

***Startende ondernemers in Limburg.
Gevalstudie: bouwsector***

Kevin Dethier

promotor:

Prof. dr. Ghislain HOUBEN

Eindverhandeling voorgedragen tot het bekomen van de
graad Licentiaat in de Toegepaste Economische
Wetenschappen major Integreerend Ondernemerschap

universiteit
▶▶hasselt

Woord vooraf

Deze eindverhandeling is tot stand gekomen ter voltooiing van mijn opleiding tot het behalen van de graad Licentiaat in de Toegepaste Economische Wetenschappen met afstudeerrichting Integrerend Ondernemerschap aan de Universiteit Hasselt te Diepenbeek.

Graag zou ik iedereen willen bedanken die zijn medewerking heeft verleend aan de verwezenlijking van deze eindverhandeling.

In de eerste plaats denk ik hierbij aan mijn promotor Prof. dr. Ghislain Houben. Hem wil ik bedanken voor zijn deskundige begeleiding en praktische tips bij het maken van mijn eindverhandeling.

Verder gaat er ook een bijzondere dank uit naar de medewerkers van Voka, kamer van Koophandel Limburg, voor het beschikbaar stellen van de nodige data.

Ten slotte ben ik eveneens mijn ouders erg dankbaar voor hun hulp en morele steun die ze mij gegeven hebben tijdens mijn opleiding en tijdens de verwezenlijking van deze eindverhandeling.

Kevin Dethier

Samenvatting

Het is in Vlaanderen slecht gesteld met het ondernemerschap. Cijfers van het GEM tonen aan dat slechts 3,71% van de Vlaamse beroepsbevolking actief betrokken is bij het opzetten van een onderneming of recentelijk een eigen onderneming heeft opgericht. Daarmee is Vlaanderen één van de minst ondernemende regio's van Europa. Deze eindverhandeling tracht een beeld te schetsen van wie die nieuwe ondernemers zijn en welke problemen zij ondervinden.

Met 6.482 nieuwe ondernemingen bezet de bouwnijverheid een 2^{de} plaats in de lijst van aantal nieuwe ondernemingen in 2005. Voor België en voor Vlaanderen is de bouwsector dus een belangrijke sector. Daarom zal deze eindverhandeling zich in het bijzonder toespitsen op de starters uit de bouwsector. Voor het eigen onderzoek wordt een geografische beperking gemaakt naar enkel de Limburgse ondernemingen.

De eindverhandeling is opgedeeld in vier delen, het eerste deel geeft een inleidende probleemstelling en schetst een beeld van hoe het probleem werd aangepakt. In dit deel wordt uitvoerig uitgelegd welke stappen ondernomen werden om tot deze eindverhandeling te komen.

In deel twee wordt er dieper ingegaan op de literatuur die beschikbaar is inzake nieuwe ondernemers. Enkele modellen worden besproken zodat de lezer een beter inzicht krijgt in de problematiek van 'starters'. Het volledige proces dat starters doorlopen wordt beschreven, net als de voorwaarden waaraan voldaan moet zijn om ondernemer te worden. Naast de theoretische modellen komen enkele vergelijkbare studies aan bod die een huidige stand van zaken weergeven over starters in Vlaanderen. Naast bijvoorbeeld leeftijd, geslacht, motivatie en startkapitaal, wordt hier ook een eerste keer gekeken naar de problemen die starters ondervinden.

Het derde deel van deze eindverhandeling geeft de resultaten weer van het eigen onderzoek. Met behulp van een enquête werden 50 Limburgse ondernemingen uit de bouwsector ondervraagd. Zo kon een beeld gecreëerd worden van ondermeer de starter zelf, het profiel van zijn bedrijf, alsook de motieven en doelstellingen die de starter heeft. Opmerkelijke verschillen tussen het eigen onderzoek en de literatuur worden extra benadrukt. Er wordt bijvoorbeeld duidelijk dat in bouwsector voornamelijk mannelijke ondernemers terug te vinden zijn. In het eigen onderzoek wordt er gepeild naar uiteenlopende onderwerpen als financiering, overheidssteun, boekhouder, begeleiding maar ook het bedrijfsprofiel en doelstellingen komen hier aan bod. Uiteraard wordt ook hier onderzocht welke problemen voor de starters uit de bouwsector het belangrijkste zijn.

Op het eind van deel drie wordt aan de hand van multivariate analyse een typologie van de starters bekomen. Door statistische analyse worden bepaalde verbanden bloot gelegd, waarna uiteindelijk verschillende groepen van starters gevonden worden. Een conclusie die hieruit voorkomt, is dat problemen vaak niet alleen komen, maar dikwijls ook andere problemen met zich meebrengen.

Ten slotte worden in het laatste deel een aantal conclusies geformuleerd in verband met deze eindverhandeling en het eigen onderzoek. Met behulp van de expertise van de Confederatie Bouw wordt het eigen onderzoek getoetst aan de werkelijkheid.

Inhoudsopgave

| | |
|---|----|
| Woord vooraf | 2 |
| Samenvatting..... | 3 |
| Inleidend hoofdstuk | 7 |
| 0.1. Probleemstelling..... | 8 |
| 0.2. Probleemaanpak | 9 |
| Hoofdstuk 1: Literatuurstudie..... | 15 |
| 1.1. Startersvoorwaarden | 16 |
| 1.2. Beschrijving van het startproces..... | 18 |
| 1.3. Factoren die de beslissing om met een zaak te beginnen positief of negatief beïnvloeden..... | 20 |
| 1.4. Motivatie tot het oprichten van een onderneming | 24 |
| 1.5. Kenmerken van starters | 25 |
| 1.6. Problemen van startende ondernemers | 34 |
| Hoofdstuk 2: De enquête en haar resultaten | 37 |
| 2.1. Inleiding..... | 38 |
| 2.2. Persoonlijk profiel van de starter | 38 |
| 2.3. Bedrijfsprofiel | 52 |
| 2.4. Motivatie | 54 |
| 2.5. Doelstellingen | 60 |
| 2.6. Problemen | 64 |
| 2.7. Begeleiding..... | 68 |
| 2.8. Troeven en handicaps | 71 |
| 2.9. Financiering | 73 |

| | | |
|-------|---|-----|
| 2.10. | Overheidssteun..... | 74 |
| 2.11. | Gemeente | 76 |
| 2.12. | Boekhouder..... | 76 |
| 2.13. | Determinanten van succes en van falen | 78 |
| | Hoofdstuk 3: Multivariate analyse - onderzoeksresultaten..... | 80 |
| 3.1. | Inleiding..... | 81 |
| 3.2. | Factoranalyses | 83 |
| 3.3. | Clusteranalyse | 90 |
| | Hoofdstuk 4: Conclusies en aanbevelingen..... | 94 |
| | Lijst van de geraadpleegde werken | 98 |
| | Bijlagen | 105 |

Inleidend hoofdstuk

0.1. Probleemstelling

Het starten van een nieuwe zaak is geen sinecure. Jaarlijks zetten velen de stap naar hun eigen onderneming, maar niet iedereen is even succesvol. Uit cijfers van UNIZO (2006) blijkt dat in 2005 in België 57.131 nieuwe ondernemingen werden opgericht. Naar schatting 70% van de in 2005 opgestarte bedrijven zal over 5 jaar nog bestaan. Na 10 jaar zou nog maar 1 op 2 ondernemingen actief zijn. Het mag duidelijk zijn dat startende ondernemers veel problemen tegenkomen bij het opstarten van hun eigen zaak (UNIZO, 2006).

Tabel 1: Starters in België: evolutie op 11 jaar (1995-2005)

| Aanvangsjaar | Totaal | Procentuele verandering t.o.v. voorgaande jaar |
|---------------------|---------------|---|
| 1995 | 55.058 | |
| 1996 | 58.014 | 5,37% |
| 1997 | 56.414 | -2,76% |
| 1998 | 57.386 | 1,72% |
| 1999 | 47.648 | -16,97% |
| 2000 | 49.025 | 2,89% |
| 2001 | 48.122 | -1,84% |
| 2002 | 46.934 | -2,47% |
| 2003 | 47.728 | 1,69% |
| 2004 | 53.609 | 12,32% |
| 2005 | 57.131 | 6,57% |

Bron: Coface Euro DB – UNIZO 2006, p7

Nieuwe ondernemers zijn belangrijk voor de economie in België, zij zorgen voor jobcreatie, voor flexibiliteit, innovatie en economische groei (Van Mechelen, 2000). Toch is het met het ondernemerschap in België en Vlaanderen minder goed gesteld. Momenteel is slechts 3,71% van de Vlamingen bezig met of betrokken bij het opstarten van een onderneming. Dit maakt dat ons land behoort tot de minst ondernemende landen in Europa (GEM, 2005).

De materie van starters interesseert mij in zulke mate dat ik ervoor gekozen heb om mij hierin verder te verdiepen, specifiek naar de Limburgse starters toe. In deze eindverhandeling ga ik in de eerste plaats hun profiel nader bekijken, maar ook de problemen die zij ondervinden tijdens de start van hun zaak zullen uitgebreid aan bod komen.

Het cliché dat de Belg een baksteen in zijn maag heeft bestaat al langer. Met 6.482 nieuwe ondernemingen bezet de bouwnijverheid een 2^{de} plaats in de lijst van aantal nieuwe ondernemingen in 2005. Vandaar de keuze om mijn onderzoek naar nieuwe ondernemers in Limburg toe te spitsen op de bouwsector (UNIZO, 2005).

0.2. Probleemaanpak

0.2.1. De vragenlijst

De vragenlijst die gebruikt werd om de respondenten te bevragen, is gebaseerd op de vragenlijst van Prof. dr. Ghislain Houben, die 20 jaar geleden een gelijkaardig onderzoek uitvoerde. Omdat het over een vragenlijst ging uit 1987, werd deze aangepast aan de hedendaagse situatie. Daarvoor werd een uitgebreid literatuuronderzoek uitgevoerd naar startende ondernemingen, met in het bijzonder starters in de bouwsector. Ook werden gesprekken gevoerd met enkele bevoorrechte getuigen: directeur Confederatie Bouw Limburg Rik Mondelaers en Voka Startersacademie verantwoordelijke Sabine Aerts.

Uiteindelijk is een vragenlijst ontstaan waarin volgende onderzoekspunten vervat zijn:

Deel 1: Vragen in verband met het profiel van de nieuwe ondernemer. Ondermeer zijn opleiding, gezinssituatie en beroepsverleden komen hierin aan bod.

Deel 2: Vragen in verband met de motieven die de starter er hebben toe aangezet om zijn onderneming op te richten.

Deel 3: Vragen betreffende de exacte activiteit van de onderneming.

Deel 4: Vragen in verband met de juridische structuur van de eigen zaak.

Deel 5: Vragen in verband met het bedrijfsplan. Ondermeer vragen over het al dan niet uitvoeren van een marktonderzoek. Ook de doelstellingen op korte termijn werden bevraagd.

Deel 6: Vragen in verband met de opleiding die de starter genoten heeft voor hij begon met de oprichting van zijn eigen zaak.

Deel 7: Vragen in verband met bedrijfsbegeleiding tijdens de oprichting van de onderneming.

Deel 8: Vragen in verband met de boekhouder en in welke mate deze geholpen heeft bij de start van de onderneming.

Deel 9: Vragen in verband met de financiering. Er wordt dieper ingegaan op de leningen die werden aangegaan alsook de huidige bankier wordt nader bekeken.

Deel 10: Vragen in verband met financiële steunmaatregelen vanwege de overheid aan startende zelfstandigen.

Deel 11: Vragen in verband met de functie van de gemeente.

Deel 12: Vragen in verband met de problemen die de starter heeft ondervonden bij de oprichting van zijn onderneming.

Deel 13: Vragen in verband met de tewerkstelling van personeel.

Deel 14: Vragen in verband met de determinanten van succes en mislukking van de starters.

Deel 15: Als laatste werden enkele stellingen bevraagd over uiteenlopende onderwerpen.

Teneinde een kwaliteitsvolle enquête op te stellen werden acht proefenquêtes afgenomen bij collega studenten, alsook bevriende bedrijven. In samenspraak met Voka werd uiteindelijk de definitieve enquête opgesteld die u in bijlage 1 terugvindt.

0.2.2. De steekproef

0.2.2.1. Populatie en steekproefgrootte

De populatie die deze studie behandelt, zijn alle nieuwe bouwondernemingen in Limburg. Met nieuwe bouwondernemingen wordt bedoeld alle personen die in het jaar 2005 met een eigen zaak in de bouwsector zijn gestart. Volgens ECODATA (2007) zijn dat 729 nieuwe ondernemingen.

Tabel 2: Aantal opgerichte ondernemingen in Limburg in 2005

| | Limburg Aantal opgerichte ondernemingen |
|---|--|
| Visserij | 0 |
| Winning van delfstoffen | 0 |
| Particuliere huishoudens met werknemers | 1 |
| Extraterritoriale organisaties en lichamen | 1 |
| Productie en distributie van elektriciteit, gas en water | 3 |
| Openbaar bestuur | 3 |
| Financiële instellingen | 25 |
| Onderwijs | 47 |
| Gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening | 77 |
| Vervoer, opslag en communicatie | 201 |
| Industrie | 256 |
| Landbouw, jacht en bosbouw | 337 |
| Gemeenschapsvoorzieningen, sociaal-culturele en persoonlijke diensten | 482 |
| Hotels en restaurants | 497 |
| Bouwnijverheid | 729 |
| Onroerende goederen, verhuur en diensten aan bedrijven | 1004 |
| Groot- en kleinhandel; reparatie van auto's en huishoudelijke artikelen | 1233 |
| Totaal volgens 17 activiteiten | 4896 |

Bron: ECODATA, FOD Economie, KMO, Middenstand en Energie, 2007

De steekproef bestaat uit 50 respondenten die een betrouwbaarheid van 95% oplevert. De steekproef werd 'at random' samengesteld.

0.2.2.2. Het afnemen van de enquête

Voka - Kamer van Koophandel Limburg - stelde een databestand ter beschikking dat alle starters van 2005 bevatte. Aangezien enkel starters uit de bouwnijverheid gewenst waren, is er een eerste selectie uitgevoerd naar de activiteit van de starter. Hiervoor werd de NACE-BEL code gebruikt, die in het bestand vermeld stond. Voor de bouwsector is dit code 45.

Vervolgens werd elke tiende starter gecontacteerd per telefoon met de vraag of hij bereid was om mee te werken. Als hij daartoe bereid was, werd ervoor gezorgd dat hij de enquête in zijn bezit kreeg. Tevens werd een datum afgesproken wanneer deze terug zou worden opgehaald. Als de tiende starter niet bereid was om zijn medewerking te verlenen, werd gewoon de volgende uit de lijst opgebeld.

Uiteindelijk werden 54 ingevulde enquêtes terugbezorgd. Na een grondige analyse werd beslist om 4 enquêtes niet op te nemen in de verwerking wegens onbetrouwbaar of onvolledig. Er bleven dus nog 50 waardevolle enquêtes over.

0.2.2.3. De verwerking van de gegevens

Het ingeven van de vragenlijsten gebeurde aan de hand van het softwarepakket SPSS 13.0 dat door de Universiteit Hasselt beschikbaar werd gesteld. De gesloten vragen konden rechtstreeks in SPSS worden ingegeven. Wat betreft de open vragen werd eerst gebruik gemaakt van Microsoft Excel. Na de juiste codering werden ook deze in SPSS ingegeven.

0.2.3. Verantwoording van de structuur van het onderzoek

0.2.3.1. Literatuurstudie

Via deze literatuurstudie krijgt de lezer een beeld van de literatuur die er momenteel beschikbaar is in verband met startende ondernemers. Ik heb geprobeerd om dit te doen met speciale aandacht voor starters in de bouwsector. Aan de hand van de literatuurstudie is het voor de lezer ook mogelijk om een vergelijking te maken met mijn eigen onderzoek.

0.2.3.2. Resultaten van het onderzoek

In dit gedeelte krijgt de lezer een overzicht van de resultaten van de enquête. De belangrijkste resultaten worden uiteraard uitgebreid besproken. Vragen waarop de respons eerder laag was, worden slechts kort behandeld.

Na een algemene weergave van de resultaten, geef ik ook nog een aantal specifieke resultaten die tot stand zijn gekomen door middel van multivariate analyses. Als laatste worden ook nog enkele conclusies en aanbevelingen geformuleerd.

De gekozen structuur maakt het voor de lezer mogelijk om:

- zich in te leven in de wereld van de nieuwe ondernemers door het lezen van de literatuurstudie;
- kennis te nemen van de resultaten van mijn onderzoek;
- een inzicht te krijgen in de geformuleerde conclusies.

Hoofdstuk 1: Literatuurstudie

1.1. Startersvoorwaarden

In België kan niet zomaar iedereen een onderneming oprichten, de wet legt enkele voorwaarden en beperkingen op. Twee verschillende soorten voorwaarden worden onderscheiden, de persoonsgebonden voorwaarden en alle voorwaarden betreffende de vestigingswet. Deze laatste is voor de bouwsector van groot belang.

1.1.1. Persoonsgebonden voorwaarden

Allereerst moet men meerderjarig zijn om als ondernemer te starten. Verder moet elke persoon met een vreemde nationaliteit over een beroepskaart en een bedrijfsvergunning beschikken. Ten slotte hebben personen die wettelijk of gerechtelijk onbekwaam verklaard zijn de mogelijkheid niet meer om een eigen zaak op te starten (Buyens, 2002).

1.1.2. Vestigingswet

Heel wat activiteiten mogen slechts beoefend worden als men over de nodige ondernemersvaardigheden beschikt. Deze worden opgelegd door de vestigingwet.

De vestigingswet bevat twee luiken. Allereerst hebben we de voorwaarden die gelden voor alle (bouw)beroepen.

“Iedere KMO, natuurlijke persoon of rechtspersoon die een activiteit wenst uit te oefenen waarvoor een inschrijving als handels- of ambachtsonderneming is vereist in de KBO moet het bewijs leveren van een voldoende basiskennis van het bedrijfsbeheer” (Confederatie Bouw, 2006).

Als tweede luik van de vestigingwet hebben we de voorwaarden die enkel gelden voor gereglementeerde bouwberoepen.

“Heel wat bouwberoepen zijn niet enkel op het gebied van bedrijfsbeheer maar ook inzake beroepsbekwaamheid gereguleerd. Om ze uit te oefenen moet u ook voldoende kennis hebben van het beroep dat U wil uitoefenen” (Confederatie Bouw, 2006).

Een lijst van de gereguleerde beroepen voor de bouwsector:

- aannemer schrijnwerker – timmerman;
- installateur in centrale verwarming;
- aannemer plafonneerder – cementbewerker;
- aannemer van schilderwerken;
- aannemer van metsel- en betonwerken;
- aannemer steenhouwer;
- aannemer marmerbewerker;
- aannemer tegelzetter;
- elektrotechnisch installateur;
- behanger - plaatser van wand- en vloerbekleding;
- aannemer van glaswerken;
- sanitair installateur – loodgieter;
- installateur van verwarming met gas met individuele toestellen;
- aannemer van zinkwerken en metalen dakbedekkingen van gebouwen;
- aannemer van niet-metalen dakbedekkingen van gebouwen;
- aannemer voor het waterdichtmaken van bouwwerken;
- aannemer van sloopwerken.

Recent werd beslist om deze vestigingswet aan te passen. Vanaf 1 september 2007 zullen er nieuwe regels gelden voor starters in de bouwsector. Voortaan worden de gereguleerde beroepen gegroepeerd in negen clusters. Ook de vereiste kennis voor het attest bedrijfsbeheer zal aangepast worden. Meer informatie is bij het schrijven niet bekend.

1.2. Beschrijving van het startproces

Het starten van een eigen zaak vraagt de nodige voorbereiding. Met een goede dosis enthousiasme komt men er niet, er is meer nodig dan dat alleen. In dit hoofdstuk worden de verschillende fasen besproken die een starter doorloopt bij de opstart van zijn eigen onderneming.

Ondermeer Pronk (2004) onderscheidt de volgende fasen van het startproces:

1. Bewustwordingsfase.

De eerste fase van het startproces is het moment waarop de starter beseft dat hij een zaak wil starten. Urenlang nadenken over hoe zijn eigen zaak eruit zou zien, nadenken over wat hij wil verkopen en aan wie, ... het zijn allemaal vragen die in deze fase aan bod komen.

2. Pre-startfase.

Een uitmuntend idee alleen is niet goed genoeg, de nodige voorbereidingen moeten getroffen worden. Een starter heeft een planning nodig, een strategie. De haalbaarheid van het uitmuntend idee moet onderzocht worden. Hij moet onderzoeken wie zijn klanten zullen zijn, wat hij gaat aanbieden ... Ook financieel zal hij uiteraard de nodige kennis moeten vergaren, kan hij zijn kosten dekken?

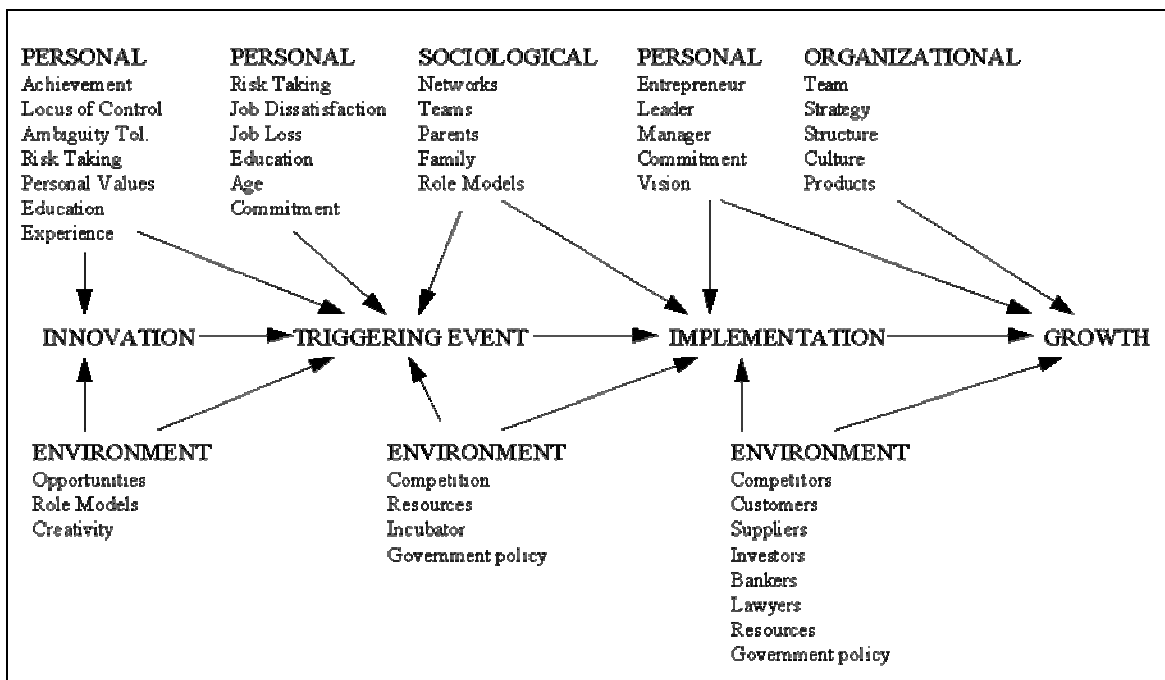
Als hij de nodige informatie verzameld heeft, kan hij beginnen met het opstellen van zijn ondernemingsplan. Dat businessplan moet een duidelijk beeld geven van hoe zijn zaak er zal uitzien. Belangrijk is ook dat hij een accuraat financieel plan opstelt. Een goede voorbereiding is de sleutel tot een succesvolle onderneming.

3. Startfase.

Dit wil zeggen dat men effectief zijn eigen onderneming gaat opstarten. Alle voorbereidingen zijn getroffen, het is tijd om zich in te schrijven in de Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO).

In de literatuur bestaan nog andere modellen die de verschillende fasen van starters weergeven. Volgens Bygrave (1994) is het opstarten van een onderneming een dynamisch proces. Het bestaat uit vier verschillende stadia en is een wisselwerking van verschillende factoren. Figuur 1 geeft een overzicht van dit complexe proces.

Figuur 1: the entrepreneurial proces



Bron: Bygrave, 1994

Het ondernemerschapproces bestaat uit vier fasen: innovatie, prikkel, implementatie en groei. Met innovatie wordt bedoeld de ontwikkeling van oplossingen naar aanleiding van een door de ondernemer gevonden

opportuniteit. Deze fase is vergelijkbaar met de bewustwordingsfase. In deze fase denkt de ondernemer na over de ontwikkeling van zijn eigen product of dienst (Bygrave, 1994).

Deze innovatie leidt niet direct tot de opstart van een onderneming. Morris (1998) stelt dat er bepaalde prikkels nodig zijn om die stap te zetten. Een aantal voorbeelden van 'triggering events' zijn: nu-of-nooit gevoel, ambitie, nieuwsgierigheid, financiële meevaller.

Nadat de nodige prikkels gegeven zijn, komt de starter in de fase van de implementatie. Deze fase is te vergelijken met de pre-startfase. De ondernemer gaat informatie verzamelen die nodig is voor de opstart. Hij gaat bijvoorbeeld een marktonderzoek uitvoeren en een ondernemingsplan schrijven (Bygrave, 1994).

Na de implementatie is de onderneming effectief opgestart. Nu zijn er twee mogelijke scenario's mogelijk. Enerzijds een succesvolle, groeiende onderneming. Anderzijds een onderneming die gedoemd is om te falen (Bygrave, 1994).

1.3. Factoren die de beslissing om met een zaak te beginnen positief of negatief beïnvloeden

Volgens Buyens (2002) kunnen drie verschillende categorieën onderscheiden worden die bepalend zijn voor het feit of iemand een zaak opstart of niet. In de eerste plaats de invloed van de starter zelf, ondermeer zijn eigen persoonlijkheidstrekken. Vervolgens de factoren betreffende de directe omgeving. Als laatste kunnen ook de factoren in verband met de externe omgeving een invloed hebben op de startbeslissing.

1.3.1. Het individu

1.3.1.1. Persoonlijkheidstrekken

Als eerste hebben persoonlijkheidstrekken een invloed op de startbeslissing. In de literatuur zijn er meerdere auteurs die stellen dat het bezitten van een aantal kenmerken determinerend kunnen zijn bij de start van een onderneming. Ondermeer Donckels (1999) geeft een aantal algemene kenmerken die geschikt zijn voor een ondernemer. Onderstaande tabel toont een aantal persoonskenmerken van ondernemers volgens Crijns en Buyens (2002).

Tabel 3: Persoonseigenschappen van ondernemers

| | |
|---|-----------------------------------|
| ▪ Internal locus of control | ▪ Technisch vaardig |
| ▪ Ambitieus | ▪ Energiek |
| ▪ Onafhankelijk | ▪ Initiatiefnemend |
| ▪ Overtuigend | ▪ Drang naar verantwoordelijkheid |
| ▪ Creatief | ▪ Nood aan erkenning |
| ▪ Probleemoplossend | ▪ Zelfverzekerd |
| ▪ Leidinggevend | ▪ Doelgericht |
| ▪ Geloof in controle over het eigen lot | ▪ Bron van formele autoriteit |
| ▪ Belang van persoonlijke waarden | ▪ Opsporen van uitdagingen |
| ▪ Neiging tot handelen | ▪ Drang naar macht |
| ▪ Innovatief | ▪ Afwegen van risico's |
| ▪ Risiconemend | ▪ Communicatievaardig |

Bron: Buyens 2002, p24

Er dient niet aan alle kenmerken voldaan te worden om een goed ondernemer te zijn, dit zou eerder een soort van supermens creëren. Het zijn een aantal persoonlijkheidskenmerken die bevorderend kunnen zijn voor ondernemers die een eigen zaak starten (Buyens, 2002).

1.3.1.2. De start: voorbereiding en vaardigheden

In de literatuur zijn verschillende visies te vinden over welke vaardigheden belangrijk zijn in de opstartfase van een onderneming.

Stigter (2001) stelt dat potentiële starters bij de start opvallend weinig tijd steken in de voorbereiding van hun onderneming. Bij die voorbereiding onderscheiden de echte starters - zij die hun zaak daadwerkelijk oprichten - zich van de potentiële starters door hun grotere inzet en drang om een degelijke planning op te stellen. Zij zoeken naar de beste rechtsvorm, de beste financiële ondersteuning enz...

Bij de start zelf dient de ondernemer over de nodige vaardigheden te beschikken. Churcill & Lewis (1985) vinden dat voornamelijk de technische vaardigheden van groot belang zijn. Het is voor een starter noodzakelijk dat hij beschikt over de nodige kennis op het gebied van marketing, verkoop, productie enz... Nandram & Samson (2000) vinden dat de communicatieve en sociale vaardigheden van groot belang zijn in de beginfase van de onderneming. Ook Baron en Markman (2000) delen deze mening.

1.3.2. Persoonlijke levenservaringen en de directe omgeving

Volgens een aantal onderzoeken hebben de persoonlijke levenservaringen van de starter een effect op de beslissing om al dan niet een eigen onderneming op te richten. Ook de directe omgeving kan een invloed hebben. Een onderscheid wordt gemaakt aan de hand van vier factoren.

Als eerste blijkt de **achtergrond** van de starter een invloed te hebben. Volgens Morris (1998) zijn ondernemers vaak personen die een moeilijke jeugd gehad hebben. Een moeilijke relatie met de vader kan volgens hem ervoor zorgen dat de starter kiest voor onafhankelijkheid en zelfcontrole. Uiteindelijk zal hij een drang ontwikkelen naar ondernemerschap (Morris, 1998).

Een tweede factor die een invloed kan hebben, is de **familiale verantwoordelijkheid** die de potentiële starter draagt. Bygrave (1994) zegt dat voor personen die geen gezin hebben om voor te zorgen de stap naar ondernemerschap kleiner is dan voor personen die een grote verantwoordelijkheid dragen voor hun gezin.

Vervolgens kan het **rolmodel** een invloed hebben op de beslissing om met een onderneming te starten. Crijns (2001) stelt als men in de directe omgeving succesvolle ondernemers aan het werk ziet, dat een positief effect kan hebben op het eigen ondernemerschap. Het zijn voornamelijk personen waarvan de ouders ondernemers zijn die de stap naar een eigen zaak zetten, maar ook ondernemers buiten de familie kunnen een invloed hebben.

Een vierde factor die een invloed kan hebben, is de **vroegere ervaring** van de potentiële starter. Als men vroeger reeds in contact is gekomen met ondernemerschap, bijvoorbeeld door een vakantiejob of voorgaande werkervaring, heeft men meer interesse in een eigen zaak (Morris, 1998).

1.3.3. De indirecte externe omgeving

Een gunstig ondernemingsklimaat kan een positief effect hebben op de graad van ondernemerschap en er dus voor zorgen dat de stap naar een eigen onderneming kleiner wordt. De belangrijkste externe factoren die zorgen voor een gunstig ondernemingsklimaat worden nader besproken (Buyens, 2002).

Volgens Morris (1998) bepaalt het **overheidsbeleid** van een land mede het ondernemingsklimaat. Hij stelt dat belastingen, sociale zekerheid, intellectuele eigendom en dergelijke een grote invloed hebben op het ondernemingsklimaat. De stellingen van Morris worden bevestigd in een onderzoek van het Global Entrepreneurship Monitor (2001). Het GEM merkt ondermeer op dat er een

duidelijk omgekeerd evenredig verband is tussen de ondernemingsgraad en het niveau van belastingen.

Verheul (2001) stelt dat **economische ontwikkeling** van een bepaald land een effect kan hebben op de ondernemingsgraad. Volgens Verheul brengt economische ontwikkeling vaak een verhoging van de lonen met zich mee. Dat zorgt ervoor dat de opportuniteitskost voor ondernemerschap groter wordt.

GEM (2001) stelt dat er een duidelijk positief verband is tussen ondernemerschap en de beschikbaarheid van de nodige **financiële middelen**. Het GEM merkt daarbij ook nog op dat niet alleen de beschikbaarheid belangrijk is, maar dat er voldoende middelen moeten zijn.

Crijns (2001) gaat dieper in op de rol van het **onderwijs**. Volgens hem kan het onderwijs bijdragen tot het ondernemerschap door mensen er reeds op vroege leeftijd mee in contact te brengen.

Verder kunnen ook nog een goede **infrastructuur**, een ondernemende **cultuur** en **openheid van de interne markt** bijdragen tot een gunstig ondernemingsklimaat (GEM, 2001).

1.4. Motivatie tot het oprichten van een onderneming

Scheinberg en Mac Millan (1988) maken een onderscheid tussen zes soorten motivaties die een starter ertoe aanzetten om zijn eigen onderneming op te richten.

1. nood aan bevestiging;
2. onafhankelijkheid;
3. persoonlijke ontwikkeling;
4. welvaartoverwegingen;
5. middel om rijkdom te verwerven;

6. vlucht.

In hoofdstuk 5.1.4. wordt verder ingegaan op een stand van zaken bij de Vlaamse starters betreffende hun motivatie.

1.5. Kenmerken van starters

Voorgaande hoofdstukken handelden over de literatuur die ter beschikking is in verband met nieuwe ondernemers. Verschillende modellen kwamen aan bod. In het volgende hoofdstuk wordt dieper ingegaan over de stand van zaken van de Vlaamse starters. Recente cijfers worden gegeven uit diverse onderzoeken. Hoewel de meeste onderzoeken starters in het algemeen behandelen, heb ik getracht een klemtoon te leggen op de bouwsector.

1.5.1. Persoonlijk profiel

1.5.1.1. Geslacht

Volgens een onderzoek van UNIZO (2005) vertegenwoordigen vrouwen in 2004 33,56% van alle Vlaamse starters. Reeds jarenlang zet de trend zich voort dat slechts 1 op 3 starters van het vrouwelijk geslacht is.

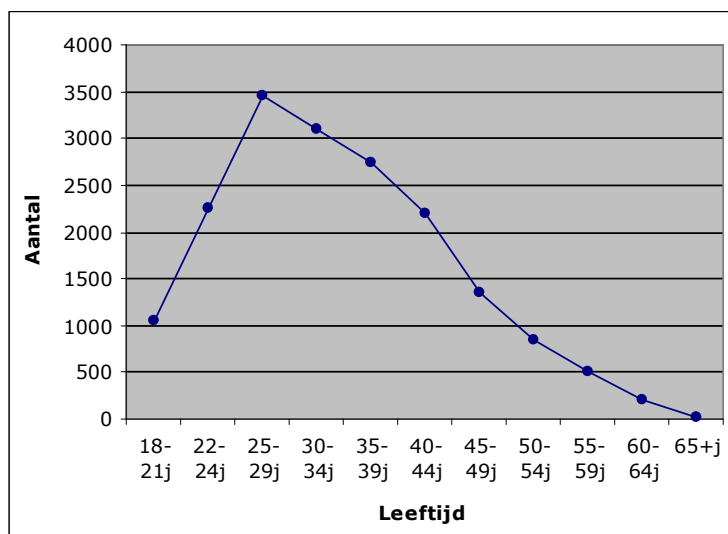
De resultaten van de Global Entrepreneurship Monitor (2005), een wereldwijd onderzoek naar ondernemingsactiviteit, bevestigen de cijfers van UNIZO. Volgens het rapport van GEM kan ongeveer 37% van alle nieuwe ondernemerschapsactiviteiten aan vrouwen worden toegeschreven.

Waarom zijn er zo weinig vrouwen die zelfstandige worden? Volgens Bygrave (1994) en Delmar (2001) spelen familiale verantwoordelijkheden een belangrijke rol in de beslissing om al dan niet een zaak op te starten. Buyens (2002) zegt dat dit mogelijk een oorzaak is dat vrouwen zo ondervertegenwoordigd zijn.

“Ondanks de toenemende emancipatie moeten vrouwen toch nog dikwijls instaan voor het gezin en de huishoudelijke taken, met als gevolg dat het opstarten van een eigen zaak voor hen in mindere mate tot één van de mogelijke opties binnen hun loopbaan behoort” (Buyens 2002, p140).

1.5.1.2. Leeftijd

Figuur 2: Aantal startende zelfstandigen in hoofdberoep naar leeftijd en geslacht



Bron: RSVZ, Bewerking Steunpunt WAV, 2004

Uit cijfers van het Rijksinstituut voor de sociale verzekeringen der zelfstandigen (RSVZ) bewerkt door het Steunpunt Werk en Sociale Economie (2004) blijkt dat de meeste zelfstandigen hun activiteit starten rond de leeftijd van 25 tot 40 jaar. Na een leeftijd van 45 zijn er nog maar weinigen die de stap zetten naar een eigen zaak.

1.5.1.3. Opleiding

Het merendeel van de Vlamingen die ondernemen, heeft een hogere opleiding genoten. Zo'n 36% van de Vlaamse starters heeft een hogere, niet-universitaire

opleiding genoten. 24% heeft een universitair diploma, terwijl 29% van de ondernemende Vlamingen een technisch secundair diploma bezit (GEM, 2005).

“In kritieke situaties ontbreekt het nieuwe ondernemers vaak aan de nodige expertise om aan de opstart met succes een vervolg te breien” (Sels 2005, p73). Met behulp van peterschapsprojecten is het mogelijk dat zij die kennis wel krijgen. Ondernemers voor Ondernemers (OVO) van UNIZO is een voorbeeld van zo’n peterschapsproject. Een ander voorbeeld is PLATO van VOKA.

1.5.1.4. Motivatie

In een onderzoek van Buyens (2002) werd aan Vlaamse starters gevraagd welke beweegredenen zij hadden bij de opstart van de zaak. Onderstaande tabel geeft een stand van zaken.

Tabel 4: Motivatie bij de start

| | |
|------------------------|-----|
| 1. Ontevredenheid | 46% |
| 2. Onafhankelijkheid | 45% |
| 3. Opportuniteit | 31% |
| 4. Financieel | 21% |
| 5. Iets willen creëren | 18% |

Bron: Buyens 2002, p105

Voor veel ondernemers is ontevredenheid over hun vroegere werksituatie een drijvende kracht naar zelfstandig ondernemen. Die ontevredenheid wordt verschillend geïnterpreteerd. Sommigen klagen over de werksfeer, anderen over de manier van leidinggeven.

Een tweede belangrijke motivatie bij de start is het onafhankelijkheidsgevoel. Voor deze starters is de drang naar vrijheid erg groot. Ze willen hun eigen visie doordrukken.

Verder start 31% van de ondervraagden met zijn eigen zaak omdat een opportuniteit zich voordoet. Die opportuniteit kan verschillend ingevuld worden. Sommigen denken het gat in de markt gevonden te hebben, een andere kreeg de kans om samen met een vriend of kennis iets op te starten. Ook een financiële meevaller kan ervoor zorgen dat de stap naar ondernemerschap wordt gezet.

Plaats vier en vijf worden ingenomen door de motieven 'financieel' en 'iets willen creëren'. 21% zegt een zaak te hebben opgestart omdat ze ervan overtuigd zijn dat ze meer konden verdienen. 18% van de starters heeft het verlangen om iets van zichzelf uit te bouwen, om iets te creëren dat van hem is.

1.5.1.5. De omgeving van starters

Uit onderzoek van Crijns (2001) blijkt dan 82% van de Vlaamse starters binnen zijn directe familie- of vriendenkring personen kent die een eigen zaak hebben opgestart. Een duidelijk bewijs dat als men opgroeit in een milieu van ondernemerschap de stap naar een eigen zaak kleiner is.

Niet alleen de directe omgeving kan een positief effect hebben op starters, ook het ondernemingsklimaat is van belang. Buyens (2002) zegt hierover: "Een ondernemersvriendelijk klimaat laat toe dat in een bepaald land meer individuen ondernemerszin tentoonspreiden en kan de uitbouw van ondernemingen faciliteren" (Buyens 2002, p143).

Hoewel een goed ondernemingsklimaat dus een positief effect kan hebben op ondernemerschap is dit volgens de meeste starters in België niet het geval. Een meerderheid van de ondernemers vindt immers dat het met het ondernemingsklimaat in België slecht gesteld is. Enkel de fysieke infrastructuur en de markttoegankelijkheid krijgen een goed rapport. De problemen situeren zich volgens het onderzoek van Crijns (2001) voornamelijk in de zware sociale lasten, rechtsonzekerheid, kapitaalschaarste, overregulering en een overdreven administratieve rompslomp.

1.5.2. Bedrijfsprofiel

1.5.2.1. Juridische structuur

De éénmanszaken zitten in de lift, sinds 2000 is hun aandeel onafgebroken gestegen. Dit voornamelijk ten koste van de BVBA's (Besloten Vennootschap met Beperkte Aansprakelijkheid), waarvan we het aandeel zien dalen tot iets minder dan 30% in 2005. In mindere mate kiezen starters voor een NV of een andere vennootschapsvorm (UNIZO, 2006).

Om het verschil weer te geven tussen een éénmanszaak en een BVBA geven we hier een aantal voor- en nadelen van beide juridische vormen.

Tabel 5: Voor- en nadelen van een éénmanszaak

| Eénmanszaak | |
|--|--|
| Voordelen | Nadelen |
| <ul style="list-style-type: none">▪ Het eenvoudigste en het goedkoopste wat betreft de formaliteiten bij start▪ Geen minimumkapitaal vereist▪ Beperkte boekhoudkundige en administratieve verplichtingen▪ De beslissingsmacht ligt bij één persoon. Men kan dus snel beslissingen nemen.▪ De winst komt bij de ondernemer zelf terecht.▪ Er moet geen rekening gehouden worden met de mening van andere vennoten. | <ul style="list-style-type: none">▪ Er bestaat juridisch geen onderscheid tussen de privé-bezittingen van de zelfstandige en het vermogen van de onderneming. U bent onbeperkt aansprakelijk en alles vormt de gemeenschappelijke waarborg voor schuldeisers (dit is een belangrijk nadeel voor de beroepen die werken uitvoeren waar een grote verantwoordelijkheid aan verbonden is)▪ De winsten worden belast via de personenbelasting. De tarieven liggen doorgaans hoger dan bij de vennootschapsbelasting▪ Het faillissement van de éénmanszaak is ook het faillissement van de privé-persoon. |

Bron: Confederatie Bouw, 2006

Tabel 6: Voor- en nadelen van een BVBA

| Besloten Vennootschap met Beperkte Aansprakelijkheid | |
|---|--|
| Voordelen | Nadelen |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Scheiding tussen privé- en bedrijfsvermogen: de verantwoordelijkheid en het mogelijke verlies van de vennoten is in principe beperkt tot hun inbreng in de vennootschap (dit is zeer belangrijk als de activiteit grote risico's inhoudt, zoals bv. bij de 10 jarige aansprakelijkheid) ▪ De financiële middelen kunnen door verschillende personen worden samengebracht ▪ Vennootschapsbelasting kent doorgaans lagere tarieven dan de personenbelasting ▪ Het overlijden of het uittreden van een vennoot betekent niet noodzakelijk het einde van de vennootschap ▪ Het faillissement van de vennootschap leidt normaal niet tot het faillissement van de vennoten ▪ Eén persoon kan meerdere vennootschappen oprichten ▪ De opvolging of de verkoop van een vennootschap kan beter voorbereid worden. | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Een minimumkapitaal is vereist ▪ De stichtingskosten kunnen oplopen ▪ De naleving van de statuten en de vennootschapswetgeving maken de werking minder soepel ▪ De beslissingsmacht, werking en winst moeten over meerdere personen worden verdeeld ▪ Uitgebreide boekhoudkundige en administratieve verplichtingen. |

Bron: Confederatie Bouw, 2006

1.5.2.2. Sector

De bouwsector bevindt zich in België op de tweede plaats wat betreft het aantal nieuwe ondernemingen per sector. In 2005 vertegenwoordigde bouwondernemingen 11,35% van alle starters in België. De top drie bestaat verder ook nog uit: op één de zakelijke dienstverlening en op drie de groothandel (UNIZO, 2006).

Afgelopen jaren is het aantal starters in de bouwsector alleen maar gegroeid. In vergelijking met 2003 heeft in 2004 zich een stijging voorgedaan van 18,20%. In 2005 zette die stijging zich voort, met nog een groei van 11,13% (UNIZO, 2006).

1.5.2.3. Startkapitaal

Om een beter beeld te krijgen van het startkapitaal dat starters gebruiken, bekijken de resultaten van de START-enquête uitgevoerd door Sels in 2005 in opdracht van het Steunpunt Ondernemerschap, ondernemingen en innovatie.

Uit de analyse blijkt dat 53,2% van de nieuwe ondernemers in de bouw kiest voor een kapitaal dat hoger is dan het minimumkapitaal. Zo'n 18,1% kiest voor het volledig minimumkapitaal. De overige 28,7% van de starters kiest voor enkel het minimum te volstorten kapitaal. Als we een vergelijking maken met de overige sectoren, zien we dat er de bouwsector beduidend minder kapitaal laat optekenen dan gemiddeld. Volgens Sels (2005) is het lage startkapitaal een mogelijke reden van faillissementen.

Waar komt al dat kapitaal dan vandaan? Een overzicht van de mogelijke financieringsbronnen:

Een eerste mogelijkheid om aan kapitaal te geraken is via de 3 (of 4) F's, namelijk (Founder), **Family, Friends & Fools**. Deze mensen investeren vaak omdat ze 'verbonden' zijn aan de oprichter. De Vlaamse overheid probeert dit soort van financiering te stimuleren door de Winwinlening. "Wie als vriend, kennis of familielid een Winwinlening toekent aan een startend bedrijf, krijgt jaarlijks een belastingkorting van 2,5 % van het geleende bedrag. Voor jonge ondernemers wordt het dankzij de Winwinlening gemakkelijker om in hun directe omgeving startkapitaal te vinden" (ParticipatieMaatschappij Vlaanderen, 2007).

Als tweede mogelijke financieringsbron komt het **Venture Capital** naar voren. Venture Capital is risicokapitaal dat bijvoorbeeld ter beschikking wordt gesteld

door allerhande instituten. Investeringsmaatschappijen verschaffen bijvoorbeeld venture capital. De nadruk ligt minder op starters, daarom is dit voor nieuwe ondernemers een minder geschikte financieringsbron.

Een derde mogelijke bron van financiering zijn **Business Angels**. Ook zij verschaffen risicokapitaal aan nieuwe ondernemingen. Business Angels zijn meestal particulieren die persoonlijk hun geld willen investeren in beloftevolle bedrijfsprojecten. Naast kapitaal brengen Business Angels vaak ook kennis bij tot het project, in tegenstelling tot andere risicokapitaalverschaffers zijn zij betrokken in de onderneming (Bizidee, 2005).

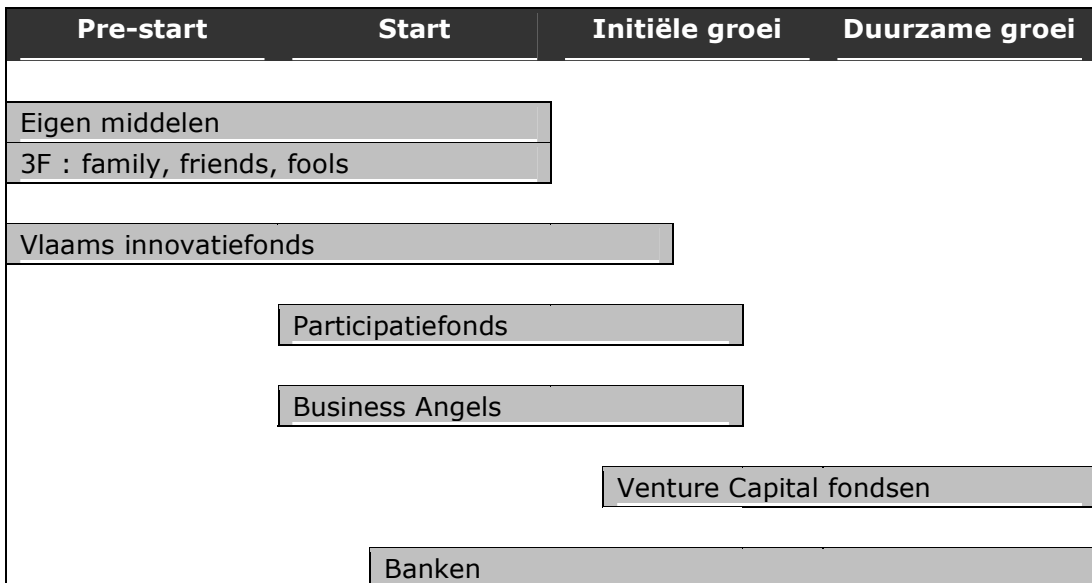
Verder zijn uiteraard ook gewone **bankleningen** mogelijk. Banken bieden een ruim aanbod soorten kredieten. Om een banklening te bekomen is het vaak wel nodig om de noodzakelijke waarborgen te kunnen voorleggen.

Als laatste bespreken we nog enkele initiatieven die de overheid heeft genomen om financiering voor starters te vergemakkelijken. Via het **Participatiefonds** geeft de federale overheid achtergestelde leningen uit aan starters. Starteo en Optimeo zijn twee verschillende soorten kredieten die worden aangeboden. Een voordeel van deze kredieten is dat er een lagere rentevoet geldt en de waarborgen soepeler zijn.

Ook de Vlaamse overheid biedt via de Participatie Maatschappij Vlaanderen (PMV) verschillende alternatieve financieringsmogelijkheden aan. Het **ARKimedesFonds** is daar een voorbeeld van. ARK staat voor Activering van Risicokapitaal. Het doel van het ARKimedesfonds is het aanbod risicokapitaal te vergroten.

Figuur 3 geeft een overzicht van een mogelijke financieringscyclus volgens Bizidee (2005). Voor elke fase van de onderneming worden een aantal mogelijke financieringsbronnen gegeven.

Figuur 3: Financieringscyclus onderneming



Bron: Bizidee, 2005 (eigen bewerking)

Hoewel meerdere mogelijkheden van financiering voorhanden zijn, vindt 62,26% van de starters het vinden van het nodige startkapitaal een hinderpaal bij het starten van zijn onderneming. Zowat één op drie van de mensen die overwogen een eigen onderneming op te starten maar dit uiteindelijk niet hebben gedaan, geeft het ontbreken van startkapitaal als doorslaggevende reden (UNIZO, 2005).

1.5.2.4. Lokalisatie

De starters uit Limburg vertegenwoordigden in 2005 8,04% van het totaal aantal starters in België. De provincie met het grootste aantal starters in België is Antwerpen, gevolgd door het Brussels Hoofdstedelijk Gewest en Oost-Vlaanderen. Limburg komt pas op de achtste plaats (UNIZO, 2006).

Uit onderzoek van Sels (2005) blijkt dat starters een aantal belangrijke voorwaarden stellen over de kenmerken van hun vestigingsplaats. Een aantal kenmerken opgesomd, in volgorde van belangrijkheid:

- bereikbaarheid over de weg;
- aanwezigheid van essentiële nutsvoorzieningen;
- voldoende parkeergelegenheid;
- aantrekkelijke huur- of grondprijs;
- lage lokale taksen en belastingen;
- ligging t.o.v. klanten.

1.6. Problemen van startende ondernemers

Volgens Buyens (2002) worden starters tijdens de opstartfase op vier terreinen geconfronteerd met moeilijkheden. In volgorde van belang onderscheid hij administratie, financieringsproblemen, gebrek aan informatie en kosten van de opstart.

1.6.1. Administratie

Uit het onderzoek van Buyens (2002) blijkt dus dat de administratieve rompslomp het grootste knelpunt is bij de opstart van een nieuwe onderneming. Ter illustratie, een inzending in het Kafka-meldpunt, dat klachten over administratieve zaken onderzoekt.

"Registratie als aannemer: voordat men als onderneming een registratie krijgt toegekend door de federale overheid, moet men een hele lijdensweg ondergaan om her en der attesten te verzamelen, uit te schrijven door diezelfde overheid, namelijk: afschrift inschrijving KBO, bewijs van goed zedelijk gedrag van de zaakvoerders, afschrift oprichtingsakte, etc. Onaanvaardbaar dat men enerzijds alle informatie bij de overheid moet halen om ze daarna terug te geven aan diezelfde overheid. Hoog tijd dat hier iets aan wordt gedaan" (Kafka, 2005).

Gelukkig erkent de overheid het probleem en heeft zij de voorbije jaren ervoor gezorgd dat de startprocedure drastisch is ingekort. In juni 2003 duurde het nog 56 dagen om een onderneming op te starten, in november 2004 duurde dat nog maar 26 dagen. Volgens Vincent Van Quickenborne zou dat nu in slechts 3 dagen kunnen (Kafka, 2005).

Voor de bouwsector zijn afgelopen jaren specifieke initiatieven genomen om de administratie te verminderen. Voorheen moest een startende bouwonderneming per aangetekende brief op een speciaal formulier, zijn registratie tot aannemer aanvragen bij de provinciale registratiecommissie. Bij die aanvraag moest hij 11 papieren attesten voegen, vaak met informatie die reeds binnen de overheid was gekend. De registratiecommissie kan dan nog eens bijkomende schriftelijke en mondelinge vragen stellen. De totale procedure kon oplopen tot 3 maanden (Kafka, 2005).

Die procedure is dus veranderd. Volgens de hervorming die staatssecretaris Vincent Van Quickenborne in 2006 doorvoerde zal op het moment van de inschrijving in de KBO onmiddellijk de registratie als aannemer worden opgestart. Het ondernemingsloket controleert vooraf of de aannemer voldoet aan de voorwaarden. Zo zijn er geen attesten of documenten nodig met informatie die de overheid reeds kent en wordt de doorlooptijd teruggebracht (Kafka, 2005).

1.6.2. Financieringsproblemen

Zoals reeds aangehaald hebben starters moeite met het vinden van de nodige financiering voor hun opstart. Volgens UNIZO (2005) erkent 62,26% van de starters dit als een knelpunt.

Buyens (2002) vermoedt dat de oorzaak hiervan ligt zowel bij de starter zelf als bij de banken. Volgens hem stappen starters te vaak onvoorbereid en met een onrealistisch financieel plan naar de bank. De banken op hun beurt eisen te zware borgens en vragen te hoge prijzen voor een samenwerking.

1.6.3. Gebrek aan informatie

Ten derde klagen starters over het gebrek aan informatie. In het onderzoek van Buyens stellen een aantal starters dat zij niet op de hoogte waren van alles wat er bij het starten van een zaak kwam kijken. Zij wisten ook niet waar ze de informatie moesten halen (Buyens 2002).

1.6.4. Kosten van opstart

Als laatste worden de kosten van opstart als een remmende factor aangehaald. Deze situatie zou veranderd moeten zijn, aangezien de Vlaamse Regering in 2004 heeft beslist de opstartkosten voor een onderneming integraal voor haar rekening te nemen. Via de starterscheques zou het mogelijk moeten zijn om gratis een onderneming op te richten.

Dirk De Clercq (2004) van de Vlerick Leuven Gent Management School staat eerder bedenkelijk tegenover het principe van 'Gratis Opstart'. Volgens hem zou de regering beter werk maken van een verdere vereenvoudiging van de administratieve rompslomp.

"De administratieve kosten die de starterscheques meebrengen binnen de Vlaamse administratie zelf, zijn dan ook exorbitant ten opzichte van de zeer geringe baten van de maatregel (zo die er al zouden zijn)" (De Clercq 2004, p5).

Hoofdstuk 2: De enquête en haar resultaten

2.1. Inleiding

In deel twee worden de resultaten weergegeven van mijn eigen onderzoek. Op gepaste tijdstippen zullen relaties worden gelegd met de literatuur. Er zullen ook een aantal vergelijkingen gemaakt worden met twee referentieonderzoeken. Enerzijds met het onderzoek van Prof. dr. Houben in 1987, anderzijds met het meer recentere onderzoek van Vercammen en Jamers in 1996. Omdat deze onderzoeken starters in het algemeen behandelen, is het slechts in beperkte mate mogelijk om nuttige vergelijkingen te maken.

2.2. Persoonlijk profiel van de starter

2.2.1. Geslacht en leeftijd

Tabel 7: Geslacht versus leeftijd bij de start

| | | Geslacht | | Totaal |
|----------|--------------|----------|-------|-------------|
| | | man | vrouw | |
| Leeftijd | 21-25 | 7 | 1 | 8 16,0% |
| | 26-30 | 7 | 0 | 7 14,0% |
| | 31-35 | 10 | 0 | 10 20,0% |
| | 36-40 | 12 | 0 | 12 24,0% |
| | 41-45 | 12 | 0 | 12 24,0% |
| | >45 | 1 | 0 | 1 2,0% |
| | Totaal | | 49 | 1 |
| | % van totaal | 98,0% | 2,0% | 100,0% |

Bron: eigen onderzoek

Dat de bouwsector een mannensector is, blijkt uit bovenstaande grafiek. Slechts 1 van de 50 ondervraagden is van het vrouwelijk geslacht. Ter vergelijking met de andere sectoren: volgens een onderzoek uitgevoerd door UNIZO (2006)

vertegenwoordigen vrouwen één derde van het totaal aantal starters in 2005. Het aantal vrouwen in de bouwsector ligt dus beduidend lager dan in de andere sectoren.

50% van de starters is ouder dan 35. Die groep situeert zich voornamelijk tussen 35 en 45 jaar, want slechts 2% van de starters is ouder dan 45. Ook de jongeren ontbreken niet, zo'n 16 respondenten zijn jonger dan 26. Een vergelijking met de cijfers uit de literatuurstudie geeft aan dat de starters in de bouwsector gemiddeld iets ouder zijn dan in de andere sectoren. De verschillen zijn echter wel minimaal.

2.2.2. Onderwijs

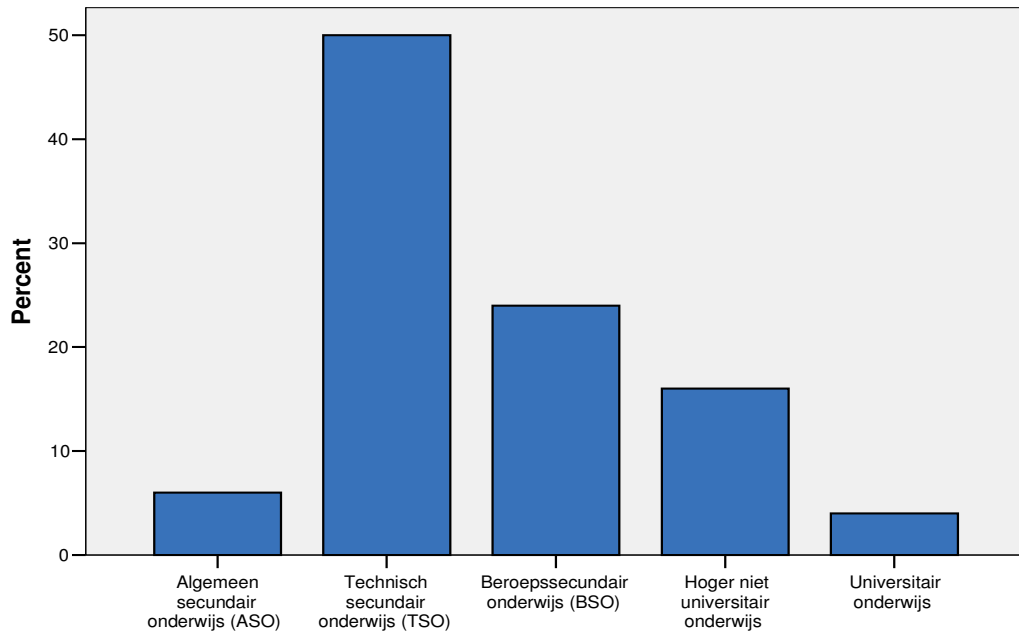
Tabel 8: Scholingsniveau

| | N | % |
|-------------------------------------|----|-------|
| Algemeen secundair onderwijs (ASO) | 3 | 6,0 |
| Technisch secundair onderwijs (TSO) | 25 | 50,0 |
| Beroepssecundair onderwijs (BSO) | 12 | 24,0 |
| Hoger niet universitair onderwijs | 8 | 16,0 |
| Universitair onderwijs | 2 | 4,0 |
| Totaal | 50 | 100,0 |

Bron: eigen onderzoek

De belangrijkste onderwijsvorm is het technisch onderwijs, dat door 50% van de respondenten wordt aangegeven als hoogst beëindigde opleiding. Het tweede belangrijkste is het beroepsonderwijs. Opmerkelijk is dat 20% een hoger onderwijs heeft genoten, iets wat niet verwacht wordt van de bouwsector.

Figuur 4: Scholingsniveau



Bron: eigen onderzoek

2.2.3. Financiële situatie

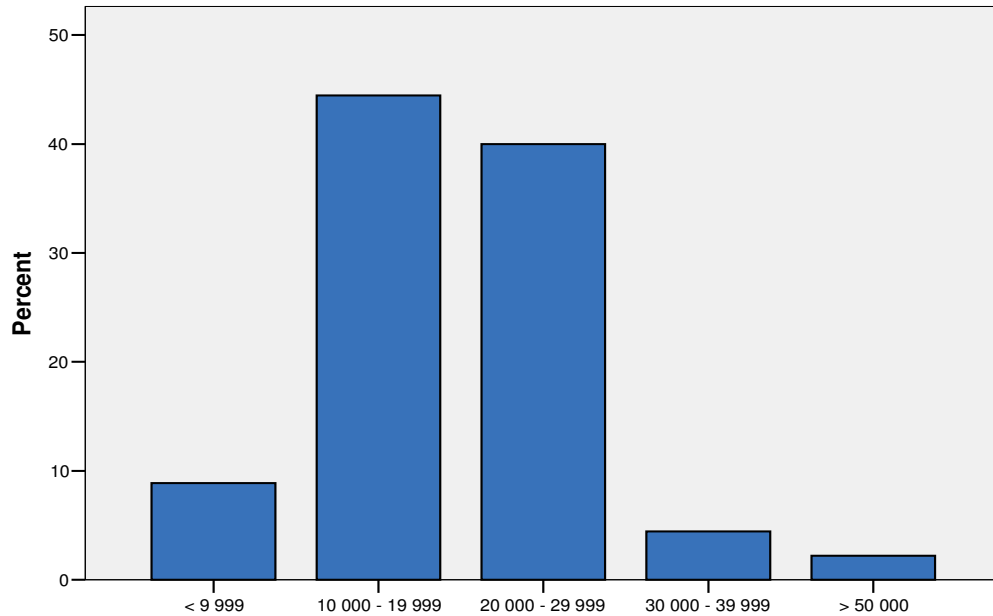
Zo'n 45 respondenten beantwoordden de vraag over de grootte van het inkomen voor de start van hun zaak en dat leverde volgende resultaten op:

Tabel 9: Financiële situatie voor de start

| | N | % |
|-----------------|----|-------|
| < 9 999 | 4 | 8,9 |
| 10 000 - 19 999 | 20 | 44,4 |
| 20 000 - 29 999 | 18 | 40,0 |
| 30 000 - 39 999 | 2 | 4,4 |
| > 50 000 | 1 | 2,2 |
| Totaal | 45 | 100,0 |

Bron: eigen onderzoek

Figuur 5: Financiële situatie voor de start



Bron: eigen onderzoek

Het merendeel van de starters heeft een inkomen dat ligt tussen €10.000 en €30.000. Deze groep vertegenwoordigt 84% van de respondenten. Verder zijn er nog een aantal ondervraagden die voor de start van hun zaak een inkomen te hebben dat lag tussen €30.000 en €40.000. Een enkeling wist te vertellen dat zijn inkomen meer als €50.000 bedroeg.

Wat betreft het inkomen van de partner kwamen volgende resultaten naar voren:

Tabel 10: Inkomen partner

| | N | % |
|--------|----|-------|
| nee | 11 | 25,0 |
| ja | 33 | 75,0 |
| Totaal | 44 | 100,0 |

Bron: eigen onderzoek

75% van de starters die op deze vraag antwoordden, genoten het voordeel dat hun partner een inkomen had bij de start. Als we verder kijken naar de grootte van dat inkomen, zien we dat de meeste partners een inkomen hadden tussen €10.000 en €20.000. Deze groep vertegenwoordigt 58,1% van de personen die de vraag beantwoordden.

Tabel 11: Grootte van het inkomen partner

| | N | % |
|-----------------|----|-------|
| < 9 999 | 6 | 19,4 |
| 10 000 - 19 999 | 18 | 58,1 |
| 20 000 - 29 999 | 5 | 16,1 |
| 30 000 - 39 000 | 0 | 0,0 |
| > 40 000 | 2 | 6,5 |
| Totaal | 31 | 100,0 |

Bron: eigen onderzoek

2.2.4. Werksituatie voor de start

In de enquête werd er gevraagd naar de beroepswerkzaamheden voor de start van de nieuwe zaak. De resultaten vindt u in tabel 12. Zo'n 70% van de ondervraagden oefende voor de start een job uit als arbeider. De oorzaak van dit hoge aantal arbeiders is waarschijnlijk dat ik mij enkel en alleen op de bouwsector concentreer. Op de tweede plaats komt het antwoord 'bediende', dat 10 keer werd aangekruist. Goed voor 20% van de totale steekproef.

Tabel 12: Beroepswerkzaamheden voor de start

| | N | % |
|--------------------------------|----|-------|
| Arbeid(st)er | 35 | 70,0 |
| Bediende | 10 | 20,0 |
| Student(e) | 2 | 4,0 |
| Volledig werkloze | 2 | 4,0 |
| Helper van een zelfstandige | 1 | 2,0 |
| Totaal | 50 | 100,0 |

Bron: eigen onderzoek

Tabel 13: Sector van de laatste werkgever

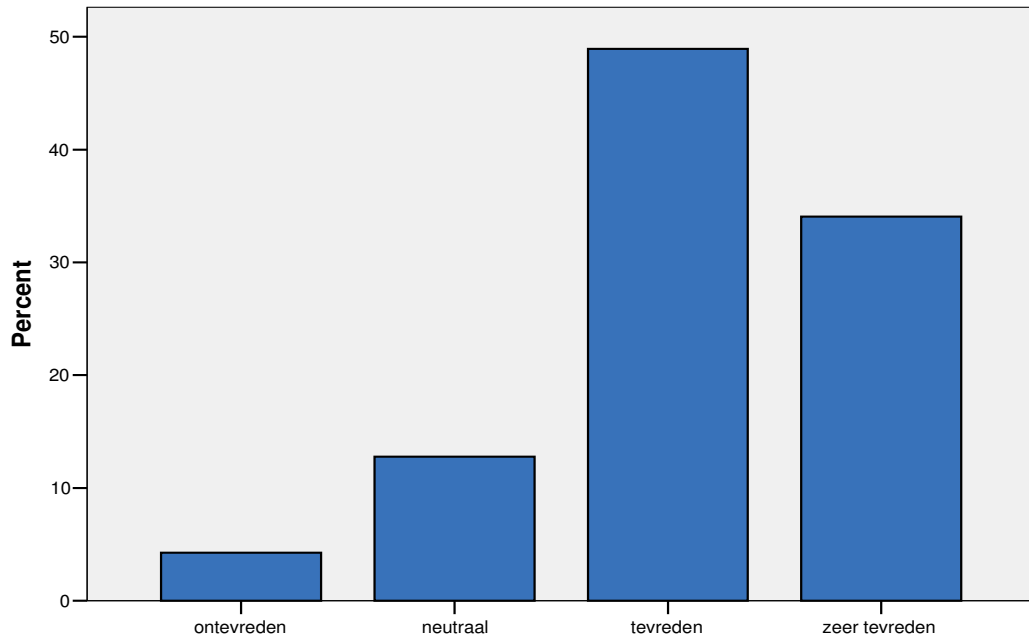
| | N | % |
|----------------|----|-------|
| Industrie | 9 | 19,6 |
| Handel | 3 | 6,5 |
| Diensten | 4 | 8,7 |
| Bouwnijverheid | 30 | 65,2 |
| Totaal | 46 | 100,0 |

Bron: eigen onderzoek

Over de activiteit van de vorige werkgever kunnen we duidelijk zijn, 60% van de starters heeft voorheen reeds gewerkt in de bouwsector, en bezit dus reeds enige ervaring. Handel en diensten vertegenwoordigen respectievelijk 6% en 8%. Als laatste nog even opmerken dat SPSS 4 respondenten als 'Geen antwoord' aanduidt, wat wil zeggen dat zij de vraag niet beantwoordden. Dit is te verklaren aan de hand van Tabel 12. 2 ondervraagden waren voor de start van hun zaak student en 2 starters waren volledig werkloos, zij oefenden dus geen beroepsactiviteit uit voor de start.

Volgende grafiek toont ons dat het starten van een eigen zaak geen gevolg is van problemen met de vorige baas. Ongeveer 8 op 10 zegt tevreden of zeer tevreden te zijn geweest over zijn vorig werk. Volgens de literatuur is ontevredenheid over de vorige werksituatie nochtans een motief om een onderneming op te starten.

Figuur 6: Tevredenheid vorige werkgever



Bron: eigen onderzoek

2.2.5. Vooropleiding

Tabel 14: Gevolgde opleiding versus nut van een opleiding

| | | | Is volgens u een specifieke opleiding tot zelfstandig ondernemer noodzakelijk voor de uitoefening van een zelfstandig beroep? | | Totaal |
|---|-----|--------------|---|-------|--------|
| | | | nee | ja | |
| Heeft u een opleiding tot ondernemer gevolgd? | nee | N | 12 | 16 | 28 |
| | | % van totaal | 24,5% | 32,7% | 57,1% |
| | ja | N | 1 | 20 | 21 |
| | | % van totaal | 2,0% | 40,8% | 42,9% |
| Totaal | | N | 13 | 36 | 49 |
| | | % van totaal | 26,5% | 73,5% | 100,0% |

Bron: eigen onderzoek

Uit bovenstaande tabel blijkt dat 36 starters een opleiding nuttig vinden. Van deze 36 volgden 20 daadwerkelijk een opleiding, terwijl de overige 16 ervoor kozen dit niet te doen. 12 personen vonden een opleiding niet noodzakelijk en hebben deze dan ook niet gevolgd. Een enkeling heeft, ondanks hij het niet nuttig vond, toch beroep gedaan op een opleiding.

Tabel 15: Nut van een opleiding versus leeftijd bij de start

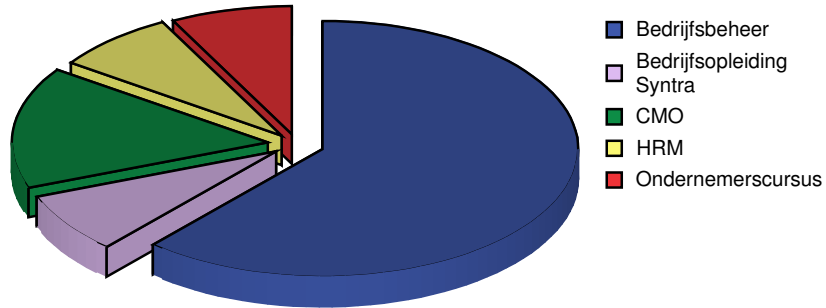
| | | | Is volgens u een specifieke opleiding tot zelfstandig ondernemer noodzakelijk voor de uitoefening van een zelfstandig beroep? | | Totaal |
|---|-------|--------------|---|------------|-----------|
| | | | nee | ja | |
| Hoe oud was u bij de start van uw zaak? | 21-25 | N (%) | 1 (12,5%) | 7 (87,5%) | 8 (100%) |
| | 26-30 | N (%) | 3 (42,9%) | 4 (57,1%) | 7 (100%) |
| | 31-35 | N (%) | 4 (40,0%) | 6 (60,0%) | 10 (100%) |
| | 36-40 | N (%) | 3 (25,0%) | 9 (75,0%) | 12 (100%) |
| | 41-45 | N (%) | 2 (16,7%) | 10 (83,3%) | 12 (100%) |
| | >45 | N (%) | 0 (0,0%) | 1 (100,0%) | 1 (100%) |
| Totaal | | N | 13 | 37 | 50 |
| | | % van totaal | 26,0% | 74,0% | 100,0% |

Bron: eigen onderzoek

Een opsplitsing van de starters die een opleiding onontbeerlijk vinden naar leeftijdsklassen geeft bovenstaande grafiek. Het zijn voornamelijk de jongeren (21-25 jaar) en de ouderen (>40) die een opleiding noodzakelijk vinden. In die leeftijdsgroepen erkent meer dan 80% het nut van een opleiding.

Een analyse van het soort van opleiding dat gevolgd wordt, toont dat voornamelijk een cursus bedrijfsbeheer gevolgd wordt. Ook een bedrijfsopleiding van Syntra, het vroegere CMO, werd door een aantal respondenten aangeduid als gevolgd. Helaas is het niet mogelijk om harde conclusies te trekken omtrent het soort van opleiding omwille van te weinig antwoorden.

Figuur 7: Gevolgde opleiding



Bron: eigen onderzoek

Tabel 16: Gevolgde opleiding

| | N | % |
|--------------------------|----|-------|
| Bedrijfsbeheer | 8 | 16,0 |
| Bedrijfsopleiding Syntra | 1 | 2,0 |
| CMO | 2 | 4,0 |
| HRM | 1 | 2,0 |
| Ondernemerscursus | 1 | 2,0 |
| Geen antwoord | 37 | 74,0 |
| Totaal | 50 | 100,0 |

Bron: eigen onderzoek

Tabel 17: Nut van een opleiding versus beroep van ouders

| | | | Is volgens u een specifieke opleiding tot zelfstandig ondernemer noodzakelijk voor de uitoefening van een zelfstandig beroep? | | Totaal |
|--|-----|---|---|----|--------|
| | | | nee | ja | |
| Zijn uw ouders ooit zelfstandigen geweest? | nee | N | 7 | 26 | 33 |
| | ja | N | 5 | 11 | 16 |
| Totaal | | N | 12 | 37 | 49 |

Bron: eigen onderzoek

68,8% van de starters waarvan de ouders zelfstandig (geweest) zijn, vindt een specifieke opleiding nuttig. In de andere groep van starters vindt 78,8% een opleiding nuttig.

Uit volgende tabel blijkt dat het al dan niet zelfstandig (geweest) zijn van de ouders geen invloed heeft op het volgen van een bepaalde opleiding. Van de starters waarvan de ouders zelfstandig (geweest) zijn, heeft 53% een opleiding gevolgd terwijl een kleine 40% van de starters waarvan de ouders nooit zelfstandig zijn geweest, een opleiding volgden. Geen noemenswaardige verschillen dus.

Tabel 18: Gevolgde opleiding versus beroep van ouders

| | | | Heeft u een opleiding tot ondernemer gevolgd? | | Totaal |
|--|-----|---|---|----|--------|
| | | | nee | ja | |
| Zijn uw ouders ooit zelfstandigen geweest? | nee | N | 20 | 13 | 33 |
| | ja | N | 7 | 8 | 15 |
| Totaal | | N | 27 | 21 | 48 |

Bron: eigen onderzoek

Op de volgende pagina is een tabel opgenomen die de belangrijkheid aanduidt van de verschillende aspecten van een opleiding.

Als allerbelangrijkste aspect komt de boekhouding naar voren. 95% van iedereen die een opleiding heeft gevolgd, vindt boekhouding een belangrijk tot zeer belangrijk aspect van de opleiding. Ook technische vakbekwaamheid wordt als belangrijk ingeschat, 75% vindt dit zelfs zéér belangrijk. Verder worden ook nog fiscaliteit, financieel beleid, aan- en verkoopbeleid als belangrijk ondervonden.

Aspecten als personeelsbeleid, taalvaardigheid en overheidstegemoetkomingen worden als minder belangrijk geacht. Wat betreft personeelsbeleid is dit mogelijk te wijten aan het feit dat de starter in het begin meestal geen personeel heeft, en dus ook niet direct nood heeft aan een goed personeelsbeleid.

De overige aspecten worden door de starters als neutraal, tot belangrijk ingeschat.

Tabel 19: Belang van de verschillende aspecten bij de opleiding

| Welk belang hecht u aan het aspect dat aan bod kwam bij uw opleiding? | | zeer onbelangrijk | onbelangrijk | neutraal | belangrijk | zeer belangrijk | Totaal |
|--|---|-------------------|--------------|----------|------------|-----------------|--------|
| Vestigingsproblemen | N | | 1 | 8 | 7 | 4 | 20 |
| | % | | 5,0% | 40,0% | 35,0% | 20,0% | 100,0% |
| Burgerlijke en handelswetgeving | N | | 1 | 11 | 7 | 1 | 20 |
| | % | | 5,0% | 55,0% | 35,0% | 5,0% | 100,0% |
| Sociale wetgeving | N | | 1 | 8 | 8 | 3 | 20 |
| | % | | 5,0% | 40,0% | 40,0% | 15,0% | 100,0% |
| Boekhouding | N | | | 1 | 8 | 11 | 20 |
| | % | | | 5,0% | 40,0% | 55,0% | 100,0% |
| Fiscaliteit | N | | | 3 | 12 | 5 | 20 |
| | % | | | 15,0% | 60,0% | 25,0% | 100,0% |
| Kostenanalyse | N | | | 7 | 10 | 4 | 21 |
| | % | | | 33,3% | 47,6% | 19,0% | 100,0% |
| Financieel beleid | N | | | 2 | 14 | 5 | 21 |
| | % | | | 9,5% | 66,7% | 23,8% | 100,0% |
| Aankoopbeleid | N | | | 6 | 9 | 5 | 20 |
| | % | | | 30,0% | 45,0% | 25,0% | 100,0% |
| Verkoopbeleid | N | 1 | | 4 | 9 | 6 | 20 |
| | % | 5,0% | | 20,0% | 45,0% | 30,0% | 100,0% |
| Personeelsbeleid | N | 4 | | 5 | 7 | 4 | 20 |
| | % | 20,0% | | 25,0% | 35,0% | 20,0% | 100,0% |
| Advies- en dienstverlening | N | | | 9 | 8 | 3 | 20 |
| | % | | | 45,0% | 40,0% | 15,0% | 100,0% |
| Overheidstegemoetkomingen | N | 4 | 1 | 5 | 8 | 2 | 20 |
| | % | 20,0% | 5,0% | 25,0% | 40,0% | 10,0% | 100,0% |
| Taalvaardigheid | N | 2 | 1 | 5 | 8 | 4 | 20 |
| | % | 10,0% | 5,0% | 25,0% | 40,0% | 20,0% | 100,0% |
| Technische vakbekwaamheid | N | 2 | | 2 | 1 | 15 | 20 |
| | % | 10,0% | | 10,0% | 5,0% | 75,0% | 100,0% |
| Informatica | N | 2 | | 9 | 7 | 2 | 20 |
| | % | 10,0% | | 45,0% | 35,0% | 10,0% | 100,0% |

Bron: eigen onderzoek

2.2.6. *Familiale achtergrond*

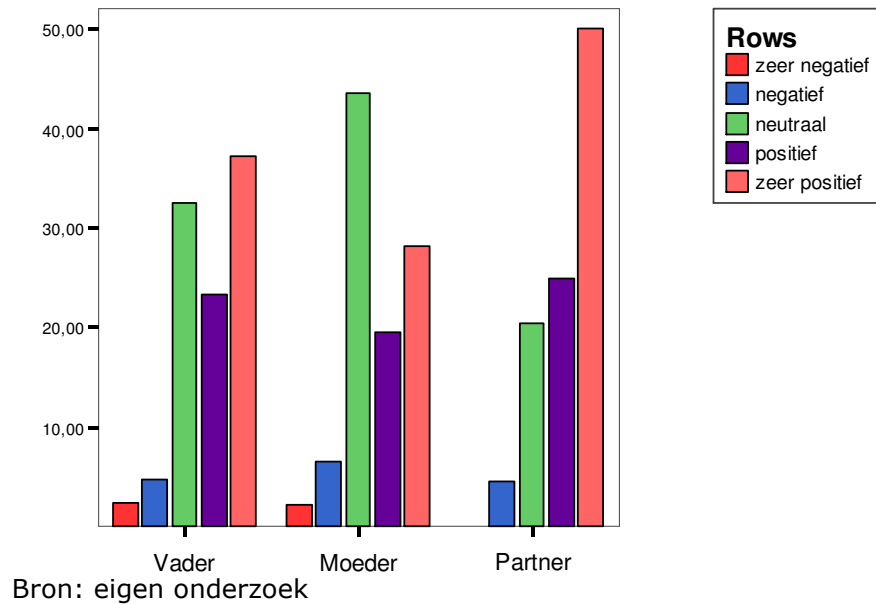
Tabel 20: Houding van de naaste familieleden t.o.v. het starten van een eigen zaak

| | Hoe stond uw vader tegenover uw idee van zelfstandig ondernemerschap? | | Hoe stond uw moeder tegenover uw idee van zelfstandig ondernemerschap? | | Hoe stond uw partner tegenover uw idee van zelfstandig ondernemerschap? | |
|---------------|---|--------|--|--------|---|--------|
| | N | % | N | % | N | % |
| Zeer negatief | 1 | 2,3% | 1 | 2,2% | | |
| Negatief | 2 | 4,7% | 3 | 6,5% | 2 | 4,5% |
| Neutraal | 14 | 32,6% | 20 | 43,5% | 9 | 20,5% |
| Positief | 10 | 23,3% | 9 | 19,6% | 11 | 25,0% |
| Zeer positief | 16 | 37,2% | 13 | 28,3% | 22 | 50,0% |
| Totaal | 43 | 100,0% | 46 | 100,0% | 44 | 100,0% |

Bron: eigen onderzoek

Wat blijkt uit de houding van zowel vader, moeder alsook partner is dat ze allen neutraal tot positief staan ten opzichte van het nieuw ondernemerschap. Slechts 6% zegt dat zijn/haar vader zeer negatief of negatief stond ten opzicht van het zelfstandig ondernemerschap. Bij de moeder ligt dat percentage iets hoger, namelijk 8,7%. De partner ten slotte lijkt een stuk positiever te zijn, het percentage dat een negatief advies geeft, bedraagt hier slechts 4,5%. Ook zegt 50% van de ondervraagden dat hun partner zeer positief stond ten opzicht van het starten van de eigen zaak, terwijl dat bij vader en moeder respectievelijk 37,2% en 28,3% is. Figuur 8 geeft een grafische voorstelling van de houding van de naaste familieleden.

Figuur 8: Houding van de naaste familieleden t.o.v. een eigen zaak



2.2.7. De voorbereidingstijd van de starter

Tabel 21: Benodigde bedenktijd

| | N | % |
|--------------|----|-------|
| < 3 maanden | 10 | 20,4 |
| 3-6 maanden | 13 | 26,5 |
| 6-9 maanden | 7 | 14,3 |
| 9-12 maanden | 4 | 8,2 |
| > 12 maanden | 15 | 30,6 |
| Totaal | 49 | 100,0 |

Bron: eigen onderzoek

Opmerkelijk is dat 30% van alle starters een bedenktijd nodig heeft van meer dan 12 maanden, en dus langer dan een jaar wacht met de start van zijn eigen zaak. 46% van de starters heeft iets meer haast en heeft zijn zaak in minder dan een half jaar na zijn idee reeds opgestart. Iets minder dan de helft hiervan, 20% van het totaal, is na 3 maanden al aan de slag.

Tabel 22: Benodigde bedenktijd versus netto inkomen voor de start

| | | Hoeveel tijd is er verlopen tussen uw eerste idee van zelfstandig ondernemerschap en het moment waarop u zich als zelfstandige vestigde? | | | | | Totaal |
|----------|----------|--|-------------|-------------|--------------|--------------|--------|
| | | < 3 maanden | 3-6 maanden | 6-9 maanden | 9-12 maanden | > 12 maanden | |
| Hoeveel | < 9 999 | 2 | 1 | 0 | 0 | 1 | 4 |
| bedroeg | 10 000 - | 2 | 6 | 3 | 1 | 8 | 20 |
| uw | 19 999 | | | | | | |
| netto- | 20 000 - | 2 | 5 | 4 | 2 | 5 | 18 |
| inkomen | 29 999 | | | | | | |
| per jaar | 30 000 - | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 2 |
| voor de | 39 999 | | | | | | |
| start | 40 000 - | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| van uw | 49 999 | | | | | | |
| zaak? | >50 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| Totaal | | 7 | 13 | 7 | 3 | 15 | 45 |

Bron: eigen onderzoek

Uit bovenstaande tabel wordt geconcludeerd dat het netto-inkomen geen invloed heeft op de benodigde bedenktijd.

2.3. Bedrijfsprofiel

2.3.1. Aard van het bedrijf

Tabel 23: Aard van het bedrijf

| | N | % |
|-------------|----|-------|
| BVBA | 14 | 32,6 |
| EBV | 10 | 23,3 |
| NV | 1 | 2,3 |
| VOF | 1 | 2,3 |
| Eénmanszaak | 17 | 39,5 |
| Totaal | 43 | 100,0 |

Bron: eigen onderzoek

Uit de enquête blijkt dat 47 starters (94%) een nieuw bedrijf start, 2 personen (4%) namen een bestaand bedrijf over. De overige 2% verzuimde het om de vraag in te vullen.

Als we kijken naar het soort bedrijf dat men opricht, zien we dat er vooral gekozen wordt voor een éénmanszaak (34%). Wat betreft de vennootschappen zien we dat vooral de Besloten Vennootschap met Beperkte Aansprakelijkheid en de éénhoofdige BVBA gebruikt worden. Zij vertegenwoordigen respectievelijk 28% en 20% van de starters.

Uit onderzoek van UNIZO blijkt dat bij de start van een nieuwe zaak zelden een NV of een VOF opgericht. Dit wordt bevestigd door het eigen onderzoek, waar zij samen slechts 4% vertegenwoordigen van de steekproef.

Het referentieonderzoek uit 1996 van Vercammen en Jamers stelt dat de meeste starters uit de bouwsector kiezen voor een BVBA. Hoewel in mijn onderzoek de BVBA nog steeds een veel gekozen vennootschapsvorm is, kiezen de meeste starters toch voor een éénmanszaak.

2.3.2. Personeel

29 starters hebben nog geen personeelsaanwerving achter de rug en zegt nog steeds alleen te werken. Met zo'n 58% is dit een groot aandeel van de starters. 19 starters (38%) hebben wel reeds personeel in hun bedrijf. De overige 2 vulden de vraag niet in.

De meeste starters die personeel aanwerven doen dat onmiddellijk bij de start, 73,7% om precies te zijn. Gedurende het eerste jaar worden door 15,8% van de ondernemingen personeel aangeworven, terwijl 10,5% wacht tot na het eerste jaar.

Tabel 24: Personeelsaanwerving

| | N | % |
|---|----|-------|
| Nog niet | 29 | 60,4 |
| Na het eerste jaar | 2 | 4,2 |
| Na 6 tot 9 maanden | 1 | 2,1 |
| Na 3 tot 6 maanden | 1 | 2,1 |
| Binnen de 3 maanden na oprichting of overname | 1 | 2,1 |
| Onmiddellijk bij oprichting of overname | 14 | 29,2 |
| Totaal | 48 | 100,0 |

Bron: eigen onderzoek

2.3.3. Investerings

Iets minder dan de helft van de starters (48%) heeft nieuwe investeringen in het vooruitzicht. 70,8% hiervan kiest voor de uitbouw van bestaande activiteiten, 37,5% investeert ook in nieuwe activiteiten. Dit betekent dat 8,3% zowel investeert in zijn huidige activiteiten alsook in nieuwe mogelijkheden.

2.4. Motivatie

2.4.1. Algemeen overzicht

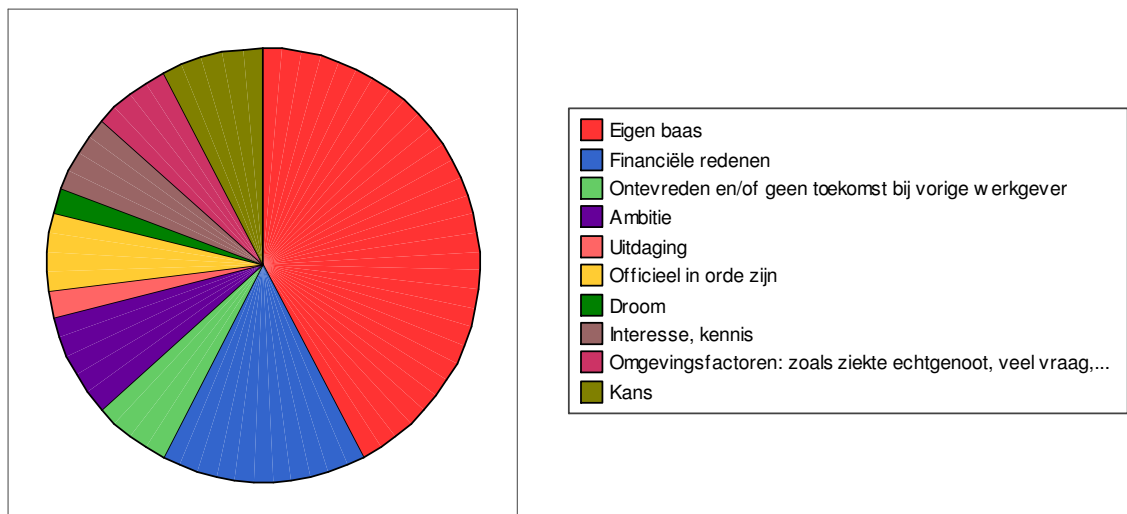
In vraag 2.1 werd er gepolst naar de reden van het starten. Door een verscheidenheid aan antwoorden, zijn ze opgedeeld in een 10-tal categorieën.

De meeste starters vinden hun motivatie in het feit dat ze hun eigen baas kunnen zijn. Iets minder dan de helft van de starters (48,9%) die de vraag beantwoordden schreven vrijheid op als belangrijk motief.

Op de tweede plaats komt het motief 'financiële redenen'. Het feit dat ze er financieel voordeel kunnen uithalen, is voor veel nieuwe ondernemers dus een belangrijke motivatie om hun eigen zaak op te starten. Zo'n 17,8% gaf dit motief aan.

Verder worden ook nog ambitie en kans aangegeven als motieven, zij zijn beide goed voor 8,9% van de ondervraagden. De overigen motieven worden in mindere mate aangegeven.

Figuur 9: Motivatie van de starters



Bron: eigen onderzoek

Tabel 25: Motivatie van de starters

| | | nee | ja | Totaal |
|--|---|-------|-------|--------|
| Eigen baas | N | 23 | 22 | 45 |
| | % | 51,1% | 48,9% | 100,0% |
| Financiële redenen | N | 37 | 8 | 45 |
| | % | 82,2% | 17,8% | 100,0% |
| Ontevreden en/of geen toekomst bij vorige werkgever | N | 42 | 3 | 45 |
| | % | 93,3% | 6,7% | 100,0% |
| Ambitie | N | 41 | 4 | 45 |
| | % | 91,1% | 8,9% | 100,0% |
| Uitdaging | N | 44 | 1 | 45 |
| | % | 97,8% | 2,2% | 100,0% |
| Officieel in orde zijn | N | 42 | 3 | 45 |
| | % | 93,3% | 6,7% | 100,0% |
| Droom | N | 44 | 1 | 45 |
| | % | 97,8% | 2,2% | 100,0% |
| Interesse, kennis | N | 42 | 3 | 45 |
| | % | 93,3% | 6,7% | 100,0% |
| Omgevingsfactoren: zoals ziekte echtgenoot, veel vraag,... | N | 42 | 3 | 45 |
| | % | 93,3% | 6,7% | 100,0% |
| Kans | N | 41 | 4 | 45 |
| | % | 91,1% | 8,9% | 100,0% |

Bron: eigen onderzoek

2.4.2. Bespreking van een aantal motieven

2.4.2.1. Iets willen realiseren

De behoefte om iets te realiseren is volgens vraag 2.2 de grootste motivatie om met een eigen onderneming te starten. Maar liefst 96% hecht veel tot zeer veel belang aan dit motief. De groep die dit een zeer belangrijke drijfveer vindt, maakt zelfs 60% van alle starters uit.

Het motief 'iets willen realiseren' komt in elke leeftijdsklasse voor. We zien dat voornamelijk de jongeren (21 tot 25 jaar) dit belangrijk vinden bij de start. 87,5% van hen vindt dit motief zeer belangrijk. De starters ouder dan 41 jaar hechten hier duidelijk minder belang aan. Het percentage dat dit motief zeer belangrijk vindt, is slechts 46,2%

2.4.2.2. Beroepsfierheid en goede producten of diensten leveren

Zowel 'beroepsfierheid' als 'goede producten of diensten leveren' blijken belangrijke motieven te zijn om te starten met een eigen zaak. Zowat 90% van de ondervraagde starters vindt deze motieven belangrijk of zeer belangrijk. Opmerkelijk is dat voor beide motieven geen enkele respondent een negatieve beoordeling heeft gegeven.

2.4.2.3. Financiële verdiensten

Ook het motief financiële verdiensten wordt door de starters als belangrijk ervaren, eveneens 90% vindt dit belangrijk of zeer belangrijk. Toch kunnen we stellen dat dit motief minder belangrijk is, aangezien slechts 26% kiest voor het antwoord 'zeer belangrijk'.

Een vergelijking met het inkomen voor de start leert ons dat starters die voor de oprichting van hun onderneming een laag inkomen hadden niet meer belang hechten aan het motief financiële verdiensten.

2.4.2.4. Behoeftte aan vrijheid

78% van de starters vindt 'behoefte aan vrijheid' een belangrijk of zeer belangrijk motief bij de start. De leeftijdscategorieën die hier het meest belang aan hechten zijn die van 26 tot 40 jaar. Hoewel ouderen nog steeds belang

hechten aan hun vrijheid, ligt hun percentage toch beduidend lager. Ook de leeftijdsgroep 21 tot 25 jaar hecht minder belang aan dit motief.

2.4.2.5. Familietradities in stand houden

Familietradities lijkt één van de minder belangrijke motieven te zijn voor starters. Maar liefst 49% vindt familietradities onbelangrijk. Als we een vergelijking maken met het beroep van de ouders, zien we dat dit motief wel van belang is wanneer de ouders zelfstandige zijn of zelfstandige geweest zijn. De percentages voor het motief familietradities liggen dan duidelijk hoger.

Tabel 26: Motieven bij de start

| Hoe sterk was de invloed van " " bij de start? | | zeer onbelangrijk | onbelangrijk | neutraal | belangrijk | zeer belangrijk | Totaal |
|---|---|-------------------|--------------|----------|------------|-----------------|--------|
| Financiële verdiensten | N | 2 | | 3 | 32 | 13 | 50 |
| | % | 4,0% | | 6,0% | 64,0% | 26,0% | 100,0% |
| Behoeftte aan vrijheid | N | 1 | 2 | 8 | 16 | 23 | 50 |
| | % | 2,0% | 4,0% | 16,0% | 32,0% | 46,0% | 100,0% |
| Niet graag werken in dienstverband | N | 7 | 5 | 20 | 11 | 7 | 50 |
| | % | 14,0% | 10,0% | 40,0% | 22,0% | 14,0% | 100,0% |
| Ontevredenheid over vorige werkgever | N | 12 | 9 | 17 | 7 | 4 | 49 |
| | % | 24,5% | 18,4% | 34,7% | 14,3% | 8,2% | 100,0% |
| Eigen werk kunnen regelen | N | | 4 | 6 | 16 | 24 | 50 |
| | % | | 8,0% | 12,0% | 32,0% | 48,0% | 100,0% |
| Iets willen realiseren | N | 1 | | 1 | 18 | 30 | 50 |
| | % | 2,0% | | 2,0% | 36,0% | 60,0% | 100,0% |
| Beroepsfierheid | N | | | 4 | 17 | 29 | 50 |
| | % | | | 8,0% | 34,0% | 58,0% | 100,0% |
| Drang naar macht | N | 14 | 3 | 24 | 4 | 5 | 50 |
| | % | 28,0% | 6,0% | 48,0% | 8,0% | 10,0% | 100,0% |
| In zich de persoonlijkheid voelen om zelfstandig te zijn | N | 1 | 2 | 20 | 16 | 11 | 50 |
| | % | 2,0% | 4,0% | 40,0% | 32,0% | 22,0% | 100,0% |
| Vroeger niet de mogelijkheid gehad om zelfstandig te zijn | N | 6 | 8 | 26 | 4 | 6 | 50 |
| | % | 12,0% | 16,0% | 52,0% | 8,0% | 12,0% | 100,0% |
| Familietradities in stand houden | N | 24 | 4 | 13 | 6 | 2 | 49 |
| | % | 49,0% | 8,2% | 26,5% | 12,2% | 4,1% | 100,0% |
| Goede producten of diensten leveren | N | | | 5 | 18 | 27 | 50 |
| | % | | | 10,0% | 36,0% | 54,0% | 100,0% |
| Een bedrijf uitbouwen | N | 3 | 1 | 11 | 16 | 19 | 50 |
| | % | 6,0% | 2,0% | 22,0% | 32,0% | 38,0% | 100,0% |
| Om werk te hebben, zonder meer | N | 9 | 4 | 20 | 8 | 9 | 50 |
| | % | 18,0% | 8,0% | 40,0% | 16,0% | 18,0% | 100,0% |

Bron: eigen onderzoek

2.5. Doelstellingen

2.5.1. Algemeen overzicht

Allereerst worden de antwoorden van de open vraag 5.9 onderzocht. Op de vraag 'Welke zijn uw doelstellingen voor 2007' werden volgende antwoorden gegeven:

Tabel 27: Doelstellingen

| | N | % |
|-----------------------------------|----|-------|
| Groeien | 28 | 60,9 |
| Blijven presteren zoals dit jaar | 9 | 19,6 |
| Geen | 1 | 2,2 |
| Goede kwaliteit, tevreden klanten | 5 | 10,9 |
| Rustig aan doen | 2 | 4,3 |
| Overleven | 1 | 2,2 |
| Totaal | 46 | 100,0 |

Bron: eigen onderzoek

4 starters besloten deze vraag open te laten en 1 beweerde helemaal geen doelstellingen te hebben voor het volgende jaar.

De belangrijkste doelstelling voor 2007 is voor de meeste starters groeien. 28 starters of 56% van het totaal antwoordde met deze doelstelling. Zo'n 28% heeft geen nood aan groei en wenst gewoon te blijven presteren zoals ze afgelopen jaar bezig waren.

2.5.2. Bespreking van een aantal doelstellingen

Tabel 24 geeft een algemeen overzicht van de resultaten van vraag 5.10. Uit deze tabel blijkt dat 90% van de starters uit de steekproef omzetsijging een belangrijke of zeer belangrijke doelstelling vindt. Groei van tewerkstelling en marktaandeel worden minder belangrijk ingeschat. Dit zijn twee doelstellingen die blijkbaar op korte termijn minder belangrijk zijn.

Twee andere doelstellingen die wel als belangrijk worden ervaren zijn 'kwaliteit van de producten verbeteren' en 'creativiteit en vernieuwing'. Respectievelijk 72% en 78% van de starters vinden deze doelstellingen belangrijk of zeer belangrijk.

Een financiële en economische onafhankelijkheid van het bedrijf zijn twee doelstellingen die ook belangrijk zijn voor de nieuwe ondernemers. Wat betreft de economische onafhankelijkheid is het percentage dat deze doelstelling belangrijk of zeer belangrijk vindt 66%. Voor financiële onafhankelijkheid ligt dat zelfs nog hoger, 73,5%.

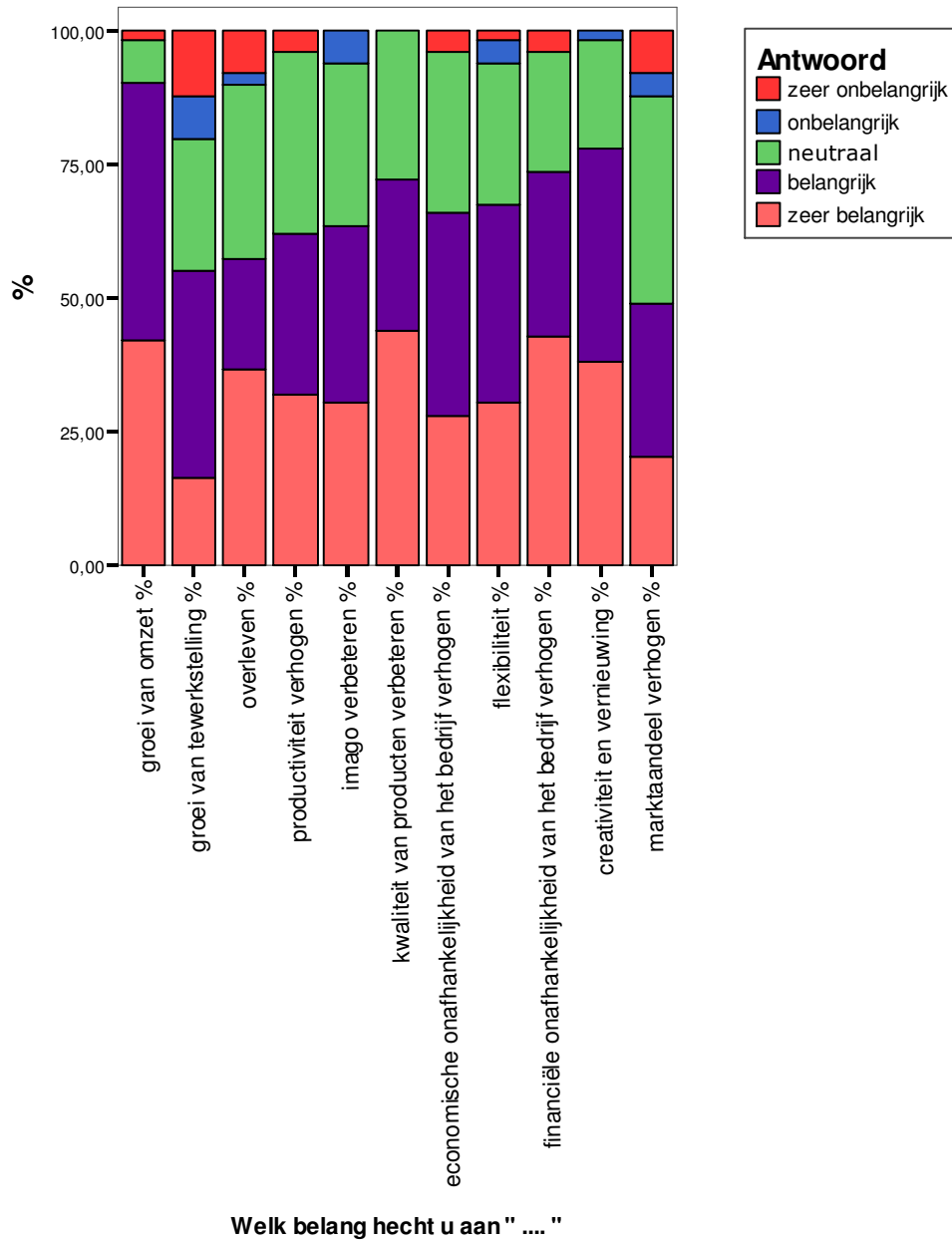
Voor een volledig overzicht verwijs ik naar tabel 28.

Tabel 28: Overzicht doelstellingen

| Welk belang hecht u aan "...."? | | zeer onbelangrijk | onbelangrijk | neutraal | belangrijk | zeer belangrijk | Totaal |
|--|---|-------------------|--------------|----------|------------|-----------------|--------|
| Groei van omzet | N | 1 | | 4 | 24 | 21 | 50 |
| | % | 2,0% | | 8,0% | 48,0% | 42,0% | 100,0% |
| Groei van tewerkstelling | N | 6 | 4 | 12 | 19 | 8 | 49 |
| | % | 12,2% | 8,2% | 24,5% | 38,8% | 16,3% | 100,0% |
| Overleven | N | 4 | 1 | 16 | 10 | 18 | 49 |
| | % | 8,2% | 2,0% | 32,7% | 20,4% | 36,7% | 100,0% |
| Productiviteit verhogen | N | 2 | | 17 | 15 | 16 | 50 |
| | % | 4,0% | | 34,0% | 30,0% | 32,0% | 100,0% |
| Imago verbeteren | N | | 3 | 15 | 16 | 15 | 49 |
| | % | | 6,1% | 30,6% | 32,7% | 30,6% | 100,0% |
| Kwaliteit van producten verbeteren | N | | | 14 | 14 | 22 | 50 |
| | % | | | 28,0% | 28,0% | 44,0% | 100,0% |
| Economische onafhankelijkheid van het bedrijf verhogen | N | 2 | | 15 | 19 | 14 | 50 |
| | % | 4,0% | | 30,0% | 38,0% | 28,0% | 100,0% |
| Flexibiliteit | N | 1 | 2 | 13 | 18 | 15 | 49 |
| | % | 2,0% | 4,1% | 26,5% | 36,7% | 30,6% | 100,0% |
| Financiële onafhankelijkheid van het bedrijf verhogen | N | 2 | | 11 | 15 | 21 | 49 |
| | % | 4,1% | | 22,4% | 30,6% | 42,9% | 100,0% |
| Creativiteit en vernieuwing | N | | 1 | 10 | 20 | 19 | 50 |
| | % | | 2,0% | 20,0% | 40,0% | 38,0% | 100,0% |
| Marktaandeel verhogen | N | 4 | 2 | 19 | 14 | 10 | 49 |
| | % | 8,2% | 4,1% | 38,8% | 28,6% | 20,4% | 100,0% |

Bron: eigen onderzoek

Figuur 10: Overzicht doelstellingen



Bron: eigen onderzoek

2.6. Problemen

2.6.1. Algemeen overzicht

Tabel 29: Problemen

| | N | % |
|--|----|-------|
| Geen problemen | 4 | 11,1 |
| Klantenwerving | 4 | 11,1 |
| Geschikt personeel vinden | 6 | 16,7 |
| Tijdsgebrek | 7 | 19,4 |
| Wanbetalers | 6 | 16,7 |
| Concurrentie | 2 | 5,6 |
| Omgevingsfactoren | 4 | 11,1 |
| Opstartproblemen en financiële problemen | 2 | 5,6 |
| Eigen competenties | 1 | 2,8 |
| Totaal | 36 | 100,0 |

Bron: eigen onderzoek

Naast de motieven en doelstellingen, werden ook de problemen onderzocht die starters ondervinden. Opnieuw werd een waaier aan verschillende antwoorden gegeven. Deze zijn ditmaal opgedeeld in 9 categorieën.

Tijd blijkt het belangrijkste knelpunt te zijn voor nieuwe ondernemers. 19,4% van diegene die de vraag beantwoordden, gaven het gebrek aan tijd aan als probleem. Op de tweede plaats komen de wanbetalers en het vinden van geschikt personeel naar voren als knelpunt. Beide worden elk door 6 starters aangegeven.

In mindere mate worden ook nog de omgevingsfactoren en klantenwerving als probleem genoemd. 11,1% ondervindt hier moeite mee. Een overzicht van de problemen die vernoemd werden, is te vinden in tabel 29.

De financiële problemen komen slechts in minder mate voor, dit antwoord wordt door 5,6% van de starters gegeven. Het referentieonderzoek van 1996 stelt nochtans dat de bouwnijverheid het meest te kampen heeft met financiële problemen.

2.6.2. Bespreking van een aantal problemen

In vraag 12.2 van de enquête werd aan de starters gevraagd hoeveel belang ze hechten aan een aantal problemen.

Er valt duidelijk op te merken dat de meeste problemen waar starters veel belang aan hechten, van financiële aard zijn. 58% van de starters beschouwt het tekort aan financiële middelen voor de start als belangrijk. Hoewel ze hier het meeste belang aan hechten, is dit niet het meest voorkomende probleem, dat blijkt uit vorig hoofdstuk. Andere problemen van financiële aard die belangrijk worden ingeschat, zijn ondermeer de zware loonkost (48,9%), problemen met slechte betalings (56%) en fiscale druk (56%). In mindere mate hoort ook nog de zware druk van investeringen en leningslast bij deze groep (42%).

Naast het grote belang gehecht aan de financiële problemen, wordt er ook veel belang gehecht aan de grote verantwoordelijkheid. Zowat 44% van de starters vindt dit belangrijk als probleem.

Vervolgens zijn er een aantal problemen die door de starters als belangrijk worden ingeschat, maar duidelijk in mindere mate als de voorgaande. Tot deze groep behoren het moeten waarmaken (34%), schrik en onzekerheid om niet te slagen (36,7%), gebrek aan ervaring (36%), de lange duur vooraleer men klanten heeft (36%), gebrek aan praktische kennis in verband met de beheersaspecten (36,7%), gebrek aan goede adviezen (38,7%), teveel onvoorziene kosten (36%) en tenslotte ook nog de concurrentie (34,7%).

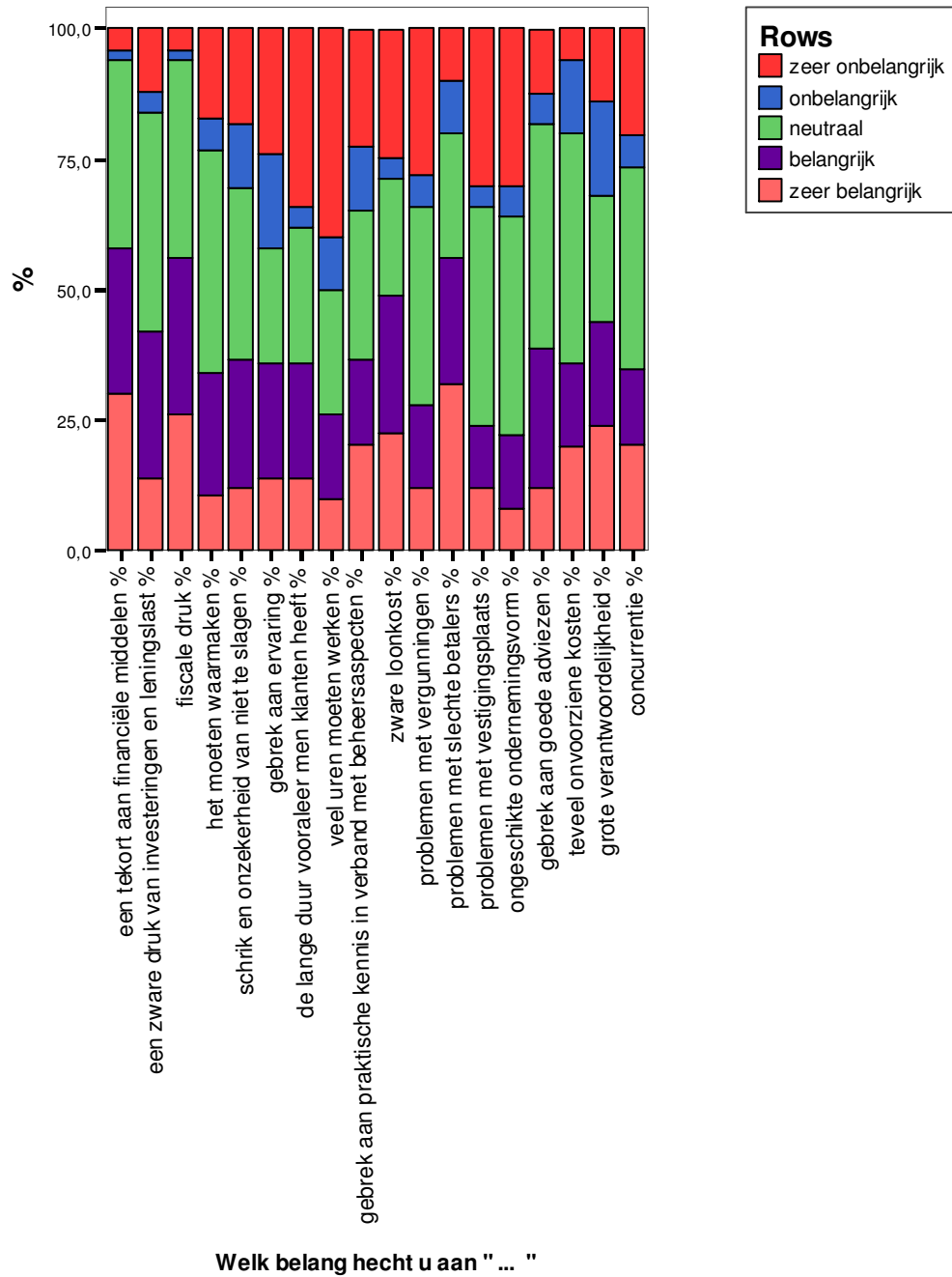
De overige problemen worden minder belangrijk ingeschat door de starters.

Tabel 30: Problemen van de starters: een overzicht

| Welk belang hecht u aan "..."? | | zeer onbelangrijk | onbelangrijk | neutraal | belangrijk | zeer belangrijk | Totaal |
|---|---|-------------------|--------------|----------|------------|-----------------|--------|
| Een tekort aan financiële middelen | N | 2 | 1 | 18 | 14 | 15 | 50 |
| | % | 4,0% | 2,0% | 36,0% | 28,0% | 30,0% | 100,0% |
| Een zware druk van investeringen en leningslast | N | 6 | 2 | 21 | 14 | 7 | 50 |
| | % | 12,0% | 4,0% | 42,0% | 28,0% | 14,0% | 100,0% |
| Fiscale druk | N | 2 | 1 | 19 | 15 | 13 | 50 |
| | % | 4,0% | 2,0% | 38,0% | 30,0% | 26,0% | 100,0% |
| Het moeten waarmaken | N | 8 | 3 | 20 | 11 | 5 | 47 |
| | % | 17,0% | 6,4% | 42,6% | 23,4% | 10,6% | 100,0% |
| Schrik en onzekerheid van niet te slagen | N | 9 | 6 | 16 | 12 | 6 | 49 |
| | % | 18,4% | 12,2% | 32,7% | 24,5% | 12,2% | 100,0% |
| Gebrek aan ervaring | N | 12 | 9 | 11 | 11 | 7 | 50 |
| | % | 24,0% | 18,0% | 22,0% | 22,0% | 14,0% | 100,0% |
| De lange duur vooraleer men klanten heeft | N | 17 | 2 | 13 | 11 | 7 | 50 |
| | % | 34,0% | 4,0% | 26,0% | 22,0% | 14,0% | 100,0% |
| Veel uren moeten werken | N | 20 | 5 | 12 | 8 | 5 | 50 |
| | % | 40,0% | 10,0% | 24,0% | 16,0% | 10,0% | 100,0% |
| Gebrek aan praktische kennis in verband met beheersaspecten | N | 11 | 6 | 14 | 8 | 10 | 49 |
| | % | 22,4% | 12,2% | 28,6% | 16,3% | 20,4% | 100,0% |
| Zware loonkost | N | 12 | 2 | 11 | 13 | 11 | 49 |
| | % | 24,5% | 4,1% | 22,4% | 26,5% | 22,4% | 100,0% |
| Problemen met vergunningen | N | 14 | 3 | 19 | 8 | 6 | 50 |
| | % | 28,0% | 6,0% | 38,0% | 16,0% | 12,0% | 100,0% |
| Problemen met slechte betalers | N | 5 | 5 | 12 | 12 | 16 | 50 |
| | % | 10,0% | 10,0% | 24,0% | 24,0% | 32,0% | 100,0% |
| Problemen met vestigingsplaats | N | 15 | 2 | 21 | 6 | 6 | 50 |
| | % | 30,0% | 4,0% | 42,0% | 12,0% | 12,0% | 100,0% |
| Ongeschikte ondernemingsvorm | N | 15 | 3 | 21 | 7 | 4 | 50 |
| | % | 30,0% | 6,0% | 42,0% | 14,0% | 8,0% | 100,0% |
| Gebrek aan goede adviezen | N | 6 | 3 | 21 | 13 | 6 | 49 |
| | % | 12,2% | 6,1% | 42,9% | 26,5% | 12,2% | 100,0% |
| Teveel onvoorziene kosten | N | 3 | 7 | 22 | 8 | 10 | 50 |
| | % | 6,0% | 14,0% | 44,0% | 16,0% | 20,0% | 100,0% |
| Grote verantwoordelijkheid | N | 7 | 9 | 12 | 10 | 12 | 50 |
| | % | 14,0% | 18,0% | 24,0% | 20,0% | 24,0% | 100,0% |
| Concurrentie | N | 10 | 3 | 19 | 7 | 10 | 49 |
| | % | 20,4% | 6,1% | 38,8% | 14,3% | 20,4% | 100,0% |

Bron: eigen onderzoek

Figuur 11: Problemen van de starters: een overzicht



Bron: eigen onderzoek

2.7. Begeleiding

In dit hoofdstuk worden de resultaten weergegeven in verband met de begeleiding die de starter heeft gekregen. Ondermeer het marktonderzoek en het bedrijfsplan worden naderbij bekeken.

Allereerst wil ik graag de scores geven op de volgende uitspraak: "Een startende zelfstandige moet zelf zijn weg zoeken, zonder hulp." De meningen over deze uitspraak zijn erg uiteenlopend. 17 starters zijn het helemaal oneens met de stelling, een 6 tal zijn het oneens. Opvallend is dat exact hetzelfde aantal starters het wel eens is met de uitspraak. In dit geval zijn 17 starters akkoord met de stelling en 6 starters helemaal akkoord. De overige 4 starters stonden neutraal ten opzicht van de uitspraak. Samenvattend:

- 46% is weinig tot helemaal niet akkoord
- 46% is akkoord tot sterk akkoord
- 8% staat neutraal tegenover de uitspraak

2.7.1. Marktonderzoek

Slechts 10% van de starters heeft voor de start van zijn onderneming een marktonderzoek uitgevoerd, of laten uitvoeren.

Tabel 31: Marktonderzoek

| | N | % |
|--------|----|-------|
| nee | 45 | 90,0 |
| ja | 5 | 10,0 |
| Totaal | 50 | 100,0 |

Bron: eigen onderzoek

Elk van deze marktonderzoeken werd uitgevoerd door de starter zelf, en hadden een kostprijs die minder dan €300 bedroeg. Omdat we over te weinig respondenten beschikken, slechts 5 starters die gebruik hebben gemaakt van een

marktonderzoek, dienen voorgaande resultaten met de nodige kritische noot bekeken te worden.

2.7.2. Plan

In deze paragraaf wordt onderzocht of de nieuwe ondernemers over een soort van ondernemingsplan beschikten bij de start van hun zaak. Er zal ook nagegaan worden in welke mate de planning overeenkwam met de werkelijkheid.

Slechts 40% van de starters beschikte over een concreet plan in verband met bijvoorbeeld omzetraming, kostenraming, winstprognose, personeelskosten... 3 op 10 van deze plannen werd door de ondernemer zelf opgesteld, exact de helft van de ondernemers vroeg daarvoor raad bij boekhouder of familie.

Slechts 2 van de plannen die opgesteld werden waren volledig verkeerd, de overige waren gedeeltelijk of volledig juist. Respectievelijk 55% en 35% van de plannen.

2.7.3. Bedrijfsbegeleiding bij de start

Meer dan de helft van de starters (52%) heeft bij de start van zijn onderneming een beroep gedaan op een organisatie voor informatie en begeleiding.

1 respondent koos ervoor om niet aan te geven bij wie hij begeleiding of advies heeft gevraagd. De overige 25 starters deden dat wel, wat volgende resultaten opleverde:

- De boekhouder is de belangrijkste adviesverlener, 75% nam contact met hem op.
- De tweede belangrijkste adviesverlener is UNIZO, de Unie van Zelfstandige Ondernemers. 10 starters (40%) gingen daar aankloppen voor begeleiding.

- Verder wordt ook de financiële instelling om advies gevraagd, 20% van de starters die hulp zochten, gingen daar te rade.

Over het algemeen wordt de verkregen begeleiding als zeer gunstig beoordeeld, 92,3% vond dat ze een goed tot zeer goed advies gekregen hadden.

Tabel 32: Beoordeling begeleiding

| | N | % |
|-------------|----|-------|
| Zeer slecht | 0 | 0,0 |
| Slecht | 1 | 3,8 |
| Neutraal | 1 | 3,8 |
| Goed | 14 | 53,8 |
| Zeer goed | 10 | 38,5 |
| Totaal | 26 | 100,0 |

Bron: eigen onderzoek

Ondanks een positieve beoordeling van de begeleiding zeggen 8 starters dat ze iets gemist hebben bij de start. Vooral boekhoudkundige en administratieve hulp werden gemist.

De reden waarom een aantal starters geen beroep hebben gedaan op begeleiding is voornamelijk omdat zij 'reeds kennis hadden van het ondernemen'. Ook 'niet nodig' is een vaak voorkomend antwoord.

Tabel 33: Reden geen beroep gedaan op begeleiding

| | N | % |
|------------------------------|----|-------|
| Niet nodig | 5 | 38,5 |
| Reeds kennis over ondernemen | 7 | 53,8 |
| Gebrek aan tijd | 1 | 7,7 |
| Totaal | 13 | 100,0 |

Bron: eigen onderzoek

De vraag: 'op welke vlakken heeft u nu nog behoefte aan begeleiding' geeft volgende resultaten:

Tabel 34: Behoeftte aan begeleiding

| | N | % |
|------------------------------------|----|-------|
| Geen behoefte meer aan begeleiding | 9 | 27,3 |
| Boekhouding | 11 | 33,3 |
| Papierwerk | 1 | 3,0 |
| Financiële zaken | 3 | 9,1 |
| Fiscaliteit | 2 | 6,1 |
| Opstart en groei | 3 | 9,1 |
| Algemeen advies | 4 | 12,1 |
| Totaal | 33 | 100,0 |

Bron: eigen onderzoek

18% van de nieuwe ondernemers heeft geen behoefte meer aan begeleiding, 17 starters beantwoordden deze vraag niet.

2.8. Troeven en handicaps

In deze paragraaf worden de volgende vragen beantwoord: Welke zijn uw belangrijkste troeven/handicaps?

Tabel 35: Belangrijkste troeven

| | N | % |
|--------------------------------------|----|-------|
| Goede dienstverlening, flexibiliteit | 14 | 33,3 |
| Goede kwaliteit, afwerking, werk | 11 | 26,2 |
| Kennis, ervaring | 9 | 21,4 |
| Lage prijzen, kosten | 2 | 4,8 |
| Weinig concurrentie, goede sector | 2 | 4,8 |
| Geen | 2 | 4,8 |
| Kleine onderneming | 2 | 4,8 |
| Totaal | 42 | 100,0 |

Bron: eigen onderzoek

De belangrijkste handicaps zijn:

Tabel 36: Belangrijkste handicaps

| | N | % |
|-----------------------------|----|-------|
| Startfase | 5 | 15,6 |
| Concurrentie | 4 | 12,5 |
| Personeel | 2 | 6,3 |
| Kosten | 11 | 34,4 |
| Teveel werk, te weinig tijd | 6 | 18,8 |
| Omgevingsfactoren | 4 | 12,5 |
| Totaal | 32 | 100,0 |

Bron: eigen onderzoek

2.9. Financiering

2.9.1. Banken

2.9.1.1. Bankleningen

De enquête toont ons dat 27 starters (of 54%) een banklening heeft aangegaan. 25 van hen gaf een bedrag op dat geleend werd. Het gemiddelde bedrag dat geleend werd door deze 25 starters is € 25380, de mediaan bedraagt € 25000.

Tabel 37: Grootte van de aangepane lening

| | N | % |
|------------------|----|-------|
| < 25 000 | 16 | 64,0 |
| 25 000 - 75 000 | 8 | 32,0 |
| 75 000 - 125 000 | 1 | 4,0 |
| Totaal | 25 | 100,0 |

Bron: eigen onderzoek

Opvallend is dat de leningen relatief snel verkregen zijn, 92% had genoeg aan een bezoek aan 1 bank. De overige 8% moest langsgaan bij 2 banken. In tegenstelling tot wat de literatuurstudie doet vermoeden, was het voor de starters uit de steekproef dus relatief gemakkelijk om aan financiering te geraken.

Voor iets minder dan de helft van de starters (44,4%) die lenen, is de woning een waarborg. Een aantal starters zegt dat hun eigen kapitaal hun borg is.

Over de uitspraak: "Ik vind dat banken te veel waarborgen vragen" zijn de meningen verdeeld. 40% staat er neutraal tegenover, 34% is akkoord met de stelling. Ook hier zijn de resultaten positiever dan in de literatuurstudie.

Een vergelijking met het referentieonderzoek uit 1996 geeft aan dat het bedrag van de leningen in de bouwsector de afgelopen 10 jaar een minimale daling vertoont.

2.9.1.2. Beoordeling van de samenwerking

Tabel 38: Beoordeling samenwerking met de bank

| | N | % |
|-----------|----|-------|
| Slecht | 1 | 2,0 |
| Neutraal | 6 | 12,2 |
| Goed | 22 | 44,9 |
| Zeer goed | 20 | 40,8 |
| Totaal | 49 | 100,0 |

Bron: eigen onderzoek

85,7% beoordeelt zijn samenwerking met de bank als goed tot zeer goed.

2.10. Overheidssteun

Tabel 39: Overheidssteun

| | N | % |
|--------|----|-------|
| nee | 41 | 82,0 |
| ja | 9 | 18,0 |
| Totaal | 50 | 100,0 |

Bron: eigen onderzoek

Tabel 40: Soort overheidssteun

| | N | % |
|-------------------|---|-------|
| Starterscheques | 5 | 62,5 |
| Opleidingscheques | 1 | 12,5 |
| Andere | 2 | 25,0 |
| Totaal | 8 | 100,0 |

Bron: eigen onderzoek

Zo'n 18% van de steekproef, in totaal 9 starters, heeft bij de opstart van zijn zaak steun gevraagd aan de overheid. De meerderheid daarvan deed dat aan de hand van starterscheques.

De reden waarom men geen overheidssteun heeft aangevraagd, is voor de meeste starters dat men het niet nodig vond. Ook onwetendheid blijkt een belangrijke factor te zijn in het niet aanvragen. Verder worden ook 'geen mogelijkheden' en 'te omslachtige procedure' nog aangehaald als redenen.

Tabel 41: Reden geen overheidssteun

| | N | % |
|--------------------------|----|-------|
| Niet nodig | 13 | 46,4 |
| Geen mogelijkheden | 4 | 14,3 |
| Onwetendheid | 9 | 32,1 |
| Te omslachtige procedure | 2 | 7,1 |
| Totaal | 28 | 100,0 |

Bron: eigen onderzoek

Tabel 42: Oprichten zonder overheidssteun

| | N | % |
|--------|----|-------|
| nee | 1 | 2,0 |
| ja | 49 | 98,0 |
| Totaal | 50 | 100,0 |

Bron: eigen onderzoek

Uit bovenstaande tabel blijkt dat overheidssteun in geen geval een doorslaggevende factor is bij de opstart van de zaak. 98% van de starters zegt dat ook zonder steun van de overheid hij zijn eigen zaak zou opgericht hebben.

De resultaten op de uitspraak "overheidsmaatregelen zetten mensen aan om een bedrijf te starten" bevestigen het bovenstaande gedeeltelijk. De helft van de starters staat neutraal tegenover deze uitspraak, nog eens 40% is niet akkoord.

Slechts 10% vindt dat overheidsmaatregelen van doorslaggevend belang zijn bij de opstart.

2.11. Gemeente

Tabel 43: Advies gemeente

| | N | % |
|--------|----|-------|
| nee | 46 | 92,0 |
| ja | 4 | 8,0 |
| Totaal | 50 | 100,0 |

Bron: eigen onderzoek

Een kleine minderheid is bij zijn gemeente langs geweest om advies en informatie te vragen. Slechts 4 respondenten vonden dat nuttig. Over de kwaliteit van de service bij de gemeente kunnen we geen conclusies trekken omdat er te weinig antwoorden zijn.

2.12. Boekhouder

Tabel 44: Soort hulp boekhouder

| | N | % |
|--|----|-------|
| Niet geholpen | 2 | 4,4 |
| Financiële zaken en financieel plan | 15 | 33,3 |
| Oprichting | 8 | 17,8 |
| Algemeen advies | 10 | 22,2 |
| Papierwerk | 10 | 22,2 |
| Totaal | 46 | 100,0 |

Bron: eigen onderzoek

Tabel 45: Criteria boekhouder

| | Heeft "betrouwbaarheid" een rol gespeeld bij de keuze van uw boekhouder? | | Heeft "bereikbaarheid" een rol gespeeld bij de keuze van uw boekhouder? | | Heeft de "kostprijs" een rol gespeeld bij de keuze van uw boekhouder? | |
|--------|--|--------|---|--------|---|--------|
| | N | % | N | % | N | % |
| nee | 4 | 8,2% | 24 | 49,0% | 37 | 75,5% |
| ja | 45 | 91,8% | 25 | 51,0% | 12 | 24,5% |
| Totaal | 49 | 100,0% | 49 | 100,0% | 49 | 100,0% |

Bron: eigen onderzoek

De belangrijkste hulp die de boekhouder geeft bij de start van de onderneming is advies betreffende financiële zaken. 15 starters kregen bij de start hulp om een financieel plan op te stellen. De boekhouder blijkt ook zeer nuttig te zijn om al het papierwerk te verwerken. Ook algemeen advies wordt dikwijls gegeven door de boekhouder. Beide antwoorden worden door 10 starters gegeven.

Het belangrijkste criteria dat gehanteerd wordt bij de keuze van de boekhouder is betrouwbaarheid. Iets minder dan 92% van de starters die de vraag beantwoordde vindt eerlijkheid cruciaal bij de keuze van zijn boekhouder. In minder mate is ook de bereikbaarheid ook nog belangrijk, 51% duidde dit aan als criteria. Als laatste vinden de starters de kostprijs blijkbaar niet zo belangrijk, slechts 24,5% hield rekening met deze factor.

2.13. Determinanten van succes en van falen

Tabel 46: Determinanten van succes

| Hoe belangrijk vindt u "...." als determinant van succes? | | zeer onbelangrijk | onbelangrijk | neutraal | belangrijk | zeer belangrijk | Totaal |
|---|---|-------------------|--------------|----------|------------|-----------------|--------|
| Bekwaamheden | N | | | | 5 | 45 | 50 |
| | % | | | | 10,0% | 90,0% | 100,0% |
| Risicobereidheid | N | | | 5 | 18 | 27 | 50 |
| | % | | | 10,0% | 36,0% | 54,0% | 100,0% |
| Beleidsaspecten | N | | | 1 | 13 | 36 | 50 |
| | % | | | 2,0% | 26,0% | 72,0% | 100,0% |
| Technische kennis | N | 1 | | | 8 | 41 | 50 |
| | % | 2,0% | | | 16,0% | 82,0% | 100,0% |
| Externe factoren | N | 5 | 3 | 18 | 17 | 7 | 50 |
| | % | 10,0% | 6,0% | 36,0% | 34,0% | 14,0% | 100,0% |

Bron: eigen onderzoek

Als determinanten van succes blijken vooral bekwaamheden en technische kennis belangrijk te zijn. Onder bekwaamheden wordt verstaan kritisch zijn, creatief zijn, vertrouwen wekken bij klanten ... 90% van de starters vindt bekwaamheid zeer belangrijk, 10% vindt dat gewoon belangrijk. Bij technische kennis zijn de percentages respectievelijk 82% en 16%. Met technische kennis wordt bedoeld het vakmanschap, het gebruik van geschikte machines ...

Ook de groepen beleidsaspecten en risicobereidheid worden door de starters als belangrijk ervaren. Opvallend is toch dat de externe factoren beduidend minder belangrijk worden geacht dan de andere groepen. De groep externe factoren omvat ondermeer de ligging van het bedrijf, de economische toestand, concurrenten ...

Tabel 47: Determinanten van mislukking

| Hoe belangrijk vindt u "....." als determinant van mislukking? | | zeer onbelangrijk | onbelangrijk | neutraal | belangrijk | zeer belangrijk | Totaal |
|--|---|-------------------|--------------|----------|------------|-----------------|--------|
| Tekortkomingen | N | 1 | | 5 | 18 | 26 | 50 |
| | % | 2,0% | | 10,0% | 36,0% | 52,0% | 100,0% |
| Risicobereidheid | N | 1 | 2 | 11 | 14 | 22 | 50 |
| | % | 2,0% | 4,0% | 22,0% | 28,0% | 44,0% | 100,0% |
| Beleidsaspecten | N | 1 | 1 | 6 | 9 | 33 | 50 |
| | % | 2,0% | 2,0% | 12,0% | 18,0% | 66,0% | 100,0% |
| Technische kennis | N | 1 | | 6 | 14 | 29 | 50 |
| | % | 2,0% | | 12,0% | 28,0% | 58,0% | 100,0% |
| Externe factoren | N | 4 | 4 | 19 | 13 | 10 | 50 |
| | % | 8,0% | 8,0% | 38,0% | 26,0% | 20,0% | 100,0% |

Bron: eigen onderzoek

Als determinanten van mislukking worden zowat alle groepen aangeduid als gemiddeld belangrijk. Enkel de externe factoren worden neutraler ervaren. Een overzicht van de belangrijkste determinanten van mislukking:

- 88% hecht belang aan tekortkomingen als gebrek aan planning of slechte relatie met klanten als een determinant van mislukking.
- 42 starters of 86% oordeelt dat een gebrek aan technische kennis voor een mislukking kan zorgen
- 84% van de starters vindt een goede boekhouding, financieel beheer ... belangrijk of zeer belangrijk

Hoofdstuk 3: Multivariate analyse - onderzoeksresultaten

3.1. Inleiding

Om een meerwaarde te bieden aan deze eindverhandeling heb ik besloten om gebruik te maken van een aantal multivariate analysetechnieken. Deze technieken zorgen ervoor dat een typologie van starters duidelijk wordt.

Allereerst worden de technische kenmerken besproken van de factoranalyse en clusteranalyse, de twee analysetechnieken die hiervoor gebruikt zijn. Vervolgens zullen de resultaten uitgebreid worden toegelicht aan de hand van de nodige tabellen.

3.1.1. Factoranalyse: beschrijving van de techniek

Factoranalyse is een techniek om een structuur te ontdekken binnen een groot aantal gegevens of variabelen. Deze techniek identificeert voor een groot aantal geobserveerde variabelen een kleiner aantal achterliggende variabelen. Deze niet geobserveerde, achterliggende variabelen worden factoren genoemd. Factoranalyse wordt ook gebruikt voor datareductie.

We onderscheiden drie algemene doelstellingen van de factoranalyse (Jamers, 1996):

- Het bestuderen van de correlaties van een groot aantal variabelen door de variabelen te clusteren in factoren zodanig dat de variabelen binnen elke factor hoog gecorreleerd zijn;
- Het interpreteren van elke factor overeenkomstig de variabelen die ertoe behoren;
- Het samenvoegen van alle variabelen in een paar factoren.

Voor de uitvoering van de factoranalyse zijn er vier hoofdstappen die we doorlopen (Afifi & Azen 1979, blz. 332):

- Het berekenen van de correlatie- en covariantiematrix;
- Het schatten van de factorladingen;
- Het roteren van de factoren om een eenvoudige interpretatie te verkrijgen (door ladingen voor elke factor ofwel groot ofwel klein te maken, maar niet ertussen);
- Het berekenen van de factorscores.

3.1.2. Clusteranalyse: beschrijving van de techniek

Clusteranalyse is analoog aan de factoranalyse, met als verschil dat er hier getracht wordt om het aantal waarnemingen te reduceren, in plaats van het aantal variabelen. In clusteranalyse is het de bedoeling om een aantal verschillende clusters te ontdekken om die dan verder te bestuderen. Deze clusters dienen intern zo homogeen mogelijk te zijn, terwijl ze onderling liefst zoveel mogelijk van elkaar verschillen (De Pelsmacker & Van Kenhove, 2002).

“De doelstelling van clusteranalyse kan als volgt worden omschreven: gegeven een steekproef van n individuen of objecten, elk gemeten op p variabelen, ontwikkel een classificatiesysteem om die n individuen of objecten te groeperen in g klassen, met g kleiner dan n ” (De Pelsmacker & Van Kenhove 2002, blz. 487).

In de clusteranalyse die in het kader van dit onderzoek is uitgevoerd, is gebruik gemaakt van de Hiërarchische Clusteranalyse met behulp van de methode van Ward. Deze methode zorgt voor een minimale variantie binnen de cluster. (De Pelsmacker & Van Kenhove, 2002).

3.2. Factoranalyses

3.2.1. Motivatie: factoranalyse

Vraag 2.2 uit de enquête onderzoekt de motieven die van toepassing zijn op de respondent. De starter dient voor 14 verschillende motieven aan te duiden in welke mate deze van toepassing zijn voor hem.

Via factoranalyse gaan we een aantal groepen opstellen met gelijksoortige motieven. Via het statistische verwerkingsprogramma SPSS levert dit volgende resultaten op:

FACTOR 1:

- Goede producten of diensten leveren
- Iets willen realiseren
- Beroepsfierheid
- Een bedrijf uitbouwen

De motieven uit factor 1 stellen de starters voor die zich willen engageren voor hun eigen zaak. Zijn houden van zelfrealisatie en zijn dan ook erg fier op hun eigen onderneming. Deze starter zal zijn zaak leiden met hart en ziel. Uit de correlatiematrix blijkt dat de motieven onderling vrij sterk gecorreleerd zijn.

FACTOR 2:

- In zich de persoonlijkheid voelen om zelfstandig te zijn
- Vroeger niet de mogelijkheid gehad om zelfstandig te zijn
- Drang naar macht
- Familietradities in stand houden

Tot factor 2 behoren alle motieven die te maken hebben met het aanzien van een eigen bedrijf te hebben. Volgens de factoranalyse zullen mensen die 1 van de

bovenstaande factoren belangrijk vinden ook aan de andere relatief veel belang hechten.

FACTOR 3:

- Ontevredenheid over vorige werkgever
- Behoeftte aan vrijheid

Bovenstaande motieven kunnen omschreven worden als de vrijheidsmotieven. Volgens de factoranalyse hebben starters die ontevreden zijn over hun vorige werkgever ook meer behoefte aan vrijheid.

FACTOR 4:

- Financiële verdiensten
- Niet graag werken in dienstverband

De motieven die tot factor 4 behoren hebben op het eerste zicht weinig met elkaar te maken. In de correlatiematrix zien we ook dat er een correlatie is, maar deze is eerder klein.

FACTOR 5:

- Om werk te hebben, zonder meer
- Eigen werk kunnen regelen (negatief gecorreleerd)

Tot de laatste factor behoren de starters die met hun eigen zaak om werk te hebben, zonder meer. Zij zijn de minst gemotiveerde starters. Het motief 'eigen werk kunnen regelen' is negatief gecorreleerd met het eerste motief. Dit wil zeggen dat iemand die een zaak opstart gewoon om werk te hebben, zelden als motief heeft om zijn eigen werk te kunnen regelen.

Tabel 48: Factoranalyse motivatie

| Hoe sterk was de invloed "....." bij de start? | Factor | | | | |
|---|--------|------|------|------|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Goede producten of diensten leveren | ,805 | | | | |
| Iets willen realiseren | ,777 | | | | |
| Beroepsfierheid | ,761 | | | | |
| Een bedrijf uitbouwen | ,711 | | | | |
| In zich de persoonlijkheid voelen om zelfstandig te zijn | | ,794 | | | |
| Vroeger niet de mogelijkheid gehad om zelfstandig te zijn | | ,680 | | | |
| Drang naar macht | | ,665 | | | |
| Familietradities in stand houden | | ,561 | | | |
| Ontevredenheid over vorige werkgever | | | ,753 | | |
| Behoeftte aan vrijheid | | | ,638 | | |
| Financiële verdiensten | | | | ,786 | |
| Niet graag werken in dienstverband | | | | ,535 | |
| Om werk te hebben, zonder meer | | | | | ,865 |
| Eigen werk kunnen regelen | | | | | -,572 |

Bron: eigen onderzoek

3.2.2. Doelstellingen: factoranalyse

Voor een factoranalyse van de doelstellingen uit vraag 5.10 werd exact dezelfde methode gevolgd als bij de factoranalyse van de motieven. Dit leverde 3 verschillende groepen op.

FACTOR 1:

- Economische onafhankelijkheid van het bedrijf verhogen
- Groei van omzet
- Financiële onafhankelijkheid van het bedrijf verhogen
- Overleven
- Productiviteit verhogen
- Flexibiliteit

Factor 1 omvat de doelstellingen die betrekking hebben op het bedrijfseconomische. Al deze doelstellingen dragen bij tot een 'gezond' bedrijf.

FACTOR 2:

- Kwaliteit van producten verbeteren
- Imago verbeteren
- Creativiteit en vernieuwing

Factor 2 omvat de starters waarvan de doelstellingen op de klant gericht zijn. Een goed imago is zeer belangrijk, net als kwaliteitsvolle producten leveren. Naast kwaliteitsvolle producten vinden zij het ook belangrijk om af en toe vernieuwende dingen te brengen.

FACTOR 3:

- Marktaandeel verhogen
- Groei van tewerkstelling

De doelstellingen uit factor 3 staan in een logisch verband met elkaar, immers wanneer het marktaandeel verhoogd wordt, zal er meer werk zijn.

Tabel 49: Factoranalyse doelstellingen

| Welk belang hecht u aan "....."? | Factor | | |
|--|--------|------|------|
| | 1 | 2 | 3 |
| Economische onafhankelijkheid van het bedrijf verhogen | ,874 | | |
| Groei van omzet | ,814 | | |
| Financiële onafhankelijkheid van het bedrijf verhogen | ,701 | | |
| Overleven | ,691 | | |
| Productiviteit verhogen | ,615 | | ,510 |
| Flexibiliteit | ,550 | | |
| Kwaliteit van producten verbeteren | | ,835 | |
| Imago verbeteren | | ,835 | |
| Creativiteit en vernieuwing | | ,823 | |
| Marktaandeel verhogen | | | ,845 |
| Groei van tewerkstelling | | | ,775 |

Bron: eigen onderzoek

3.2.3. Problemen: factoranalyse

Wederom wordt via een factoranalyse nagegaan of een aantal problemen met elkaar in verband staan. Het resultaat zijn 4 verschillende groepen problemen. Wat blijkt is dat een probleem vaak niet alleen komt.

FACTOR 1:

- Ongeschikte ondernemingsvorm
- Problemen met vestigingsplaats
- Problemen met slechte betalers
- Zware loonkost
- Gebrek aan goede adviezen

- Teveel onvoorziene kosten
- Een zware druk van investeringen en leningslast
- Problemen met vergunningen

Factor 1 omvat maar liefst 8 verschillende problemen die met elkaar in verband kunnen gebracht worden. Het gaan over algemene problemen die de starters ondervinden, met in het bijzonder ook de administratieve problemen. Een groot aantal problemen situeren zich reeds voor de start van de onderneming.

FACTOR 2:

- Concurrentie
- Veel uren moeten werken
- Het moeten waarmaken
- Schrik en onzekerheid van niet te slagen
- Grote verantwoordelijkheid
- De lange duur vooraleer men klanten heeft

Ook voor factor 2 worden opnieuw een vrij groot aantal problemen gevonden. Deze 6 problemen kunnen beschreven worden als moeilijkheden in verband met verantwoordelijkheid. Het gaat om problemen die voorkomen als de zaak reeds is opgestart, de starter moet het dan gaan waarmaken.

FACTOR 3:

- Fiscale druk
- Een tekort aan financiële middelen

Factor 3 omvat problemen die te maken hebben met de financiële situatie. In mindere mate kan ook 'een zware druk van investeringen en leningslast' aan deze factor worden toegevoegd.

FACTOR 4:

- Gebrek aan ervaring
- Gebrek aan praktische kennis in verband met beheersaspecten

De laatste groep met problemen die gevonden werd, kunnen we beschrijven als 'ervaringsproblemen'. Zowel ervaring in uitvoering van de activiteit, alsook betreffende het beheer dat erbij komt kijken.

Tabel 50: Factoranalyse problemen

| Welk belang hecht u aan "....."? | Factor | | | |
|---|--------|------|------|------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Ongeschikte ondernemingsvorm | ,756 | | | |
| Problemen met vestigingsplaats | ,676 | | | |
| Problemen met slechte betalers | ,668 | | | |
| Zware loonkost | ,666 | | | |
| Gebrek aan goede adviezen | ,636 | | | |
| Teveel onvoorziene kosten | ,632 | | | |
| Een zware druk van investeringen en leningslast | ,613 | | ,550 | |
| Problemen met vergunningen | ,558 | | | |
| Concurrentie | | ,787 | | |
| Veel uren moeten werken | | ,777 | | |
| Het moeten waarmaken | | ,669 | | |
| Schrik en onzekerheid van niet te slagen | | ,627 | | |
| Grote verantwoordelijkheid | ,584 | ,617 | | |
| De lange duur vooraleer men klanten heeft | | ,605 | | ,501 |
| Fiscale druk | | | ,819 | |
| Een tekort aan financiële middelen | | | ,761 | |
| Gebrek aan ervaring | | | | ,868 |
| Gebrek aan praktische kennis in verband met beheersaspecten | | ,541 | | ,583 |

Bron: eigen onderzoek

3.3. Clusteranalyse

De uitvoering van de clusteranalyse is gebeurd op basis van de factorscores die in het vorige hoofdstuk berekend werden. De factorscores bevatten minder fouten en zijn daardoor meer betrouwbaar dan de originele variabelen.

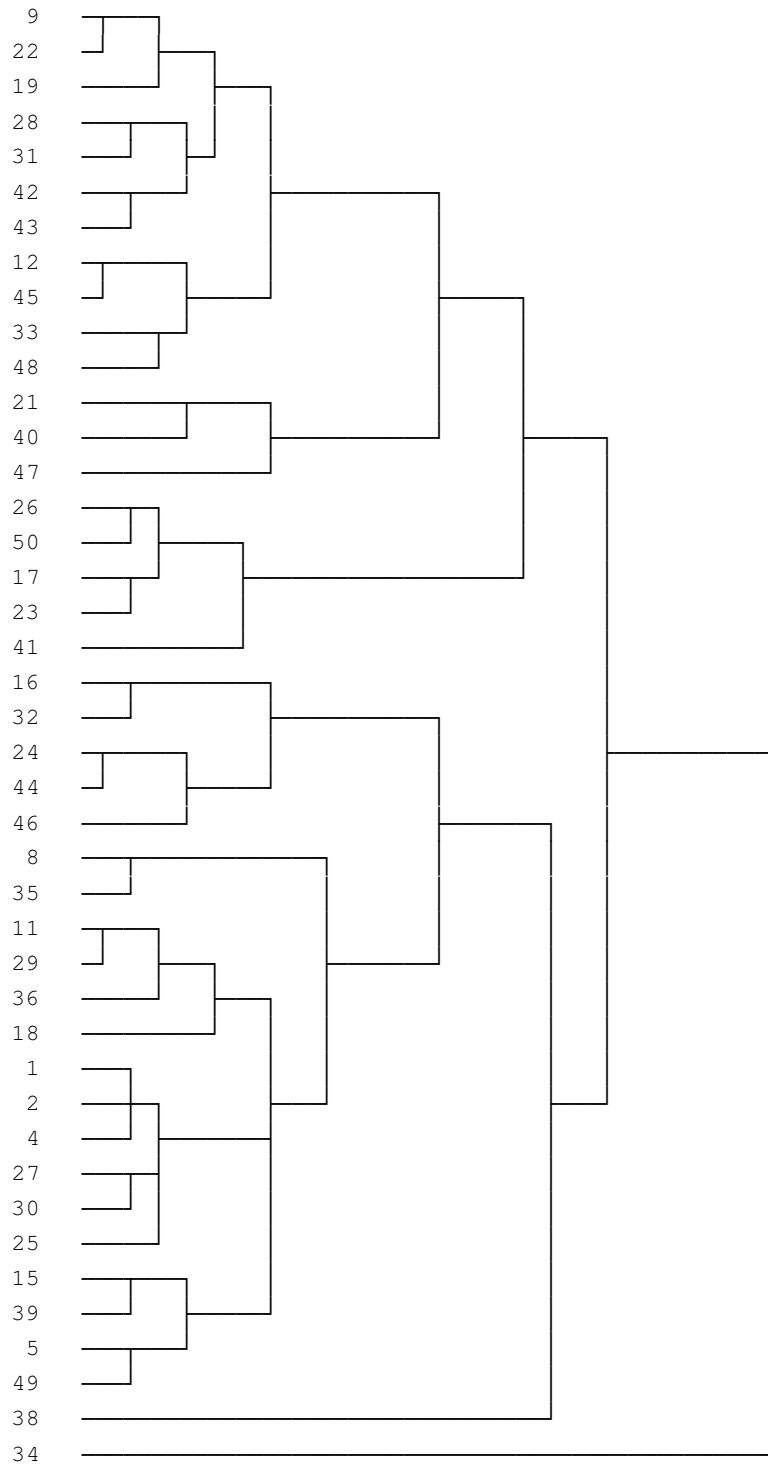
Een uitvoering van de hiërarchische clusteranalyse op het de factorscores levert ons een dendogram op. Deze is terug te vinden op de volgende pagina. Uit deze dendogram kan afgelezen worden dat onze steekproef in twee verschillende clusters kan worden opgedeeld. De eerste cluster eindigt bij respondent 41, voor de tweede cluster ligt het eindpunt bij respondent 38. Nummer 34 is een cluster op zich, deze is verwijderd omdat één respondent geen cluster kan vormen.

3.3.1. Resultaten

Voor beide clusters werden een aantal variabelen onderzocht. Onder andere de leeftijd, het onderwijsniveau en de vorige werksituatie worden voor elk van de clusters bekeken. Uiteraard wordt ook voor beide clusters dieper ingegaan op de motieven, doelstellingen en problemen. Een uitgebreid overzicht van de bevindingen is terug te vinden in tabel 51.

Ter verduidelijking wat uitleg bij de tabel: een '+' voor een motief (of andere variabele) betekent dat doorgaans de helft van de starters dit belangrijk of zeer belangrijk vindt. Een '-' vóór een motief betekent dat dit antwoord zeker **niet** op hem van toepassing is.

Figuur 12: Clusteranalyse: dendrogram



Tabel 51: Clusteranalyse overzicht

| | CLUSTER 1 | CLUSTER 2 |
|--------------------------------|--|---|
| N | 22 | 19 |
| Geslacht | 100% mannen | 95% mannen |
| Leeftijd | Alle leeftijden | Alle leeftijden |
| Onderwijs | TSO | TSO |
| Functie voor de start | Arbeider | Arbeider |
| Sector vorige werkgever | Bouwnijverheid | Bouwnijverheid en industrie |
| Motieven | <ul style="list-style-type: none"> + Financiële verdiensten + Behoeftte aan vrijheid + Eigen werk kunnen regelen + Iets willen realiseren + Beroepsfierheid + Goede producten of diensten leveren + Een bedrijf uitbouwen - familietradities in stand houden | <ul style="list-style-type: none"> + Financiële verdiensten + Iets willen realiseren + Beroepsfierheid + Goede producten of diensten leveren + Een bedrijf uitbouwen - familietradities in stand houden |
| Doelstellingen | <ul style="list-style-type: none"> + Groei van omzet + Groei van tewerkstelling + Productiviteit verhogen + Imago verbeteren + Kwaliteit van producten verbeteren + Flexibiliteit + Creativiteit en vernieuwing | <ul style="list-style-type: none"> + Groei van omzet + Creativiteit en vernieuwing |

| | | |
|------------------|---|--|
| Problemen | + Tekort aan financiële middelen + Fiscale druk + Zware loonkost + Problemen met slechte betalers - Veel uren moeten werken | + Tekort aan financiële middelen + Problemen met slechte betalers |
|------------------|---|--|

Hoofdstuk 4: Conclusies en aanbevelingen

Conclusies en aanbevelingen

Ter afronding van dit onderzoek worden nog de belangrijkste conclusies weergegeven. Deze conclusies scheppen een beeld van de huidige starters in de bouwsector en welke processen zij doormaken. Naast de eigen conclusies werd aan de Confederatie Bouw gevraagd om een link te leggen naar de praktijk. Als werkgeversorganisatie voor de bouwsector hebben zij de nodige kennis en vooral ervaring om deze vergelijking te maken.

Het onderzoek naar het profiel van de starter maakt duidelijk dat bouwberoepen voornamelijk voor mannen zijn weggelegd. 98% van de starters uit het onderzoek zijn mannen. Opmerkelijk is dat 20% van de starters een hogere opleiding heeft genoten, universitair of hoger niet-universitair. Volgens Benny Courant van de Confederatie Bouw Limburg is dit niet zo opvallend, hij stelt zelfs dat het percentage hoogopgeleiden omhoog moet. Volgens hem is het van noodzakelijk belang dat starters over de nodige kennis beschikken om hun onderneming te managen. Naast de nodige vakkennis dienen zij ook een inzicht te hebben in alles betreffende de bedrijfsleiding.

De meeste nieuwe ondernemers in de bouwsector hebben reeds een band met de sector. Meer dan 65% van de starters werkte voor zijn vorige werknemer in de bouwsector. Een analyse van de motieven die de starters hadden om hun zaak op te starten geeft weer dat vrijheid op de eerste plaats komt. Iets minder dan de helft van de starters geeft aan dat hij zijn zaak heeft opgestart om zijn eigen baas te kunnen zijn. Ook financiële redenen worden vaak aangehaald als motief.

Een studie naar het bedrijfsprofiel toont dat men bij de start van de onderneming het vaakst kiest voor een éénmanszaak. Vervolgens zijn ook de Besloten Vennootschap met Beperkte Aansprakelijkheid en de Eenpersoonsvennootschap met Beperkte Aansprakelijkheid belangrijke oprichtingsvormen. Naast het bedrijfsprofiel werd in het onderzoek nagegaan welke de belangrijkste doelstellingen waren die de starter voor 2007 voor ogen had. 56% van de

ondervraagden vertelde dat zij in het volgende jaar wensten te groeien, 18% vond dat een groei niet noodzakelijk was en besloot om gewoon te blijven presteren als afgelopen jaar.

Het onderzoek over de problemen die de starters ervaren in een belangrijk hoofdstuk van deze eindverhandeling. Uit de literatuurstudie is immers gebleken dat na 10 jaar slechts de helft van de opgestarte ondernemingen nog actief is. Dat wil zeggen dat na slechts één decennium reeds 1 op 2 starters beslist om zijn onderneming stop te zetten. De problemen die de starters zelf ervaren zijn nogal uiteenlopend. Het grootste knelpunt dat wordt aangegeven is tijdsgebrek, 19,4% van de ondernemers klaagt hierover. Vervolgens komen ook problemen van financiële aard vaak voor. De meeste klachten gaan over wanbetalers, maar ook andere financiële problemen worden genoemd.

Er werd ook aan de medewerkers van de Confederatie Bouw gevraagd welke zij als grootste knelpunten zagen voor starters. Het belangrijkste probleem dat zij aangeven is dat starters het ondernemerschap onderschatten. Zoals reeds gezegd, is het niet voldoende om enkel over het nodige vakmanschap te beschikken. Als bedrijfsleider moet men ook over de nodige kennis beschikken om zijn bedrijf efficiënt te leiden. Een eigen onderneming is meer dan het uitvoeren van werken alleen, het is ook het managen van personeel alsook het opstellen van plannings en prognoses. Volgens de Confederatie Bouw hebben starters vaak te weinig zicht op hun werk en op hun verdiensten. Dit kan financiële problemen met zich mee brengen omdat men er vaak vanuit gaat dat als men hard gewerkt heeft ook wel uit de kosten zal geraken, terwijl dit niet altijd het geval is.

Het bovenstaande brengt ons bij een volgend probleem dat aangegeven werd door de Confederatie Bouw. Het feit dat de administratie soms de wensen overlaat zorgt is sommige gevallen voor wanbetalers. Slecht opgestelde contracten of niet nagekomen afspraken zorgen ervoor dat de starter meer moeite heeft om aan zijn geld te geraken.

Als laatste wens ik nog enkele aanbevelingen te geven die het ondernemerschap in Vlaanderen kunnen verhogen. Ten eerste is het belangrijk dat er werk wordt gemaakt van een verdere administratieve vereenvoudiging. Volgens de Confederatie Bouw is het belangrijk dat de procedure wordt versneld, maar het is niet de bedoeling om iedereen zomaar een registratie toe te kennen. Het is van essentieel belang dat de starter gecontroleerd op zijn kwaliteiten en kennis vooraleer hem deze registratie te geven.

Een tweede stimulans voor ondernemerschap is te vinden op gebied van financiering. Initiatieven als het ARkimesedesfonds en de Winwinlening kunnen alleen maar toegejuicht worden, maar daar stopt het uiteraard niet. De overheid moet een continue inspanning blijven doen om ondernemerschap zo te stimuleren.

Lijst van de geraadpleegde werken

Afifi, A. A. & Azen, S. P. (1979), *Statistical analysis a computer oriented approach*. New York: Academic Press.

Bizidee, 2005, *Bizidee campustour 2005 Financiering*. (online) (geraadpleegd op 3 maart 2007)

Dit document is consulteerbaar op het volgende webadres

<<http://www.bizidee.be/webfiles/files/BizideeCampustour2005.ppt>>

Buteneers, P., Houben, G., Meyers, E. (1987), *Startende ondernemers in Limburg*. Diepenbeek: EHL.

Buyens, D., Crijns, H. & Guiot D. (2002), *Startende ondernemers in Vlaanderen: een verkennend onderzoek, VIONA-rapport*. Gent: Vlerick Leuven Gent Management School

Bygrave, W. (1994), *The portable MBA in entrepreneurship*. New York: John Wiley and Sons Inc.

Confederatie Bouw (2006), *Een bouwbedrijf starten; wat te doen*. (online) (geraadpleegd op 5 november 2006)

Dit document is consulteerbaar op het volgende webadres

<<http://www.confederatiebouw.be/starters/index.NL.asp>>

Crijns, H. (2001), *De durf om te ondernemen: Nieuwe aspecten van ondernemerschap en groeimanagement*. Tielt: Lannoo.

Crijns, H., Manigart, S., & Clarysse, B. (2001), *The global entrepreneurship monitor: executive report Belgium and Flanders*. Gent: Vlerick Leuven Gent Management School.

Crijns, H., Manigart, S., & Knockaert, M. (2005), *Ondernemerschap in België en Vlaanderen: resultaten van de Global Entrepreneurship Monitor 2005*. Gent: Vlerick Leuven Gent Management School.

Crijns, H., Manigart, S., & Meuleman, M. (2006), *Ondernemerschap in België en Vlaanderen: resultaten van de Global Entrepreneurship Monitor 2006*. Gent: Vlerick Leuven Gent Management School.

De Clercq, D. (2004), *Evaluatie gratis opstart*. Gent: Vlerick Leuven Gent Management School.

De Clercq, D. et al (2003), *The global entrepreneurship monitor: executive report Belgium and Wallonia*. Gent: Vlerick Leuven Gent Management School.

De Clercq, D., Manigart, S. (2004), *Evaluatie gratis opstart*. Gent: Vlerick Leuven Gent Management School.

De Clercq, D., Manigart, S., Crijns, H., & Clarysse, B. (2005), *The global entrepreneurship monitor: executive report Belgium and Flanders*. Gent: Vlerick Leuven Gent Management School.

De Pelsmacker, P. & Van Kenhove, P. (2002), *Marktonderzoek-methoden en toepassingen*, Amsterdam: Pearson Prentice Hall NL.

Donckels; R. (1999), *De startersgids*. Roeselare: Roularta Books.

ECODATA (2007), *FOD Economie, KMO, Middenstand en Energie*. (online) (geraadpleegd op 14 oktober 2006)

Dit document is consulteerbaar op het volgende webadres

<<http://ecodata.mineco.fgov.be>>

Jamers, J. & Vercammen, N. (1996), *Startende ondernemers in limburg*. Diepenbeek: LUC.

Kafka (2005), *Bouwbedrijf starten voortaan veel eenvoudiger*. (online) (geraadpleegd op 28 oktober 2006)

Dit document is consulteerbaar op het volgende webadres
<<http://www.kafka.be/showpage.php?iPageID=893>>

Morris, M. (1998), *Entrepreneurial intensity: sustainable advantages for individuals, organisations and societies*. London: Quorum Books.

Nandram, S.S. & Samsom, K.J. (2000), *Succesvol Ondernemen: Eerder een kwestie van Karakter dan van Kennis. Onderzoeksrapportage*. Breukelen: Nyenrode Business Universiteit.

ParticipatieMaatschappij Vlaanderen (2007), *Overzicht van de producten*. (online) (geraadpleegd op 3 maart 2007)

Dit document is consulteerbaar op het volgende webadres
<<http://www.pmv-kmo.be/pmv-1.0/view/nl/95>>

Pronk, A. (2004), *Ondernemerskompas: boekt men winst uit ervaring?* Groningen: Rijksuniversiteit Groningen.

Steunpunt Werk en Sociale Economie (2004), *Zelfstandigen, klaar... start!*. Leuven: Uitgeverij Acco.

Scheinberg, S. & Mac Millan, I.C. (1988), *An eleven country study of motivations to start a business, frontiers of entrepreneurship research*. Massachusetts: Babson College.

Sels (2005), *Je bent ondernemend en je start wat, Over starten in Vlaanderen*. Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie. Roeselare: Roularta Books.

Stigter, H.W. (2001), *Het voorbereidingsproces: van start tot finish? Onderzoek naar de overeenkomsten en verschillen in het voorbereidingsproces van starters; potentiële starters en stoppers*. Zoetermeer: EIM.

Unizo Startersservice (2005), *Startersatlas, 10 jaar starten met een onderneming in België. Update 2005*. Brussel: Unizo.

Unizo Startersservice (2006), *Startersatlas, 10 jaar starten met een onderneming in België. Update 2006*. Brussel: Unizo.

Verheul, I. et al (2001), *An electric theory of entrepreneurship: policies, institutions and culture*. Zoetermeer: EIM.

Tijdschriften

Baron, R.A. & Markman, G.D. (2000), Beyond social capital: how social skills can enhance entrepreneur's success, *The academy of management executive*, 14, 106-116.

Churchill, N.C. & Lewis, V.L. (1985), De vijf groeistadia van kleine ondernemingen, *Harvard Holland Review*, 4, 101-112.

Delmar, F. & Davidsson, P. (2000), Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs. *Entrepreneurship & Regional Development*, 12, 1-23.

Lijst der tabellen

| | |
|---|----|
| TABEL 1: STARTERS IN BELGIË: EVOLUTIE OP 11 JAAR (1995-2005) | 8 |
| TABEL 2: AANTAL OPGERICHTTE ONDERNEMINGEN IN LIMBURG IN 2005 | 12 |
| TABEL 3: PERSOONSEIGENSCHAPPEN VAN ONDERNEMERS | 21 |
| TABEL 4: MOTIVATIE BIJ DE START | 27 |
| TABEL 5: VOOR- EN NADELEN VAN EEN ÉÉNMANZAAK | 29 |
| TABEL 6: VOOR- EN NADELEN VAN EEN BVBA..... | 30 |
| TABEL 7: GESLACHT VERSUS LEEFTIJD BIJ DE START..... | 38 |
| TABEL 8: SCHOLINGSNIVEAU | 39 |
| TABEL 9: FINANCIËLE SITUATIE VOOR DE START..... | 40 |
| TABEL 10: INKOMEN PARTNER..... | 41 |
| TABEL 11: GROOTTE VAN HET INKOMEN PARTNER | 42 |
| TABEL 12: BEROEPSWERKZAAMHEDEN VOOR DE START | 43 |
| TABEL 13: SECTOR VAN DE LAATSTE WERKGEVER | 43 |
| TABEL 14: GEVOLGDE OPLEIDING VERSUS NUT VAN EEN OPLEIDING..... | 44 |
| TABEL 15: NUT VAN EEN OPLEIDING VERSUS LEEFTIJD BIJ DE START | 45 |
| TABEL 16: GEVOLGDE OPLEIDING | 46 |
| TABEL 17: NUT VAN EEN OPLEIDING VERSUS BEROEP VAN OUDERS | 46 |
| TABEL 18: GEVOLGDE OPLEIDING VERSUS BEROEP VAN OUDERS..... | 47 |
| TABEL 19: BELANG VAN DE VERSCHILLENDE ASPECTEN BIJ DE OPLEIDING | 49 |
| TABEL 20: HOUDING VAN DE NAASTE FAMILIELEDEN T.O.V. HET STARTEN VAN EEN EIGEN ZAAK | 50 |
| TABEL 21: BENODIGDE BEDENKTIJD | 51 |
| TABEL 22: BENODIGDE BEDENKTIJD VERSUS NETTO INKOMEN VOOR DE START | 52 |
| TABEL 23: AARD VAN HET BEDRIJF | 52 |
| TABEL 24: PERSONEELSAANWERVING | 54 |
| TABEL 25: MOTIVATIE VAN DE STARTERS | 56 |
| TABEL 26: MOTIEVEN BIJ DE START | 59 |
| TABEL 27: DOELSTELLINGEN | 60 |
| TABEL 28: OVERZICHT DOELSTELLINGEN..... | 62 |

| | |
|--|----|
| TABEL 29: PROBLEMEN | 64 |
| TABEL 30: PROBLEMEN VAN DE STARTERS: EEN OVERZICHT | 66 |
| TABEL 31: MARKTONDERZOEK..... | 68 |
| TABEL 32: BEOORDELING BEGELEIDING | 70 |
| TABEL 33: REDEN GEEN BEROEP GEDAAN OP BEGELEIDING..... | 70 |
| TABEL 34: BEHOEFTE AAN BEGELEIDING | 71 |
| TABEL 35: BELANGRIJKSTE TROEVEN | 72 |
| TABEL 36: BELANGRIJKSTE HANDICAPS..... | 72 |
| TABEL 37: GROOTTE VAN DE AANGEGANE LENING..... | 73 |
| TABEL 38: BEOORDELING SAMENWERKING MET DE BANK | 74 |
| TABEL 39: OVERHEIDSSTEUN | 74 |
| TABEL 40: SOORT OVERHEIDSSTEUN | 74 |
| TABEL 41: REDEN GEEN OVERHEIDSSTEUN | 75 |
| TABEL 42: OPRICHTEN ZONDER OVERHEIDSSTEUN..... | 75 |
| TABEL 43: ADVIES GEMEENTE | 76 |
| TABEL 44: SOORT HULP BOEKHOUDER | 76 |
| TABEL 45: CRITERIA BOEKHOUDER | 77 |
| TABEL 46: DETERMINANTEN VAN SUCCES..... | 78 |
| TABEL 47: DETERMINANTEN VAN MISLUKKING | 79 |
| TABEL 48: FACTORANALYSE MOTIVATIE..... | 85 |
| TABEL 49: FACTORANALYSE DOELSTELLINGEN | 87 |
| TABEL 50: FACTORANALYSE PROBLEMEN | 89 |
| TABEL 51: CLUSTERANALYSE OVERZICHT | 92 |

Lijst der figuren

| | |
|---|----|
| FIGUUR 1: THE ENTREPRENEURIAL PROCES | 19 |
| FIGUUR 2: AANTAL STARTENDE ZELFSTANDIGEN IN HOOFDBEROEP NAAR LEEFTIJD EN GESLACHT..... | 26 |
| FIGUUR 3: FINANCIERINGSCYCLUS ONDERNEMING | 33 |
| FIGUUR 4: SCHOLINGSNIVEAU | 40 |
| FIGUUR 5: FINANCIËLE SITUATIE VOOR DE START..... | 41 |
| FIGUUR 6: TEVREDENHEID VORIGE WERKGEVER | 44 |
| FIGUUR 7: GEVOLGDE OPLEIDING..... | 46 |
| FIGUUR 8: HOUDING VAN DE NAASTE FAMILIELEDEN T.O.V. EEN EIGEN ZAAK | 51 |
| FIGUUR 9: MOTIVATIE VAN DE STARTERS | 55 |
| FIGUUR 10: OVERZICHT DOELSTELLINGEN | 63 |
| FIGUUR 11: PROBLEMEN VAN DE STARTERS: EEN OVERZICHT | 67 |
| FIGUUR 12: CLUSTERANALYSE: DENDOGRAM | 91 |

Bijlagen

Geachte heer/mevrouw,

Als studenten van de faculteit Toegepaste Economische Wetenschappen aan de Universiteit Hasselt hebben wij de opdracht gekregen om een eindverhandeling te schrijven. Deze eindverhandeling handelt over startende ondernemers in de provincie Limburg en loopt in samenwerking met Voka - Kamer van Koophandel Limburg. Wij zullen onder andere het profiel van de starters nagaan, hun motieven en de problemen waarmee ze te kampen krijgen.

Om deze eindverhandeling tot een goed einde te brengen hebben wij uw hulp nodig. Graag zouden wij u willen vragen om bijgevoegde vragenlijst in te vullen en terug te zenden naar het volgende adres: **Karolien Boussu, Hoogsimsestraat 63 te 3570 Alken**. Het zal slechts een klein gedeelte van uw kostbare tijd in beslag nemen. Het spreekt voor zich dat uw antwoorden strikt vertrouwelijk zijn. Indien u dit wenst, kan u deze vragenlijst ook online raadplegen en ze daar invullen. U vindt de vragenlijst terug op **www.techlogic.be/starters**

U kan naderhand een conclusie van ons onderzoek terugvinden in het tijdschrift dat maandelijks wordt uitgegeven door Voka – Kamer van Koophandel Limburg, meerbepaald Bedrijvig Limburg.

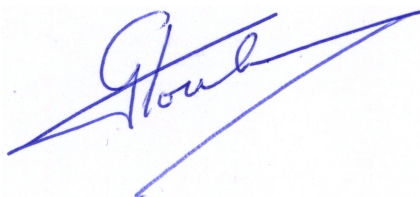
Indien u nog vragen heeft, kan u steeds contact opnemen met onze promotor aan de Universiteit Hasselt, Prof. dr. Ghislain Houben, op het telefoonnummer: 011/26.80.17
U kan ook terecht bij Voka – Kamer van Koophandel Limburg, meerbepaald bij Peter Van Sande, op het algemene telefoonnummer: 011/56.02.00

Wij danken u alvast voor uw medewerking.

Hoogachtend,

Karolien Boussu
Kevin Dethier
Liesje Vranken

Promotor Universiteit Hasselt:
Prof. dr. Ghislain Houben



Geachte heer/mevrouw,

Eerst en vooral hartelijk dank voor uw bereidwilligheid om mee te werken aan dit onderzoek. Hieronder volgen enkele richtlijnen bij het invullen van deze vragenlijst.

1. Kleur het bolletje van het door u uitgekozen antwoord.
2. Er is slechts één antwoord mogelijk, tenzij anders vermeld.
3. Bij een vraag waaraan een waardeschaal is toegevoegd, plaatst u een kruisje in het vakje dat overeenstemt met uw keuze.

Bijvoorbeeld:

| | | | | |
|----|----|---|----|----|
| +2 | +1 | 0 | -1 | -2 |
| | X | | | |

Gelieve elke uitspraak te beoordelen.

1. PROFIEL

1.1) Hoe oud was u bij de start van uw zaak?

- 18-20 jaar 26-30 jaar 36-40 jaar ouder dan
 21-25 jaar 31-35 jaar 41-45 jaar 45 jaar

1.2) Wat is uw geslacht?

- man vrouw

1.3) Wat is uw nationaliteit?

.....

1.4) Wat was uw burgerlijke stand bij de oprichting van uw zaak?

- gehuwd gescheiden andere
- ongehuwd weduwe/weduwenaar

1.5) Hoeveel bedroeg uw netto-inkomen per jaar, inclusief extra legale voordelen (zoals gsm, bedrijfswagen,..), voor de start van uw zaak?

- < 9 999 EUR
 10 000 EUR - 19 999 EUR
 20 000 EUR- 29 999 EUR
 30 000 EUR - 39 999 EUR
 40 000 EUR - 49 999 EUR
 > 50 000 EUR

1.6) Welk onderwijs heeft u genoten? Geef de hoogste beëindigde opleiding aan.

| | | | |
|--|---|---|---|
| Lager onderwijs | | | |
| Secundair onderwijs | | | |
| <input type="checkbox"/> Algemeen secundair onderwijs (ASO) | | | |
| <input type="checkbox"/> Technisch secundair onderwijs (TSO) | | | |
| <input type="checkbox"/> Beroepssecundair onderwijs (BSO) | | | |
| <input type="checkbox"/> 1 ^{ste} jaar | <input type="checkbox"/> 2 ^{de} jaar | <input type="checkbox"/> 3 ^{de} jaar | <input type="checkbox"/> 4 ^{de} jaar |
| <input type="checkbox"/> 5 ^{de} jaar | <input type="checkbox"/> 6 ^{de} jaar | <input type="checkbox"/> 7 ^{de} jaar | |
| Hoger niet universitair onderwijs | | | |
| Studierichting: | | | |
| Universitair onderwijs | | | |
| Studierichting: | | | |

2. MOTIEVEN BIJ DE START

2.1) Waarom bent u gestart?

.....

2.2) Welke motieven hebben u er toe aangezet om zelfstandige te worden? Hoe sterk is hun invloed? Gelieve alle motieven te beoordelen.

| | zeer belangrijk | | | zonder belang | |
|---|-----------------|----|---|---------------|----|
| | +2 | +1 | 0 | -1 | -2 |
| Financiële verdiensten | | | | | |
| Behoeftte aan vrijheid | | | | | |
| Niet graag werken in dienstverband | | | | | |
| Ontevreden over vorige werkgever | | | | | |
| Eigen werk kunnen regelen | | | | | |
| Iets willen realiseren | | | | | |
| Beroepsfierheid | | | | | |
| Drang naar macht | | | | | |
| In zich de persoonlijkheid voelen om zelfstandig te zijn | | | | | |
| Vroeger niet de mogelijkheid gehad om zelfstandig te zijn | | | | | |
| Familietradities in stand houden | | | | | |
| Goede producten/diensten leveren | | | | | |
| Een bedrijf uitbouwen | | | | | |
| Om werk te hebben, zonder meer | | | | | |

3. SOORT BEDRIJF

3.1) In welke sector hoort uw huidige onderneming thuis?

- 0 landbouw 0 industrie 0 handel
 0 diensten 0 bouwnijverheid

3.2) Wat is de exacte activiteit van uw onderneming?

.....

3.3) Bestaat er een direct en aanwijsbaar verband tussen uw vroegere beroepservaring en uw huidige activiteiten?

- 0 ja 0 nee

4. AARD VAN HET BEDRIJF

4.1) Hoe bent u met uw zaak begonnen?

- 0 overname van een bestaand bedrijf
 0 nieuw bedrijf opgericht

4.2) Heeft u uw bedrijf alleen opgestart of heeft u dit gedaan samen met andere vennoten?

- alleen gestart (ga naar vraag 4.4)
 samen met andere vennoten gestart (ga naar vraag 4.3)

4.3) Hoeveel vennoten telde uw onderneming bij de oprichting?.....
 momenteel?.....

4.4) Welke vennootschapsvorm had uw bedrijf bij de oprichting? Welke vennootschapsvorm heeft het nu?

| VENNOOTSCHAPSVORM | BIJ DE OPRICHTING | NU |
|---|-------------------|----|
| Besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (BVBA) | | |
| Eenpersoonsvennootschap met beperkte aansprakelijkheid (EBV) | | |
| Naamloze vennootschap (NV) | | |
| Coöperatieve vennootschap met onbeperkte aansprakelijkheid (CVOA) | | |
| Coöperatieve vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (CVBA) | | |
| Eenvoudige commanditaire vennootschap (Comm. V.) | | |
| Commanditaire vennootschap op aandelen (Comm.VA.) | | |
| Vennootschap onder firma (VOF) | | |
| Maatschap | | |
| Andere: | | |

4.5) Om welke van de onderstaande redenen heeft u uw huidige rechtsvorm gekozen? (meerdere antwoorden mogelijk)

- Het was de enige rechtsvorm die u kende
 Het was de meest soepele rechtsvorm
 De rechtsvorm was het meest aangepast aan uw manier van werken
 U vond het vereiste aantal vennoten niet om een andere rechtsvorm aan te nemen
 De rechtsvorm werd u aangeboden door een adviesverlenende instelling
 Uit fiscale overwegingen
 Om de aansprakelijkheid te beperken
 Om het startkapitaal te beperken
 Andere:

5. BEDRIJFSPLAN

5.1) Heeft u voor de oprichting of overname van uw onderneming een marktonderzoek uitgevoerd of laten uitvoeren?

- Ja
 Nee (ga naar vraag 5.4)

5.2) Wie heeft dit marktonderzoek uitgevoerd?

- Uzelf
- Een gespecialiseerde maatschappij

5.3) Hoeveel heeft deze marktstudie gekost?

- minder dan 300 EUR
- 300 - 750 EUR
- 750 - 1 250 EUR
- meer dan 1 250 EUR

5.4) Beschikte u bij de start over een plan in verband met bijvoorbeeld omzetraming, kostenraming, winstprognose, personeelskosten ... ?

- Ja
- Nee *(ga naar vraag 5.9)*

5.5) Door wie werd dit plan opgesteld?

- Uzelf *(ga naar vraag 5.6)*
- Iemand anders *(ga naar vraag 5.7)*

5.6) Heeft u hiervoor advies gevraagd bij bepaalde personen?

- Ja, namelijk bij
- Nee

5.7) In welke mate kwam het plan overeen met de werkelijke cijfers?

- Volledig juist *(ga naar vraag 5.9)*
- Gedeeltelijk juist
- Volledig verkeerd

5.8) Wat gebeurde er indien de werkelijke cijfers verschilden van het plan?

.....
.....

5.9) Welke zijn uw doelstellingen voor 2007?

.....
.....
.....

5.10) Welk belang hecht u aan onderstaande doelstellingen van het bedrijf?
 Gelieve alle doelstellingen te beoordelen.

| | Ze er belangrijk | | | | Zonder belang |
|--|------------------------|----|---|----|------------------|
| | +2 | +1 | 0 | -1 | -2 |
| Groei van omzet | | | | | |
| Groei van tewerkstelling | | | | | |
| Overleven | | | | | |
| Productiviteit verhogen | | | | | |
| Imago verbeteren | | | | | |
| Kwaliteit van producten verbeteren | | | | | |
| Economische onafhankelijkheid van het bedrijf verhogen | | | | | |
| Flexibiliteit | | | | | |
| Financiële onafhankelijkheid van het bedrijf verhogen | | | | | |
| Creativiteit en vernieuwing | | | | | |
| Marktaandeel verhogen | | | | | |
| Andere: ... | | | | | |

5.11) Is uw markt :

- Regionaal
- Nationaal
- Internationaal

5.12) Doet u aan export?

- Nee
- Ja

Welk is het percentage van de export in uw zakencijfer? %

5.13) Gelet op de huidige economische situatie, wat zijn uw belangrijkste troeven?

.....

5.14) Gelet op de huidige economische situatie, wat zijn uw voornaamste handicaps?

.....

5.15) Heeft u nog verdere investeringen in het vooruitzicht?

- Nee (ga naar vraag 6.1)
- Ja (ga naar vraag 5.16)

5.16) Gaat het om:

- Investerings voor de uitbouw van bestaande activiteiten
- Investerings voor nieuwe activiteiten

6. VOOROPLEIDING

6.1) Is volgens u een specifieke opleiding tot zelfstandig ondernemer noodzakelijk voor de uitoefening van een zelfstandig beroep?

- Ja
- Nee

6.2) Heeft u een opleiding tot ondernemer gevolgd?

- Ja Welke? :
- Nee (*ga naar vraag 6.4*)

6.3) Welk belang hecht u persoonlijk aan de onderstaande aspecten van het bedrijfsbeleid die aan bod kwamen tijdens uw opleiding?

| | Zeer belangrijk | | | | Zonder belang |
|---------------------------------|--------------------|----|---|----|------------------|
| | +2 | +1 | 0 | -1 | -2 |
| Vestigingsproblemen | | | | | |
| Burgerlijke en handelswetgeving | | | | | |
| Sociale wetgeving | | | | | |
| Boekhouding | | | | | |
| Fiscaliteit | | | | | |
| Kostenanalyse | | | | | |
| Financieel beleid | | | | | |
| Aankoopbeleid | | | | | |
| Verkoopbeleid | | | | | |
| Personeelsbeleid | | | | | |
| Advies- en dienstverlening | | | | | |
| Overheidstegemoetkomingen | | | | | |
| Taalvaardigheid | | | | | |
| Technische vakbekwaamheid | | | | | |
| Informatica | | | | | |

6.4) Hoeveel tijd is er verlopen tussen uw eerste idee van zelfstandig ondernemerschap en het moment waarop u zich als zelfstandig ondernemer gevestigd heeft?

- Minder dan 3 maanden
- 3 tot 6 maanden
- 6 tot 9 maanden
- 9 tot 12 maanden
- Meer dan 1 jaar

7. BEDRIJFSBEGELEIDING

7.1) Heeft u bij de start beroep gedaan op organisaties voor informatie en begeleiding?

- 0 Ja (ga naar vraag 7.3)
- 0 Nee (ga naar vraag 7.2)

7.2) Waarom heeft u geen beroep gedaan op begeleiding?

.....

(ga naar vraag 7.6)

7.3) Geef aan bij wie u deze begeleiding of advies gevraagd heeft, vermeld telkens welk advies of begeleiding men u gegeven heeft. (Meerdere antwoorden mogelijk)

| Persoon of organisatie die u advies of begeleiding gegeven heeft | Vorm van advies of begeleiding |
|--|--------------------------------|
| <input type="radio"/> VOKA | |
| <input type="radio"/> UNIZO | |
| <input type="radio"/> Gemeente | |
| <input type="radio"/> Boekhouder | |
| <input type="radio"/> Financiële instelling | |
| <input type="radio"/> Andere : | |

7.4) Wat vindt u van de begeleiding die u gekregen heeft?

| | | | | |
|--------------------|----|---|----|------------------|
| Zeer belangrijk | | | | Zonder belang |
| +2 | +1 | 0 | -1 | -2 |
| | | | | |

7.5) Wat heeft u bij de start gemist aan begeleiding?

.....

7.6) Vindt u het betalen voor goede opleiding of advies een goede investering?

- 0 Ja
- 0 Nee

7.7) Op welke vlakken heeft u nu nog behoefte aan begeleiding?

.....

9.3) Wie of wat zijn uw waarborgen? (meerdere antwoorden mogelijk)

- Ouders
- Eigen woning
- Familie
- Staatswaarborg
- Andere, namelijk :

9.4) Hoe beoordeelt u uw samenwerking met uw bank(en) of financiële instellingen?

| | | | | |
|--------------------|----|---|----|------------------|
| Zeer belangrijk | | | | Zonder belang |
| +2 | +1 | 0 | -1 | -2 |
| | | | | |

9.5) Wat zijn uw verwachtingen ten opzichte van uw bankier?

-
-
-
-
-

9.6) Lost hij die verwachtingen voldoende in? Indien nee, op welke vlakken schiet hij volgens u tekort?

- Ja
- Nee

-
-
-
-
-

9.7) Heeft u contact gehad met verstrekkers van risicokapitaal? Indien ja, met welke?

- Nee (ga naar vraag 10.1)
- Ja, met welke? (meerdere antwoorden mogelijk)
 - BAN Vlaanderen
 - LRM
 - participatiefonds
 - andere:.....

9.8) Hoe heeft u deze contacten ervaren?

| | | | | |
|------------------|----------|----------|----------|------------------|
| Zeer positief | Positief | Neutraal | Negatief | Zeer negatief |
| +2 | +1 | 0 | -1 | -2 |
| | | | | |

10. FINANCIËLE STEUNMAATREGELEN

10.1) Heeft u bepaalde vormen van overheidssteun aangevraagd?

- 0 Ja (ga naar vraag 10.2)
- 0 Nee (ga naar vraag 10.3)

10.2) Welke overheidssteun heeft u aangevraagd?

-
-
-

(ga naar vraag 10.4)

10.3) Waarom heeft u geen overheidssteun aangevraagd?

-
-
-

(ga naar vraag 11.1)

10.4) Zou u uw onderneming ook opgericht hebben bij het ontbreken van elke vorm van overheidssteun?

- 0 Ja
- 0 Nee

11. FUNCTIE VAN DE GEMEENTE

11.1) Bent u bij de gemeente geweest voor informatie, advies of andere zaken die in verband stonden met de oprichting van uw zaak?

- 0 Ja (ga naar vraag 11.2)
- 0 Nee (ga naar vraag 12.1)

11.2) Hoe beoordeelt u de hulp die de gemeente u geboden heeft?

| | | | | |
|--------------------------------|----|---|----|--------------------------|
| Ze er be lang rijk | | | | Zon der be lang |
| +2 | +1 | 0 | -1 | -2 |
| | | | | |

12. SPECIFIEKE PROBLEMEN

12.1) Welke zijn de drie belangrijkste problemen die u heeft met uw zaak of onderneming?

-
-
-

12.2) Welk belang hecht u aan de onderstaande moeilijkheden of remmingen tijdens de eerste jaren van de onderneming? Gelieve alle moeilijkheden te beoordelen.

| | Ze er be lang rijk | | | | Zon der be lang |
|--|--------------------------------|----|---|----|--------------------------|
| | +2 | +1 | 0 | -1 | -2 |
| Tekort aan financiële middelen | | | | | |
| Zware druk van investeringen, leningslast | | | | | |
| Fiscale druk | | | | | |
| Het moeten waar maken bij | | | | | |
| Schrik en onzekerheid van niet te slagen | | | | | |
| Gebrek aan ervaring | | | | | |
| De lange duur vooraleer men klanten heeft | | | | | |
| Veel uren moeten werken | | | | | |
| Gebrek aan praktische kennis i.v.m. beheersaspecten | | | | | |
| Zware loonkost | | | | | |
| Problemen met vergunningen | | | | | |
| Problemen met slechte betalers | | | | | |
| Problemen met verstigingsplaats | | | | | |
| Ongeschikte ondernemingsvorm | | | | | |
| Gebrek aan goede adviezen | | | | | |
| Teveel onvoorziene kosten | | | | | |
| Grote verantwoordelijkheid | | | | | |
| Concurrentie | | | | | |
| Andere : | | | | | |

13. PERSONEEL

13.1) Hoeveel personeelsleden telde uw bedrijf, rekening houdende met de relatie van het personeel ten opzichte van de ondernemer, bij de oprichting van de onderneming (of overname)?

| | Arbeiders | Bedienden |
|---|-----------|-----------|
| Personen uit de familie of kennissenkring | | |
| Niet-aanverwant personeel | | |

13.2) Hoeveel personeelsleden telt uw bedrijf op dit moment?

| | Arbeiders | Bedienden |
|---|-----------|-----------|
| Personen uit de familie of kennissenkring | | |
| Niet-aanverwant personeel | | |

13.3) Wanneer werd de eerste werknemer officieel aangeworven?

- Onmiddellijk bij oprichting of overname
- Binnen de 3 maanden na oprichting of overname
- Na 3 tot 6 maanden
- Na 6 tot 9 maanden
- Na het eerste jaar
- Nog niet

14. DETERMINANTEN VAN SUCCES

14.1) Hieronder worden 5 groepen met determinanten weergegeven die kunnen bijdragen tot het succes van de onderneming. Gelieve aan te duiden hoe belangrijk u elke groep vindt op de vijfpuntenschaal.

| | Ze er belangrijk | | | | Zonder belang |
|--|------------------------|----|---|----|------------------|
| | +2 | +1 | 0 | -1 | -2 |
| Bekwaamheden (kritisch zijn, vertrouwen wekken bij klanten, creatief zijn, goede plannen kunnen maken ...) | | | | | |
| Risicobereidheid (kunnen en durven ondernemen, zin voor vernieuwing, risico's kunnen spreiden, zelfvertrouwen hebben ...) | | | | | |
| Beleidsaspecten (goede boekhouding hebben, goed financieel beheer voeren, juiste kostenberekening, goede publiciteit ...) | | | | | |
| Technische kennis (vakmanschap, mee evolueren wat de bedrijfsuitrusting betreft, technische documentatie volgen en daar gebruik van maken, geschikte machines gebruiken en de juiste mankracht er bij zetten ...) | | | | | |
| Externe Factoren (gunstige ligging van het bedrijf, goede economische toestand, overheidssteun genieten, verdwijnen van een belangrijke concurrent ...) | | | | | |

14.2) Hieronder worden 5 groepen met determinanten weergegeven die kunnen bijdragen tot het mislukken van de onderneming. Gelieve aan te duiden hoe belangrijk u elke groep vindt op de vijfpuntenschaal.

| | Ze er belangrijk | | | | Zonder belang |
|---|------------------------|----|---|----|------------------|
| | +2 | +1 | 0 | -1 | -2 |
| Tekortkomingen (meegaand zijn, slechte relatie met de klanten, de concurrentie nabootsen, gebrek aan planning ...) | | | | | |
| Risicobereidheid (steeds dezelfde producten maken, niet berekende risico's nemen, gebrek aan zelfvertrouwen ...) | | | | | |
| Beleidsaspecten (gebrek aan inzicht, slecht financieel beleid, foute kostprijsberekening, onvoldoende publiciteit ...) | | | | | |
| Technische kennis (niet op de hoogte blijven van de technische evolutie, werken met verouderde machines, gebrek aan vakmanschap ...) | | | | | |
| Externe Factoren (ongunstige ligging, slechte economische toestand, geen overheidssteun, in een sector zitten met veel concurrenten ...) | | | | | |

15. STELLINGEN

15.1) Gelieve aan te duiden of u akkoord gaat met de volgende stellingen:

| | Akkoord | | | | Niet akkoord |
|--|---------|----|---|----|-----------------|
| | +2 | +1 | 0 | -1 | -2 |
| Het is mijn bedoeling mijn onderneming voortdurend te laten groeien. | | | | | |
| De steun die de overheid aan startende ondernemers geeft, is oneerlijk t.o.v. gevestigde zelfstandigen | | | | | |
| De overheid moet meer informatie verstrekken aan zelfstandigen en KMO's. | | | | | |
| De problemen die ik ondervind bij het verstrekken van gegevens aan de overheid zijn een gevolg van mijn te weinig uitgebouwde administratie. | | | | | |
| De problemen die ik ondervind bij het verstrekken van gegevens aan de overheid zijn een gevolg van de onduidelijke formulieren. | | | | | |
| Als de banken niet zo gevoelig waren voor de risico's bij het opzetten van een zaak zou ik met voldoende financiële middelen kunnen starten. | | | | | |
| Startende ondernemers schatten het beginkapitaal te laag in. | | | | | |
| Als ik mij tot een bankier wend, krijg ik regelmatig te horen dat ik te weinig bedrijfsgegevens verstrek. | | | | | |
| Ik vind dat de banken teveel waarborgen vragen. | | | | | |
| De banken bieden niet steeds de meest interessante kredietvormen aan. | | | | | |
| Ik wend mij ook tot mijn bankier voor andere zaken dan geldzaken. | | | | | |
| Advies van specialisten is vaak te duur. | | | | | |
| Advies van specialisten is te weinig bruikbaar in de praktijk. | | | | | |
| Problemen binnen het bedrijf los ik zoveel mogelijk zelf op en spreek er zelden over met een adviseur. | | | | | |
| Het duurt veel te lang alvorens ik overheidssteun kan bekommen. | | | | | |
| De overheidsmaatregelen zetten mensen aan om een bedrijf te starten. | | | | | |
| Andere zelfstandigen zijn concurrenten. | | | | | |
| Zaken doen moet men in het bloed hebben. | | | | | |

| | Akkoord | | | | Niet akkoord |
|--|---------|----|---|----|-----------------|
| | +2 | +1 | 0 | -1 | -2 |
| Een startende zelfstandige moet zelf zijn weg zoeken, zonder hulp. | | | | | |
| Hoe ouder men wordt, hoe moeilijker het wordt om nog zelfstandige te worden. | | | | | |
| Het onderwijs dat ik genoten heb, heeft mij veel te weinig voorbereid op het zelfstandig worden. | | | | | |

OPMERKINGEN:

.....

.....

.....

.....

Hartelijk dank voor uw medewerking!
Wij wensen u nog veel succes met uw onderneming!