethodieken als supported employment kunnen maatwerkbedrijven toelaten om goederen op locatie van de opdrachtgever te manipuleren (herstelling). Ook zijn er mogelijkheden in de terugnamelogistiek en recyclage, het aanbieden van distributiediensten aan internetwinkels en beroepen als bijrijders en winkelstewards.

De metaalnijverheid is nog steeds één van de grootste werkgevers, maar omwille van het dalende belang van de industriële tewerkstelling, delokalisatie en kapitaalsintensieve productiemethoden en infrastructuur lijkt metaalbewerking en carrosserie weinig geschikt voor verdere exploratie door de sociale economie. Enkel zeer kleinschalige, creatieve projecten met een sterk kwalitatief eindproduct op maat van de klant en georganiseerd in een flexibele werkomgeving kunnen nog zorgen voor een (beperkte) tewerkstelling.

3. Knelpunten en implementatievoorwaarden

Onafhankelijk van de onderzochte sectoren, vormen een aantal factoren belangrijke obstakels bij het innoveren en het exploreren van nieuwe marktniches. Deze obstakels kunnen betrekking hebben op de competenties van de doelgroepwerknemers of op de structuren van de sociale inschakelingseconomie.

Betreffende de doelgroepwerknemers gaat het om volgende klassieke knelpunten, die eerder een wezenlijk deel uitmaken van de doelgroep:

- het beperkt opleidingsniveau;
- de beperkte beroepservaring;
- de beperkte mobiliteit;
- de beperkte flexibiliteit inzake arbeidstijden;
- de nood aan kwalitatieve begeleiding.

De voornaamste knelpunten die innovatie en het ontdekken van nieuwe niches belemmeren met betrekking tot de sector zijn:

- onbekendheid van de sector voor het normale economische circuit;
- de beperkte financiële middelen voor investeringen in machinepark of infrastructuur;
- de beperkte experimenteerruimte, zowel financieel als juridisch.

De mogelijkheden van de sociale inschakelingseconomie om in de toekomst nieuwe niches te ontwikkelen is grotendeels afhankelijk van de strategische keuze om deze sector als volwaardig te erkennen. Dit zou kunnen gerealiseerd worden via het gelijkschakelen van de doelgroepgerichte aanwervingssubsidies voor de reguliere sector en de sociale economie, wat ook de steeds terugkerende kritiek over deloyale concurrentie kan vermijden. Zo zouden de bestaande tewerkstellingsmaatregelen op federaal niveau kunnen opengesteld worden voor beide sectoren. In dat geval zouden bv. de SINE-tegemoetkomingen of art. 60 §7 van de OCMW-wet op dezelfde manier openstaan voor beide sectoren en zou de regu-

liere sector – mits het onderschrijven van het Charter van de Meerwaardeneconomie ook kunnen gebruik maken van de toelagen. Tot op heden ontbreekt er eveneens een decretaal kader voor de werkervaringsbedrijven zodat deze geen basisfinanciering hebben. Het continu werken op projectbasis laat weinig ruimte voor investeringen in innovatie of creatie van arbeidsplaatsen, mede omdat de werkervaringsbedrijven geen reguliere handelsdaden mogen stellen. Ook zouden de bestaande instrumenten voor innovatiesteun kunnen aangepast worden zodat ze gelijk toegankelijk zijn voor beide sectoren. Tabel 5.1 geeft een overzicht van de mogelijke acties die kunnen ondernomen worden.

Een duidelijke keuze voor doorstroming als finaliteit voor een deel van de doelgroep, afhankelijk van de doelgroepkenmerken en helder geoperationaliseerd, zou de bestaande instrumenten inzake competentieontwikkeling en begeleiding efficiënter inzetten. Indien men de keuze maakt voor doorstroming, dienen de begeleidingsinstrumenten sterker gericht te zijn op competentieontwikkeling: investeren in intensieve screeningsmethodieken, het formaliseren van individuele begeleidingsplannen en tussentijdse evaluaties en aanpassen van de begeleidingsmethodieken. Mogelijk kan men hiertoe werken met resultaatverbintenissen in plaats van inspanningsverbintenissen, aangevuld met positieve stimuli.

Tabel 5.1 Voorstel van acties

Te overwegen acties
<p>Investeren in het ontplooiën van de sector:</p> <ul style="list-style-type: none"> gelijke toegang voor reguliere sector en sociale economie tot dezelfde tewerkstellingsmaatregelen op federaal niveau (vb. sine) voorzien van een decretaal kader voor de werkervaringsbedrijven de beschikbaarheid van informatie omtrent Vlaamse subsidieregels vereenvoudigen, via het opzetten van een éénloketfunctie creëren van voldoende juridische (cf. erkenningen) en financiële (cf. subsidiëring) experimenteerruimte voor innovatie aangaan van meer en intensievere samenwerking met het NEC via specifieke constructies met als doel de mogelijkheden van SE te leren kennen, uitwisselen van know-how en instroom/uitstroom van werknemers: <ul style="list-style-type: none"> - ontmoetingsinitiatieven - netwerking - werkgeversverband - joint-ventures
<p>Investeren in permanente speurtocht naar niches:</p> <ul style="list-style-type: none"> regierol bij zoeken en exploreren van niches/ opstellen van actieplannen: uitbreiden van de rol van de startcentra en adviesbureaus uitbreiden van het onderzoek aan het steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie met gerichte actie naar innovatie in de sociale economie de bestaande financiële ondersteuningsinstrumenten voor het NEC inzake innovatie aanpassen aan de aard en noden van de sociale economie
<p>Investeren in competentieontwikkeling</p> <ul style="list-style-type: none"> duidelijke operationalisering inzake doorstromingsfinaliteit afhankelijk van de doelgroepkenmerken en invoeren van positieve stimuli intensieve screening met het oog op verhoogd rendement, tewerkstelling op maat en een efficiënte inschatting van het doorstromingspotentieel basisopleiding en beroepsvorming (specifiek rond techniek en technologie) uitbreiden van stages in NEC formaliseren van een individueel begeleidingsplan en van tussentijdse evaluaties (cf. rugzakfinanciering)
<p>Investeren in begeleidingsmethodieken, specifiek bij tewerkstelling buiten de vertrouwde omgeving in functie van de finaliteit:</p> <ul style="list-style-type: none"> enclavewerking supported employment

BIJLAGEN

Bijlage 1/ Interviewleidraad moderator sectorale focusgroepen

1. Inleiding

- Welkom
- Praktische afspraken (pauze, broodjes, onkostenformulieren, facturen)
- Voorstellingsronde deelnemers
- Doelstelling van het onderzoek: centrale onderzoeksvragen
- Doelstelling van de focusgroep
- Melding van aanwezigheid en doelstelling geluidsopname

2. Centrale onderzoeksvragen

- Wat zijn de sterkten van de sociale economie en in welke mate dragen die een groeipotentieel in zich?
- Welke methodologie kan worden ontwikkeld en toegepast in functie van meting en ontwikkeling van het groeipotentieel en nieuwe marktniches van sociale economie-initiatieven? Met andere woorden: hoe kunnen economische sectoren en beleidssectoren marktniches en groeipotentieel ontdekken?
- Hoe verhoudt de ontwikkeling van de sociale economie zich ten opzichte van de reguliere economie? Met andere woorden, in welke mate kan sociale economie ontwikkeld worden met behoud van de eigen filosofie en meerwaarde, maar in alliantie met of met transfer naar de reguliere economie?
- Welke (nieuwe) werkvormen en implementatievoorwaarden zijn nodig voor een verhoogde dynamiek in de verschillende deelsectoren van de sociale economie?

De gezamenlijke identificerende criteria voor zowel de sociale inschakelingseconomie als de lokale diensteneconomie in het kader van dit onderzoek zijn de volgende:

- nadruk op de arbeidsintegratie van kansengroepen (laaggeschoolden, langdurig werklozen, arbeidshandicapten, allochtonen, ed.) met als finaliteit permanent gesubsidieerde tewerkstelling (maatwerkbedrijven) of doorstroming (invoeg, werkervaring, opleiding, buurt- en nabijheidsdiensten) naar het reguliere arbeidscircuit;
- het groeipotentieel van de betrokken (sub)sector;
- het maximaal maatschappelijke netto-rendement;
- de positieve verhouding met het reguliere arbeidscircuit (geen oneerlijke concurrentie) en de nadruk op het aanvullende karakter.

3. Doelstellingen van de focusgroep

- *Identificeren en specificeren* van arbeidsactiviteiten (nieuwe of ontstaan uit taaksplitsing) met substantieel groeipotentieel voor de tewerkstelling van kansengroepen, *inschatten van het groeipotentieel* van deze activiteiten, beoordelen van *voorbeelden* van innovatieve en toekomstgerichte projecten in binnen- en buitenland naar transfereerbaarheid (een tweetal per focusgroep);

- Toetsen van de *economische en praktische haalbaarheid* van deze activiteiten zoals de relatie met de reguliere economie;
- Identificeren van een *methodologie* in functie van detectie en ontwikkeling van het groeipotentieel en nieuwe marktniches van sociale economie-initiatieven.

4. Methode

- Starten met een open vraag/stelling;
- Vraagstelling geleidelijk focussen;
- Toetsen van de resultaten van de kwantitatieve analyse;
- Toetsen van nieuwe en vernieuwende initiatieven voorbeelden uit binnen- en buitenland (2 per focusgroep);
- Creatieve denkprocessen stimuleren;
- Abstractie maken van de huidige beperkingen inzake subsidies, werkvormen of regels;
- Vertrekken van reële behoeften, de maatschappelijk-economische vraagzijde en LT-visie.

5. Vragen

5.1 Identificeren van de activiteiten/ inschatten van het tewerkstellingpotentieel

- In welke activiteiten ziet men nog groeipotentieel, met aandacht voor het verschil in finaliteit en werkvormen?
 - door volumevergroting van bestaande marktniches;
 - door innovatieve proceswijzigingen of ontwikkeling van nieuwe producten of diensten;
 - door jobcreatie bij ondersteunende/dienstverlenende activiteiten;
 - door het doorvoeren van taaksplitsingen van complexe activiteiten;
- Aan welke voorwaarden dient er te worden voldaan om dit potentieel te benutten?
- Zijn er belemmeringen, welke zijn deze en hoe ze aanpakken?

5.2 Toetsen van de economische en praktische haalbaarheid/relatie sociale-reguliere economie

- Zijn de bestaande werkvormen/juridische instrumenten adequaat/flexibel om deze niches verder te ontwikkelen?
- Is er voldoende toegang tot risicokapitaal?
- Is er voldoende ondersteuning: financieel, management, begeleiding, advisering?
- In welke mate zijn deze activiteiten additioneel met het reguliere circuit? Kan het ont-plooiën van commerciële activiteiten met behulp van (tijdelijk) gesubsidieerde arbeid aanleiding geven tot concurrentievervalsing en verdringing van reguliere arbeid?
- Kan de sociale economie voor deze activiteiten samenwerken met reguliere bedrijven?
 - door het opleiden van geschikte arbeidskrachten?
 - door onderaanneming?
 - door uitwisseling van know-how in de geselecteerde niches?

- uitbreiding van bestaande protocolafspraken?

5.3 Identificeren van een methodologie om groeiperspectieven te ontwikkelen

- Hoe kunnen economische sectoren en beleidssectoren marktniches en groeipotentieel ontdekken?
- Hoe geeft men de nieuwe marktniche vorm (locatie, keuze van het product, beoogd cliënteel, concurrenten, ed.)?
- Hoe identificeert men de determinanten van het groeipotentieel?

6. Uitleiding en dankwoord/Samenvatting van de focusgroep

7. Benodigdheden

- Leidraad moderator
- Leidraad deelnemers
- Resultaten van de kwantitatieve analyse en literatuurstudie
- Uitnodigingsbrief
- 2 goede voorbeelden per focus-groep
- Naamkaartjes
- Minidisc, batterijen, microfoon, cassettes
- Onkostenformulieren

Bijlage 2/ Interviewleidraad moderator institutionele focusgroep

1. Inleiding

- Welkom
- Praktische afspraken (pauze, broodjes, onkostenformulieren, facturen)
- Voorstellingsronde deelnemers
- Doelstelling van het onderzoek: centrale onderzoeksvragen
- Doelstelling van de focusgroep
- Melding van aanwezigheid en doelstelling geluidsopname

2. Centrale onderzoeksvragen

- Wat zijn de sterkten van de sociale economie en in welke mate dragen die een groeipotentieel in zich?
- Welke methodologie kan worden ontwikkeld en toegepast in functie van meting en ontwikkeling van het groeipotentieel en nieuwe marktniches van sociale economie-initiatieven? Met andere woorden: hoe kunnen economische sectoren en beleidssectoren marktniches en groeipotentieel ontdekken?
- Hoe verhoudt de ontwikkeling van de sociale economie zich ten opzichte van de reguliere economie? Met andere woorden, in welke mate kan sociale economie ontwikkeld worden met behoud van de eigen filosofie en meerwaarde, maar in alliantie met of met transfer naar de reguliere economie?
- Welke (nieuwe) werkvormen en implementatievoorwaarden zijn nodig voor een verhoogde dynamiek in de verschillende deelsectoren van de sociale economie?

De gezamenlijke identificerende criteria voor zowel de sociale inschakelingseconomie als de lokale diensteneconomie in het kader van dit onderzoek zijn de volgende:

- nadruk op de arbeidsintegratie van kansengroepen (laaggeschoolden, langdurig werklozen, arbeidshandicapten, allochtonen, ed.) met als finaliteit permanent gesubsidieerde tewerkstelling (maatwerkbedrijven) of doorstroming (invoeg, werkervaring, opleiding, buurt- en nabijheidsdiensten) naar het reguliere arbeidscircuit;
- het groeipotentieel van de betrokken (sub)sector;
- het maximaal maatschappelijke netto-rendement;
- de positieve verhouding met het reguliere arbeidscircuit (geen oneerlijke concurrentie) en de nadruk op het aanvullende karakter.

3. Doelstellingen van de sectorale focusgroepen

- *Identificeren en specificeren* van arbeidsactiviteiten (nieuwe of ontstaan uit taaksplitsing) met substantieel groeipotentieel voor de tewerkstelling van kansengroepen, *inschatten van het groeipotentieel* van deze activiteiten, beoordelen van *voorbeelden* van innovatieve en toekomstgerichte projecten in binnen- en buitenland naar transfereerbaarheid (een tweetal per focusgroep);

- Toetsen van de *economische en praktische haalbaarheid* van deze activiteiten zoals de relatie met de reguliere economie;
- Identificeren van een *methodologie* in functie van detectie en ontwikkeling van het groeipotentieel en nieuwe marktniches van sociale economie-initiatieven.

Kort toelichten van de voornaamste conclusies uit de sectorale focusgroepen op basis van de tabellen 3.5, 3.6 en 3.7.

4. Doelstellingen van de institutionele focusgroep

Inschatten van de noodzakelijke voorwaarden om groeipotentieel van nieuwe niches te benutten:

- beoordeling van de *adequaatheid* van huidige institutionele werkvormen;
- inschatten van de *implementatievoorwaarden* voor succesvol sociaal ondernemen;
- optimaliseren van het *wettelijke instrumentarium*, de toegang tot voldoende financieringsmiddelen, het verhogen van het maatschappelijke rendement en het minimaliseren van eventuele verdringingseffecten;
- een optimale *rolverdeling* tussen de verschillende institutionele actoren.

Voorbeelden van knelpunten die aan bod kunnen komen zijn:

- het vermijden van (de)loyale concurrentie en het optimaliseren van samenwerking tussen SE en NEC;
- flexibiliteit in werkvormen en transparantie van het aanbod;
- de aangepastheid van juridische instrumenten (bv. VSO: vennootschap met sociaal oogmerk) en werkvormen (bv. quid met arbeidszorg, activiteitencoöperatieven enz.);
- de toegang tot risicokapitaal (bv. kringlopfonds, Trividend);
- bevoegdheidsverdeling en regie (bv. rol van lokale werkwinkels, gemeenten, incubatiecentra, ...).

5. Vragen

zie knelpuntentabel

6. Uitleiding en dankwoord/Samenvatting van de focusgroep

7. Benodigdheden

- Naamkaartjes
- Minidisc, batterijen, microfoon, cassettes
- Uitnodigingsbrief
- Leidraad moderator
- Leidraad deelnemers
- Resultaten van de sectorale focusgroepen

BIBLIOGRAFIE

Geraadpleegde literatuur

- Borzaga C., Defourny J. (2000), *The emergence of social enterprise*, Routledge, Londen.
- Commission des Communautés Européennes (1995), *Les initiatives locales de développement et d'emploi, document de travail des services de la commission*, Brussel.
- Defourny J., Nicaise I. & Bajoit G. et al. (2001), *Sociale Economie: conceptualisering, sociale tewerkstelling en buurtdiensten*, Standaard Uitgeverij, Antwerpen.
- Defourny J. (2004), 'L'émergence du concept d'entreprise sociale', *Reflets et Perspectives*, XLIII, 2004/3.
- Delors J. & Gaudin J. (1979), 'Pour la création d'un troisième secteur coexistant avec celui de l'économie de marché et celui des administrations', *Problèmes économiques*, n° 1616, p. 20-24.
- Deschamps M., Pacolet J. & Gos E. (1999), *Vraag en aanbod van zorgberoepen in de Vlaamse Gemeenschap, prognoses tot 2000 en scenario's tot 2010. Deel 3: Vraag en aanbod van werk in de zorgsector; Deel 4: Werken in de zorgsector – synthese en vooruitblik tot 2010*, HIVA, Leuven.
- Deschamps M., Defourny J., Fecher F., Hedeboom G., Hubin M., Leroy X., Mignot D., Mendonck K., Meulemans H., Samoy E. & van Landeghem N. (1999), *Tijd voor zorg. Een analyse van de hulp- en zorgverlening in de gezondheids- en welzijnssector; Deelrapport 'Tijd voor zorg in de gehandicaptensector'*, E. Samoy & M. Deschamps; *Deelrapport 'Tijd voor zorg in de thuiszorgsector'*, G. Hedeboom & M. Deschamps.
- Frans M., Seynaeve K. & Vranken J. (2002), *Balanceren op een slappe koord. Spanningsvelden in de sociale economie*, Uitgeverij Garant, Antwerpen.

- Federaal Planbureau (2005), *Economische Vooruitzichten 2050-2010*.
- Federgon & Cevora (2005), *Knelpuntfuncties, een onderzoek bij uitzendconsulenten 2004*.
- Greenbaum T. (1998), *The handbook for focus group research*, Sage, London.
- John Elkington (1998), *Cannibals with forks, the triple bottom line of the 21st century business*, New Society Publishers, Gabriola Island.
- Justice T. & Jamieson D.W. (1999), *The Facilitators Fieldbook: step-by step procedures, checklists and guidelines, samples and templates*, Amacom, New York.
- Kathleen Van Brempt (2004), *Beleidsnota 2004-2009 Sociale Economie*.
- Kathleen Van Brempt (2005), *Beleidsbrief Sociale Economie 2005-2006*, Vlaams Parlement.
- Koning Boudewijnstichting (2003), *Buurt- en nabijheidsdiensten: beleidsaanbevelingen, het resultaat van de ronde tafelgesprekken georganiseerd door de Koning Boudewijnstichting in het kader van het experimentenfonds*, Koning Boudewijnstichting.
- Krueger R.A. & Casey M.A (2000), *Focus Groups, A practical guide for applied research*, Sage Publications, Californië.
- Lauwereys L. & Bollens J. (2000), *Mogelijkheden voor werkervaring*, HIVA, Leuven.
- Marx I., Bachus K., Bogaert G., Janssens G. & Van Ootegem L. (1999), *Werkgelegenheidseffecten van milieubeleid. Onderzoek naar de sociaal-economische gevolgen van het milieubeleid in het Vlaamse Gewest*, HIVA, Leuven.
- Marx S., Ramioul M. & Sels L. (2004), *Wordt de bandwerker winkeljuffrouw? Functie- en scholingsstructuren in Vlaamse organisaties*, KU Leuven, HIVA, Departement TEW, Departement Sociologie.
- Mens- en Milieuvriendelijk Ondernemen vzw (2004), *Referentiegids Sociale Economie*, Berchem.
- Pacolet J. (1997), *Ontwikkeling van nieuwe vormen van werkgelegenheid*, HIVA, Leuven.
- Pacolet J., Van De Putte I., Cattaert G. & Coudron V. (2002), 'Plus est en vous herbekeken. Manpowerplanning in de zorgsector en de socioculturele sector. Deelrapport : Prognoses tot 2005 en scenario's tot 2020 voor de zorgsector in de Vlaamse Gemeenschap', Degreeef T. en Verbrugghe K.; *Deelrapport 'Synthese voor de zorgsector in de Vlaamse Gemeenschap 1995-2020*.

RDC-Environment Research Development & Consulting (2001), *Onderzoek naar de kwantitatieve en kwalitatieve tewerkstellingseffecten van het energiebeleid van de Vlaamse Regering zoals uitgetekend in de Beleidsnota Energie 2000-2004*, Studie uitgevoerd in opdracht van Het Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap – Afdeling Natuurlijke Rijkdommen en Energie.

Simoens P., Denys J. & Denolf L. (1998), *Hoe werven bedrijven in België in 1997?*, Upedi, Brussel.

Steunpunt WAV (2004), *De arbeidsmarkt in Vlaanderen Jaarboek 2004*, Uitgeverij Garant, Antwerpen.

VDAB Databeheer en -analyse, *Analyse knelpuntvacatures 2004*.

Vlaamse Regering (2006), *businessplan Vlaanderen in Actie*, (website Vlaamse Overheid).

Vleugels I., Gos E. & Nicaise I. (1994), *Een job voor onze cliënten, arbeidsmarktniches voor tewerkstelling van OCMW-clienteel in Vlaanderen*, HIVA, Leuven.

Geraadpleegde websites

www.clavisweb.be

www.eiro.euofound.eu.int

www.europa.eu.int/comm/employment_social/esf2000/index_en.html

www.europa.eu.int/comm/employment_social/local_employment/led_projects_en.htm

www.europa.eu.int/comm/regional_policy/projects/stories/index_en.cfm

www.pack-it.co.uk

www.socialeconomy.fgov.be

www.socialeconomie.be

www.slimtewerkstellen.be

www.paso.be

www.vosec.be