



Het ECONOMISCH MODEL:

A sharing economy : een haalbaar economisch model?

1. Context

Het principe van onze gedeelde onderneming is gebaseerd op een sterke waarde: een solidaire autonomie van personen door het delen van middelen en diensten. Het model is uniek in België, want het richt zich naar iedereen, zonder rekening te houden met de werkintensiteit en de inkomsten. Tegelijk veronderstelt een gedeeld of gemutualiseerd model een kritische massa zodat de risico's verbonden aan de mutualisering gedragen kunnen worden. De vraag naar onze financiële onafhankelijkheid is dus essentieel: onze autonomie en de toegankelijkheid van de diensten voor iedereen hangt af van de onafhankelijkheid van het model.

Elk van onze 'technische' diensten voor administratie en beheer zijn elders beschikbaar als je de diensten van een sociaal secretariaat, een trustee, een boekhoudkantoor samenbrengt en werkt als zelfstandige of via een op te richten structuur. SMart is bijzonder omwille van twee redenen. Enerzijds omdat SMart een gecentraliseerde oplossing brengt voor een lagere prijs dan het cumulatieve pakket aan diensten dat op de markt te vinden is. Anderzijds omdat Smart als gedeelde onderneming ook nog andere dingen aanbrengt. Sommigen kunnen beoordeeld worden in financiële termen maar zijn quasi onvindbaar op de markt (leasing, voorfinanciering, schuldvordering, etc) en andere die geen prijs hebben: verdediging, community, wederkerigheid, individuele begeleiding,....

SMart en de economie

Volgens de Hongaarse economist Karl Polanyi¹, komt de economische uitwisseling voort uit drie principes:

- het **commerciële** principe - dat iedereen onmiddellijk begrijpt, dat uitgaat van de markt, concurrentie, winst, geld,...
- het **herverdelende** principe, dat een centrale plaats geeft aan het innen van bijdragen die herverdeeld worden (bij voorbeeld de sociale zekerheid beheerd door de staat);
- het principe van **wederkerigheid** dat een symmetrie veronderstelt tussen actoren, die niet noodzakelijk horizontaal verloopt (economie van gift en tegengift, bv. met gemeenschapsmunten of LETs).

Vroeger betekende het woord « handel », « sociale relaties met een vriendschaps- of affectieve band tussen meerdere personen, het uitwisselen van ideeën ». Vandaag duidt het op de aankoop en verkoop van goederen. Karl Polanyi leert ons dat het mogelijk en wenselijk is om de oude betekenis van handel aan de huidige te koppelen.

¹ Karl Polanyi, The Great Transformation, The Political and Economic Origins of Our Time, Beacon Press, (1944).



In het mutualiserend systeem van SMart komen deze drie lagen van economische uitwisseling tot uiting:

SMart drijft handel: met goederen, werken, diensten op een concurrentiële markt.

SMart participeert in een herverdelende systeem: gebaseerd op belastingen en sociale lasten, en gereguleerd door de staat. Maar ze doet meer dan deelnemen: het is een van de doelstellingen. Daarnaast speelt ze zelf de rol van herverdelende centralisator, bijvoorbeeld via haar verzekeringsmechanisme voor arbeidsongevallen, uitgebreid naar het privéleven of via de inkomsten die voortkomen uit de mutualisering van een gemeenschappelijk productie-instrument ten voordele van alle gebruikers en het socialiseren van het individuele risico (werknemers en ondernemers).

SMart is ook een ecosysteem van onderlinge uitwisseling: door de omvang en diversiteit van haar publiek, en de mechanismen eigen aan het technische platform (met inbegrip van de overdracht van budget binnen de Activiteiten), heeft SMart bijgedragen tot het ontstaan van een gemeenschap met voldoende middelen om zich ontwikkelen tot een ecosysteem, met niet-commerciële uitwisselingen, in een horizontale ruimte waarin de niet-commerciële wederkerigheid gedijt.

De verstrengeling van deze drie types van uitwisseling die deel uitmaakt van onze missie, is uniek binnen het Belgische landschap van grote ondernemingen. Men kan SMart immers geen vereniging meer noemen, of een KMO. We horen tot de groep van grote ondernemingen, met meer dan 999 werknemers.

Het volume van de activiteiten geeft ons een stevige basis om nieuwe herverdelende en wederkerige modellen uit te tekenen en om meer gemeenschappelijke diensten ter beschikking te stellen van de werknemer. Stel je een sociaal zekerheidsfonds voor met tientallen of honderden actoren. De verzekeringscapaciteit, of herverdelingscapaciteit zou beperkt en kwetsbaar zijn. Elk ongeval of daling van het aantal activiteiten zou het evenwicht van het systeem onmiddellijk in het gedrang brengen.

Enkele cijfers:

In 2014, rondde we het resultaat af op een tekort van ongeveer € 654.000. De tak 'Activiteiten' groeit en compenseert de stagnatie van de tak 'Contracten' (samen: een groei van 0,92% in vergelijking met 2013). Het geheel van SMart-lasten werd geherstructureerd in 2014 en de effect zal zichtbaar worden in 2015. Ook al wordt het resultaat hiermee terug in evenwicht gebracht, het laat niet toe om voldoende eigen vermogen vrij te maken om de nodige investeringen te doen en het financieren van de risico's te verzekeren (van het werk en van ondernemerschap, binnen ons solidair model). Zo bedroeg bijvoorbeeld het bedrag 'oninbare vorderingen' (faillissementen, etc.) dat we gedekt hebben 600.000€ in 2014. Een ander voorbeeld: de termijn van de reële betaling van klanten duurt langer dan 10 dagen (vanaf de facturatedatum), terwijl we de lonen 7 werkdagen na de prestatie uitbetalen (vanaf de einddatum van het contract).



Enkele cijfers

- 62% van de afhoudingen (6,5% + bijdragen) dienen om de IT- ontwikkeling en onderhoud te bekostigen (ongeveer 1.550.000€ in 2014) en de loonkost van de adviesverleners (ongeveer 3.300.000€ in 2014). Deze kost zal tegen volgend jaar oplopen tot ongeveer 400.000€ ; bij een gelijke facturatie, dit betekent een toename van 62% naar 67%.
- 6.600 zeer kleine ondernemingen in een enkele gedeelde onderneming ondergebracht, met een zakencijfer van 61.000.000€ in 2014, waarvan 70% omgezet in lonen.
- Iets meer dan 2000 nieuwe zeer kleine gedeelde ondernemingen (ofwel SMart-Activiteiten) zagen in 2014 het licht. Iets minder dan 800 hebben hun activiteit stopgezet – zonder weliswaar failliet te gaan.
- SMart, is meer dan 1500 voltijdse equivalenten, gespreid in 2014 over 18.000 tijdelijke werknemers en 155 permanente werknemers.
- In 2014, gaat er voor een gefactureerd bedrag van **100.000€** (excl. BTW):
 - **21.000€** naar de **RSZ** (Rijksdienst voor Sociale Zekerheid);
 - **4.200€** naar het **RJV** (Rijksdienst voor Jaarlijkse Vakantie);
 - **2.600€** naar het **Fonds voor de Interimkrachten**;
 - **1000€** naar de **verzekeringen**;
 - **1.700€** naar **auteursrechten**;
 - **6.500€** naar SMart (beheerkosten);
 - **17.800€** worden teruggestort naar de sector/activiteiten van de leden **als professionele onkosten**;
 - **1.200€** worden **geboekt** naar een volgend jaar;
 - **en 40.800€** is het **netto-inkomen** van de werknemers – ondernemers die deze 100.000€ hebben gefactureerd.

Opgelet : veel van onze leden hebben **geen professionele onkosten**. Zij hebben **gemiddeld een netto belastbaar inkomen van 58.600€**.

- Ter info, de 6,5% alleen dekken de lonen van de permanente werknemers van SMart niet.
- Inhoudingen SMart (6,5% op het factuurbedrag excl BTW + bijdragen):
 - 7.852.084€ (70,1% van de middelen)
 - Inkomsten uit de mutualisering (reductie RSZ en verzekeringen) :
 - 3.350.000€ (29,9% van de inkomsten)

Ofwel een totale reële afhouding van **10,1%** op de gefactureerde bedragen.

2. Doelstelling van de werkgroep

SMart boekt vandaag verlies: niet omdat haar werkingskosten in het rood zouden gaan, maar omwille van de investeringen en het delen van de ondernemersrisico's die eigen zijn aan een onderneming van meer dan 6600 mini-structuren en 18.000 werknemers. Kortom, SMart kan niet meer instaan voor de kapitalisatie van het eigen vermogen op basis van de inkomsten uit de activiteiten om de risico's en investeringen afdoende te dekken.

Een van de drie uitwisselingsvormen - bv. de wederkerigheid - ongedaan maken (door bijvoorbeeld de tarificatie te laten verschillen volgens de noden van de gebruikers of op basis van de omzet binnen de activiteiten), of de herverdeling door de inkomsten binnen de onderneming te houden en niet te herverdelen via diensten en verzekeringen, zou het einde van het systeem betekenen.



De verbinding tussen de commerciële uitwisseling onder de gebruikers van SMart, met de herverdelende uitwisseling die aan ons wordt toevertrouwd, en de wederzijdse uitwisseling via de community vormt tegelijkertijd de sterkte en de zwakte van het systeem. Deze verliezen vinden plaats ondanks de reële inkomsten van SMart 10.1% bedragen en niet 6,5%.

Het economisch model van SMart is dus moeilijk te begrijpen en vraagt een grondige remake.

3. Kernvragen

De kernvragen moeten bepaald worden door de werkgroep, in functie van de ontwikkeling en het voortschrijdend inzicht. Hieronder echter een aantal suggesties ter inspiratie:

- SMart maakt deel uit van de sociale economie. We kunnen echter ook gewoon een dienstverlener zijn, met tarieven 'à la carte' en slechts een aantal winstgevende en rendabele doelgroepen aanspreken. Wat denken jullie hiervan?
- Het aandeel van onze activiteiten van diverse aard betekent dat we vandaag nood hebben aan kapitaal en niet alleen een evenwicht tussen uitgaven en inkomsten. Hoe en bij wie kapitaal vinden... en toch onafhankelijk blijven? Moeten we dit model absoluut verdedigen?
- Moeten we dit model - dat economie inpast in de sociale relaties - ten alle prijze verdedigen door de commerciële uitwisseling te linken aan de herverdelende en wederkerige uitwisseling?
- Is het onvermijdelijk dat de SMart-kost stijgt (de 6,5%) nu we weten dat de « echte » hoogte van het bedrag eigenlijk 10,1% is. En er rekening mee houdend dat een deel van deze inkomsten afkomstig zijn uit terugbetalingen van patronale lasten, waarvan niemand ons garandeert dat ze blijven bestaan in de toekomst?