

Startende ondernemers in Limburg, een tijdspectief van twintig jaar

Liesje VRANKEN, Karolien BOUSSU

promotor :
Prof. dr. Ghislain HOUBEN

Woord vooraf

Bij het leggen van de laatste hand aan deze eindverhandeling willen we graag een welgemeend woord van dank richten tot iedereen die op welke manier dan ook heeft bijgedragen aan het tot stand komen van dit proefschrift. Onze speciale aandacht gaat uit naar onze promotor, prof. dr. G. Houben. Hij had de nodige kennis en ervaring over de startersproblematiek om ons steeds deskundig advies te geven. Verder heeft hij ons gestimuleerd om reeds vanaf juli deze verhandeling aan te vangen. Hier zijn we hem dankbaar voor omdat het anders onmogelijk zou geweest zijn om dit onderzoek tijdig af te ronden. We hadden namelijk de medewerking nodig van 150 starters uit Limburg, die een toch wel lange vragenlijst dienden in te vullen. Langs deze weg willen we dan ook een speciaal woord van dank richten tot de respondenten.

Dankzij de ondersteuning van Voka- Kamer van Koophandel Limburg waren we in de mogelijkheid om gratis over een lijst van Limburgse startende ondernemers uit 2005 te beschikken. Zij hebben ons ook geholpen bij het verspreiden van de enquêtes onder de starters die bij hen aangesloten zijn. Ook het boekhoudkantoor AIC Fiduciaire heeft een steentje bijgedragen en spoorde zijn starters aan om onze vragenlijst in te vullen. Een gepast woord van dank gaat dan ook uit naar de medewerkers van Voka en AIC Fiduciaire. Verder willen we onze dank betuigen aan de startersadviseurs van Unizo en Voka die bereid waren de conclusies uit ons onderzoek te toetsen aan hun praktijkervaringen.

Een volgend woord van dank willen we richten tot Kevin Dethier. Hij heeft ons geholpen met het vergaren van de 150 ingevulde enquêtes.

We willen zeker en vast elkaar bedanken voor de vlotte samenwerking, het enthousiasme en de bereidheid om elkaar steeds te motiveren. Hoewel we voor het aanvangen van deze eindverhandeling elkaar nog niet kenden, is de samenwerking toch uitstekend verlopen. Daar we verschillende opleidingen genoten, kwamen de verschillende inzichten ons ten goede. We hebben er bewust voor gekozen om deze eindverhandeling met twee te schrijven, aangezien we ervan overtuigd zijn dat ook in het bedrijfsleven samenwerking vereist is.

Tot slot willen we elk apart een eigen dankwoord uitbrengen.

Graag zou ik een woord van dank willen richten tot mijn ouders, die mij de kans gegeven hebben om deze studies tot een goed einde te brengen. Zij hebben mij steeds gesteund en gemotiveerd doorheen de moeilijke periodes. Ook mijn zus, Katleen en broer, Thierry hebben het nodige geduld met mij gehad. Verder wil ik een dankwoord uitbrengen aan mijn vriend, Sven. De steun die hij mij gegeven heeft doorheen mijn vierjarige opleiding zal ik nooit vergeten. Zijn ervaring als Limburgse starter en informaticus waren ook een grote hulp. Tot slot dank ik alle vrienden en vriendinnen voor de toffe studentenperiode die ze mij bezorgd hebben.

Karolien Boussu

Graag wil ik mijn ouders bedanken om mij de mogelijkheid te geven deze universitaire studies aan te vatten. Het waren vijf zware jaren, maar telkens gaven mijn mama en mijn zus, Silke, mij de moed om verder te zetten. Zonder hen zou ik nooit bereikt hebben wat ik nu bereikt heb. Een speciaal woord van dank richt ik tot mijn vriend Ward, voor de extra steun die hij me gaf tijdens de mindere momenten. Vooral het geduld dat hij voor me opbracht, is het vermelden waard. Tot slot wil ik mijn familie en vrienden bedanken voor de ontspanning op de gepaste momenten.

Liesje Vranken

Dank je wel!

Samenvatting

In deze samenvatting wordt kort geschetst waaraan de lezer van deze eindverhandeling zich kan verwachten. In het jaar 2005 zijn er in de provincie Limburg 4.591 personen gestart met een zelfstandige activiteit. Dit cijfer is het beste resultaat dat Limburg de afgelopen tien jaar bereikt heeft. Omwille van de stijgende ondernemingszin in de provincie Limburg leek het ons interessant een onderzoek te verrichten om zo een beeld te kunnen vormen van de volgende centrale onderzoeksvraag: ‘Wat zijn de kenmerken van de Limburgse starter anno 2005 en zijn onderneming?’ Onder het begrip starter wordt elke persoon verstaan die een nieuwe zelfstandige activiteit heeft opgestart in Limburg of een bestaande Limburgse onderneming heeft overgenomen in het jaar 2005.

Allereerst wordt er getracht een algemeen beeld te schetsen van de starter en het startproces aan de hand van een literatuuronderzoek. Dit literatuuronderzoek vangt aan met enkele definities en er wordt een overzicht gegeven van de voorwaarden waaraan een ondernemer moet voldoen vooraleer hij kan starten met een eigen zaak. Vervolgens wordt getracht om de lezer een idee te geven over de motieven die een persoon kunnen aanzetten om een zelfstandig statuut aan te nemen. Verder worden de vereiste kwaliteiten waarover een zelfstandige dient te beschikken, vermeldt. De literatuur legt de nadruk op het feit dat een goede voorbereiding onontbeerlijk is om te slagen als zelfstandige. Daarom wordt er ook ingegaan op de inhoud van een ondernemingsplan. Voorts wordt er melding gemaakt van een aantal verplichtingen die bij de start in acht dienen genomen te worden, net zoals de extra verplichtingen die van toepassing zijn indien er geopteerd wordt voor de oprichting van een vennootschap. Een volgend hoofdstuk van de literatuurstudie heeft betrekking op verschillende keuzes die een starter dient te maken aangaande zijn onderneming: een nieuwe zaak opstarten, een bestaande zaak overnemen, een familiebedrijf overnemen of zich aansluiten bij een franchiseorganisatie. Verder moet gekozen worden of er een éénmanszaak of een vennootschap opgericht wordt. Vervolgens wordt er aandacht besteed aan de financiering van de onderneming en de initiatieven van de overheid om het ondernemerschap te stimuleren. Daarna komt de adviesverlening aan bod en de mogelijke problemen waarmee een starter geconfronteerd kan worden, sluiten het deel met betrekking tot de literatuurstudie af.

Na het literatuuronderzoek vangt het belangrijkste deel van deze eindverhandeling aan, meerbepaald het praktijkonderzoek. Voor dit onderzoek was de medewerking vereist van 150 Limburgse starters uit 2005 die een vragenlijst dienden in te vullen. Aan de hand van de antwoorden, werd nagegaan wat het profiel van de Limburgse starter anno 2005 is, wat de aard van zijn onderneming is en wat zijn motieven zijn om als zelfstandige te beginnen. Verder werd onderzocht welke problemen de starters ondervonden hebben bij het opstarten van hun zaak en op welke begeleiding en advies ze een beroep gedaan hebben bij de start. Voorts wordt er een beeld gevormd van de doelstellingen die de starters vooropgesteld hebben voor het jaar 2007 en op welke manier de onderneming gefinancierd wordt. Ook gaat de aandacht uit naar de determinanten van succes en falen, net zoals naar de troeven en handicaps. Om na te gaan hoe het profiel van de startende ondernemer en zijn onderneming geëvolueerd is gedurende de laatste twintig jaar, werden de gegevens uit ons onderzoek vergeleken met de gegevens uit de referentieonderzoeken van Buteneers et al. (1987) en Jamers et al. (1996). Na het doorvoeren van een factoranalyse en clusteranalyse, wordt tot de conclusies uit eigen onderzoek gekomen. Deze conclusies werden getoetst aan de praktijkervaringen van starteradviseurs bij Voka- Kamer van Koophandel Limburg en Unizo.

Hieronder worden kort enkele conclusies meegegeven met betrekking tot de Limburgse starter en zijn onderneming anno 2005. Wat de vergelijkingen met de referentieonderzoeken betreft, blijkt dat er zich overlappingsen voordeden, maar ook heel wat verschillen.

Uit de steekproef blijkt dat er meer mannen dan vrouwen een zelfstandige statuut hebben aangenomen in 2005 en dat de leeftijdscategorie 21-25 jaar het meest vertegenwoordigd is. In de meeste gevallen hebben de starters de Belgische nationaliteit en zijn ze gehuwd. Vele starters genoten hoger niet-universitair onderwijs of technisch secundair onderwijs. Wat de situatie voor de start betreft, had de meerderheid van de starters een netto-inkomen lager dan € 19.999 op jaarbasis en de meerderheid van de partners van de starters had een inkomen op het moment van de start. De meeste personen waren als arbeider tewerkgesteld voor de start en slechts een klein aantal starters heeft meteen na het behalen van een diploma de stap naar het zelfstandige ondernemerschap gezet. In bijna de helft van de gevallen zijn de ouders van de starters ooit zelfstandigen geweest. De partner stond het meest positief tegenover het idee van het zelfstandige ondernemerschap, gevolgd door de vader en dan de moeder.

De bouwsector en de dienstensector vormen de belangrijkste sectoren van de starters. Verder hebben meer starters gekozen voor de oprichting van een nieuw bedrijf dan voor de overname van een bestaand bedrijf. De éénmanszaak is de rechtsvorm waarvoor het meest gekozen werd bij de opstart, gevolgd door de BVBA en de EBVBA. De meerderheid van de ondernemers is gestart zonder het aanleggen van een personeelsbestand en bijna de helft van de starters verklaart nog investeringen in het vooruitzicht te hebben.

De motieven die door de ondernemers het meest vernoemd worden om te starten zijn respectievelijk 'eigen baas zijn' en 'financiële redenen'. Wat de doelstellingen betreft voor 2007, is het merendeel te plaatsen onder de noemer 'groeien'. Door de starter opgegeven problemen bij de opstart hebben in dalende orde van belangrijkheid betrekking op 'financiële problemen' en moeilijkheden met 'klantenwerving en omzet halen'.

De meerderheid van de starters is een onderneming begonnen zonder een banklening te zijn aangegaan. Werd er toch geopteerd voor een dergelijke lening, dan was in de meeste gevallen het bedrag lager dan € 25.000. De eigen woning wordt het meest genoemd als waarborg. Verder wordt de samenwerking met de banken meestal als positief beoordeeld. Het wordt ook duidelijk dat de starters niet vaak een beroep hebben gedaan op overheidssteun. De meest genoemde redenen hiervoor zijn het niet nodig vinden van dergelijke steun of de onwetendheid. Voorts is risicokapitaal bij onze starters zelden voorgekomen.

De overgrote meerderheid van de starters heeft geen gebruik gemaakt van een marktonderzoek. Werd er wel een marktonderzoek verricht, dan gebeurde dat nagenoeg altijd door de starter zelf. Bijgevolg lag de kost van een dergelijk onderzoek ook eerder laag. Verder beschikte bijna de helft van de starters over een plan. Ook dit plan werd meestal eigenhandig opgesteld. Wel werd er geregeld om advies gevraagd. Een volgende vaststelling is dat een meerderheid van de starters een specifieke vooropleiding noodzakelijk vindt voor de uitoefening van een zelfstandig beroep, terwijl slechts een minderheid effectief een opleiding heeft genoten. Een kleine meerderheid van de starters heeft bedrijfsbegeleiding bij de start gevraagd. Deze begeleiding werd meestal gunstig beoordeeld. Bij de opstart van het bedrijf zijn de boekhouder en Unizo de twee hulpverleners die het meest gecontacteerd werden.

Inhoudsopgave

Woord vooraf

Samenvatting

Inhoudsopgave

DEEL I: Probleemstelling en probleemaanpak

1	DE PROBLEEMSTELLING	1
2	DE PROBLEEMAANPAK.....	3
2.1	De vragenlijst.....	3
2.2	De steekproef.....	7
2.2.1	Populatie en steekproefgrootte	7
2.2.2	Het afnemen van de vragenlijst	8
2.2.3	Verwerking van de gegevens.....	10
2.3	Verantwoording van de structuur van het onderzoek.....	10
2.3.1	Literatuurstudie.....	10
2.3.2	Resultaten uit de vragenlijst en vergelijking met Buteneers et al. (1987) en Jamers et al. (1996)	10
2.3.3	Conclusies aan de hand van een multivariate analyse.....	11

DEEL II: Literatuurstudie

3	ZELFSTANDIGE ONDERNEMERS: DEFINITIE EN VOORWAARDEN.....	13
3.1	Definitie	13
3.2	De omgeving	14
3.3	Soorten starters	14
3.4	Voorwaarden	14
3.4.1	Persoonsgebonden voorwaarden	15
3.4.2	Activiteitsgebonden voorwaarden	16

4	FACTOREN DIE DE BESLISSING OM MET EEN ZAAK TE BEGINNEN POSITIEF OF NEGATIEF BEÏNVLOEDEN	17
4.1	Motieven.....	17
4.2	De sociale omgeving	19
4.3	De vereiste kwaliteiten	20
5	BESCHRIJVING VAN HET STARTPROCES	21
5.1	Goede voorbereiding	21
5.2	Het ondernemingsplan.....	22
5.2.1	Definitie	22
5.2.2	Inhoud.....	23
5.2.3	Het belang.....	25
5.3	Verplichtingen bij de start	27
5.3.1	Opening van een zichtrekening	27
5.3.2	Inschrijving bij de Kruispuntbank van Ondernemingen.....	27
5.3.3	Bekendmaking van het huwelijkscontract.....	28
5.3.4	Aangifte bij de BTW- administratie	29
5.3.5	Aansluiting bij een sociaal verzekeringsfonds	30
5.3.6	Aansluiting bij een ziekenfonds	31
5.3.7	Afsluiting van verzekeringen	31
5.3.8	Extra verplichtingen ten gevolge van de oprichting van een vennootschap.....	32
6	KENMERKEN VAN DE ONDERNEMING	35
6.1	Zelf starten of een bedrijf overnemen.....	35
6.1.1	Zelf starten met een onderneming	35
6.1.2	Bedrijf overnemen	35
6.2	Familiebedrijf voortzetten	37
6.3	Franchise-onderneming	38
6.4	Vennootschap of éénmanszaak.....	39
6.4.1	De éénmanszaak	39
6.4.2	De vennootschap	40

6.5	Soorten vennootschappen	41
6.5.1	De besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (BVBA)	41
6.5.2	De naamloze vennootschap (NV).....	42
6.5.3	De coöperatieve vennootschap	43
6.5.4	Vennootschap onder firma (VOF).....	44
6.5.5	De gewone commanditaire vennootschap	45
6.5.6	De commanditaire vennootschap op aandelen	46
7	FINANCIERING VAN DE ONDERNEMING.....	47
7.1	Financieringsbronnen	47
7.1.1	Eigen middelen.....	47
7.1.2	De win - win lening	48
7.1.3	Vreemd vermogen	49
7.1.4	Risicokapitaal voor starters	51
7.2	Aandachtspunten bij de financiering.....	53
8	OVERHEIDSSTEUN	54
8.1	Steun bij investeringen en advies	54
8.1.1	Ondernemerschapsportefeuille	54
8.1.2	Groeipremie	55
8.1.3	Investeringsaftrek	56
8.1.4	Waarborgbeheer.....	57
8.1.5	Ecologiepremie	57
8.2	Steun bij aanwerving	58
8.3	Steun bij export.....	58
8.4	Steun bij innovatie	59
8.5	Andere steunmaatregelen	60
9	ADVIESVERLENING	61
9.1	De boekhouder en de accountant.....	61
9.1.1	De boekhouder.....	62
9.1.2	De accountant	62
9.1.3	De keuze van een boekhouder of een accountant.....	63
9.2	De bedrijfsrevisor	63

9.3	De bankier	64
9.4	Peterschapsprojecten	64
9.5	Overige dienstverlening.....	65
10	PROBLEMEN VAN DE STARTENDE ONDERNEMER.....	67
10.1	Onvoldoende voorbereiding	67
10.2	Gebrek aan startkapitaal en financieringsmoeilijkheden.....	67
10.3	Administratieve rompslomp en vestigingswet	68
10.4	Gebrek aan begeleiding	69
10.5	Ongeschiktheid van de starter.....	70
10.6	Andere problemen	70

DEEL III: Praktijkonderzoek

11	INLEIDIING	73
12	PROFIEL VAN DE STARTENDE ONDERNEMER.....	74
12.1	Persoonlijke kenmerken	74
12.1.1	Geslacht en leeftijd	74
12.1.2	Nationaliteit	77
12.1.3	Burgerlijke stand	77
12.2	Onderwijs	78
12.3	Financiële situatie voor de start.....	81
12.3.1	Netto-inkomen voor de start van de zaak	81
12.3.2	Netto-inkomen van partner.....	83
12.4	Werksituatie voor de start.....	84
12.5	Familiale achtergrond.....	87
12.5.1	Beroep van de ouders	88
12.5.2	Standpunt van de ouders en partner tegenover het idee van het zelfstandige ondernemerschap.....	90
13	MOTIEVEN OM TE STARTEN.....	94
13.1	Door de starter opgegeven motieven.....	94

13.2	Beoordeling van de door ons aangereikte motieven.....	96
13.2.1	Algemeen.....	96
13.2.2	Bespreking van positieve stimuli.....	99
13.2.3	Bespreking van negatieve stimuli.....	110
14	PROFIEL VAN DE ONDERNEMING	115
14.1	Sectoriële indeling	115
14.1.1	Algemeen.....	115
14.1.2	Sector versus geslacht en leeftijd.....	117
14.1.3	Vroegere beroepservaring en sector van de starter.....	117
14.1.4	Sector versus opleidingsniveau	119
14.2	Aard van het bedrijf.....	120
14.2.1	Manier van starten	120
14.2.2	De gekozen rechtsvorm	121
14.3	Personeel.....	127
14.3.1	Algemeen.....	128
14.3.2	Het personeelsbestand versus andere variabelen.....	131
14.4	Investeringen	133
14.5	Markt	135
15	FINANCIERING.....	137
15.1	Kredietinstellingen.....	137
15.1.1	Bankleningen.....	137
15.1.2	Waarborgen	140
15.1.3	Beoordeling van de samenwerking	141
15.1.4	Verwachtingen ten opzichte van de bankier.....	143
15.2	Overheidssteun	144
15.2.1	Overheidssteun versus geslacht, leeftijd en manier van starten	145
15.2.2	Overheidssteun versus scholingsgraad	147
15.2.3	Vormen van aangevraagde overheidssteun	148
15.2.4	Invloed van de overheidssteun	149
15.2.5	Redenen voor het niet aanvragen van overheidssteun.....	150
15.3	Verstrekkers van risicokapitaal	153

16	DOELSTELLINGEN.....	154
16.1	Door de starter opgegeven doelstellingen	154
16.2	Beoordeling van de door ons aangereikte doelstellingen	156
16.2.1	Algemeen.....	156
16.2.2	Bespreking van een aantal doelstellingen.....	158
17	PROBLEMEN.....	169
17.1	Door de starter opgegeven problemen bij de start van het bedrijf.....	169
17.2	Beoordeling van de door ons aangereikte problemen	172
18	BEGELEIDING EN ADVIES	176
18.1	Marktonderzoek.....	176
18.2	Plan	179
18.3	Vooropleiding.....	181
18.4	Bedrijfsbegeleiding bij de start.....	185
18.4.1	Algemeen.....	185
18.4.2	Evaluatie	187
18.5	Advies en begeleiding: verleners en vormen.....	189
18.5.1	Algemeen.....	189
18.5.2	Boekhouder.....	193
18.5.3	Gemeente	194
19	DETERMINANTEN, TROEVEN EN HANDICAPS	196
19.1	Determinanten van succes en falen	196
19.1.1	Determinanten van succes	196
19.1.2	Determinanten van falen.....	198
19.2	Troeven en handicaps	199
19.2.1	Troeven.....	200
19.2.2	Handicaps	201
20	BEOORDELING VAN EEN AANTAL STELLINGEN	203

DEEL IV: Enkele conclusies aan de hand van multivariate analyses

21	INLEIDING.....	206
22	FACTORANALYSE.....	207
22.1	Beschrijving van de techniek.....	207
22.2	Motieven: factoranalyse	209
22.3	Doelstellingen: factoranalyse	212
22.4	Problemen: factoranalyse	215
23	CLUSTERANALYSE.....	219
23.1	Beschrijving van de techniek.....	219
23.2	Motieven: clusteranalyse	221
23.3	Doelstellingen: clusteranalyse	225
23.4	Problemen: clusteranalyse	229

DEEL V: Conclusies uit eigen onderzoek en aanbevelingen

24	CONCLUSIES UIT EIGEN ONDERZOEK	234
24.1	Profiel van de startende ondernemer	234
24.2	Motieven om te starten	235
24.3	Profiel van de onderneming.....	236
24.4	Financiering	238
24.5	Doelstellingen.....	239
24.6	Problemen.....	240
24.7	Begeleiding en advies.....	240
24.8	Troeven en handicaps	242
24.9	Factor- en clusteranalyse	243
25	AANBEVELINGEN	244

Lijst van geraadpleegde werken

Lijst van figuren

Lijst van tabellen

Bijlagen: hiervoor wordt verwezen naar de aparte bundel die bij deze eindverhandeling is opgenomen

**DEEL I:
PROBLEEMSTELLING EN PROBLEEMAANPAK**

1 DE PROBLEEMSTELLING

Zelfstandigen spelen tegenwoordig een belangrijke rol in onze economie, in onze welvaart en dus ook in ons welzijn. Dit zal ook in de toekomst niet veranderen. Het is cruciaal voor een land dat er zoveel mogelijk startende ondernemers zijn, omdat ze de basis vormen van de economische groei. Zelfstandigen vervullen de rol van eigen werkgever en eventueel toekomstig werkgever voor anderen. Op deze manier dragen zij bij tot een groot potentieel van jobcreatie. (Presscenter.org, 2004)

Uit de gegevens van Coface Euro DB – Unizo (2006) blijkt dat er in België 57.131 ondernemingen opgestart zijn in 2005. Gedurende de afgelopen tien jaar werd er enkel in 1996 en 1998 een hoger aantal starters gesignaleerd. Sinds 2002 is het aantal Belgische starters voortdurend in stijgende lijn gegaan. Daarenboven kunnen ongeveer 60 % van de Belgische starters teruggevonden worden in het Vlaamse gewest. Als vervolgens de gegevens van de provincie Limburg bekeken worden, blijkt dat er 4.591 ondernemers gestart zijn in 2005. Onze provincie kent een groeiend aantal starters sinds 1999, met enkel in 2003 een lichte daling. Het resultaat van 2005 is het beste resultaat dat Limburg de afgelopen tien jaar heeft bereikt. (Unizo Startersservice, 2006)

Omwille van de stijgende ondernemingszin in de provincie Limburg leek het ons interessant om na te gaan wat het profiel van de Limburgse starter anno 2005 is, wat de aard van zijn onderneming is en wat zijn motieven zijn om als zelfstandige te beginnen. Verder zal er stilgestaan worden bij de problemen die starters ondervonden hebben bij het opstarten van hun onderneming en de begeleiding waarop ze een beroep hebben gedaan bij de start. Aan de hand van dit onderzoek wordt eveneens getracht een beeld te vormen van de doelstellingen die de zelfstandigen nastreven en op welke manier de onderneming gefinancierd wordt. Hieruit kan de volgende centrale onderzoeksvraag afgeleid worden: ‘Wat zijn de kenmerken van de Limburgse starter anno 2005 en zijn onderneming?’ Onder het begrip ‘starter’ wordt elke persoon verstaan die een nieuwe zelfstandige activiteit heeft opgestart in Limburg of een bestaande Limburgse onderneming heeft overgenomen in het jaar 2005.

De centrale onderzoeksvraag die in de vorige alinea gedefinieerd werd, wordt onderzocht aan de hand van de volgende deelvragen:

- Wat is het profiel van de startende ondernemer uit Limburg anno 2005?
- Welke motieven hebben de starter ertoe aangezet om met een eigen bedrijf te beginnen en welk belang hecht de starter aan een aantal door ons aangereikte motieven?
- Wat is het profiel van de ondernemingen die in 2005 zijn opgericht of overgenomen?
- Op welke manier wordt de onderneming gefinancierd?
- Welke doelstellingen streeft de startende ondernemer na voor 2007 en welk belang hecht hij aan een aantal door ons aangereikte doelstellingen?
- Met welke problemen heeft de starter te maken gehad tijdens de eerste jaren van zijn onderneming en welk belang hecht hij aan een aantal door ons aangereikte problemen?
- Welke instellingen voor begeleiding en advies heeft de starter gecontacteerd en op welke soort van begeleiding en advies heeft hij een beroep gedaan?
- Wat zijn de troeven en handicaps waarover de starter beschikt en welk belang hecht hij aan een aantal determinanten van succes en falen?

Aan elk van deze deelvragen is in het derde deel van deze eindverhandeling een hoofdstuk gewijd, waarin de resultaten van ons praktijkonderzoek weergegeven worden. Aan de hand daarvan wordt getracht een antwoord te verkrijgen op bovenstaande vragen.

Onze huidige promotor, prof. dr. G. Houben schreef in 1987, samen met twee van zijn medestudenten, P. Buteneers en E. Meyers ook een eindverhandeling over startende ondernemingen in Limburg. Zij richtten zich tot de starters uit 1984 en 1985. Dit onderzoek werd overgedaan in 1996 door J. Jamers en N. Vercammen, die zich concentreerden op de starters uit de jaren 1993, 1994 en 1995. Onze thesis is gebaseerd op voorgaande onderzoeken, maar zal er zeker geen herhaling van zijn. Er zullen andere accenten gelegd worden en evoluties door de tijd zullen opgespoord worden. Dit laatste zal gebeuren door een vergelijkende studie uit te voeren met de eindverhandelingen uit de jaren tachtig en negentig.

2 DE PROBLEEMAANPAK

Om een beeld te kunnen vormen van de algemene startersproblematiek was het nodig ons te verdiepen in de hierover beschikbaar zijnde literatuur. Via deze literatuurstudie werd getracht om meer vertrouwd te raken met de starters en het proces dat ze moeten doorlopen bij het opstarten van hun zaak. Verder hebben de eindverhandelingen van Buteneers et al. (1987) en van Jamers et al. (1996) gediend als belangrijk uitgangspunt van ons onderzoek. Daarnaast werden gesprekken gevoerd met enkele bevoorrechte getuigen, waaronder een aantal medewerkers van de 'Startersacademie' van Voka- Kamer van Koophandel Limburg en van het boekhoudkantoor AIC Fiduciaire.

2.1 De vragenlijst

Onze vragenlijst is gebaseerd op de enquête die is opgesteld door Buteneers, Houben en Meyers (1987). Het is namelijk één van onze hoofddoelstellingen om met hun eindverhandeling een vergelijking te maken. Toch was het nodig enkele aanpassingen door te voeren omdat een aantal vragen onduidelijk, verouderd of overbodig waren. Hierbij werd een helpende hand aangeboden door onze promotor prof. dr. G. Houben, die al heel wat ervaring heeft opgedaan betreffende de startersproblematiek. Verder heeft Peter Vansande, directeur vorming, training en begeleiding bij Voka- Kamer van Koophandel Limburg, ons gewezen op de nodige aanpassingen. Op vraag van Voka werden er ook een aantal bijkomende vragen opgenomen in onze vragenlijst.

Vervolgens wordt een overzicht gegeven van de verschillende onderzoekspunten die in onze vragenlijst zijn opgenomen. Er werd getracht om alle deelgebieden die voor de startende ondernemer belangrijk zijn, op te nemen in onze enquête. De definitieve versie van onze vragenlijst is opgenomen als bijlage 1.

In deel 1 van de vragenlijst komen vragen aan bod in verband met het profiel van de startende ondernemer. Hier wordt onder andere gevraagd naar de leeftijd, het geslacht, de nationaliteit, de burgerlijke stand, de opleiding en het beroepsverleden van de starter. Verder wordt er nagegaan hoe de ouders en partner van de starter stonden tegenover het idee van zelfstandig ondernemerschap.

Deel 2 polst naar de redenen en motieven die de starter ertoe aanzetten om een eigen zaak op te richten. Er wordt hierbij onder andere gevraagd om aan te geven welk belang ze hechten aan een aantal door ons aangereikte motieven.

In deel 3 komen vragen over het soort bedrijf ter sprake. In de vragenlijst van Buteneers et al. uit 1987 bevond zich een vraag met betrekking tot de toestand van verschillende activa- en passivaposten bij de oprichting van de zaak. Deze vraag werd niet opgenomen in onze enquête omdat in het verleden is gebleken dat op deze vraag zelden geantwoord werd.

In deel 4 worden een aantal vragen vermeld met betrekking tot de aard van het bedrijf. Hier wordt de juridische structuur van de onderneming mee bedoeld. Zo wordt er onder andere gevraagd naar de vennootschapsvorm van de onderneming bij de oprichting en de vennootschapsvorm van de onderneming op het moment van het invullen van de vragenlijst. Vervolgens wordt er geïnformeerd naar de redenen die aan de basis liggen van de keuze van de huidige rechtsvorm.

Deel 5 bevat vragen in verband met het bedrijfsplan. Er wordt nagegaan of de startende ondernemer een marktonderzoek liet uitvoeren, hoeveel deze marktstudie kostte en wat er gebeurde indien de werkelijke cijfers verschilden van de cijfers opgenomen in het plan. Ook wordt er onderzocht welke doelstellingen de ondernemer vooropstelt voor 2007 en wat zijn belangrijkste troeven en handicaps zijn, gelet op de huidige economische situatie.

Aan de hand van de vragen die in deel 6 van onze vragenlijst zijn opgenomen, wordt er getracht te weten te komen welk belang de startende ondernemer hecht aan een vooropleiding tot zelfstandig ondernemer. Verder wordt in dit onderzoekspunt gevraagd of de starter een vooropleiding gevolgd heeft en welk belang hij hecht aan verschillende aspecten van het bedrijfsbeleid die aan bod kwamen tijdens zijn opleiding.

In deel 7 wordt er gepolst naar de begeleiding die starters kregen bij het oprichten van hun zaak. Op welke begeleiding en informatie hebben ze beroep gedaan bij de start? Waar en bij wie hebben ze advies ingewonnen? Er wordt ook gevraagd of ze momenteel aangesloten zijn bij een organisatie die verantwoordelijk is voor informatie en advies en hoe tevreden ze zijn over deze organisatie.

Deel 8 handelt over een nieuw, door ons ingevoerd onderzoekspunt met betrekking tot de boekhouder. Er wordt gevraagd naar de criteria die een rol gespeeld hebben bij de keuze van de boekhouder en naar de zaken waarvoor de startende ondernemer de hulp van een boekhouder inroept.

In deel 9 komen vragen aan bod in verband met de financiering van de onderneming. In vergelijking met de oorspronkelijke vragenlijst van 1987, werd dit deel in onze vragenlijst sterk ingekort. Alle specifieke vragen in verband met het Limburgs Beroepskrediet werden veralgemeend tot vragen omtrent de keuze en de wijze van financiering van de nieuwe onderneming. Vervolgens wordt geïnformeerd of de respondenten contact gehad hebben met verstrekkers van risicokapitaal.

Deel 10 bevat vragen over de financiële steunmaatregelen van de overheid. Er wordt gepolst welke overheidssteun de startende ondernemer genoten heeft. Indien hij geen gebruik heeft gemaakt van deze overheidssteun, wordt geïnformeerd naar de redenen hiervoor.

In deel 11 wordt geïnformeerd of de startende ondernemer bij de gemeente is geweest voor informatie, advies of andere zaken die in verband stonden met de oprichting van zijn zaak. Daarenboven wordt er gevraagd een beoordeling te geven van de hulp die de gemeente geboden heeft.

Deel 12 bevat vragen over een aantal specifieke problemen die startende ondernemers kunnen tegenkomen tijdens de eerste jaren van de onderneming. Er wordt gevraagd een beoordeling te geven van een aantal door ons aangereikte problemen.

Aan de hand van de vragen die in deel 13 zijn opgenomen, wordt er gepolst naar het aantal personeelsleden van de onderneming bij de start en op het moment van het invullen van de vragenlijst. Er wordt gevraagd een onderscheid te maken tussen zowel arbeiders en bedienden, als personen uit de familiekring en niet-aanverwant personeel.

Deel 14 van onze vragenlijst handelt over de factoren die volgens de starters bepalend zijn voor het slagen of falen van een pas opgestarte onderneming. Hierbij wordt aan de respondenten gevraagd om volgende aspecten te beoordelen op een waardeschaal: bekwaamheden, risicobereidheid, beleidsaspecten, technische kennis en externe factoren. Deze aspecten worden verduidelijkt in de enquête en in deel 3 van deze eindverhandeling.

In het laatste onderzoekspunt van onze enquête, deel 15, worden aan de respondenten een aantal stellingen voorgelegd over verschillende standpunten die in verband staan met het oprichten van een onderneming. Deze beweringen variëren van algemene ideeën tot uitspraken die over KMO's geuit worden. Er wordt gevraagd in welke mate de respondenten akkoord gaan met deze stellingen.

In het algemeen kan onze enquête beschouwd worden als een herwerkte versie van de vragenlijst die in het onderzoek van de jaren tachtig gebruikt is. Uit dit onderzoek is gebleken waar zich de moeilijkheden en onduidelijkheden in de vragenlijst situeerden. Er werd geprobeerd om deze zo goed mogelijk aan te passen. Om deze reden was het niet nodig om proefinterviews af te nemen.

De gebruikte vragenlijst bevat zowel open als gesloten vragen. Door gebruik te maken van open vragen hadden de respondenten de mogelijkheid om antwoorden te geven die op voorhand niet vastgelegd konden worden in een limitatieve lijst. Er werd gekozen om een aantal open vragen te gebruiken om na te gaan of de startende ondernemer wel degelijk kan specificeren wat zijn motieven, doelstellingen of problemen zijn. Wanneer deze vragen niet ingevuld werden, was het duidelijk dat deze motieven, doelstellingen of problemen niet belangrijk zijn voor hem. Er werd getracht om het aantal open vragen zo beperkt mogelijk te houden, zodat de verwerking van de vragenlijst via het softwareprogramma SPSS snel en eenvoudig kon gebeuren. Naast de open en gesloten vragen werden een aantal vragen met een waardeschaal gebruikt. In deze vragen konden de respondenten een aantal motieven, doelstellingen of problemen waarderen met een score van +2 tot en met -2, al naargelang ze er wel of niet akkoord mee gaan of al naargelang ze een item al dan niet belangrijk vinden.

2.2 De steekproef

2.2.1 Populatie en steekproefgrootte

De populatie die wordt onderzocht, beperkt zich tot de ondernemers die een onderneming hebben opgericht in Limburg. Meer concreet gaat het om starters die in 2005 met een eigen zaak van start zijn gegaan of een bestaande zaak hebben overgenomen. Als ondernemers worden beschouwd: zelfstandigen en KMO-ers die in de landbouw, industrie, handel, diensten of bouwnijverheid actief zijn.

Om gegevens over deze personen te verkrijgen, werd contact opgenomen met Voka- Kamer van Koophandel Limburg. Deze organisatie bezorgde ons een bestand met de gegevens van de ondernemers van Limburg die in 2005 van start zijn gegaan met een eigen zaak. Dit bestand werd opgesteld door Dunn & Bradstreet. In deze database zijn alle nodige gegevens opgenomen zoals het adres van de starter, het adres van de onderneming, het telefoonnummer van de zelfstandige en er wordt ook telkens een algemene beschrijving gegeven van de activiteit die de ondernemer in zijn zaak uitvoert.

Bij het gebruik van deze gegevens stelde er zich een probleem. Er zijn namelijk niet alleen gegevens opgenomen van ondernemingen die in 2005 van start zijn gegaan maar ook van bestaande ondernemingen die in 2005 van adres of vennootschapsvorm zijn veranderd. In overleg met prof. dr. Houben werd besloten om deze laatste soort ondernemingen uit te sluiten in ons onderzoek. Verder staan er gegevens in van ondernemers die hun activiteiten reeds beëindigd hebben. Deze ondernemers hebben we toch opgenomen in ons onderzoek, aangezien ze in 2005 gestart zijn.

Zoals reeds vermeld in de probleemstelling, zijn er in Limburg 4.591 ondernemers gestart met een eigen zaak in 2005. Deze starters vormen onze populatie. Bij een betrouwbaarheidsinterval van 95 % en een populatiegrootte van ongeveer 5.000, blijkt uit de tabel die is opgenomen in Broeckmans et al. (2003), dat onze steekproefgrootte 357 is. Dit wil zeggen dat er 357 respondenten bevraagd moesten worden. Aangezien in het verleden gebleken is dat er slechts weinig respons kwam op een schriftelijke enquête werd er besloten om de starters persoonlijk aan te spreken. Omdat dit veel tijd in beslag nam, was het onmogelijk om 357 starters te bevragen. Daar de persoonlijke aanspreking van de ondernemers ons de mogelijkheid gaf om dieper in te gaan op de vragen, wat een belangrijke meerwaarde betekent voor ons onderzoek, werd er besloten om de steekproefgrootte te reduceren. In overleg met onze promotor werd er besloten om 150 enquêtes te verzamelen.

2.2.2 Het afnemen van de vragenlijst

Een zelfstandige kwam in aanmerking voor het invullen van de vragenlijst indien er aan een aantal criteria voldaan was. Zo dienden alle regio's van Limburg vertegenwoordigd te zijn. Verder moest het een nieuwe activiteit van de ondernemer betreffen en het mocht niet gaan over een bestaande onderneming die een wijziging in het statuut onderging in 2005.

Onze eerste intentie was om de vragenlijst te versturen naar de startende ondernemers met daarin de vraag de ingevulde enquête terug te sturen. Omdat het een zeer uitgebreide vragenlijst betrof, was ons de mening toegedaan dat er op deze manier slechts een lage respons zou zijn. Vervolgens werd er besloten om de in aanmerking komende ondernemers persoonlijk te contacteren. Hierbij werden zowel starters uit Noord-Limburg, Midden-Limburg als Zuid-Limburg aangesproken. Bij het afleveren van de enquête werd meteen een afspraak gemaakt om de ingevulde vragenlijst terug op te halen. Meestal was dit een week na afgifte van de vragenlijst. Wanneer de ondernemer dan nog niet klaar was, kreeg hij een aantal dagen extra tijd om de enquête alsnog in te vullen. Op deze manier werd een zeer hoge respons behaald. Slechts enkele starters wensten niet mee te werken. De meeste aangehaalde redenen hiervoor waren dat ze het te druk hadden of dat ze de informatie te vertrouwelijk vonden.

Een tweede manier om ingevulde vragenlijsten terug te krijgen, was aan de hand van de website www.techlogic.be/starters. Aan de starters werd de keuze gelaten om de vragenlijst online of aan de hand van een papieren versie in te vullen. Al snel werd opgemerkt dat wanneer de starters beloofden om de vragenlijst op het Internet in te vullen, dit meestal niet gebeurde. Daarom werd besloten enkel nog de papieren versie van de enquête te gebruiken.

Verder werd contact opgenomen met Pascal Meyers van het boekhoudkantoor AIC Fiduciaire. Hij zette zich in om de boekhouders met wie hij contact had aan te sporen om zoveel mogelijk enquêtes in te laten vullen door hun Limburgse starters van 2005. Ook heeft Peter Vansande van VOKA Limburg een e-mail gestuurd naar alle leden van de startersacademie met de vraag om mee te werken aan ons onderzoek.

Enquêtes waar ongeveer de helft van de vragen niet was ingevuld, werden buiten beschouwing gelaten. Vooral online deed dit probleem zich voor. Indien er slechts enkele vragen onbeantwoord bleven, stelde er zich geen probleem. Er werd vanuit gegaan dat deze vragen te vertrouwelijk waren of niet van toepassing waren op de betreffende starter. Uiteindelijk werden 150 bruikbare exemplaren bekomen.

2.2.3 Verwerking van de gegevens

Een eerste stap bij de verwerking van de gegevens was het coderen van de antwoorden. De antwoorden op de open vragen werden opgenomen in een aparte lijst. Er werd een inventaris opgesteld van alle mogelijke antwoorden op deze vragen en gelijkaardige antwoorden werden in eenzelfde categorie geplaatst. Daarna werd aan elke categorie een code toegekend.

Vervolgens werd gebruik gemaakt van het computerprogramma SPSS voor de verwerking van de gegevens. Eerst werden de variabelen benoemd. Vervolgens werd de codering ingegeven die op voorhand schriftelijk was toegekend aan elke variabele. Via SPSS werd voor de meeste vragen uit de enquête een rechte telling uitgevoerd om de procentuele aantallen per vraag te berekenen. Met dezelfde software werden een aantal kruistabellen opgesteld. Aan de hand daarvan kon de onderlinge relatie tussen twee of meer variabelen nagegaan worden. Voor de factor- en clusteranalyse werden de resultaten die via SPSS verkregen werden als basis gebruikt.

2.3 Verantwoording van de structuur van het onderzoek

2.3.1 Literatuurstudie

Aan de hand van een literatuurstudie wordt geprobeerd een algemeen beeld te schetsen van de starter en het startproces. Om dit doel te bereiken, werd de ter beschikking zijnde literatuur omtrent startende ondernemers gebruikt. Zo werden verschillende bibliotheken in Limburg, Antwerpen en Leuven bezocht. Ook het Internet was een belangrijke bron van informatie.

2.3.2 Resultaten uit de vragenlijst en vergelijking met Buteneers et al. (1987) en Jamers et al. (1996)

In dit onderdeel van ons onderzoek wordt getracht een overzicht te geven van de resultaten van onze enquête. De lezer krijgt een uitgebreide weergave van alle onderzoekspunten die in onze vragenlijst aan bod zijn gekomen. De vragen waarop de respons eerder laag was of waarvan de antwoorden te weinig bruikbare informatie opleverden, worden slechts in beperkte mate behandeld.

Om na te gaan hoe het profiel van de startende ondernemer in Limburg tijdens de laatste twintig jaar geëvolueerd is, wordt een vergelijkende studie uitgevoerd. Hierbij worden onze onderzoeksresultaten vergeleken met de resultaten uit de studie van Buteneers, Houben en Meyers (1987) en Jammers en Vercammen (1996). De mogelijke evolutie die hieruit kon worden afgeleid, wordt verklaard aan de hand van de veranderingen die zich in de huidige maatschappij voordoen.

2.3.3 Conclusies aan de hand van een multivariate analyse

In het laatste deel wordt een factor- en clusteranalyse uitgevoerd. In de vragenlijst werden een aantal vragen met een waardeschaal opgenomen waarbij de starters een aantal motieven, doelstellingen en problemen dienden te beoordelen. Aan de hand van een factoranalyse werd geprobeerd om de antwoordmogelijkheden per vraag op te delen in een aantal groepen, factoren genaamd. Er werd getracht de variabelen samen te nemen op een manier waarbij er zo weinig mogelijk informatie verloren gaat.

Bij de clusteranalyse werden de respondenten opgedeeld in een aantal groepen waarin starters met gemeenschappelijke kenmerken werden samengebracht. Om dit te bereiken, was het nodig om volledige cases te groeperen. Een beschrijving van de methode die hierbij gehanteerd werd, krijgt de lezer in het begin van dit onderdeel.

Als slot van dit hoofdstuk kan gesteld worden dat de lezer zich eigen kan maken met de startersproblematiek door het lezen van het literatuuronderzoek. Hij kan bovendien de conclusies uit ons praktijkonderzoek vergelijken met de resultaten uit de literatuurstudie. Verder kan de lezer zich een beeld vormen van de essentiële verschillen en de evolutie van onze resultaten met de conclusies uit de onderzoeken die in 1987 en 1996 zijn uitgevoerd.

**DEEL II:
LITERATUURSTUDIE**

3 ZELFSTANDIGE ONDERNEMERS: DEFINITIE EN VOORWAARDEN

In dit hoofdstuk wordt een definitie gegeven van de zelfstandige ondernemer en een kleine en middelgrote onderneming (KMO). Verder wordt de omgeving van de zelfstandige geschetst en wordt er een mogelijke indeling van starters weergegeven. Als slot van dit hoofdstuk wordt een overzicht gegeven van de voorwaarden waaraan een ondernemer moet voldoen vooraleer hij kan starten met een eigen zaak in België.

3.1 Definitie

Kahn en Riquet (2004) definiëren een zelfstandige ondernemer als een natuurlijke persoon die in België een beroepsbezigheid uitoefent in hoofde waarvan hij niet door een arbeidsovereenkomst of door een statuut verbonden is. Een zelfstandige mag zijn activiteit in hoofdzaak uitoefenen of deze cumuleren met een andere beroepsactiviteit.

De definitie van een KMO werd ons aangeboden door de Europese Commissie (2006). Deze vernieuwde definitie is in werking getreden op 1 januari 2005 en heeft als doel het ondernemerschap, de investeringen en de groei te bevorderen. Om als KMO te worden gedefinieerd, moet het bedrijf eerst als onderneming worden beschouwd. Volgens de definitie is een onderneming iedere eenheid, ongeacht haar rechtsvorm, die een economische activiteit uitoefent. Vervolgens moet aan de hand van drie criteria uitgemaakt worden of het bedrijf een kleine of middelgrote onderneming is. Deze drie criteria hebben betrekking op de personeelsbezetting, de jaaromzet en de jaarbalans. Kleine ondernemingen worden gedefinieerd als ondernemingen met minder dan vijftig personeelsleden en een jaaromzet of jaarlijks balanstotaal van maximaal tien miljoen euro. Middelgrote ondernemingen bestaan uit minder dan 250 personeelsleden en hebben een jaaromzet van maximaal vijftig miljoen euro of een jaarlijks balanstotaal van niet meer dan 43 miljoen euro. (Europese Commissie, 2006)

3.2 De omgeving

De zelfstandige staat voortdurend in interactie met zowel interne als externe omgevingscomponenten. De interne omgeving bestaat uit het bedrijf en de familie. De externe omgeving wordt gekenmerkt door een reeks van partners zoals toeleveranciers, klanten, concurrenten en de overheid. De ondernemer moet een beleid en strategie voeren waarin hij rekening houdt met deze omgevingsfactoren. (Bouckaert en Schokkaert, 1992)

3.3 Soorten starters

Deze eindverhandeling handelt niet over zelfstandigen in het algemeen, maar over startende zelfstandigen. Een duidelijke afbakening van het begrip starter is moeilijk. De gehanteerde definities zijn zo divers dat het telkens over een andere groep lijkt te gaan. (Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie, 2005) Er bestaan verschillende soorten startende ondernemers. Een eerste groep zijn starters die voor het eerst een onderneming opzetten en die niet beschikken over enige branchekennis. Voor hen is het ondernemerschap volledig nieuw. Een volgende groep wordt gevormd door starters die ook voor de eerste keer een zelfstandig beroep uitoefenen, maar dewelke wel enige branchekennis bezitten. De derde groep omvat starters die een bestaande zaak gaan overnemen. Vervolgens bestaat er ook een groep herstarters, waarvoor de opstart van een bedrijf niet nieuw is, omdat ze in het verleden al een bedrijf hebben opgestart waarin ze nu niet meer actief zijn. Tenslotte wordt de laatste groep gevormd door starters die bij de start van hun nieuwe zaak ook nog ondernemer zijn van een eerder opgerichte onderneming. (EIM, 2006)

3.4 Voorwaarden

Vooraleer men in België kan starten met een eigen zaak moet er aan een aantal voorwaarden voldaan zijn. Hieronder worden de persoons- en de activiteitsgebonden voorwaarden besproken. Deze informatie werd ons ondermeer ter beschikking gesteld door De Muynck (2005) en door het Vlaams Agentschap Ondernemen (VLAO, 2006).

3.4.1 Persoonsgebonden voorwaarden

Om in België een zaak te mogen starten, moet men meerderjarig zijn omdat men pas vanaf achttien jaar de rechtsbekwaamheid geniet waarover men als ondernemer dient te beschikken. Geocities (2006) omschrijft rechtsbekwaamheid als de bekwaamheid om van alle door het recht aangeboden rechten te genieten en om aan alle door het recht opgelegde verplichtingen te voldoen. Naast rechtsbekwaam moet een starter ook handelsbekwaam zijn. Handelsbekwaamheid wordt omschreven als de bekwaamheid om te handelen, om daadwerkelijk op te treden om van zijn rechten te genieten en aan zijn plichten te voldoen. Er kan geen onderneming worden opgestart door personen die wettelijk of gerechtelijk onbekwaam verklaard zijn of personen onder een voorlopige bewindvoerder. (Geocities, 2006)

Vervolgens dient een starter over zijn burgerrechten te beschikken. Indien men door de rechter uit deze rechten is ontzet, kan men geen eigen zaak beginnen. Zo kan een bedrieglijk faillissement, fraude of een zware fout met het faillissement tot gevolg, leiden tot een ontzetting uit de burgerrechten. Verder speelt ook de nationaliteit van de starter een rol. De inwoners van de Europese Economische Ruimte (EER), bestaande uit alle landen van de Europese Unie samen met Liechtenstein, Noorwegen en IJsland, zijn in principe aan dezelfde voorwaarden onderworpen als de Belgische burgers die handelaar willen worden. Personen die niet behoren tot de EER moeten echter een verblijfsvergunning bezitten en houder zijn van een beroepskaart om in België een zelfstandige activiteit te mogen uitoefenen.

Tenslotte is het uitoefenen van bepaalde beroepen onverenigbaar met het drijven van handel. Het gaat hier onder andere om de beroepen van magistraat, advocaat, ambtenaar, politieagent, brandweerman, notaris en gerechtsdeurwaarder. Als men één van deze beroepen uitoefent, kan men niet starten met een eigen zaak.

3.4.2 Activiteitsgebonden voorwaarden

De zelfstandige ondernemer moet in het bezit zijn van een vestigingsattest. Een vereiste tot het bekomen van dit attest is het beschikken over voldoende kennis van bedrijfsbeheer. Daarenboven vereisen bepaalde gereglementeerde beroepen ook een bewijs van voldoende specifieke beroepskennis. Enkele voorbeelden van gereglementeerde beroepen zijn het beroep van begrafenisondernemer, bakker en elektriciens.

Afhankelijk van de precieze activiteit die zal worden uitgeoefend, moet men vaak een speciale toelating aanvragen bij een ministerie, het gemeente- of provinciebestuur, een beroepsvereniging, de Commissie voor het Bank-, Financie- en Assurantiewezen of een andere instelling. Dit is meestal vereist in het kader van de bescherming van de volksgezondheid, het verkeer en de veiligheid. Zo moet bijvoorbeeld de beroepsactiviteit van gezins- en bejaardenhulp aangevraagd worden bij het Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap.

De ambulante handelaar moet een leurkaart bezitten. Ambulante handel kan plaatsvinden op de openbare markten, de openbare weg of bij de koper thuis. De wetgeving rond de aanvraag van een leurkaart werd grondig vereenvoudigd door het Koninklijk Besluit van 24 september 2006. Voorheen diende een leurkaart aangevraagd te worden in de gemeente waarin de ambulante handelaar woonde. Na 1 oktober 2006 dient deze te worden aangevraagd bij het ondernemersloket. In de meeste gevallen kunnen de administratieve formaliteiten die doorlopen moeten worden, nu in één dag plaatsvinden. (Stad Antwerpen, 2006)

Tenslotte moet de starter ook een milieuvergunning aanvragen indien hij 'hinderlijke activiteiten' aanwendt. Zo een milieuvergunning is een schriftelijke machtiging van de bevoegde overheid om een als hinderlijk ingedeelde inrichting te exploiteren of te veranderen. Deze vergunning is afhankelijk van de aard en de belangrijkheid van de milieueffecten. De hinderlijke activiteiten voor mens en leefmilieu, worden ingedeeld in verschillende klassen, waarbij klasse één de hoogste graad van hinder aangeeft. (Ondernemend Vlaanderen, 2005)

4 FACTOREN DIE DE BESLISSING OM MET EEN ZAAK TE BEGINNEN POSITIEF OF NEGATIEF BEÏNVLOEDEN

In dit hoofdstuk wordt een overzicht gegeven van mogelijke motieven die een persoon kunnen aanzetten tot het zelfstandige ondernemerschap. Vervolgens wordt er ingegaan op de rol van de sociale omgeving, meerbepaald de familieleden en de partner. Tenslotte worden de vereiste kwaliteiten die een beginnende ondernemer nodig heeft indien hij wil slagen, weergegeven.

4.1 Motieven

Blom (2005) vermeldt de zelfstandigheid als het belangrijkste motief om te starten. Zelfstandige ondernemers kunnen namelijk zelf hun dagindeling bepalen, zelf een inkomen verdienen, leiding geven aan anderen en de werkzaamheden doen die zij zelf graag doen. Als volgend motief geeft hij het bezitten van vakkennis aan. Het gaat dan over starters die de opgedane vakkennis in een eigen bedrijf willen toepassen. Vervolgens vernoemt hij ‘snel rijk worden’ als aanleiding tot zelfstandig ondernemerschap. Deze beweegredenen zal echter vaak tot een grote teleurstelling leiden.

Verder kan het ontdekken van een gat in de markt ook een reden zijn achter het starten met een eigen zaak. Dit wil zeggen dat er een product of dienst wordt ontdekt waarvoor een grote interesse zal zijn en commercieel een groot succes zal wezen. Dit is een zwak motief omdat het weinig waarschijnlijk is dat een starter zo een uitvinding zal doen. Zo zal hij kunnen denken een gat in de markt te hebben gevonden, terwijl er toch geen sprake van blijkt te zijn. Indien de starter er dan toch vanuit gaat deze grote opportuniteit gevonden te hebben, zullen zijn verwachtingen voor de toekomst erg hoog liggen. Indien deze verwachtingen achteraf niet worden ingelost, zal dit leiden tot een extra ontgoocheling. (Blom, 2005)

In een onderzoek van EIM (2006) worden nog een aantal bijkomende motieven vermeld. Zo kunnen de uitdaging, de gunstige economische conjunctuur, de beschikbaarheid van eigen financiële middelen of het willen verrichten van specifieke werkzaamheden ook mogelijke beweegredenen zijn achter het ondernemerschap. Verder komt het ook voor dat men zelfstandige wil worden om werk en gezin beter te combineren of door de hoge mate aan vrijheid (Research voor Beleid, 2001). Daarenboven kan de nood aan zelfrealisatie een aanleiding geven tot het starten (Sofia, 2003).

Bouckaert en Sels (2001) vermelden een aantal waarden die van toepassing zijn op reeds gevestigde zelfstandigen. Zo wordt ondermeer gesproken over voldoening uit het werk halen, kwalitatieve producten/diensten afleveren, beloond worden voor hard werk, fier willen zijn op het beroep, uitbouwen van een bedrijf, waardering genieten in de maatschappij, eigendom verwerven, de wil om mensen te kunnen tewerkstellen en het instandhouden van de familietraditie. Wij zijn van mening dat deze waarden ook mogelijke motieven voor starters kunnen vormen.

Tenslotte spreekt Blom (2005) over de zogenoemde dwangmotieven. Het kan dan bijvoorbeeld gaan om mensen die moeten leven van een uitkering omdat ze moeilijk werk kunnen vinden of om werknemers die het niet naar hun zin hebben bij hun huidige werkgever. Dikwijls zien deze mensen het starten van een eigen zaak als enige uitweg. Bij gebrek aan een lang gekoesterde wens en het grote enthousiasme om zelfstandig te zijn, kan ook dit tot een teleurstelling leiden. De werkloosheid en de dreigende werkloosheid die EIM (2006) vernoemt, kunnen ook onder deze dwangmotieven geplaatst worden.

Sleuwaegen et al. (1997) en Kahn en Riquet (2004) vestigen de aandacht erop dat starters die vertrekken vanuit een positieve achtergrond meer kans tot slagen hebben. Zelfstandigen die starten naar aanleiding van een negatieve gebeurtenis, worden daarentegen niet altijd de meest succesvolle ondernemers. Positieve drijfveren zijn onder andere de wil om meer vrijheid te hebben, de wensen om nieuwe horizons te verkennen, de wil om meer te verdienen en de hoop om een idee of ideaal te verwezenlijken. Negatieve drijfveren zijn bijvoorbeeld het niet omkunnen met de hiërarchie die men als werknemer ervaart, de onvoldaanheid ten opzichte van het statuut als werknemer, de werkloosheid of de onmogelijkheid om iets anders te doen omwille van de nationaliteit of het gebrek aan diploma's.

4.2 De sociale omgeving

Positieve reacties uit de sociale omgeving vergemakkelijken de start. Zo kan het stimulerend werken om zelf zelfstandige te worden indien er in je vriendenkring of familie nog ondernemers zitten. (Sleuwaegen et al. 1997) Erfelijkheid speelt een belangrijke rol in het zelfstandig worden. Bij 59 % van de zelfstandige ondernemers in ons land was één van de ouders ook zelfstandig. Dit blijkt uit een onderzoek van ING. (De Tijd, 2006)

De starter moet de gezinsleden op de hoogte brengen van het idee van zelfstandig ondernemerschap. Het is belangrijk om de gezinsleden te betrekken in de plannen, zodat zij hier enthousiast op reageren. Spanningen tussen privé-belangen en zakelijke belangen moeten vermeden worden. (Sleuwaegen et al., 1997) Het is belangrijk dat de omgeving van de starter uiteindelijk het idee om een onderneming te beginnen gaat aanvaarden, inclusief alle risico's die het inhoudt (Kahn en Riquet, 2004). De familie en in het bijzonder de partner zullen achteraf een belangrijke rol spelen in het functioneren van de toekomstige bedrijfsleider in zijn bedrijf (Bouckaert en Sels, 2001).

4.3 De vereiste kwaliteiten

Zoals reeds vermeld, is het belangrijk dat de starter over de nodige vaardigheden en kwaliteiten beschikt. Zo wordt er op de website van Ondernemend Vlaanderen (2005) vermeld dat een starter nooit succesvol zal worden indien hij niet beschikt over discipline, niet met geld kan omgaan, niet stressbestendig is, geen doorzettingsvermogen heeft, weinig creatief is en geen risico's durft te nemen.

Risico's nemen is onvermijdelijk voor elke zelfstandige. Het nemen van risico's is nodig om bepaalde doelen te bereiken zoals de groei en de uitbouw van de onderneming. (Bouckaert en Sels, 2001) Verder is het nodig om een flinke dosis lef te hebben en te beschikken over een groot zelfvertrouwen (Ondernemend Vlaanderen, 2005). Toch beklemtonen Kahn en Riquet (2004) dat een overschatting van de vaardigheden gevaarlijk kan zijn. Zij wijzen op het belang van een goede gezondheid, degelijke onderhandelings- en communicatievaardigheden en een potentieel aan creativiteit.

Een grote geloofwaardigheid en overtuigingskracht spelen in het voordeel van de ondernemer. Hij moet zich onafhankelijk kunnen opstellen om zo acties te ondernemen die steunen op zijn eigen overtuigingen. Vervolgens mag een zelfstandige geen afwachtende houding aannemen, maar moet hij initiatief durven nemen. Het is belangrijk dat hij zich gemakkelijk voelt in veranderende omgevingen en er probeert voordeel uit te halen. Verder moet de zelfstandige acties, tijd en middelen op een systematische wijze kunnen afstemmen, problemen kunnen definiëren en marktgericht zijn. (GITP, 2005)

Tenslotte komen netwerken de zelfstandige ook ten goede omwille van de zakelijke contacten en waardevolle informatie (GITP, 2005). Startende Ondernemers.be (2005) wijst op het belang van netwerken door middel van lidmaatschap in verenigingen, het volgen van opleidingen en seminars, ook al voor de start van de onderneming.

5 BESCHRIJVING VAN HET STARTPROCES

Indien een persoon een zelfstandige activiteit wenst te beginnen, is er een degelijke voorbereiding nodig. Een goede voorbereiding houdt ondermeer het opstellen van een ondernemingsplan in. Verder kan slechts met een eigen bedrijf gestart worden mits de naleving van een aantal formaliteiten en een aantal bijkomende verplichtingen. Niet enkel tijdens de beginfase worden er aan een zelfstandige ondernemer verplichtingen opgelegd, maar dit gebeurt gedurende de hele looptijd van het bedrijf. In dit hoofdstuk worden deze punten nader besproken.

5.1 Goede voorbereiding

Elke starter droomt van een bloeiend en rendabel bedrijf, maar dit succes komt niet bij toeval. Alles begint bij een goede voorbereiding, dewelke al start voor de opstart van het bedrijf. (Vlao, 2006) Het belang van een goede voorbereiding blijkt uit de statistieken. Zo kon één faillissement op twee vermeden worden mits een betere voorbereiding (Kahn en Riquet, 2004).

Verder moet de starter zich bewust zijn van de veranderingen die het zelfstandige ondernemerschap met zich zullen meebrengen. Zo verliest men de zekerheid van een vast inkomen, sociale zekerheden, vakantiegeld, vakantiedagen en onkostenvergoedingen dewelke men wel ontving bij het uitoefenen van vaste betrekking. (Sleuwaegen et al., 1997)

Een bedrijf opstarten vereist methodologie en gezond verstand. Een goede voorbereiding is onontbeerlijk. Zo zou de starter een analyse moeten maken van zijn motivaties en zijn doelstellingen. (Kahn en Riquet, 2004) Daarenboven haalt Ondernemend Vlaanderen (2005) aan dat de starter moet nadenken of hij wel over de nodige vaardigheden en kwaliteiten beschikt. Deze ervaring is van kapitaal belang. Een baan als loontrekkende of vrijwilligerswerk zijn voorbeelden om deze ervaring te verwerven.

Enkel vakbekwaamheid is niet voldoende. Basiskennis over onder andere boekhouding, klantenbeheer, prijsbepaling, invordering van schulden en de strategiekeuze zijn geen overdreven luxe. Daarom is het aangewezen de nodige opleidingen te volgen. (Kahn en Riquet, 2004) Ondernemingsopleidingen worden onder andere aangeboden door Syntra (Syntra, 2006), Unizo (Unizo Startersservice, 2006) en Voka (Voka, 2006).

Er moeten een aantal administratieve formaliteiten vervuld worden (Kahn en Riquet, 2004). Deze worden verder in dit hoofdstuk besproken.

Overigens is het aan te raden om een ondernemingsplan op te stellen om het globale idee van de onderneming uit te werken. Dit plan kan het idee verder versterken, maar het kan ook aantonen dat het idee niet haalbaar is. (Fortis, 2006) Aangezien het opstellen van een ondernemingsplan zo gewichtig is, zal er wat dieper op ingegaan worden.

5.2 Het ondernemingsplan

Het opstarten van een nieuwe onderneming moet zorgvuldig voorbereid worden. Tijdens die voorbereiding is het noodzakelijk om een ondernemingsplan op te stellen. Het opstellen van zo een plan kost heel wat tijd en energie, maar het loont zeker de moeite. Door op voorhand via het ondernemingsplan na te gaan of het project haalbaar is, kunnen er namelijk heel wat problemen voorzien en voorkomen worden. (Unizo Startersservice, 2006) In hetgeen volgt wordt een definitie van een ondernemingsplan gegeven en zal de inhoud ervan besproken worden. Verder zal het belang van een ondernemingsplan toegelicht worden.

5.2.1 Definitie

Het ondernemingsplan is een algemeen concept dat van toepassing is op elke organisatie. Toch is het nodig om het aan te passen naargelang de specifieke situatie waarin een onderneming zich bevindt. (Houben, 2000) Volgens Sleuwaegen et al. (1997) kan in het algemeen gesteld worden dat een goed ondernemingsplan een volledige beschrijving geeft van de onderneming en de manier waarop deze onderneming omgaat, en in de toekomst zal omgaan, met de eisen en voorwaarden die de omgeving haar stelt.

Verder tracht men aan de hand van het ondernemingsplan in te schatten of de markt voor het aangeboden product of dienst groot genoeg is, hoe die markt het best benaderd wordt en of er voldoende financiële middelen ter beschikking zijn om het project te financieren (Unizo Startersservice, 2006).

Volgens Sleuwaegen et al. (1997) en Unizo Startersservice (2006) is het schrijven van een ondernemingsplan een continu proces. Het is niet mogelijk om het in één keer te schrijven: het moet steeds verbeterd en bijgesteld worden. Bij het opstellen en aanpassen van het ondernemingsplan wordt men dikwijls op nieuwe kansen en mogelijkheden gewezen, waarop men kan inspelen.

5.2.2 Inhoud

Volgens Unizo Startersservice (2006) bestaat een ondernemingsplan uit volgende onderdelen: de projectbeschrijving, de voorstelling, de marktanalyse, het marketingplan en het financieel plan. In elk van deze onderdelen wordt nagedacht over een specifiek aspect van de onderneming, maar toch zijn ze nauw met elkaar verbonden.

Een eerste onderdeel van het ondernemingsplan is de projectomschrijving, ook wel 'business summary' genoemd. Hierin worden het project en de doelstellingen van de onderneming omschreven. De meeste ondernemers hebben zich onbewust al een perfect beeld van hun doelstellingen gevormd. Zo weet iedereen wat hij wil verkopen en aan wie. (Sleuwaegen et al., 1997) De projectomschrijving kan gezien worden als een beknopte versie van het volledige ondernemingsplan. Omdat de projectomschrijving als taak heeft om de interesse te wekken van verschillende partijen zoals kredietverschaffers, banken, mogelijke investeerders en potentiële partners, is het een zeer belangrijk onderdeel van het ondernemingsplan. (Unizo Startersservice, 2006)

Het tweede onderdeel van het ondernemingsplan is volgens Unizo Startersservice (2006) het managementplan of de voorstelling. De voorstelling is een soort identiteitskaart voor de onderneming. In dit onderdeel komen de organisatorische aspecten van de onderneming aan bod. Eerst en vooral is het belangrijk dat hierin de oprichter van het bedrijf en eventuele mede-oprichters voorgesteld worden. Hieruit moet blijken dat de oprichters over voldoende kennis, ervaring en motivatie beschikken om de zaak te leiden. Vervolgens moet er aandacht besteed worden aan de organisatiestructuur en de mensen die daarin functioneren. Verder wordt er ondermeer aangegeven welke rechtsvorm gekozen werd voor het bedrijf en welke vergunningen en attesten nodig waren om de onderneming op te starten. Als slot van het managementplan kan er vermeld worden welke verzekeringen de starter van plan is om af te sluiten en welke externe adviseurs hem bijstaan bij het oprichten van zijn onderneming. (Sleuwaegen et al., 1997)

In het derde onderdeel van het ondernemingsplan wordt een analyse van de huidige markt en de evolutie ervan weergegeven. Hierbij moeten er een aantal vragen gesteld worden zoals 'Hoe evolueert de markt?', 'Wat is het profiel van de potentiële klanten?', 'Wie zijn mijn concurrenten en wat zijn hun sterke en zwakke punten?', 'Wie zijn mijn mogelijke leveranciers?' en 'Welke factoren kunnen mijn succes bepalen?'. (Unizo Startersservice, 2006) Een marktanalyse is belangrijk want het is ondermeer de markt die bepaalt of een bepaalde onderneming succesvol kan zijn. Bovendien is een correcte identificatie en analyse van trends en ontwikkelingen een belangrijke vereiste om tijdig te kunnen inspelen op veranderende omstandigheden. Veranderingen in de omgeving kunnen zowel tot nieuwe kansen als nieuwe bedreigingen voor een onderneming leiden en daarom is het belangrijk een indicatie te krijgen van de positieve of negatieve impact die deze veranderingen hebben op de omzet en winst van de onderneming. Een marktanalyse is noodzakelijk om de goede strategische beslissingen te kunnen nemen. (Sleuwaegen et al., 1997)

De marktanalyse is onlosmakelijk verbonden met het marketingplan, het volgende onderdeel van het ondernemingsplan. Volgens Sleuwaegen et al. (1997) heeft elke onderneming een uitvoerig marketingplan nodig. In dit plan worden de strategische marketingdoelstellingen beschreven die op basis van de marktanalyse bepaald worden. Zijn deze doelstellingen éénmaal bepaald, dan kan men op basis hiervan de marketingmix samenstellen. De marketingmix is een belangrijk concept en bestaat uit beheersbare en tactische marketinginstrumenten die het bedrijf met elkaar mengt om zo de gewenste respons bij de doelgroep op te roepen. De marketingmix bestaat uit vier groepen variabelen die bekend staan als de vier P's: product, prijs, plaats en promotie. (Armstrong et al., 2003)

Het laatste belangrijke onderdeel is het financieel plan waarin de financiële haalbaarheid van de onderneming wordt onderzocht. Door het opstellen van dit plan kan er een antwoord gevonden worden op vragen zoals 'Hoeveel geld heb ik nodig om mijn ideeën te realiseren?', 'Welke inkomsten staan daar tegenover?', 'Wat zijn de verwachte kosten en opbrengsten?', 'Welke investering zal ik moeten doorvoeren?', 'Is de strategie die ik vooropstel ook financieel haalbaar?' en 'Zal de zaak uiteindelijk rendabel zijn?'. (Unizo Startersservice, 2006) Volgens Sleuwaegen et al. (1997) vertaalt het financieel plan de eerder genomen beslissingen in cijfers. De analyse van deze cijfers zal er waarschijnlijk toe leiden dat bepaalde beslissingen herzien moeten worden. Met een goed onderbouwd financieel plan staat een ondernemer steviger in zijn schoenen bij onderhandelingen met mogelijke partners en kredietverleners (Unizo Startersservice, 2006).

5.2.3 Het belang

Zoals reeds vermeld, is het ondernemingsplan een onmisbaar instrument in de voorbereidingsfase van een onderneming. Toch zien veel mensen die van plan zijn om te starten met een eigen zaak, op tegen het schrijven van een ondernemingsplan. Meestal hebben ze van anderen vernomen dat het veel tijd en energie kost om zo een plan op te stellen en gaan ze liever meteen over tot de start van hun zaak om zo hun ideeën te realiseren. (Unizo Startersservice, 2006)

In Sleuwaegen et al. (1997) staan een aantal redenen vermeld waarom het belangrijk is om een ondernemingsplan op te stellen. Het ondernemingsplan geeft een inzicht in de haalbaarheid van de onderneming en beschrijft de complete weg vanaf het idee tot de commercialisering van dat idee. Daarom is het belangrijk deze route voor de daadwerkelijke start al grondig te verkennen. Hierbij dwingt het ondernemingsplan de starter niet alleen de in het oog springende pluspunten te beschouwen, maar ook naar de negatieve punten te kijken. Ook als de onderneming effectief van start is gegaan, is het ondernemingsplan een handig managementinstrument. In het ondernemingsplan worden namelijk verschillende financiële verwachtingen uitgedrukt. Als in werkelijkheid niet aan deze verwachtingen wordt voldaan, is dat een signaal dat er moet worden ingegrepen. Zonder ondernemingsplan zou men hier pas veel later achter komen. Dit wordt ook vermeld door Unizo Startersservice (2006).

Een andere belangrijke opdracht van het ondernemingsplan is het overtuigen van bankiers en andere kredietverleners van de levensvatbaarheid van het project. Potentiële kredietverleners kunnen aan de hand van de gegevens uit het ondernemingsplan uitmaken of het project in de toekomst voldoende rendabel zal zijn om er nu reeds in te stappen. Zonder een ondernemingsplan is het zeer moeilijk om de benodigde financiële middelen te verkrijgen. Ook dient een ondernemingsplan om andere belanghebbenden te overtuigen. Op basis van een goed ondernemingsplan is een leverancier sneller akkoord met het verlenen van leverancierskrediet of tonen belangrijke potentiële afnemers sneller interesse in het product of de dienst. Wanneer men externe adviesverleners wil inschakelen, kan door middel van het ondernemingsplan een duidelijk inzicht gegeven worden in de plannen. Zo kunnen deze raadgevers helpen met de verdere invulling van het plan en kunnen ze de zwakke kanten eruit halen en bijsturen waar nodig. (Sleuwaegen et al.,1997)

Verder geeft het opstellen van een ondernemingsplan een duidelijk inzicht in de markt en een idee van de trends en evoluties in de sector. Ook zal de doelgroep gedefinieerd kunnen worden en kan men hun noden en behoeften ontdekken. Door na te gaan of de markt voor het product voldoende groot is, door de strategie uit te stippelen en door te berekenen of er genoeg financiële middelen voor het project ter beschikking zijn, kunnen er heel wat problemen voorkomen worden. Er kan ook voordeel gehaald worden uit het opstellen van een ondernemingsplan door in te spelen op nieuwe kansen en mogelijkheden waarop men gewezen wordt. (Unizo Startersservice, 2006)

5.3 Verplichtingen bij de start

Zoals reeds vermeld, moet er voor de start voldaan zijn aan een aantal administratieve verplichtingen. In hetgeen volgt wordt een overzicht gegeven van deze verplichtingen.

5.3.1 Opening van een zichtrekening

Een nieuwe ondernemer is verplicht om een zichtrekening te openen bij minimum één kredietinstelling naar keuze die in België gevestigd is. Deze rekening dient te verschillen van de privé-rekening van de starter en mag enkel aangewend worden voor verrichtingen die in verband staan met de toekomstige onderneming. Indien gestart wordt onder de vorm van een vennootschap moet de rekening geopend worden op naam van deze vennootschap. Het rekeningnummer van de onderneming en de naam van de kredietinstelling moeten vermeld worden op alle documenten die uitgaan van de onderneming zoals brieven, facturen en bestelbons. (De Muynck, 2005)

5.3.2 Inschrijving bij de Kruispuntbank van Ondernemingen

Indien men een handels- of ambachtsactiviteit wenst uit te oefenen, is men verplicht om zich in te schrijven bij de Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO) en zo een ondernemingsnummer aan te vragen. Deze inschrijving bij de KBO gebeurt via een ondernemingsloket naar keuze. (Vlao, 2006)

Aan vennootschappen wordt het ondernemingsnummer automatisch toegekend. Dit komt doordat de griffier van de Rechtbank van Koophandel, na het neerleggen van de oprichtingsakte, de vennootschap registreert bij de KBO. Toch moet de vennootschap zich nog wenden tot een ondernemingsloket voor de inschrijving als handels- of ambachtsbedrijf. (Vlao, 2006)

Het unieke ondernemingsnummer vervangt het vroegere inschrijvingsnummer in het handelsregister en het BTW-nummer. In een latere fase zal het ook het inschrijvingsnummer bij de Rijksdienst voor Sociale Zekerheid (RSZ) vervangen. Het ondernemingsnummer is verplicht te gebruiken in alle contacten met de overheid, rechtbanken, klanten en leveranciers. (De Muynck, 2005)

De verplichting tot inschrijving bij de KBO en de oprichting van de ondernemingsloketten dateren van 2003. De administratieve formaliteiten die verbonden zijn aan de oprichting van een bedrijf zijn hierdoor sterk vereenvoudigd. Het hoofddoel van de KBO is het centraliseren van alle informatie betreffende een bepaald dossier. (Kahn en Riquet, 2004)

5.3.3 Bekendmaking van het huwelijkscontract

Deze verplichting is enkel van toepassing op ondernemers die gehuwd zijn onder een ander regime dan het wettelijk stelsel. Deze personen moeten het uittreksel van hun huwelijkscontract bezorgen aan de griffie van de Rechtbank van Koophandel. (De Muynck, 2005)

Volgens artikel 1398 van het Burgerlijk Wetboek berust het wettelijk stelsel op het bestaan van drie vermogens: het eigen vermogen van elk van beide echtgenoten en het gemeenschappelijk vermogen van beide echtgenoten. Het is echter mogelijk om van het wettelijk stelsel af te wijken en te kiezen voor een ander stelsel. Zo bepaalt artikel 1397 van het Burgerlijk Wetboek dat de echtgenoten naar eigen goeddunken hun huwelijksovereenkomst regelen, mits zij daarin niets bedingen dat strijdig is met de openbare orde of met de goede zeden.

Indien men ervoor kiest om een ander huwelijksstelsel dan het wettelijk stelsel aan te nemen, bepaalt het huwelijkscontract welke goederen eigendom zijn van de handelaar of van de echtgenoot/echtgenote. Ter bescherming van de eventuele schuldeisers, moet dit huwelijkscontract bekend gemaakt worden. (De Muynck, 2005)

5.3.4 Aangifte bij de BTW- administratie

De Muynck (2005) omschrijft de belasting over toegevoegde waarde (BTW) als een indirecte belasting op goederen en diensten die geheel door de eindverbruiker wordt gedragen, doch die geleidelijk wordt geheven en dit telkens als er zich een nieuwe transactie voordoet.

Een ondernemer is BTW- plichtig indien hij bij de uitoefening van zijn economische activiteit geregeld en zelfstandig goederen levert of diensten verricht dewelke opgenomen zijn in het BTW- Wetboek (Vlao, 2006). De BTW- plichtige moet aan zijn klanten BTW aanrekenen. Dit bedrag dient hij, na vermindering van de BTW die hij betaalde aan zijn leveranciers, door te storten aan de Schatkist. (De Munck, 2005)

Daarom is het vereist dat de BTW-plichtige zich voor de start van zijn zaak eerst gaat aanmelden bij de BTW-administratie uit zijn regio. Voor deze aanmelding heeft hij zijn ondernemingsnummer nodig dat ontvangen werd bij het ondernemingsloket. (Vlao, 2006) Verder is het ook nodig om het gekozen BTW-stelsel aan te geven. Alle ondernemingen zijn in principe onderworpen aan het 'gewone stelsel'. Dit houdt in dat de BTW- aangifte gebeurt op basis van facturen. Ondernemingen die daarentegen grotendeels verkopen zonder facturen kunnen geplaatst worden onder de 'vrijstellingsregeling' of onder het 'forfaitaire stelsel'. (De Muynck, 2005) Er wordt niet ingegaan op deze stelsels omdat dit buiten het bestek van deze eindverhandeling valt.

5.3.5 Aansluiting bij een sociaal verzekeringsfonds

Elke zelfstandige moet zich, ofwel ten vroegste zes maanden voor de start van zijn activiteit, ofwel binnen de negentig dagen na de start, aansluiten bij een sociaal verzekeringsfonds naar keuze. Zo kan men zich bijvoorbeeld aansluiten bij het sociaal verzekeringsfonds van het Rijksinstituut voor de Sociale Verzekering der Zelfstandigen (RSVZ), namelijk de Nationale Hulpkas. Wanneer de zelfstandige zich binnen de termijnen nog niet heeft aangesloten bij een fonds zal het RSVZ hierom verzoeken. Wordt er door de zelfstandige hier dan nog geen vervolg aan gegeven, wordt hij ambthalf aangesloten bij de Nationale Hulpkas. (RSVZ, 2004)

Elk kwartaal dienen er sociale bijdragen betaald te worden aan het sociale verzekeringsfonds. Deze bijdragen zijn afhankelijk van het netto-inkomen van het refertejaar. Dit refertejaar beslaat het derde kalenderjaar dat voorafgaat aan het jaar waarvoor de bijdragen verschuldigd zijn. (De Muynck, 2005) Aangezien deze berekening niet mogelijk is voor beginnende zelfstandigen dient de starter gedurende de eerste drie jaren elk kwartaal een voorlopige bijdrage te betalen. Deze voorlopige bijdrage kan vastgesteld worden op twee mogelijke manieren, al naargelang de keuze van de starter. Zo is er de mogelijkheid om de bijdragen te berekenen op het minimuminkomen of op de geschatte werkelijke inkomsten. Deze laatste mogelijkheid geniet de voorkeur indien verwacht wordt dat het werkelijke inkomen een stuk hoger zal liggen dan het minimuminkomen. (Unizo Startersservice, 2006)

De sociale bijdragen dienen betaald te worden om op gepaste tijden recht te hebben op bepaalde vergoedingen. Deze vergoedingen bestaan uit een rust- en overlevingspensioen, gezinsuitkeringen zoals kinderbijslag en geboortepremies, en een ziekte en invaliditeitsverzekering, onder andere wegens arbeidsongeschiktheid. (De Muynck, 2005) Verder vermeldt RSVZ (2004) ook nog het recht op de voortgezette verzekering en de faillissementverzekering.

5.3.6 Aansluiting bij een ziekenfonds

Als zelfstandige is men verplicht zich te verzekeren tegen de zogenaamde grote risico's zoals ziekenhuisopnames, bevallingen en bepaalde ziektes. De starter dient zich aan te sluiten bij een ziekenfonds naar keuze of bij een gewestelijke dienst van de Hulpkas voor Ziekte- en Invaliditeitsverzekering. Dit dient te gebeuren op hetzelfde moment als de aansluiting bij een sociaal verzekeringsfonds. (Vlao, 2006)

Sinds 1 juli 2006 worden de kleine risico's, zoals raadplegingen bij de huisarts en de aankoop van geneesmiddelen, voor startende zelfstandigen gedekt door de ziekteverzekering en dit gedurende de eerste achttien maanden (Vlao, 2006).

5.3.7 Afsluiting van verzekeringen

Elke zelfstandige is verplicht een aantal verzekeringen af te sluiten. Verder kan hij een beroep doen op aanvullende verzekeringen om zich in te dekken tegen bepaalde risico's. Allereerst zijn er de persoonlijke risico's, bestaande uit bijvoorbeeld ziekte, werkloosheid, pensioen, overlijden en ongevallen. Ingeval zich een persoonlijk risico voordoet, kan er in bepaalde gevallen een beroep gedaan worden op de sociale zekerheid. Het is echter geweten dat de uitkeringen van de sociale zekerheid aan een zelfstandige veel minder ver reiken dan de uitkeringen die aan een loontrekkende toekomen. Daarom raadt men de zelfstandige aan om een aantal aanvullende verzekeringen af te sluiten. Enkele voorbeelden van aanvullende verzekeringen zijn: het gewaarborgd inkomen, vrij aanvullend pensioen en de hospitalisatieverzekering. (Unizo Startersservice, 2006)

Naast de persoonlijke risico's zijn er ook aansprakelijkheidsrisico's en bedrijfsschaderisico's. De aansprakelijkheidsrisico's hebben betrekking op risico's die kunnen ontstaan door daden die de ondernemer of zijn personeel stellen. De bedrijfsschaderisico's betreffen de gevaren die de middelen van de zelfstandige kunnen ondergaan, zoals zijn gebouw en machines. (Unizo Startersservice, 2006)

Met betrekking tot bovenstaande risicogroepen vermelden Unizo Startersservice (2006) en Kahn en Riquet (2004) een aantal verplichte verzekeringen. Zo zijn de verzekering burgerlijke aansprakelijkheid bij auto-ongevallen en de arbeidsongevallenverzekering verplicht. De verzekering objectieve aansprakelijkheid tegen risico's die gebonden zijn aan de winkel of toonzaal is ook verplicht voor handelaars die publiek ontvangen. Verder is de verzekering huispersoneel en de verzekering burgerlijke aansprakelijkheid bij brand en ontploffing vereist.

Unizo Startersservice (2006) maakt verder nog melding van een aantal onontbeerlijke verzekeringen zoals de brandverzekering en de rechtsbijstandverzekering.

5.3.8 Extra verplichtingen ten gevolge van de oprichting van een vennootschap

Indien de starter begint met een vennootschap gelden er een aantal extra verplichtingen, die hieronder weergegeven worden. De uitleg over verschillende vennootschapsvormen komt hier niet aan bod, hiervoor wordt verwezen naar het volgende hoofdstuk.

5.3.8.1 De oprichtingsakte

Een vennootschap wordt opgericht bij een authentieke akte, opgesteld door de notaris of bij een onderhandse akte, opgesteld door de oprichters zelf. Welke akte vereist is, is afhankelijk van de vennootschapsvorm. Zo geldt voor vennootschappen met beperkte aansprakelijkheid altijd de vereiste van een authentieke akte. (Mercken en Siau, 2004)

Het opstellen en verlijden van de akte is slechts mogelijk mits de voorlegging van een aantal documenten. Meerbepaald gaat het om de voorlegging van een financieel plan, een bankattest indien er sprake is van inbreng in geld, een verslag van de bedrijfsrevisor en een bijzonder verslag van de oprichters indien het gaat om een inbreng in natura. (Vlao, 2006)

5.3.8.2 Het financieel plan

Het financieel plan is vereist voor de oprichting van een vennootschap met beperkte aansprakelijkheid. Voor de oprichting moet dit plan overhandigd worden aan de notaris, die het in bewaring neemt. In het financieel plan dient aangetoond te worden dat het geplaatst kapitaal toereikend is om de activiteit op een normale manier uit te oefenen en dit gedurende minstens twee volledige jaren. (Kahn en Riquet, 2004)

Dit plan zal van aanzienlijk belang zijn als de vennootschap failliet gaat binnen de drie jaar na de oprichting. De rechtbank zal het financieel plan dan opvragen en controleren of het maatschappelijk kapitaal bij de oprichting wel degelijk toereikend was voor de normale uitoefening van de voorgenomen bedrijvigheid voor tenminste twee jaar. Indien dit niet het geval is, worden de oprichters ten opzichte van de belanghebbenden hoofdelijk gehouden voor de verbintenissen van de vennootschap. (Wetboek van Vennootschappen: artikel 229)

5.3.8.3 Het bankattest

Het bankattest dient aangevraagd te worden voor de oprichting van een vennootschap, waarbij het nodig is een minimumkapitaal te volstorten voor de oprichting. In dat attest zal de financiële instelling bevestigen dat het kapitaal gestort werd op een zichtrekening geopend op naam van de vennootschap. (Vlao, 2006)

5.3.8.4 Verslag van de bedrijfsrevisor en bijzonder verslag van de oprichters

Bij een inbreng in natura dient er een bedrijfsrevisor aangewezen te worden. Deze revisor maakt een verslag op over de beschrijving van de inbreng in natura, de waardering en de verstrekte tegenprestatie. (Mercken en Siau, 2004)

Er is bovendien ook een bijzonder verslag van de oprichters vereist. Hierin moeten de oprichters uitleggen waarom de inbreng van belang is voor de vennootschap. Wanneer er afgeweken wordt van de conclusies van de bedrijfsrevisor, moeten ze dit ook kunnen motiveren. (Mercken en Siau, 2004)

5.3.8.5 De statuten

De oprichters van de vennootschap hebben de verplichting om de statuten op te stellen. In deze statuten staan belangrijke gegevens zoals de identiteit van de oprichters, naam en doel van de vennootschap, regeling met betrekking tot de algemene vergadering en andere regels die van toepassing zullen zijn in de vennootschap. De statuten worden in de oprichtingsakte opgenomen. (Vlao, 2006)

5.3.8.6 Openbaarmakingsverplichtingen

Het uittreksel uit de oprichtingsakte moet ondertekend worden door de notaris bij een authentieke akte, door alle hoofdelijk aansprakelijke vennoten of door één van hen, die door de anderen bijzonder gemachtigd is bij een onderhandse akte. Binnen de vijftien dagen na de ondertekening moeten een aantal stukken, zoals het uittreksel van de oprichtingsakte, het bankattest en het verslag van de bedrijfsrevisor bij een inbreng in natura, neergelegd worden bij de griffie van de Rechtbank van Koophandel. Vervolgens gebeurt de bekendmaking van het uittreksel in het Belgisch Staatsblad binnen de vijftien dagen na de neerlegging op de griffie van de Rechtbank van Koophandel. (Vlao, 2006)

6 KENMERKEN VAN DE ONDERNEMING

Bij het opstarten van een zaak dienen er een aantal beslissingen genomen te worden. Zo moet er beslist worden of de toekomstige ondernemer zelf een bedrijf gaat starten of een bestaand bedrijf gaat overnemen. Misschien heeft hij de mogelijkheid om een familiebedrijf verder te zetten of kan hij kiezen voor een franchise-organisatie. Verder moet de starter bepalen of hij een éénmanszaak of een vennootschap gaat beginnen. In dit hoofdstuk wordt verder ingegaan op deze mogelijkheden.

6.1 Zelf starten of een bedrijf overnemen

Veel toekomstige ondernemers twijfelen over het zelf starten van een onderneming of het overnemen van een bestaand bedrijf. Beide mogelijkheden hebben hun voor- en nadelen. (Blom, 2005)

6.1.1 Zelf starten met een onderneming

Indien de starter zelf een bedrijf opricht, zal het hem voldoening geven omdat het volledig naar zijn eigen inzichten en wensen wordt opgezet. De kosten van het zelf starten zijn relatief laag omdat er vaak gestart wordt met een kleine onderneming die daarna kan uitgebreid worden, indien de omstandigheden het rechtvaardigen. (Blom, 2005)

6.1.2 Bedrijf overnemen

De toekomstige ondernemer kan ook opteren om een bestaand bedrijf over te nemen. Het kan dan bijvoorbeeld gaan om een goed lopend bedrijf dat al jaren bestaat en reeds naambekendheid heeft opgebouwd. Als het een goed draaiend bedrijf betreft, zal het meer zekerheid bieden dan het oprichten van een nieuw bedrijf. (Blom, 2005)

Verder is het een pluspunt voor de overnemer dat het bedrijf al beschikt over een klanten- en leveranciersbestand. Ondernemend Vlaanderen (2005) wijst er wel op dat er dient nagegaan te worden of de zaak wel een positieve reputatie heeft bij de klanten en leveranciers. Het is mogelijk dat klanten en leveranciers weerstand gaan bieden indien de overnemer overgaat tot grote veranderingen. Hetzelfde gevaar kan teweeggebracht worden door het personeel. De ondernemer die een bestaande zaak overneemt, is verplicht het personeel ervan mee over te nemen. Hij dient zich te houden aan de rechten en plichten voortvloeiend uit de arbeidscontracten, opgesteld voor de overname. (Kamer van Koophandel, 2006)

De overnemer kan volgens Ondernemend Vlaanderen (2005), vaak rekenen op steun en advies van de overdrager. Het is ook voordelig voor de overnemer dat hij een zicht heeft op de historische gegevens, zoals de omzet en de kosten uit het verleden (Startbedrijf, 2006). Hierdoor is het mogelijk een financiële analyse op te stellen van de huidige situatie en het verleden. Verder is het aangeraden om een studie te maken van de kenmerken van het product en van de sector, de succesfactoren te onderzoeken en een analyse te maken van het politieke en sociale milieu. (Ondernemend Vlaanderen, 2005)

Indien een starter een bepaald bedrijf wil overnemen, is het aanbevolen een onderzoek te verrichten naar de redenen van de overdracht van de zaak. Een veel voorkomende reden is namelijk dat het bedrijf wordt verkocht omwille van de moeilijke situatie waarin het verkeerd. Het komt ook regelmatig voor dat de overdrager een toekomstig probleem dat de onderneming schade zal berokkenen, reeds kent en daardoor zijn zaak nog snel wil verkopen. (Ondernemend Vlaanderen, 2005) Blom (2005) wijst in dit verband op het geven van een verkeerde voorstelling van zaken en verborgen gebreken. Er wordt dan vaak een te hoge prijs betaald voor de goodwill.

Tenslotte duidt Blom (2005) aan dat het niet vereist is een bloeiend bedrijf over te nemen. Indien er een minder draaiend bedrijf wordt overgenomen, zal de prijs een stuk lager liggen. Het kan zijn dat de starter ervan overtuigd is de onderneming weer tot bloei te krijgen. Zo een overname dient bewust en met kennis van zaken te gebeuren.

6.2 Familiebedrijf voortzetten

‘Een familiebedrijf is een onderneming waarvan de eigendom en de daadwerkelijke leiding (overwegend) in handen zijn van de leden van dezelfde familie’ (Bouckaert en Sels, 2001: p. 89). Hierdoor bestaat er een intensieve band tussen familie en bedrijf. Dit kan een belangrijke succesdeterminant zijn, maar ook een bron van spanning. (Bouckaert en Sels, 2001)

Familiebedrijven spelen een zeer belangrijke rol in onze economie en werkgelegenheid. Een recent onderzoek uitgevoerd door de onderzoeksorganisatie International Family Enterprise Research Academy in 2003 heeft aangetoond dat in België 70 % van de ondernemingen familiebedrijven zijn (Familiebedrijf, 2006). Verder vermeldt Familiebedrijf (2006) dat deze bedrijven financieel beter presteren dan andere ondernemingen. Ze beschikken namelijk over een aantal belangrijke sterktes zoals een langetermijnvisie, onafhankelijkheid en stabiliteit.

De starter kan de mogelijkheid bezitten om een familiebedrijf voort te zetten. Deze situatie biedt een aantal voordelen ten opzichte van het overnemen van een andere onderneming. De toekomstige ondernemer heeft misschien al meegewerkt in het bedrijf zodat hij beschikt over kennis van zaken. Het familielid dat het bedrijf overdraagt zal ook bereid zijn om zijn volgeling enthousiast in te werken. Vaak dient de overnemer van een familiebedrijf de overnamesom niet ineens op te hoesten. (Blom, 2005)

Blom (2005) wijst op familiegevoeligheden als potentieel gevaar. Zo kan het zijn dat de onderneming sterk verouderd is en dat de voortzetting ervan hoge investeringen vraagt. Het is ook mogelijk dat de familie het bedrijf veel te rooskleurig aanziet, terwijl de werkelijke waarde een stuk lager ligt. Tenslotte bestaat ook het gevaar dat vele familieleden moeten leven van het familiebedrijf, waardoor de winstpositie in het gedrang komt.

Verder duidt de Kamer van Koophandel (2006) op de moeilijkheid om tussen familieleden een strikt zakelijke benadering aan te houden, aangezien de betrokken partijen elkaar door en door kennen. Dit kan leiden tot verstremgeling van privé- en zakelijke belangen. Het is noodzakelijk om afspraken te maken betreffende de rolverdeling, beslissingsbevoegdheid en de algemene visie.

6.3 Franchise-onderneming

In plaats van zelf een onderneming te starten, een bestaand bedrijf over te kopen of een familiebedrijf voort te zetten, heeft de starter ook de mogelijkheid om zich aan te sluiten bij een franchise-onderneming (Blom, 2005).

‘Franchise is een vorm van contractuele samenwerking tussen een producent, een groothandelaar of een dienstverlenende organisatie (franchisegever) en onafhankelijke ondernemers (franchisenemers) die het recht verwerven om onder de naam of het merk van de franchisegever goederen of diensten te verkopen’ (Armstrong et al., 2003: p.802).

De afgelopen jaren is franchising een snelgroeiende vorm van detailhandel geworden. Zo vinden we franchising ondermeer terug bij fastfoodrestaurants, bouwmarkten, winkels in huishoudelijke artikelen en kledingzaken. (Armstrong et al., 2003)

Indien een ondernemer zich wil aansluiten bij een franchiseketen is het belangrijk om de voor- en nadelen af te wegen. Zo is het voordelig voor de franchisenemer dat hij kan starten met een beperkt kapitaal en kan genieten van de ervaring van de franchisegever op het vlak van ondermeer financiering, inrichting en marketing. De kosten en de risico's voor de opstart van een nieuw bedrijf worden hierdoor verlaagd. Het is eveneens een pluspunt dat de bedrijfsnaam al bekendheid geniet. Verder kan de starter-franchisenemer profiteren van de gecentraliseerde inkoopmacht, aangezien de franchisegever in bulk aankoopt voor de franchisenemers. (Armstrong et al., 2003 en Blom, 2005)

Franchisesystemen houden echter ook nadelen in. Armstrong et al. (2003) en Blom (2005) vermelden problemen in de financiële sfeer. Om toe te treden tot een franchiseketen dient een beginbedrag betaald te worden. Hier blijft het echter niet bij. De franchisenemer moet gedurende het bestaan van de franchiseorganisatie voortdurend bijkomende vergoedingen betalen aan de franchisegever ter compensatie van de managementdiensten en het gebruik van de bedrijfsnaam. Verder dient er een percentage van de omzet afgegeven te worden aan de franchisegever.

6.4 Vennootschap of éénmanszaak

In een eerste instantie zal de starter een keuze moeten maken tussen een éénmanszaak of een vennootschap (De Muynck, 2005). Hieronder zullen de verschillen tussen beide vormen toegelicht worden. Hiervoor werd ondermeer beroep gedaan op volgend bronnenmateriaal: De Muynck (2005), Kahn en Riquet (2004) en FOD Economie (2006).

6.4.1 De éénmanszaak

De éénmanszaak draagt het kenmerk de meest eenvoudige ondernemingsvorm te zijn, aangezien de formaliteiten zeer beperkt zijn. Zo dient er bij de oprichting geen minimumkapitaal volstort te zijn, geen bankattest of financieel plan afgeleverd te worden en geen oprichtingsakte opgesteld te worden. Omdat er hierdoor geen tussenkomst van de notaris vereist is, blijven de oprichtingskosten beperkt.

Omdat de starter alleen eigenaar is van de zaak, kan hij alle beslissingen zelf nemen, zonder hiervoor verantwoording af te leggen tegenover derden of de algemene vergadering. Dit leidt tot een grote flexibiliteit, autonomie en snelheid van beslissen. Hij beschikt ook alleen over de winst.

Als eigenaar van een éénmanszaak heeft men minder administratieve en boekhoudkundige verplichtingen. Het volstaat een vereenvoudigde boekhouding te voeren die enkel steunt op opbrengsten en kosten.

Een éénmanszaak heeft echter ook een aantal nadelen. Zo is de houder van een éénmanszaak onbeperkt aansprakelijk voor zijn schulden. Er is namelijk geen scheiding tussen het privé-vermogen en het beroepsvermogen. Schuldeisers kunnen beslag leggen op alle persoonlijke goederen en activa. Ook het vermogen van de echtgenoot of echtgenote kan in bepaalde gevallen in gevaar komen.

Verder valt een éénmanszaak onder de personenbelasting. Deze kent doorgaans hogere tarieven dan de vennootschapsbelasting. Vervolgens betekent langdurige ziekte of overlijden van de eigenaar meestal het einde van de onderneming. Een verdeling of overname brengt ernstige problemen met zich mee. Tenslotte brengt het faillissement van de onderneming het faillissement van de ondernemer teweeg.

6.4.2 De vennootschap

Een vennootschap wordt opgericht door meerdere personen, met uitzondering van de éénpersoons-BVBA. Hierdoor wordt er geld ingebracht door verschillende vennoten, waardoor het samengebracht kapitaal veel hoger kan liggen dan bij de éénmanszaak.

De continuïteit van de onderneming komt meestal niet in het gevaar door een verslechterde gezondheidstoestand, het vertrek of het overlijden van één van de vennoten. De vennootschap kan zijn activiteiten blijven voortzetten dankzij de andere vennoten. In geval van overlijden kunnen de aandelen overgaan op de erfgenamen, zonder dat het eigen vermogen van de onderneming in het gedrang komt. Vervolgens is het eenvoudig de activiteit over te dragen door een overdracht van de aandelen.

Een belangrijk voordeel van de voornaamste vennootschapsvormen is de beperkte aansprakelijkheid: privé-vermogen en bedrijfsvermogen zijn duidelijk van elkaar gescheiden. Zo zijn bij de BVBA, de NV en de CVBA de vennoten slechts aansprakelijk in verhouding tot hun inbreng. In geval van faillissement geldt er dus een beperkte aansprakelijkheid, tenzij er een zware fout begaan werd. Een zware fout kan inhouden dat de vennootschap met een duidelijk onvoldoende maatschappelijk kapitaal werd opgericht of dat het beheer van de vennootschap in strijd is met de wetgeving of de statuten. Al naargelang de situatie kunnen dan de oprichters, de zaakvoerders of de beheerders persoonlijk aansprakelijk gesteld worden. Het faillissement van de vennootschap zal dus slechts zelden leiden tot het faillissement van de vennoten.

Verder valt de vennootschap onder het stelsel van de vennootschapsbelasting. Een eventuele winst kan verdeeld worden onder de vennoten. Een verlies daarentegen wordt overgedragen naar volgende boekjaren.

Een vennootschap is echter niet alleen maar rozengeur en maneschijn. Een vennootschap oprichten, betekent hoge oprichtingskosten en heel wat formaliteiten die dienen nageleefd te worden. Bij de voornaamste vennootschapsvormen is ondermeer het opstellen van een authentieke oprichtingsakte, het volstorten van een minimumkapitaal en een publicatie in het Belgisch Staatsblad vereist. Verder zijn er uitgebreide administratieve en boekhoudkundige verplichtingen.

Tenslotte dient de aandacht erop gevestigd te worden dat in een vennootschap de beslissingsmacht en de werking in handen is van meerdere personen. Hierdoor kan het beslissingsproces bij vennootschappen meer tijd in beslag nemen dan bij een éénmanszaak.

6.5 Soorten vennootschappen

Indien er beslist wordt om te starten met een vennootschap, dient er een vennootschapsvorm gekozen te worden (Kahn en Riquet, 2004). In dit onderdeel worden de verschillende vennootschapsvormen besproken. Een samenvattende tabel van deze vennootschapsvormen is terug te vinden als bijlage 2.

6.5.1 De besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (BVBA)

Artikel 210 van het Wetboek van Vennootschappen vermeldt dat de vennoten van een besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid slechts hun inbreng verbinden en dat hun rechten alleen kunnen worden overgedragen onder bepaalde voorwaarden. Artikel 211 van datzelfde wetboek voegt eraan toe dat deze vennootschap ook kan opgericht worden door één persoon.

Kahn en Riquet (2004) vinden de BVBA geschikt voor familiebedrijven en KMO's waarbij de bestuurders een belangrijke rol spelen in de uitoefening van de activiteit. De vennoten weten steeds met wie ze moeten samenwerken, aangezien de overdracht van de aandelen beperkt is (FOD Economie, 2005). Verder zijn de aandelen van een BVBA altijd op naam en zijn ze ingeschreven in het aandelenregister. De aandelen zijn al dan niet gedematerialiseerd en kunnen met of zonder stemrecht voorkomen. (Kahn en Riquet, 2004)

Zoals de naam van de vennootschap het al suggereert, bezitten de vennoten slechts een beperkte aansprakelijkheid, uitgezonderd na een zware fout. Bij de oprichting van een BVBA dient een minimumbedrag van € 18.550 geplaatst te zijn, waarvan ten minste € 6.200 volstort moet zijn. (Kahn en Riquet, 2004) Bij een éénhoofdige BVBA is een volstorting van € 6.200 niet voldoende, hier geldt een minimumbedrag van € 12.400. Een inbreng in natura is ook mogelijk mits naleving van de bijkomende verplichtingen. Verder is een authentieke oprichtingsakte verplicht en dient er een financieel plan opgesteld te worden waaruit blijkt dat het geplaatst kapitaal voldoende is. (De Muynck, 2005)

Verder vermelden Kahn en Riquet (2004) en De Muynck (2005) dat een BVBA beheerd wordt door één of meer zaakvoerders, al dan niet vennoten. Deze zaakvoerders worden aangeduid in de statuten of door de algemene vergadering van aandeelhouders.

6.5.2 De naamloze vennootschap (NV)

Volgens artikel 437 van het Wetboek van Vennootschappen is de naamloze vennootschap een vennootschap waarin de aandeelhouders slechts een bepaalde inbreng verbinden.

Mercken en Siau (2004) vinden de NV een geschikte vennootschapsvorm voor grote bedrijven. De reden hiervoor is dat bij de NV de kapitaalverschaffing en het management maximaal gescheiden kunnen worden. Bovendien kunnen er grote kapitalen worden verzameld. De continuïteit kan ook goed gewaarborgd blijven, aangezien de NV een kapitaalvennootschap is. Het voortbestaan van deze vennootschap is niet afhankelijk van de persoon van de vennoten.

De aandeelhouders genieten ook een aantal voordelen. Zij kunnen hun belegging in een bepaalde NV meestal terug verkopen en hebben de mogelijkheid om hun beleggingsrisico te verdelen over meerdere ondernemingen. (Mercken en Siau, 2004) De Muynck (2005) wijst er wel op dat de overdraagbaarheid van de aandelen beperkt kan worden indien dit in de statuten, de authentieke akte of de overeenkomsten vermeld staat. In uitzondering van een zware fout, zijn de aandeelhouders ook slechts aansprakelijk tot hun inbreng (Kahn en Riquet, 2004).

De NV vereist op zijn minst twee aandeelhouders en er dient een geplaatst en volstort kapitaal te zijn van minstens € 61.500. Deze inbreng kan plaatsvinden in geld of in natura. Verder is er de verplichting een financieel plan en een authentieke akte op te stellen voor de oprichting. (Kahn en Riquet, 2004)

De aandelen van een NV kunnen op naam, aan toonder of gedematerialiseerd zijn, al dan niet met stemrecht. Aandelen op naam moeten ingeschreven worden in het aandelenregister. (Kahn en Riquet, 2004) Aandelen aan toonder zijn pas mogelijk nadat de betreffende aandelen volledig volstort zijn (De Muynck, 2005).

Verder vermeldt De Muynck (2005) dat er door de algemene vergadering van aandeelhouders drie bestuurders moeten aangeduid worden. Als de NV slechts twee aandeelhouders heeft, volstaat het om twee bestuurders te benoemen.

6.5.3 De coöperatieve vennootschap

De coöperatieve vennootschap is volgens artikel 350 van het Wetboek van Vennootschappen een vennootschap die is samengesteld uit een veranderlijk aantal vennoten met veranderlijke inbrengen.

Deze vennootschapsvorm heeft twee mogelijkheden. Enerzijds kan er geopteerd worden voor een coöperatieve vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (CVBA), waarin de vennoten slechts aansprakelijk zijn voor de schulden van de vennootschap in verhouding tot hun inbreng. Anderzijds kan er gekozen worden voor een coöperatieve vennootschap met onbeperkte aansprakelijkheid (CVOA) waarin de vennoten persoonlijk en hoofdelijk aansprakelijk zijn voor de schulden van de vennootschap. In de statuten dient vermeld te worden welke vorm werd aangenomen. (Mercken en Siau, 2004)

Een belangrijke eigenschap van de coöperatieve vennootschappen is dat deze minimum drie vennoten moet hebben. Het is mogelijk om aan de vennoten bepaalde toetredingsvereisten op te leggen. Indien de wettelijke en statutaire bepalingen worden nageleefd, kunnen de vennoten toetreden en uittreden. Het meest opvallende aan deze vennootschapsvorm is dat een vennoot het recht bezit om zijn aandeel in kapitaal terug te vragen, zonder dat hiervoor de instemming vereist is van de medevennoten. Bijgevolg heeft deze vennootschap een variabel kapitaal. (Kahn en Riquet, 2004)

Het variabel kapitaal heeft echter zijn beperkingen. Zo moet er bij de CVBA steeds een vast gedeelte aanwezig zijn van minimum € 18.550, waarvan minstens € 6.200 volstort dient te zijn. Voor de CVOA zijn er geen wettelijke minimumbepalingen van toepassing. (Kahn en Riquet, 2004)

In de coöperatieve vennootschap zijn de aandelen op naam. Het bestuur gebeurt door één of meer bestuurders, al dan niet vennoten. (De Muynck, 2005)

In de CVBA gelden gelijkaardige regels als in andere vennootschappen met beperkte aansprakelijkheid, bijvoorbeeld de BVBA (Kahn en Riquet, 2004). Bij de CVOA mag de aard van de oprichtingsakte zelf gekozen worden en zijn er bijvoorbeeld geen wettelijke bepalingen betreffende de volstorting van de aandelen (De Muynck, 2005).

6.5.4 Vennootschap onder firma (VOF)

Artikel 201 van het Wetboek van Vennootschappen definieert een vennootschap onder firma (VOF) als een vennootschap die wordt aangegaan tussen hoofdelijk aansprakelijke vennoten en die tot doel heeft een burgerlijke activiteit of een handelsactiviteit uit te oefenen.

Een belangrijk kenmerk van de VOF is de samenwerking tussen minimaal twee vennoten die een onbeperkte aansprakelijkheid dragen. Dit wil zeggen dat elke vennoot met zijn hele vermogen verantwoordelijk is voor alle verbintenissen van de vennootschap. (Mercken en Siau, 2004) De schuldeisers kunnen immers elk van de vennoten laten opdraaien voor de schulden van de vennootschap, onafhankelijk van hun inbreng. Het faillissement van de vennootschap, brengt ook het faillissement van de vennoten teweeg. Daarenboven leidt het overlijden van een vennoot tot de ontbinding van de vennootschap. (De Muynck, 2005)

Verder zijn er bij de oprichting van een VOF geen kapitaalvereisten opgelegd. De oprichtingsakte kan een authentieke of een onderhandse akte zijn. (De Muynck, 2005)

De vennootschap wordt bestuurd door één of meerdere aangeduide zaakvoerders. Indien er geen zaakvoerder werd verkozen, wordt elke vennoot als zaakvoerder aanzien (De Muynck, 2005). Éénparige toestemming van de vennoten is nodig wanneer een vennoot zich uit de vennootschap wil terugtrekken of laten vervangen (Mercken en Siau, 2004).

6.5.5 De gewone commanditaire vennootschap

De gewone commanditaire vennootschap is door artikel 202 van het Wetboek van Vennootschappen gedefinieerd als een vennootschap die wordt aangegaan tussen één of meer hoofdelijk aansprakelijke vennoten, beherende vennoten genoemd, en één of meer geldschietters, stille vennoten genoemd.

De Muynck (2005) vermeldt dat deze vennootschapsvorm ideaal is voor starters die zelf niet over voldoende kapitaal beschikken. Zij kunnen dan beroep doen op kapitaal ingebracht door geldschietters. Deze zogenaamde stille vennoten beperken zich enkel tot hun inbreng en mogen zich niet inmengen met het beleid van de onderneming. Indien ze zich aan deze regel houden, genieten ze van een beperkte aansprakelijk. De beherende vennoten daarentegen zijn wel onbeperkt aansprakelijk.

De gewone commanditaire vennootschap heeft een aantal kenmerken gemeenschappelijk met de VOF. Er dient ook geen minimumkapitaal volstort te zijn en men is vrij in de keuze van de aard van de oprichtingsakte. Ook de bepalingen omtrent de zaakvoerder zijn identiek aan deze van de VOF, met uitzondering dat een stille vennoot nooit de functie van zaakvoerder mag aannemen. (De Muynck, 2005)

6.5.6 De commanditaire vennootschap op aandelen

Deze vennootschapsvorm is een variante van de gewone commanditaire vennootschap (FOD Economie, 2005). Artikel 654 van het Wetboek van Vennootschappen vermeldt dat een commanditaire vennootschap op aandelen een vennootschap is die wordt aangegaan tussen één of meer hoofdelijk aansprakelijke vennoten, beherende vennoten genoemd, en één of meerdere stille vennoten die de hoedanigheid hebben van aandeelhouder en die slechts een bepaalde inbreng verbinden.

De Muynck (2005) vermeldt dat deze vennootschap een aantal bepalingen gemeen heeft met de NV, meerbepaald de bepalingen over het kapitaal. Zo geldt er in de commanditaire vennootschap op aandelen ook de verplichting van het hoge minimale startkapitaal van € 61.500. Daarenboven zijn de aandelen aan toonder en kunnen ze in principe vrij overgedragen worden (Unizo Startersservice, 2006).

Verder dienen de zaakvoerders aangeduid te worden door de statuten en moeten het werkende vennoten zijn. Voor de oprichting is ook weer de neerlegging nodig van de authentieke akte en het financieel plan. Tenslotte wordt de vennootschap beëindigd door het overlijden van de zaakvoerder, indien er niets anders bepaald werd. (De Muynck, 2005)

7 FINANCIERING VAN DE ONDERNEMING

Bij het opstarten van een onderneming is er een grote behoefte aan financiële middelen. De meeste startende ondernemers bezitten onvoldoende eigen middelen om een onderneming te beginnen en moeten daarom op zoek gaan naar andere financieringsbronnen. Het benodigde startkapitaal verzamelen, is één van de moeilijkste opdrachten omwille van de steeds strenger wordende kredietvoorwaarden. (Sleuwaegen et al., 1997)

Het startkapitaal van een onderneming is een belangrijke zaak, maar daar houdt het uiteraard niet op. Ook na de start van de onderneming heeft de ondernemer nood aan bijkomende financiële middelen om in courante financieringsbehoeften te voorzien en investeringen te kunnen realiseren. (Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie, 2005) In dit hoofdstuk wordt er een overzicht gegeven van de verschillende financieringskanalen die ter beschikking staan van de starter. Verder worden er een aantal aandachtspunten aangehaald die belangrijk zijn bij de financiering van een onderneming.

7.1 Financieringsbronnen

Voor de samenstelling van het startkapitaal kan een gemiddelde starter verschillende financieringsbronnen aanboren. Die bronnen kunnen heel divers zijn, gaande van de eigen middelen van de ondernemer of van welwillende familieleden en vrienden, tot formeel risicokapitaal en een financiële inbreng door een business angel. Business angels zijn vermogende particulieren met ondernemingservaring die middelen, kennis en tijd investeren in minder ervaren ondernemers. (Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie, 2005)

7.1.1 Eigen middelen

Eigen middelen zijn, eenvoudig gezegd, de middelen die de ondernemer zelf in zijn bedrijf stopt. Dit kan bij de oprichting van het bedrijf gebeuren maar ook later, wanneer een deel van de winst opnieuw in de onderneming geïnvesteerd wordt of wanneer een kapitaalverhoging gedaan wordt. (Federale Portaalsite België, 2006)

Het eigen vermogen vormt de meest permanente financieringsvorm voor een bedrijf. Deze eigen middelen moeten namelijk niet tegen een bepaalde datum terugbetaald worden, in tegenstelling tot het vreemd vermogen. De eigen middelen vormen daarom een soort buffer om verliezen op te vangen. Het biedt de onderneming enige financiële ademruimte bij tegenvallende resultaten. (Federale Portaalsite België, 2006)

Volgens Sleuwaegen et al. (1997) is het essentieel om als ondernemer zelf een deel van het kapitaal in te brengen: het is namelijk een noodzakelijke voorwaarde om kredieten te bekomen. Het niveau van de eigen middelen speelt een belangrijke rol in de beoordeling van het kredietrisico wat banken willen nemen in een bedrijf. De bereidheid van financiële instellingen om leningen toe te staan hangt ondermeer af van de verhouding van het eigen vermogen ten overstaan van het vreemd vermogen. (Ondernemend Vlaanderen, 2006) Unizo Startersservice (2006) stelt dat er bij de financiering van de onderneming toch minstens één derde aan eigen middelen voorzien moet zijn.

7.1.2 De win - win lening

Met de win - win lening wil de Vlaamse overheid mensen in de directe omgeving van de startende ondernemer aanmoedigen om geldmiddelen ter beschikking te stellen aan de starter (Kamer van Koophandel, 2006). Wie als vriend, kennis of familielid een win - win lening toekent aan een startend bedrijf krijgt jaarlijks een belastingskorting van 2,5 % van het geleende bedrag, met een maximum van € 1.250 op een maximale investering van € 50.000. Voor jonge ondernemers wordt het dankzij dit initiatief gemakkelijker om in hun directe omgeving startkapitaal te vinden. Sinds 1 september 2006 is deze regelgeving operationeel. (Pronatura netwerk, 2006) Zowel de kredietnemer als de kredietgever moet rekening houden met een aantal inhoudelijke voorwaarden die beoordeeld worden op de datum waarop de lening wordt afgesloten (Kamer van Koophandel, 2006).

7.1.3 Vreemd vermogen

Meestal volstaan de middelen van de ondernemer, van familieleden en vrienden niet om al de investeringen te financieren die nodig zijn om een bedrijf op te starten of concurrentieel te houden. De ondernemer heeft dan behoefte aan vreemde middelen of vreemd vermogen. Vreemd vermogen kan aangetrokken worden via kredieten op lange of op korte termijn. De verschillende kredietvormen die ter beschikking zijn, hebben elk hun voordelen en beperkingen. Het komt erop aan af te wegen welke kredietvorm, of beter welke combinatie van kredietvormen, het meest interessant is voor het bedrijf. Voorbeelden van kredieten op lange termijn zijn het leverancierskrediet, het investeringskrediet, een lening op afbetaling, een hypotheeklening, leasing en factoring. Kredieten op korte termijn zijn bijvoorbeeld het kaskrediet, het discontokrediet en het incassokrediet. (Unizo Startersservice, 2006)

Vreemd vermogen wordt ter beschikking gesteld door schuldeisers. Het is in tegenstelling tot de eigen middelen, een tijdelijk vermogen omdat van tevoren afspraken over de terugbetaling zijn gemaakt. (Verbond van Belgische Ondernemingen, 2006)

7.1.3.1 Kredietinstellingen

Volgens Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie (2005) en Sleuwaegen et al. (1997) is de belangrijkste kredietverschaffer in vele gevallen een kredietinstelling. De belangrijkste aspecten die de bank bij het overlopen van een kredietaanvraag analyseert zijn: de betoonde mentaliteit in het zakendoen, de vertrouwensrelatie die met de bank is opgebouwd, het vertrouwen in de ondernemer dat gebaseerd is op zijn vroegere prestaties, de ratio's op het gebied van rentabiliteit, kasstroomverwachting en terugbetalingscapaciteit, de solvabiliteitsratio, de stand van zaken in de sector waarin de onderneming opereert, de liquiditeitsratio, de continuïteit van de onderneming, de onderbouwing van de kredietaanvraag, de aanwezigheid van andere kredietverschaffers, de financiële planning en beheer, de snelheid en volledigheid van informatievervalsing, de kans op incidentele tegenslagen, de te verstrekken zekerheden en de ondersteunende bedrijfsadviseurs. Bovenstaande aandachtspunten zijn in willekeurige volgorde weergegeven. (Sleuwaegen et al., 1997)

Volgens Sleuwaegen et al. (1997) worden in de meeste door de bank gebruikte modellen voor risico-analyse, waarden gebruikt voor rentabiliteit, solvabiliteit, liquiditeit, bankrekeninggebruik en zekerheden. De gewogen samenstelling van deze waarden geeft de bank de interne rating van de klant. Deze rating dient als leidraad, daarnaast gaat de bankier ook af op zijn financiële expertise en ervaring om een kredietaanvraag te beoordelen.

7.1.3.2 Participatiefonds

Het Participatiefonds is een federale openbare financiële instelling die de ondernemingsgeest ondersteunt en aanmoedigt. Het streeft een dubbel sociaal-economisch doel na. Het wil namelijk de toegang tot het bankkrediet vergemakkelijken voor zelfstandige ondernemers, de vrije beroepen en de kleine ondernemingen in de startfase, overnamefase of uitbreidingsfase en het tracht de werkloosheid te bestrijden door de toekenning van kredieten aan werkzoekenden die hun eigen zaak oprichten. (Participatiefonds, 2006)

Het Participatiefonds heeft verschillende initiatieven uitgewerkt om krediet te verlenen aan startende ondernemers. De belangrijkste is Starteo dat helpt om de start van een onderneming of van een zelfstandige activiteit te financieren. Een ondernemer wordt beschouwd als starter indien hij zijn activiteit sinds minder dan vier jaar in hoofdberoep uitoefent. Starteo is financieel voordelig en het is interessant omdat er een minimum aan waarborgen gevraagd wordt. (Participatiefonds, 2006)

7.1.3.3 De investeringsmaatschappij van Limburg (LRM)

De investeringsmaatschappij van Limburg wil een stuwende kracht zijn in de economische uitbouw van Limburg. Dit doet ze door enerzijds risicodragend kapitaal te verstrekken aan lokale en buitenlandse ondernemingen die in Limburg investeren. Hiervoor komen zowel gevestigde grote ondernemingen als starters en KMO's in aanmerking. Anderzijds is LRM partner en vaak initiatiefnemer bij het ontwikkelen van duurzame projecten in verband met onroerende goederen, infrastructuur, industrieterreinen, toerisme en nutsvoorzieningen op de oude mijnterreinen en elders in Limburg. LRM biedt drie financieringsproducten aan voor starters en KMO's: Bizmotor, Bizkapitaal en Partnerkapitaal. (LRM, 2006)

7.1.4 Risicokapitaal voor starters

Persoonlijke middelen van de ondernemer en bankfinanciering zijn veruit de belangrijkste geldbronnen voor de gemiddelde onderneming. Er zijn echter veel starters die veel geld nodig hebben om hun expansieplannen te kunnen realiseren en daarvoor zelf onvoldoende middelen hebben of niet terecht kunnen bij een kredietinstelling. Dit is zeker het geval wanneer de startende onderneming zeer risicovol is. Het risicovolle aspect kan een gevolg zijn van het feit dat de starter actief is in een moeilijk te begrijpen of in te schatten sector of doordat hij weinig materiële bezittingen heeft die als waarborg kunnen dienen voor de bank. Het is ook mogelijk dat een bedrijf in de opstartfase meer uitgaven dan inkomsten verwacht waardoor de terugbetaling van het kapitaal en interest van een bancaire schuld problematisch zou zijn. (Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie, 2005)

Starters met bovenstaande kenmerken kunnen vaak geen financiering krijgen van een bank voor de opstart- of de eerste groeifase. Het is namelijk niet de taak van kredietinstellingen om ondernemingen met een hoog risico te financieren. Nochtans hebben sommige starters met een hoog risicoprofiel een aantrekkelijke rendementsverwachting. Voor deze groep ondernemingen is risicokapitaal aangewezen. (Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie, 2005)

Volgens Sleuwaegen et al. (1997) verstrekken de verschaffers van risicokapitaal geen leningen, maar nemen ze een participatie in het eigen vermogen van de ondernemingen. Dit wordt gedaan door de aankoop van aandelen of de inschrijving op converteerbare obligaties, al dan niet in combinatie met opties en warrants. Tot deze kapitaalverschaffers behoren de traditionele investeringsmaatschappijen, de venture capitalists en de Business Angels. In deze paragraaf wordt dieper ingegaan op deze kapitaalverschaffers.

7.1.4.1 Investeringsmaatschappijen

De betrokkenheid van de investeringsmaatschappijen uit zich in een nauwe samenwerking. Zelden wordt de totale hoeveelheid financiële middelen die nodig zijn in één keer ter beschikking gesteld. Er wordt gewerkt met financieringsronden die de evolutie van de bedrijvigheid volgen en waarvan de uitvoering vaak afhankelijk wordt gesteld van het bereiken van vooraf bepaalde doelstellingen. De investeringsmaatschappijen zetelen bovendien in de raad van bestuur van de onderneming, om zo knowhow ter beschikking te stellen aan het management en actief bij te dragen tot de snelle ontwikkeling van het bedrijf. De aanwezigheid van een professionele investeringsmaatschappij verhoogt ook de kredietwaardigheid tegenover leveranciers, klanten en banken. (Sleuwaegen et al., 1997)

7.1.4.2 Venture capitalists

Venture capital ondernemingen zijn formele risicokapitaalverschaffers (Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie, 2005). Venture capitalists verwachten een hoog rendement op hun investering: het risico dat zij lopen op hun investering is relatief groot omdat de meeste bedrijven jong zijn en nog alles te bewijzen hebben. De venture capitalist is niet geïnteresseerd in onmiddellijk rendement, maar verwacht een meerwaarde te realiseren bij verkoop van de aandelen na verscheidende jaren. De tijdshorizon waarbinnen een venture capitalist opereert bedraagt meestal drie tot tien jaar. (Sleuwaegen et al., 1997)

7.1.4.3 Business Angels Netwerk (BAN) Vlaanderen

Het Business Angels Netwerk Vlaanderen, BAN Vlaanderen, werd in januari 2004 opgericht en krijgt de financiële steun van de Vlaamse regering. BAN Vlaanderen brengt startende of groeiende ondernemers die op zoek zijn naar risicokapitaal in contact met informele private investeerders, de zogenaamde Business Angels. (Business Angels Netwerk Vlaanderen, 2006) Volgens Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie (2005) zijn Business Angels vermogende particulieren met ondernemerservaring die middelen, kennis en tijd investeren in minder ervaren ondernemers. Ze hebben vaak uitgebreide netwerken van contacten en kunnen, omwille van hun reputatie bijvoorbeeld klanten en leveranciers overtuigen. Dit zijn aspecten die een belangrijke meerwaarde voor de startende of groeiende onderneming kunnen betekenen (Business Angels Netwerk Vlaanderen, 2006).

7.2 Aandachtspunten bij de financiering

Het is belangrijk dat een ondernemer de financiële balans van zijn onderneming begrijpt en die in verband kan brengen met wat er in zijn bedrijf gebeurt. De bouwstenen van het financieel beleid zijn terug te vinden in de interactie tussen enerzijds de lange en korte termijn bezittingen en anderzijds de lange en korte termijn bronnen. Een goede kennis van deze bouwstenen helpt om het financieel beleid beter en duidelijker te communiceren naar de financiële partners. (Verbond van Belgische Ondernemingen, 2006)

De duur van het krediet moet overeenkomen met de economische levensduur van de investering waarvoor het krediet werd aangegaan. Het ligt voor de hand om lange termijn behoeften steeds te financieren met lange termijn middelen en om korte termijn behoeften te financieren met korte termijn middelen (Verbond van Belgische Ondernemingen, 2006). Zo worden investeringen op lange termijn best gefinancierd met permanente middelen. Dit zijn de eigen middelen en het vreemd vermogen op lange termijn. Voor investeringen op korte termijn worden best leningen met een kortere looptijd aangegaan. (Ceyssens, 2005)

Het is belangrijk dat een onderneming een positief nettobedrijfskapitaal of werkkapitaal heeft. Een bedrijf heeft een positief nettobedrijfskapitaal als er een overschot aanwezig is van lange termijn financieringsmiddelen, die kunnen aangewend worden voor de financiering van de vlottende activa. Met andere woorden: de schulden die op korte termijn vervallen, moeten volledig terugbetaald kunnen worden met de vlottende activa die bestaan uit voorraden, klantenvorderingen en beschikbaar geld. (AB Consult 2006)

8 OVERHEIDSSTEUN

Vooraleer een ondernemer zijn zaak opstart, loont het de moeite om na te gaan of hij in aanmerking komt voor bepaalde steunmaatregelen die door de overheid ter beschikking gesteld worden. Deze maatregelen kunnen een interessant financieel duwtje in de rug geven. Meestal houden ze een voordelige vorm van financiering in of betekenen ze een sterke vermindering van bepaalde kosten. (Unizo Startersservice, 2006) In dit hoofdstuk wordt een overzicht gegeven van de initiatieven die uitgaan van de overheid om ondernemers te steunen wanneer ze een eigen zaak opstarten. We bespreken de soorten stimulansen van de federale en de Vlaamse overheid waarop een startende ondernemer beroep kan doen.

In Vlaanderen bestaat een ruime waaier van overheidssteunmaatregelen waarop beroep kan gedaan worden door startende ondernemers (Sleuwaegen et al., 1997). De steunmaatregelen van de federale en de Vlaamse overheid omvatten meerdere terreinen: steun bij investeringen en het inwinnen van advies, steun bij het aanwerven van personeel, bij innovatie en bij export (Unizo Startersservice, 2006).

8.1 Steun bij investeringen en advies

8.1.1 Ondernemerschapsportefeuille

Op 16 december 2005 keurde de Vlaamse regering de ondernemerschapsportefeuille goed. Dit is een nieuw geïntegreerd instrument waarmee kleine en middelgrote ondernemingen via het Internet opleidingen, advies, kennis en mentorschap kunnen aankopen. De ondernemerschapsportefeuille heeft als doel meer KMO's aan te zetten om te investeren in ondernemerschapsbevorderende diensten om zo hun innovatie- en groeipotentieel te versterken. Dit wordt verwezenlijkt door een éénmalige drempelverlagende aanmoediging. (Group 2000, 2006)

Dit eenvoudige, transparante systeem komt in de plaats van de vier verschillende chequesystemen die in Vlaanderen bestonden. Het is bijgevolg niet meer mogelijk om opleidingscheques, gratis opstartcheques, adviescheques en dna-cheques aan te vragen. Cheques die nog in omloop zijn, blijven hun geldigheidsduur wel behouden. (Vlaanderen.be, 2006)

De ondernemerschapportefeuille werkt zeer simpel. De ondernemer dient via de website van de Vlaamse overheid een aanvraag in om een ondernemerschapportefeuille te openen. Hij kan kiezen voor vier verschillende diensten: opleiding, advies, mentorschap of de aankoop van kennis in Vlaamse kenniscentra. De ondernemer betaalt tweederde van de dienstverlening zelf, de Vlaamse overheid legt éénderde bij. De steun bedraagt maximum € 5.000. Om te vermijden dat één van de diensten overgevraagd wordt, kan in elke portefeuille slechts € 2.500 aan eenzelfde dienst besteed worden. Om een maximum aantal KMO's toegang te geven tot de maatregel kan een onderneming slechts om de drie jaar een portefeuille aanvragen. De portefeuille kan alleen aangevuld worden tijdens het kalenderjaar waarin hij geopend is en hij blijft maximum twee jaar bestaan. (Group 2000, 2006)

8.1.2 Groeipremie

Om de economische groei in Vlaanderen te stimuleren heeft de Vlaamse overheid de groeipremie in het leven geroepen. Deze premie is bedoeld als financiële stimulans voor ondernemingen die in het Vlaamse Gewest willen investeren. (Vlaanderen.be, 2006) Voor het toekennen van een groeipremie wordt gebruik gemaakt van een oproepsysteem of callsysteem waarbij tijdens een bepaalde periode steunaanvragen kunnen worden ingediend. Deze aanvragen zullen na de indieningsperiode worden vergeleken en aan de bestscorende projecten zal een groeipremie worden toegekend, totdat de vooraf vastgestelde budgettaire steunenveloppe uitgeput is. (Ondernemend Vlaanderen, 2006)

Volgens Unizo Startersservice (2006) en Ondernemend Vlaanderen (2006) is deze steunmaatregel van toepassing voor zowel kleine, middelgrote als grote ondernemingen die geen vzw zijn en een aanvaardbare hoofdactiviteit uitoefenen. Een onderneming oefent een aanvaardbare activiteit uit wanneer deze activiteit behoort tot de lijst van toegelaten sectoren.

Deze lijst kan men bekomen via de website www.vlaanderen.be/groeipremie of via de Gewestelijke Ontwikkelingsmaatschappij (GOM) of het Vlaams Agentschap Ondernemen (VLAO). Verder moeten ondernemingen investeringen in het Vlaamse Gewest willen realiseren en mogen ze geen overheidsparticipaties hebben van 25 % of meer, willen ze in aanmerking komen voor een groeipremie.

8.1.3 Investeringsaftrek

De investeringsaftrek is een fiscale steunmaatregel van de Federale Overheidsdienst Financiën, die er belang bij heeft dat er voldoende geïnvesteerd wordt. De investeringsaftrek staat de onderneming toe om in het investeringsjaar een bepaald percentage van de investeringssom af te trekken van de belastbare winst, zonder dat dit een invloed heeft op de afschrijvingen. (Mercken, 2004) Deze investeringen moeten uitgevoerd worden in een bepaald belastbaar tijdperk en moeten in België worden gebruikt voor het uitoefenen van de beroepswerkzaamheid van de belastingplichtige. De investeringen die in aanmerking komen zijn investeringen in materiële vaste activa die in nieuwe staat zijn verkregen of tot stand gebracht, evenals investeringen in nieuwe immateriële vaste activa. In principe wordt de investeringsaftrek in één keer verleend. (Vlaanderen.be, 2006) Belastingplichtigen die op de eerste dag van het belastbare tijdperk waarin de activa zijn aangeschaft of tot stand gebracht minder dan twintig werknemers tewerkstellen, kunnen indien zij dit wensen, de investeringsaftrek over de afschrijvingsperiode van die activa spreiden (Federale Overheidsdienst Financiën, 2006).

Deze steunmaatregel geldt voor nijverheids-, handels- en landbouwondernemingen (natuurlijke personen of vennootschappen), alsook voor beoefenaars van vrije beroepen, ambten, posten en andere winstgevende bezigheden (Vlaanderen.be, 2006).

8.1.4 Waarborgbeheer

De nieuwe waarborgregeling voor KMO's streeft ernaar om tegemoet te komen aan het tekort aan zekerheden waarmee KMO's vaak geconfronteerd worden bij een kredietaanvraag. Met deze regeling stelt de Vlaamse overheid zich borg voor een gedeelte van het krediet dat een KMO nodig heeft. De waarborgregeling wordt aangeboden door twintig financiële instellingen die in Vlaanderen actief zijn. Jaarlijks kunnen zij een beroep doen op 150 miljoen euro aan overheidswaarborgen. (PMV-KMO, 2006)

Door deze nieuwe regeling neemt de administratie voor de banken af. Voortaan kan een door de Vlaamse overheid erkende bank zelf beslissen of ze de gewaarborgde lening aan de KMO verleent. Wanneer een KMO onder het vroegere systeem van een waarborg wou genieten, moest de bank een aanvraag indienen bij de NV Waarborgbeheer, die daarna zelf besliste of ze de waarborg al dan niet verleende. In het nieuwe systeem waarborgt de Vlaamse overheid maximum 75% van het totale kredietbedrag, de rest is ten laste van de kredietinstelling. (Vlaanderen.be, 2006)

8.1.5 Ecologiepremie

Om het investeringsklimaat in Vlaanderen in de richting van een duurzame ontwikkeling te stimuleren en de ondernemingen aan te moedigen een bijdrage te leveren aan het Kyoto-engagement, heeft de Vlaamse overheid de ecologiepremie in het leven geroepen. Deze premie is bedoeld als financiële stimulans voor ondernemingen die milieu-investeringen en investeringen op energiegebied realiseren in het Vlaamse Gewest. (Vlaanderen.be, 2006) Ook investeringen in verband met hernieuwbare energie zoals waterkracht, windenergie en zonne-energie komen in aanmerking voor de premie. Verder zullen investeringen voor aanpassingen aan nieuwe Europese normen en investeringen voor warmtekrachtkoppeling gesubsidieerd worden door middel van de ecologiepremie. Welke investeringen precies in aanmerking komen voor deze premie, zijn opgenomen in een Limitatieve Technologieënlijst (LTL). De ecologiepremie is sinds 29 oktober 2004 de vervanger van de vroegere ecologiesteun. (Biogas-E vzw, 2006)

8.2 Steun bij aanwerving

Het aanwerven van personeel kost veel geld. Er bestaan echter een reeks van maatregelen die het toelaten om de personeelskosten te verlagen. De meeste van deze maatregelen impliceren een tijdelijke vermindering van de sociale lasten bij aanwerving van specifieke categorieën van werknemers. (Brussels Agentschap voor de Onderneming, 2006)

Met verschillende banenplannen en andere maatregelen verleent de overheid steun bij aanwerving. Voor startende ondernemers is ondermeer het Plus-één-plan, het Plus-twee-plan en het Plus-drie-plan interessant. Deze voorzien in een (tijdelijke) vrijstelling van patronale bijdragen bij aanwerving van respectievelijk het eerste, tweede en derde personeelslid. Alle werkgevers uit de privé-sector kunnen van deze plannen gebruik maken. (Vdv accountants, 2006)

Verder dient de eerste, tweede of derde aangeworven werknemer aan een aantal voorwaarden te voldoen alvorens de werkgever recht heeft op deze steun. Een aantal voorwaarden zijn bijvoorbeeld dat de werknemer een uitkeringsgerechtigde volledig werkloze moet zijn, een niet-uitkeringsgerechtigde volledig werkloze die al sinds meer dan één jaar ingeschreven staat als werkzoekende of een voormalige leerling die jonger is dan dertig jaar en die een leertijd heeft voltooid die voldoet aan de voorwaarden om werkloosheidsuitkeringen te genieten. (Metagids, 2006)

8.3 Steun bij export

Flanders Investment and Trade (FIT) heeft van de Vlaamse regering de opdracht gekregen om de exportinitiatieven van het Vlaamse bedrijfsleven te ondersteunen, te begeleiden en te stimuleren. Eén van de middelen bij uitstek daartoe is het toekennen van subsidies voor exportbevorderende initiatieven. (Flanders Investment and Trade, 2006)

Op 27 mei 2005 heeft de Vlaamse regering een nieuw besluit goedgekeurd dat de voorwaarden en regels vaststelt inzake de toekenning van subsidies voor activiteiten ter bevordering van de uitvoer. Het nieuwe reglement is in werking getreden vanaf 1 oktober 2005. De reglementering richt zich specifiek naar kleine en middelgrote ondernemingen. Het belangrijkste doel van de subsidieregeling is dat onze exporteurs voor hun producten en diensten ook afzet zouden zoeken buiten de Europese Economische Ruimte (EER). Ook binnen deze EER zijn een aantal initiatieven subsidieerbaar. (Vlaanderen.be, 2006)

Bij het opstellen van de nieuwe besluiten werd gestreefd naar eenduidigheid en klantvriendelijkheid. Zo wordt het steunbedrag forfaitair berekend en uitbetaald. Voor alle exportinitiatieven kent Flanders Investment and Trade een subsidie toe ten belope van maximum 50 % van de aanvaarde kosten. Hierdoor blijven de administratieve formaliteiten tot een minimum beperkt. Bovendien krijgt de begunstigde snel een antwoord op de vraag of hij de aangevraagde steun al dan niet zal kunnen verkrijgen. (Flanders Investment and Trade, 2006)

8.4 Steun bij innovatie

Het Instituut voor de aanmoediging van innovatie door Wetenschap en Technologie (IWT) in Vlaanderen heeft met het KMO-programma als doel het innovatiegebeuren bij de Vlaamse KMO's te stimuleren. Innovatie is daarbij gedefinieerd als het tot stand brengen van een nieuw of vernieuwend product, proces of dienst dat een technologische vernieuwing bij het bedrijf vereist en waarbij de activiteiten van kennisverwerving financieel gesteund worden. (Vlaanderen.be, 2006)

De steun die het IWT toekent in het kader van innovatie is bestemd voor alle in Vlaanderen gevestigde KMO's. Noodzakelijk is dat het bedrijf een exploitatiezetel in Vlaanderen heeft waar de tewerkstelling en de economische activiteit plaatsvindt. Er zijn geen sectorale beperkingen. De projecten kunnen worden uitgevoerd door een KMO alleen of in samenwerking met één of meer ondernemingen of onderzoeksinstituten zoals onderzoekscentra, universiteiten of hogescholen. De toegekende subsidie kan tot 60 % van de aanvaarde brutokosten van het project bedragen maar is beperkt tot een bepaald bedrag, afhankelijk van de soort innovatie. (Vlaanderen.be, 2006)

8.5 Andere steunmaatregelen

Ook op provinciaal en gemeentelijk vlak worden er initiatieven genomen om het ondernemerschap te stimuleren. De steunmaatregelen die uitgevaardigd worden, zijn afhankelijk van de provincie en gemeente waartoe de onderneming behoort. Omdat dit zeer uitgebreid is, wordt er niet verder op ingegaan in deze eindverhandeling.

9 ADVIESVERLENING

Ondernemen wordt steeds complexer en verandering is nog de enige constante. Aangezien de ondernemer zich midden in het dagelijkse reilen en zeilen van zijn bedrijf bevindt, mist hij vaak de nodige afstand om de bedrijfssituatie met de nodige objectiviteit te bekijken. Door het inschakelen van een adviseur wordt die nodige objectiviteit in huis gehaald. Adviseurs hebben vaak een nieuwe kijk op de dingen. Als buitenstaanders kunnen zij een probleem of een situatie op een frisse en onbevooroordeelde manier bekijken. Met uitzondering van de boekhouder, de accountant en de bankier is de gemiddelde ondernemer in Vlaanderen echter niet snel geneigd om beroep te doen op externe adviseurs. (De Tijd, 2006)

Indien men een goede adviseur wil vinden, zal er niet alleen veel tijd geïnvesteerd moeten worden in de selectie maar ook in de opbouw van een samenwerkingsrelatie. Een goede relatie tussen de ondernemer en de adviesverlener wordt volgens Houben (2000) als noodzakelijk bestempeld. De verstandhouding die de ondernemer reeds vanaf de eerste ontmoeting met de adviseur opbouwt, kan de basis vormen voor een solide samenwerking in de toekomst (De Tijd, 2006). In dit hoofdstuk worden enkele adviesverleners wat nader besproken.

9.1 De boekhouder en de accountant

Houben (2000) en Kahn en Riquet (2004) vermelden dat de boekhouder en de accountant gezien worden als de belangrijkste adviseurs van het ondernemingshoofd. Hieronder worden beide adviseurs verder besproken en wordt er beschreven met welke criteria rekening moet gehouden worden bij de keuze van deze adviesgevers.

9.1.1 De boekhouder

Kahn en Riquet (2004) vermelden dat een boekhouder – fiscalist kan helpen bij het bijhouden van de rekeningen, de fiscaliteit, het beheer van de onderneming zoals de berekening van de rentabiliteit en het beheer van investeringen. Verder is hij een hulp bij bepaalde juridische formaliteiten die dienen nageleefd te worden zoals onder andere de opstelling van de statuten. Een boekhouder zal zich vooral bezighouden met dossiers die een beperkte omvang hebben. Meer uitgebreide dossiers waarbij de nadruk ligt op controlewerkzaamheden, zullen eerder behandeld worden door een accountant. (Houben, 2000)

9.1.2 De accountant

Een accountant is een permanente wettelijke raadgever voor ondernemingen op het uitgebreide gebied van de administratieve en boekhoudkundige organisatie (Houben, 2000). Hij heeft de bevoegdheid om dezelfde taken uit te oefenen als een boekhouder. Daarenboven heeft hij het recht om meer specifieke opdrachten uit te voeren. Zo mag hij ondermeer de rekeningen doorlichten en de rapporten opmaken die de wet voorschrijft. Dit kan nodig zijn bij een omvorming, fusie of splitsing van de vennootschap. Om de naam van accountant te mogen dragen, moet er daarom voldaan zijn aan strengere toelatingsvoorwaarden dan bij de boekhouder. (Kahn en Riquet, 2004)

De rol van de accountant in KMO's is de laatste jaren sterk gewijzigd. Voorheen was de taak van de accountant voornamelijk gebaseerd op het afleveren van een jaarrekening waarin voldaan was aan de wettelijke verplichtingen. De laatste jaren is de accountant geëvolueerd tot een beleidsadviseur. Hij gaat steeds meer de rol van raadsman en vertrouwenspersoon vervullen en wordt betrokken bij tal van problemen waarmee de bedrijfsleiding geconfronteerd wordt. De accountant zal trachten de bedrijfsleiding te informeren over de mogelijke gevolgen van de economische en financiële keuzes waarvoor deze komt te staan. (Houben, 2000)

De accountant beschikt over een grondige kennis van de onderneming. Daarom zal hij dikwijls als eerste de bedrijfsleiding adviseren. Het is namelijk zijn taak om in een bedrijf de problemen te erkennen en de bedrijfsleider hierop te wijzen. Een accountant kan onmogelijk op elk domein specialist zijn. Daarom is het van belang dat hij de problemen waarbij hij niet over de nodige bekwaamheid beschikt, doorverwijst naar een deskundige adviseur terzake. (Houben, 2000)

9.1.3 De keuze van een boekhouder of een accountant

De Tijd (2006) noemt de boekhouder of accountant een belangrijke vertrouwenspersoon. Bij de keuze van deze raadgevers dient er daarom gelet te worden op de vlotheid van de contacten en het vertrouwen dat de ondernemer kan hebben in de persoon van de raadgever. Hierbij kan de bedrijfsleider zich laten adviseren door kennissen of vrienden die al enige ervaring hebben met deze mensen. Het is aangeraden dat de ondernemer contacten legt met meerdere boekhouders/accountants en dan zo de beste eruit kiest. Verder speelt ook de expertise van deze raadgevers in bepaalde sectoren een rol bij de keuze, evenals de goede bereikbaarheid van het boekhoudkantoor. Dit laatste is tegenwoordig minder bepalend geworden door de opkomst van de nieuwste informatietechnologieën.

9.2 De bedrijfsrevisor

In 1953 werd het Instituut der Bedrijfsrevisoren opgericht. Het doel hiervan was het samenstellen van een groep specialisten die bekwaam zijn om opdrachten uit te voeren aangaande boekhoudcontrole en –expertise (Houben, 2000).

Een bedrijfsrevisor voert voornamelijk opdrachten uit voor grote bedrijven. In deze grote ondernemingen kan de revisor, als enige wel te verstaan, ondermeer de rekeningen certifiëren en verslagen over de rekeningen opstellen. In bepaalde gevallen dient ook een kleine onderneming beroep te doen op een bedrijfsrevisor. Zo is bijvoorbeeld een verslag van een bedrijfsrevisor vereist indien men in een vennootschap een inbreng in natura wenst te doen. (Kahn en Riquet, 2004)

9.3 De bankier

Een bankier treedt in de eerste plaats op als adviseur voor de ondernemer die bij hem cliënt is. Hij kan die rol pas echt goed spelen als er sprake is van een echt partnerschap, gebaseerd op een vertrouwensrelatie tussen de ondernemer en de bankier. Zo een hechte band is onontbeerlijk willen beide partijen een winstgevende samenwerking bereiken. De bankier kan terugvallen op zijn kennis en ervaring om een oplossing te bieden of advies te verlenen voor de problemen waarmee een ondernemer dagelijks wordt geconfronteerd: financiering, financieel beheer en problemen van fiscale en juridische aard. Niet alleen voor de dagelijkse problemen, maar ook voor bepaalde specifieke behoeften van bedrijven staat een bankier sterk met zijn advies. Voorbeelden van deze behoeften zijn ondermeer het zoeken naar partners, de beursgang en de aankoop of verkoop van vennootschappen. (Belgische vereniging van banken, 2006)

De Belgische Vereniging van Banken (2006) omschrijft de relatie tussen een bank en een onderneming als volledig en allesomvattend. Voor de bankier is de ondernemer koning en hij zal dankzij zijn onafgebroken inzet en regelmatige bijscholing proberen zo goed mogelijk te voldoen aan de verschillende behoeften van zijn cliënt. Als hij binnen de bank geen oplossing kan vinden voor sommige problemen, zal de bankier niet aarzelen om aan te kloppen bij eventuele partners.

9.4 Peterschapsprojecten

Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie (2005) definieert peterschapsprojecten als initiatieven die ondernemers samenbrengen om op informele wijze ervaringen en ideeën uit te wisselen. In de praktijk verlopen deze projecten via samenkomsten van een kleine groep ondernemers, onder leiding van één of meerdere peters en dit gedurende één tot twee jaar. Een peter is meestal een kaderlid uit een groter bedrijf of een ervaren bedrijfsleider uit een KMO. Er bestaan verschillende vormen van peterschap zoals multi-thematische projecten, projecten gericht op één aspect van het bedrijfsbeheer en projecten met een specifieke doelgroep. Een voorbeeld van deze laatste groep projecten is 'Startmentor', georganiseerd door Unizo.

‘Startmentor’ is een totaalconcept dat kersverse ondernemers die nog geen twee jaar actief zijn, helpt om via ervaringsuitwisseling, individueel advies en deskundige begeleiding fouten te vermijden en kansen te grijpen. Eén keer per maand komen de startende ondernemers samen in vaste groepjes van ongeveer vijftien starters. Elke maand wordt er een thema gekozen dat kan gaan van het opvolgen van de bedrijfsresultaten, fiscale en boekhoudkundige tips tot gerichte, budgetvriendelijke reclame. Tijdens de bijeenkomsten krijgen de ondernemers een peter of meter toegewezen bij wie hij met zijn ondernemersvragen terecht kan. Verder biedt ‘Startmentor’ de gelegenheid om een waardevol netwerk uit te bouwen. Dat zorgt voor belangrijke zakelijke contacten. (Startmentor, 2006)

Ook Voka - Kamer van Koophandel Limburg biedt een heel pakket ondersteuning aan voor ondernemingen. Ze helpen bij de meest uiteenlopende materies zoals vorming, training, HR advies en tewerkstellingsmaatregelen. De ‘Startersacademie’ biedt extra ondersteuning voor startende bedrijven. Hierbij kunnen starters zich vakkundig laten begeleiden door experts en een individuele coach. De ‘Startersacademie’ combineert professionele informatie met individuele coaching zodat geen enkele vraag onbeantwoord blijft. (Voka, 2006)

9.5 Overige dienstverlening

Verder vermelden Kahn en Riquet (2004) nog de advocaat, de notaris en consulenten als mogelijke raadgevers. Een advocaat kan als raadgever fungeren, maar toch zal hij, als rechtsdeskundige, zich eerder richten op het tussenkomen bij problemen die kunnen voorvallen in het bedrijfsleven. De notaris kan aan de oprichters ondermeer advies verschaffen inzake vennootschapsrecht, verkoop van de handelszaak en overdracht van aandelen. Tenslotte zijn er de consulenten. Deze raadgevers kunnen advies verlenen op financieel, strategisch, juridisch of sociaal vlak. De aandacht dient erop gevestigd te worden dat iedereen consulent kan worden, aangezien er geen getuigschrift vereist is. Er zijn wel een aantal uitzonderingen: enerzijds bestaan er gediplomeerde expert-consulenten, die speciaal getraind zijn om KMO's te kunnen adviseren en anderzijds bestaan er raadgevers erkend door de Vlaamse regering.

Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie (2005) spreekt over gespecialiseerde consultants. Uit een onderzoek uitgevoerd in 2003 blijkt dat er slechts in een geringe mate gebruik gemaakt wordt van deze raadgevers. Het Steunpunt geeft als mogelijke verklaring enerzijds het beperkte aanbod van consultants die zich richten op de groeiproblematiek van startende ondernemingen en anderzijds de dure kostprijs die betaald dient te worden. Verder vermelden zij de werkgeversorganisaties als mogelijke adviesverleners. Deze hebben een potentieel belangrijke netwerkfunctie. Het sociaal secretariaat kan ook een adviesverlenende rol vervullen, evenals de overheid. Tenslotte kunnen ook familie en vrienden een advieskanaal vormen. Dit laatste beklemtoont nogmaals hoe gewichtig het eigen relationeel netwerk is bij het prikkelen van het ondernemerschap in onze economie. (Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie, 2005)

10 PROBLEMEN VAN DE STARTENDE ONDERNEMER

Een eigen onderneming opstarten is geen sinecure. Van de talrijke starters blijkt na vijf jaar één op drie te zijn gestopt met hun zaak, na tien jaar is dit aantal gestegen tot de helft (Voka, 2006). Ze zijn ten onder gegaan aan één van de vele valkuilen waarmee een startende ondernemer te maken kan krijgen (Unizo Startersservice, 2006). In dit hoofdstuk wordt er ingegaan op de meest voorkomende problemen die ervaren worden door startende ondernemers.

10.1 Onvoldoende voorbereiding

In de startfase van een onderneming heeft de beginnende ondernemer dikwijls een gebrek aan kennis en ervaring (Edic, 1999). Een veelvoorkomende fout is dat ondernemers een eigen zaak beginnen zonder voldoende voorbereiding of marktkennis. Om dit te voorkomen is het aan te raden om als startende zelfstandige een ondernemingsplan op te stellen. Dit hoeft geen zwaar onderbouwde studie te zijn maar de starter moet zich een aantal logische vragen stellen zoals ‘Wie zijn mijn klanten?’, ‘Wie zijn mijn concurrenten?’, ‘Welke winstmarges zijn mogelijk?’, ‘Hoe groot zijn de investeringen?’ en ‘Welke vaste kosten zijn er?’. (Het Laatste Nieuws, 2006) Volgens Sleuwaegen et al. (1997) is een slecht marktinzicht door een gebrekkige marktanalyse de oorzaak van 50 % van de mislukkingen.

10.2 Gebrek aan startkapitaal en financieringsmoeilijkheden

Om een onderneming op te starten, is er in de meeste gevallen een belangrijk bedrag aan financiële middelen nodig. Voldoende startkapitaal is onoverkomelijk om te slagen als zelfstandige. De ondernemer kan zelf financiële middelen inbrengen of hij kan diverse instanties aanspreken om voldoende startkapitaal te verzamelen: kredietinstellingen, leveranciers en de overheid. (De Tijd, 2006)

Het is nagenoeg onmogelijk om de ideale omvang van het startkapitaal van een specifieke onderneming te bepalen. Tal van sterk uiteenlopende factoren bepalen hoeveel precies voldoende is. Door de moeilijkheden die ondernemingen ervaren bij het vinden van kapitaal durft men het moeizaam bijeengebrachte kapitaal wel eens te vlug als voldoende te bestempelen. Het is opvallend hoe frequent wordt verwezen naar de omvang en de samenstelling van het startkapitaal als één van de mogelijke oorzaken van faillissementen. Daarenboven blijkt gebrek aan optimale financiering ook één van de grootste obstakels te zijn voor de verdere uitbouw en ontwikkeling van de onderneming. (Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie, 2005) Eigen geldmiddelen spelen namelijk een beslissende rol bij het overleven of verdwijnen van een onderneming. Met onvoldoende eigen middelen is het niet gemakkelijk om de nodige financiële middelen te vergaren en bijgevolg is het moeilijk om te overleven. (De Tijd, 2006)

10.3 Administratieve rompslomp en vestigingswet

Het opstarten van een nieuwe onderneming brengt heel wat administratieve verplichtingen met zich mee. Hoewel het vervullen van deze formaliteiten een zware opdracht is, dienen zij toch met het nodige geduld en nauwkeurigheid te worden uitgevoerd. Alleen op deze manier voorkomt men dat er belangrijke stappen worden overgeslagen. (De Tijd, 2006)

In het verleden ondervonden startende ondernemers heel wat administratieve hindernissen. De vele formulieren invullen en het lange wachten op de behandeling van hun dossier, zijn de meest gehoorde klachten. De invoering van het unieke startersformulier heeft hier verandering in gebracht. Dit formulier biedt elke beginnende ondernemer de kans om zijn belangrijkste administratieve formaliteiten bij een ondernemingsloket af te handelen. Hierdoor kan een bedrijf, sinds het begin van 2006, opgestart worden in amper drie dagen. In 2004 duurde dit nog 26 dagen, in 2003 zelfs 56 dagen. Met de afbouw van de administratieve afhandeling wordt België koploper binnen de Europese Unie en staat ons land aan de wereldtop. (Kafka, 2006)

Starters moesten in het verleden een apart BTW-nummer aanvragen bij de BTW-administratie, wat in de praktijk heel wat over- en weergeloop betekende. De invoering van een uniek ondernemingsnummer, dat identiek is aan het BTW-nummer, en de elektronische BTW-aanvraag die het ondernemingsloket nu zelf doet, maken komaf met het geloop dat in het verleden noodzakelijk was. (Kafka, 2006)

Sinds de jaren vijftig bestaat er in België een zogenaamde vestigingswet. Deze vestigingswet, uitgevaardigd in een tijd dat de overheid vond dat er te veel ondernemers waren, bepaalt dat een persoon een bepaalde activiteit pas kan uitoefenen als hij kan bewijzen dat hij over voldoende vaardigheden beschikt. In de loop der jaren werden maar liefst 42 beroepen gereguleerd. Bepaalde starters ervaren deze wet als een drempel om een eigen zaak te beginnen. Uit tal van internationale studies blijkt dat België vandaag te kampen heeft met een tekort aan ondernemers en dat de overheid de nodige maatregelen moet nemen om het ondernemerschap aan te moedigen. Om het ondernemerschap te stimuleren, heeft de federale overheid beslist om de vestigingswetgeving grondig te moderniseren en te vereenvoudigen. Op basis van een eerste evaluatie heeft de overheid nota genomen van de beslissing om de reglementering van acht beroepen af te schaffen. Het gaat om de volgende beroepen: molenaar, handelaar in inlandse granen, kleinhandelaar in vaste brandstoffen, fotograaf, handelaar in fourage en stro, horlogemaker-hersteller, kleinhandelaar in vloeibare brandstoffen en water. Het Koninklijk Besluit hieromtrent werd gepubliceerd op 1 september 2005 en is in werking getreden op 1 januari 2006. (Kafka, 2006)

10.4 Gebrek aan begeleiding

Een beginnende ondernemer moet niet alleen gemotiveerd zijn, plannen en organiseren, hij moet zich ook goed kunnen omringen. Veel starters laten zich onvoldoende adviseren en kampen met een gebrek aan degelijke fiscale, boekhoudkundige en juridische begeleiding. Naast de traditionele adviesverleners zoals de boekhouder, de accountant en de bankier bestaan er in Vlaanderen op dit moment tal van andere instanties die starters begeleiden. Meest bekend zijn de 'Startmentor' van Unizo, de 'Startersacademie' van Voka - Kamer van Koophandel Limburg en het Vlaamse Agentschap voor Ondernemen. (Het Laatste Nieuws, 2006)

10.5 Ongeschiktheid van de starter

Als ondernemer heeft men een buitengewone opdracht: het starten van een eigen bedrijf is namelijk geen alledaagse zaak. Een enorme hoeveelheid bekwaamheid, betrouwbaarheid en motivatie moeten beschikbaar zijn. Als bedrijfsleider moet men over zeer veel dingen ook heel wat weten. (De Tijd, 2006) De initiatieven van de overheid om van meer Belgen een ondernemer te maken, zijn haast niet bij te houden. Hierbij wordt vaak over het hoofd gezien dat niet iedereen geschikt is om als zelfstandige te beginnen. Er worden vaak mensen gerekruteerd die niet bekwaam zijn en hierdoor is de kans op mislukken op voorhand al erg groot. (Het Laatste Nieuws, 2006)

Zoals eerder vermeld, moet een ondernemer over een aantal speciale eigenschappen beschikken om te slagen. Aan een zelfstandige ondernemer worden namelijk andere eisen gesteld dan wanneer men in loondienst werkt. Zo wordt een succesvolle ondernemer volgens Sleuwaegen et al. (1997) gekenmerkt door zijn creativiteit en innovatief vermogen, zijn zelfvertrouwen, zijn stressbestendigheid en zijn vermogen om met onzekerheid te kunnen omgaan. Verder dient hij gemotiveerd te zijn, leiding te kunnen geven en open te staan voor nieuwe kansen die zich voordoen. Een onontbeerlijke eigenschap van een succesvolle ondernemer is zijn realistische kijk op zijn onderneming en de omgeving. Hij moet zich bewust zijn van zijn sterke en zwakke kanten en die van zijn partners, de concurrentie en andere omgevingselementen.

10.6 Andere problemen

Als slot van dit hoofdstuk vermelden we nog enkele andere problemen waarmee een startende ondernemer te maken kan krijgen. Volgens De Tijd (2006) houdt een starter vaak geen rekening met de gevolgen op familiaal vlak. Hij moet zich bewust zijn van het feit dat een onderneming opstarten een inbreuk zal teweegbrengen op het sociale leven. Ondernemerschap gaat gepaard met lange werkdagen en er zullen dus offers gebracht moeten worden op familiaal gebied voor bijvoorbeeld avondlijke klantenbezoeken of administratieve werkzaamheden. Goede afspraken op dit vlak zorgen voor een blijvende positieve stimulans. (Het Laatste Nieuws, 2006)

Motivatie is voor zelfstandigen een absolute basisvaardigheid. Geconcentreerd, enthousiast en gemotiveerd blijven is de sleutel tot succes als zelfstandige ondernemer. Dit betekent dat een ondernemer moet leren om gemotiveerd te blijven om telkens opnieuw op zoek te gaan naar nieuwe successen. (Edic, 1999) Tal van externe en interne factoren kunnen de motivatie naar beneden halen. Zo kan bijvoorbeeld de werksfeer tegenzitten of kan men privé een opdoffer te verwerken krijgen. (Ceuleers et al., 2003) Volgens Edic (1999) zijn teleurstellingen en tegenvallers, net zo goed als succes en winst, onderdeel van het zakendoen. Zeker dan is doorgaan en het zoeken naar nieuwe wegen belangrijker dan ooit. De zelfstandige ondernemer moet voorkomen in een neerwaartse spiraal van gebrek aan motivatie te geraken.

Volgens Sleuwaegen et al. (1997) worden startende ondernemers ook vaak geconfronteerd met de volgende problemen: het verkeerd inschatten van de omzet, het onderschatten van de hevigheid van de concurrentie, het nemen van de beslissing om te starten zonder dat de vergunningen en dergelijke in orde zijn en onvoldoende medewerking en begrip van de partner of het gezin.

**DEEL III:
PRAKTIJKONDERZOEK**

11 INLEIDING

In het derde deel van deze eindverhandeling worden de resultaten besproken die voortkomen uit ons onderzoek. Naast de bespreking van onze belangrijkste bevindingen zal er een vergelijking gemaakt worden met de resultaten uit de referentieonderzoeken van '84-'85 en '93-'95, wanneer deze mogelijkheid zich voordoet. De belangrijkste vergelijkingspunten worden uitgebreid besproken en er wordt getracht om evoluties doorheen de tijd op te sporen. Om deze vergelijking te vergemakkelijken worden, indien dit mogelijk is, de overeenkomstige percentages uit de referentieonderzoeken opgenomen in de tabellen waarin de rechte tellingen zijn uitgevoerd. Verder worden in de meerderheid van de tabellen zowel de absolute als procentuele frequenties van ons onderzoek getoond. Er dient opgemerkt te worden dat alle cijfers werden afgerond.

In elke tabel wordt aangegeven hoe groot de steekproefgrootte (n) is voor de vraag waarvan de gegevens in de desbetreffende tabel staan. Deze steekproefgrootte is telkens beperkt tot het aantal respondenten dat effectief een antwoord gaf op de vraag en vormt de basis voor het berekenen van de percentages. In overleg met onze promotor, prof. dr. G. Houben, werd beslist om alle tabellen op te nemen in de eindverhandeling. De belangrijkste tabellen worden in de eigenlijke tekst geplaatst en de andere gebruikte tabellen zijn opgenomen als bijlage, gegroepeerd per hoofdstuk. Er wordt in de tekst steeds aangegeven waar de desbetreffende tabellen kunnen teruggevonden worden in bijlage door middel van voetnoten.

12 PROFIEL VAN DE STARTENDE ONDERNEMER

In dit hoofdstuk worden de resultaten uit ons onderzoek besproken die betrekking hebben op het profiel van de startende ondernemer. Tot het profiel van de starter behoren zijn persoonlijke kenmerken, het onderwijs dat hij genoten heeft, zijn financiële situatie en werksituatie voor de start van zijn onderneming en zijn familiale achtergrond. Verder zullen onze resultaten vergeleken worden met de resultaten die voortkwamen uit de referentieonderzoeken van '84-'85 en '93-'95.

12.1 Persoonlijke kenmerken

De persoonlijke kenmerken die hieronder besproken worden zijn de leeftijd van de ondernemer op het moment van de start van zijn zaak, het geslacht, de nationaliteit en de burgerlijke stand.

12.1.1 Geslacht en leeftijd

In de onderstaande tabel wordt de verhouding weergegeven van het aantal mannelijke en vrouwelijke starters in de steekproef. Er wordt tevens een opsplitsing gemaakt naar de leeftijd die de ondernemers hadden op het moment van de start van hun zaak. De vragen naar het geslacht en de leeftijd werden door al de 150 respondenten uit de steekproef beantwoord.

Tabel 1 Geslacht versus leeftijd

(n = 150)			Leeftijd							Totaal
			18-20	21-25	26-30	31-35	36-40	41-45	> 45	
Geslacht	Man	Aantal	3	25	18	19	22	22	11	120
		%	3 %	21 %	15 %	16 %	18 %	18 %	9 %	100 %
		%	75 %	74 %	78 %	76 %	85 %	92 %	79 %	80 %
	Vrouw	Aantal	1	9	5	6	4	2	3	30
		%	3 %	30 %	17 %	20 %	13 %	7 %	10 %	100 %
		%	25 %	27 %	22 %	24 %	15 %	8 %	21 %	20 %
TOTAAL		Aantal	4	34	23	25	26	24	14	150
		%	3 %	23 %	15 %	17 %	16 %	16 %	9 %	100 %
		%	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

Bron: eigen onderzoek

Onze steekproef van 150 startende ondernemers uit Limburg bestaat voor 80 % uit mannen en 20 % uit vrouwen. In de jaren '93-'95 (16 %) daalde het percentage vrouwelijke ondernemers aanzienlijk in vergelijking met de jaren '84-'85 (44 %). Volgens Jamers et al. (1996) was deze daling te wijten aan de sectoriële evolutie. Uit hun onderzoek bleek namelijk dat de handelssector, gekend als een typische vrouwensector, sterk aan belang heeft ingeboet ten voordele van de andere sectoren. Wanneer vervolgens het percentage vrouwelijke starters van '93-'95 (16 %) in vergelijking gebracht wordt met ons resultaat (20 %), kan er een lichte stijging worden opgemerkt. Deze stijging kan te wijten zijn aan een toename van het aantal ondernemingen dat is opgestart in de dienstensector, ten opzichte van de jaren negentig. De dienstensector is aantrekkelijk voor vrouwen, aangezien 55 % van de vrouwelijke ondernemers er in 2005 een onderneming heeft opgestart.

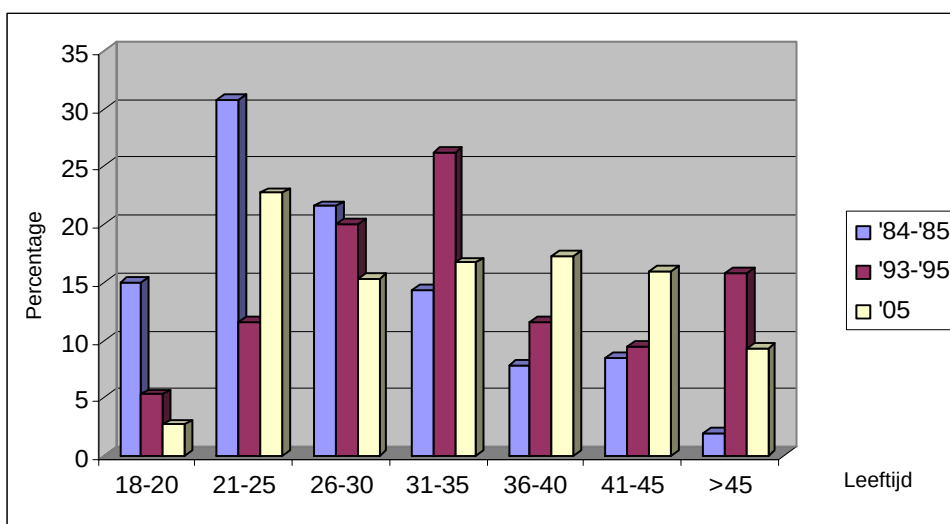
Uit tabel 1 blijkt dat slechts een kleine minderheid van de starters (3 %) een zaak heeft opgericht op jonge leeftijd (18-20 jaar). Hier kunnen verschillende factoren aan de basis liggen. De meest voor de hand liggende reden is de evolutie dat steeds meer mensen een hogere opleiding volgen na het beëindigen van het secundair onderwijs. Andere redenen voor het kleine aantal jonge starters kunnen gevonden worden in een tekort aan ervaring, een te grote onzekerheid of een te grote behoefte aan kapitaal om een onderneming op te starten. Het feit dat jonge mensen vaak nog niet weten wat ze willen bereiken in hun leven, kan ook een oorzaak zijn.

De grootste groep startende ondernemers (23 %) heeft een leeftijd tussen 21 en 25 jaar. Dit percentage komt overeen met een totaal van 34 respondenten, waaronder 25 starters (74 %) van het mannelijke en 9 starters (27 %) van het vrouwelijke geslacht. Wellicht gaat het om personen die hogere studies gevolgd hebben en vrijwel meteen na het behalen van hun diploma een onderneming hebben opgericht. De percentages van startende ondernemers met een leeftijd tussen 31 en 35 jaar, 36 en 40 jaar en 41 en 45 jaar bedragen respectievelijk 17 %, 17 % en 16 % en zijn vergelijkbaar. In slechts 9 % van de gevallen zijn de ondervraagden ouder dan 45 jaar wanneer ze een onderneming opstartten.

Nochtans gaat ongeveer de helft van de respondenten (47 %) helemaal niet akkoord of niet akkoord met de stelling ‘Hoe ouder men wordt, hoe moeilijker het is om nog zelfstandige te worden’. 32 % blijkt helemaal akkoord of akkoord te gaan met voorgaande stelling, 21 % heeft er geen mening over.¹

Vervolgens worden onze resultaten inzake leeftijd bij de start van de onderneming vergeleken met de resultaten uit de referentieonderzoeken. De vaststellingen die hieruit voortkomen, kunnen afgelezen worden in onderstaande figuur.

Figuur 1 Evolutie van de leeftijd bij de start



Bron: eigen onderzoek

In '84-'85 lag het percentage startende ondernemers het hoogst bij de leeftijdsgroep 21-25 jaar (31 %). In '93-'95 hadden de meeste starters een leeftijd tussen de 31 en 35 jaar (26 %). Jamers et al. (1996) besloten reeds dat de leeftijd van de starter globaal is toegenomen tussen de periodes '84-'85 en '93-'95. Dit was volgens hen te danken aan het feit dat er steeds langer gestudeerd wordt. Uit de resultaten van ons onderzoek blijkt dat, net zoals in '84-'85, de meeste starters behoren tot de leeftijdsgroep van 21-25 jaar (23 %). Deze meerderheid is echter niet zo uitgesproken als in de referentieonderzoeken. Dit wijst op een meer gelijke verdeling van de startende ondernemers over de verschillende leeftijdsgroepen, met uitzondering van de leeftijdscategorieën 18-20 jaar en ouder dan 45 jaar.

¹ Zie bijlage 3: tabel 52

Zoals eerder vermeld, is het percentage van personen die op een leeftijd tussen 18 en 20 jaar met een onderneming beginnen, verder gedaald tot 3 %. Voor de vermoedelijke redenen voor deze daling, wordt verwezen naar hetgeen hierover reeds besproken is eerder in deze paragraaf. Verder kan er een daling opgemerkt worden in de percentages van starters die vallen in de leeftijdsgroepen 26-30 jaar, 31-35 jaar en ouder dan 45 jaar in vergelijking met het onderzoek verricht in '93-'95. Deze percentages bedragen nu respectievelijk 15 %, 17 % en 9 % tegenover 20 %, 26 % en 16 % in '93-'95. De percentages van personen die een leeftijd tussen 36 en 40 jaar en 41 en 45 jaar hebben bij de oprichting van een eigen zaak, zijn gestegen ten opzichte van '93-'95. De desbetreffende percentages bedragen nu respectievelijk 17 % en 16 % tegenover 12 % en 10 % in '93-'95.

12.1.2 Nationaliteit

Wanneer vervolgens een blik wordt geworpen op de nationaliteit van de startende ondernemers uit Limburg, kan worden vastgesteld dat 95 % van de respondenten de Belgische nationaliteit heeft. De andere nationaliteiten die voorkomen in onze steekproef zijn de Nederlandse nationaliteit (3 %), de Duitse nationaliteit (1 %) en de Italiaanse nationaliteit (1 %). Deze vraag werd door elke starter uit onze steekproef ingevuld. Aangezien hierover niets vermeld is in de referentieonderzoeken, kan er geen vergelijking gemaakt worden.²

12.1.3 Burgerlijke stand

Net zoals de vraag naar de nationaliteit van de ondernemer, werd ook de vraag naar de burgerlijke stand op het moment van de oprichting door alle respondenten beantwoord. Uit een analyse van de gegevens, blijkt dat 61 % van de startende ondernemers getrouwd was wanneer hij zijn zaak oprichtte. 33 % van de respondenten was ongehuwd op het moment van de start van de zaak. Sommige starters antwoordden dat ze 'samenwonend' waren. Na onderling overleg werd besloten om dit antwoord gelijk te stellen met het antwoord 'ongehuwd'. 7 % van de ondervraagden verklaarde gescheiden te zijn op het ogenblik van de oprichting. Er kan geen vergelijking worden gemaakt met de referentieonderzoeken omdat hierover geen informatie beschikbaar is.³

² Zie bijlage 3: tabel 53

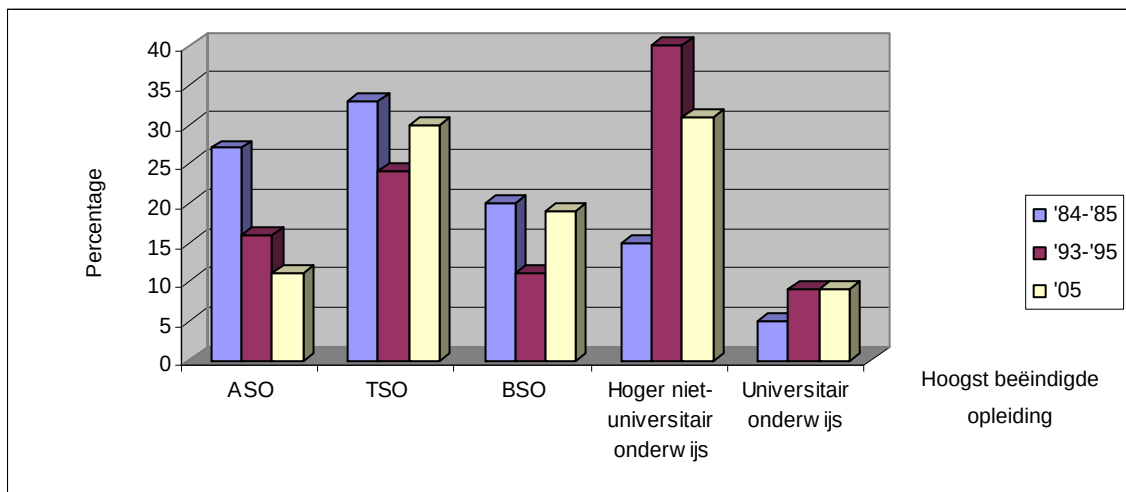
³ Zie bijlage 3: tabel 54

12.2 Onderwijs

De vragenlijst bevat een vraag over de hoogst beëindigde opleiding die de startende ondernemer genoten heeft. Slechts één respondent liet deze vraag onbeantwoord, waardoor de steekproef voor deze vraag beperkt is tot 149 respondenten. Hierbij dient opgemerkt te worden dat deze vraag in onze vragenlijst een aangepaste versie is van de oorspronkelijke vraag uit de referentieonderzoeken.

In onze vragenlijst is de mogelijkheid ‘Kunstonderwijs’ niet opgenomen en wordt er geen onderscheid meer gemaakt tussen het hoger niet-universitair onderwijs korte type en het hoger niet-universitair onderwijs lange type. Door deze andere vraagstelling is een herberekening van de gegevens nodig om een globale vergelijking te kunnen maken met de resultaten uit de referentieonderzoeken. In onderstaande figuur wordt een overzicht weergegeven van de hoogst beëindigde opleiding van de starters uit de verschillende onderzoeken.

Figuur 2 Evolutie van de hoogst beëindigde opleiding



Bron: eigen onderzoek

Wanneer de resultaten uit figuur 2 geanalyseerd worden, wordt vastgesteld dat de meeste startende ondernemers een technisch secundaire opleiding (30 %) of een hoger niet-universitaire opleiding (32 %) gevolgd hebben. Deze twee opleidingsvormen vertegenwoordigen samen ruim 60 % van de startende ondernemers. Starters met een beroepssecundaire opleiding komen in 19 % van de gevallen voor, wat ook nog een aanzienlijke hoeveelheid is.

In 9 % van de gevallen heeft de startende ondernemer een universitaire opleiding genoten. Dit percentage komt overeen met een absolute frequentie van 13 starters, wat eerder laag is. Wanneer dit percentage (9 %) vergeleken wordt met het desbetreffende percentage uit het onderzoek van '93-'95 (9 %), kan er geen verandering opgemerkt worden. Jamers et al. (1996) gaven reeds enkele redenen waarom het percentage startende ondernemers met een universitaire opleiding eerder laag is: mensen met een universitair diploma komen namelijk vaak in een kaderfunctie terecht of kiezen er regelmatig voor om een carrière uit te bouwen.

In de jaren tachtig genoten de meeste starters (33 %) technisch secundair onderwijs. In de jaren negentig werd, net zoals in ons onderzoek, het hoger niet-universitaire onderwijs door de grootste groep van starters (40 %) gevolgd.

Met de stelling 'Het onderwijs dat ik genoten heb, heeft mij veel te weinig voorbereid op het zelfstandig worden', blijkt ruim 30 % helemaal niet akkoord of niet akkoord te gaan. Ongeveer 43 % van de starters is het helemaal eens of eens met deze uitspraak, wat erop wijst dat de meeste starters niet tevreden zijn over de rol van het onderwijs in de voorbereiding tot het zelfstandige ondernemerschap.⁴ Deze bevindingen kunnen in verband gebracht worden met de scholingsgraad van de starters. Opmerkelijk is dat meer dan de helft (54 %) van de ondernemers met een universitaire opleiding, beweert dat dit onderwijs hen te weinig heeft voorbereid op het zelfstandig worden. Van de starters die enkel een secundaire opleiding genoten hebben, is dit percentage aanzienlijk lager: 38 % voor algemeen secundair onderwijs, 43 % voor technisch secundair onderwijs en 41 % voor beroepssecundair onderwijs.⁵ Deze vaststelling is tegengesteld aan de conclusies uit het referentieonderzoek van '93-'95.

Vervolgens is het interessant om de relatie te onderzoeken tussen het geslacht van de startende ondernemer en de opleiding die hij genoten heeft. De resultaten hiervan kunnen afgelezen worden uit tabel 2. Er dient opgemerkt te worden dat de steekproef voor deze vraag beperkt is tot 149 starters.

⁴ Zie bijlage 3: tabel 55

⁵ Zie bijlage 3: tabel 56

Tabel 2 Hoogst beëindigde opleiding versus geslacht

(n= 149)			Geslacht		Totaal
			Man	Vrouw	
Hoogst beëindigde opleiding	ASO	Aantal	14	2	16
		%	88 %	13 %	100 %
		%	12 %	7 %	11 %
	TSO	Aantal	39	6	45
		%	87 %	13 %	100 %
		%	33 %	20 %	30 %
	BSO	Aantal	23	5	28
		%	82 %	18 %	100 %
		%	19 %	17 %	19 %
	Hoger niet-universitair onderwijs	Aantal	34	13	47
		%	72 %	28 %	100 %
		%	29 %	43 %	32 %
Universitair onderwijs	Aantal	9	4	13	
	%	69 %	31 %	100 %	
	%	8 %	13 %	9 %	
TOTAAL		Aantal	119	30	149
		%	80 %	20 %	100 %
		%	100 %	100 %	100 %

Bron: eigen onderzoek

De mannelijke startende ondernemers hebben vooral een technisch secundaire opleiding (33 %) of een hoger niet-universitaire opleiding (29 %) gevolgd. De starters van het vrouwelijke geslacht hebben in 43 % van de gevallen een hogere niet-universitaire opleiding gevolgd. 8 % van de mannen heeft een universitaire opleiding gevolgd, tegenover 13 % van de vrouwen. Wanneer het percentage mannelijke en vrouwelijke starters met een hogere opleiding vergeleken wordt, kan worden opgemerkt dat het percentage van de vrouwen (57 %) aanzienlijk hoger ligt dan het percentage van de mannen (36 %). Hieruit blijkt dat vrouwelijke starters relatief gezien meer gekozen hebben voor een hogere niet-universitaire of universitaire opleiding dan de mannelijke starters. Het feit dat mannen relatief gezien eerder voor een technische of beroepssecundaire opleiding hebben gekozen en bijgevolg op jongere leeftijd zijn gaan werken, kan hiervoor een verklaring zijn.

12.3 Financiële situatie voor de start

Hieronder worden de resultaten besproken die voortkomen uit vragen naar de financiële situatie van de startende ondernemer voor de start van zijn zaak. De respondenten dienden aan te duiden in welke inkomenscategorie hun netto-inkomen zich bevond en of hun partner over een netto-inkomen beschikte, indien de starter een partner had.

12.3.1 Netto-inkomen voor de start van de zaak

In tabel 3 zijn de absolute en procentuele frequenties opgenomen van het jaarlijkse netto-inkomen van de ondernemers voor de start van hun zaak. Zeven respondenten gaven geen antwoord op deze vraag waardoor de steekproef hier slechts 143 bedraagt. Verder dient er opgemerkt te worden dat een gedetailleerde vergelijking met de resultaten uit de referentieonderzoeken niet mogelijk is voor deze vraag. In onze vragenlijst zijn namelijk andere grenzen gebruikt om de netto-inkomens af te bakenen. De redenen voor deze herverdeling zijn tweevoudig: enerzijds is de vroegere Belgische frank in 2002 vervangen door de Euro en anderzijds zijn de inkomenscategorieën uit de referentieonderzoeken achterhaald.

Tabel 3 Netto-inkomen op jaarbasis voor de start van de zaak

(n = 143)	Aantal	%
- < € 9.999	18	13 %
- € 10.000 - € 19.999	61	43 %
- € 20.000 - € 29.999	43	30 %
- € 30.000 - € 39.999	12	8 %
- € 40.000 - € 49.999	3	2 %
- > € 50.000	6	4 %
TOTAAL	143	100 %

Bron: eigen onderzoek

Wanneer de resultaten bekeken worden, wordt vastgesteld dat de grootste groep starters een netto-inkomen had voor de start tussen € 10.000 en € 19.999 (43 %) en tussen € 20.000 en € 29.999 (30 %). Starters met een hoger netto-inkomen zijn in mindere mate aanwezig: 8 % met een netto-inkomen tussen € 30.000 en € 39.999, slechts 2 % met een netto-inkomen tussen € 40.000 en € 49.999 en 4 % met een netto-inkomen dat hoger is dan € 50.000. Ook uit de onderzoeken van '84-'85 en '93-'95 blijkt dat de grootste groep starters eerder over een lager netto-inkomen beschikte wanneer de onderneming opgestart werd. Dit kan een belangrijke oorzaak zijn voor de financiële problemen waarmee verschillende starters te kampen krijgen tijdens de eerste jaren na de start van hun onderneming. De verklaring die Jamers et al. (1996) aan deze bevindingen gaven, is volgens ons ook van toepassing op dit onderzoek. Volgens hen zijn personen met een hoger netto-inkomen minder snel bereid om deze financiële zekerheid op te geven om de uitdaging van het zelfstandige ondernemerschap aan te gaan, wat gepaard kan gaan met een aantal risico's en onzekerheden.

Jamers et al. (1996) concludeerden in hun onderzoek dat starters met een lager netto-inkomen voor de start van hun zaak, relatief meer belang hechtten aan 'financiële verdiensten' als motief om te starten dan de starters met een hoger netto-inkomen. Deze uitspraak wordt geverifieerd in ons onderzoek aan de hand van tabel 57, die als bijlage is opgenomen. Er moet opgemerkt worden dat de steekproef voor deze vergelijking beperkt is tot 142 respondenten.

Uit tabel 57 blijkt dat de stelling van Jamers et al. (1996) bevestigd kan worden. De meeste respondenten met een eerder laag netto-inkomen beoordelen het motief 'financiële verdiensten' als belangrijk of zeer belangrijk. De cumulatieve percentages van deze twee antwoordmogelijkheden bedragen 61 % voor de starters met een netto-inkomen lager dan € 9.999, 79 % voor de starters met een netto-inkomen tussen € 10.000 en € 19.999 en 84 % voor de starters met een netto-inkomen tussen € 20.000 en € 29.999. Wanneer de percentages voor de starters met een eerder hoog netto-inkomen bekeken worden, wordt opgemerkt dat deze aanzienlijk lager zijn. Slechts 33 % van de respondenten met een netto-inkomen tussen € 40.000 en € 49.999 en 33 % van de starters met een netto-inkomen hoger dan € 50.000, beoordelen het motief 'financiële verdiensten' als belangrijk of zeer belangrijk.⁶

⁶ Zie bijlage 3: tabel 57

12.3.2 Netto-inkomen van partner

Om een volledig beeld te krijgen van de financiële situatie van de startende ondernemer, werd hem gevraagd om aan te duiden of zijn partner over een netto-inkomen beschikte bij de start van de onderneming. Deze vraag kon uiteraard enkel beantwoord worden indien de starter een partner had toen hij met zijn zaak begon. Dit is de waarschijnlijk de reden waarom 25 starters deze vraag onbeantwoord lieten waardoor de steekproef beperkt is tot 125 respondenten.

Tabel 4 Netto-inkomen van de partners op jaarbasis

(n = 125)	Aantal	%	%	
			'93 – '95	'84 – '85
- Nee	34	27 %	24 %	25 %
- Ja	91	73 %	76 %	75 %
TOTAAL	125	100 %	100 %	100 %

Bron: eigen onderzoek

Uit tabel 4 kan besloten worden dat 27 % van de partners van de startende ondernemers niet over een netto-inkomen beschikte. Een duidelijke meerderheid van de partners (73 %) had wel een inkomen op het moment van de start. Een eigen zaak opstarten brengt vaak onzekerheid met zich mee wat de inkomsten voor de zelfstandige betreft. Het netto-inkomen van de partner biedt vaak een bijkomende zekerheid van inkomsten voor de zelfstandige en kan daardoor de drempel naar het zelfstandige ondernemerschap verlagen.

Wanneer de percentages uit ons onderzoek vergeleken worden met de percentages uit de referentieonderzoeken, zijn er geen opmerkelijke verschillen waar te nemen. Het percentage van partners met een netto-inkomen schommelt doorheen de jaren rond 75 %: 75 % in '84-'84, 76 % in '93-'95 en 73 % in ons onderzoek.

In tabel 5 is informatie opgenomen over de hoogte van het netto-inkomen op jaarbasis van de partners van de zelfstandige ondernemers. Deze vraag diende enkel beantwoord te worden indien de partner van de starter over een netto-inkomen beschikte wanneer de zaak werd opgericht. Hierdoor telt de antwoordgroep voor deze vraag slechts 87 starters.

Tabel 5 Hoogte van het netto-inkomen op jaarbasis van de partner

(n = 87)	Aantal	%
- < € 9.999	17	20 %
- € 10.000 - € 19.999	36	41 %
- € 20.000 - € 29.999	22	25 %
- € 30.000 - € 39.999	6	7 %
- € 40.000 - € 49.999	0	0 %
- > € 50.000	6	7 %
TOTAAL	87	100 %

Bron: eigen onderzoek

De netto-inkomens van de partners van de ondernemers situeerden zich vooral in de inkomenscategorie tussen € 10.000 en € 19.999 (41 %). Wanneer het cumulatieve percentage bekeken wordt van de inkomens die lager zijn dan € 29.999, wordt duidelijk dat 86 % van de partners over een eerder laag netto-inkomen beschikte. Slechts 14 % van de partners genoot een hoog netto-inkomen (hoger dan € 30.000) wanneer de zaak werd opgestart.

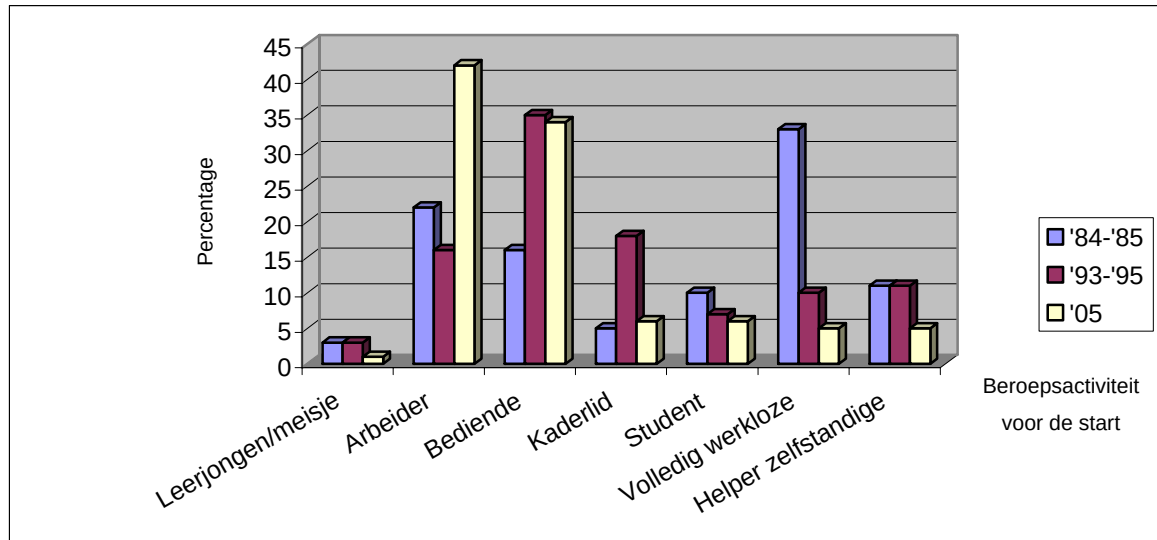
Uit de resultaten van het onderzoek dat in '84-'85 gedaan werd, blijkt eveneens dat de overgrote meerderheid van de partners over een eerder laag netto-inkomen beschikte. Een concrete vergelijking is niet mogelijk omwille van de eerder vermelde redenen: in onze vragenlijst zijn andere grenzen gebruikt om de inkomens af te bakenen en bovendien zijn onze bedragen uitgedrukt in Euro. In het referentieonderzoek van '93-'95 zijn geen gegevens betreffende de hoogte van de netto-inkomens van de partners op jaarbasis opgenomen.

12.4 Werksituatie voor de start

In de vragenlijst zijn een aantal vragen opgenomen die betrekking hebben op hetgeen de starter deed voordat hij de stap naar het zelfstandige ondernemerschap zette. De bevindingen die hieruit voortkomen, worden in deze paragraaf besproken.

Figuur 3 geeft een overzicht van de beroepsactiviteiten van de starter voordat hij zelfstandige werd. Slechts één respondent gaf geen antwoord op deze meerkeuzevraag. Hierdoor bedraagt de steekproef 149 startende ondernemers.

Figuur 3 Evolutie van de beroepsactiviteiten voor de start



Bron: eigen onderzoek

Na een analyse van de gegevens uit de bovenstaande figuur, kan opgemerkt worden dat de meeste personen (42 %) als arbeider tewerkgesteld waren vooraleer ze de uitdaging aangingen om zelfstandige te worden. Een kleinere, maar toch nog aanzienlijke groep starters (34 %) was voorheen werkzaam als bediende. Wanneer deze percentages vergeleken worden met de referentieonderzoeken, kan opgemerkt worden dat het percentage arbeiders dat gestart is als zelfstandige, een forse stijging heeft doorgemaakt ten opzichte van '93-'95 (16 %). Het percentage starters dat voorheen als bediende werkzaam was, heeft een aanzienlijke stijging gekend tussen de jaren '84-'85 (16 %) en '93-'95 (35 %), maar is nu quasi onveranderd.

Slechts 5 % van de respondenten blijkt volledig werkloos te zijn voordat hij een eigen onderneming opstartte. Dit percentage komt overeen met 8 starters. Deze starters vulden in de vragenlijst het aantal maanden in dat ze werkloos waren vooraleer ze het zelfstandige statuut aannamen. Om een beeld te krijgen van het gemiddeld aantal werkloze maanden, werd het gemiddelde handmatig berekend. Dit gemiddelde bedraagt 31 maanden, wat neerkomt op een ongeveer 2,5 jaar. Naar onze mening is dit vrij lang.

In '84-'85 bedroeg het percentage startende werklozen nog 49 %, in '93-'95 daalde dit percentage aanzienlijk tot 10 %. Volgens Jamers et al. (1996) was deze daling te wijten aan het geringe succes dat de achtergestelde lening en andere inspanningen van de overheid kenden. Het percentage werklozen dat gestart is in 2005, is ten opzichte van '93-'95 verder gedaald tot 5 %.

Verder blijkt dat slechts een kleine minderheid van de starters (6 %) meteen na het behalen van een diploma de stap naar het zelfstandige ondernemerschap gezet heeft. Eerder in dit hoofdstuk bleek dat slechts 3 % van de starters met een leeftijd tussen 18 en 20 jaar met een eigen zaak begon. Voor de redenen die dit lage percentage verklaren, wordt verwezen naar de paragraaf 12.1.1 Geslacht en leeftijd. Nochtans begon een aanzienlijk deel van de respondenten (23 %) op een leeftijd tussen 21 en 25 jaar met een eigen onderneming. Eerder werd vermoed dat het ging om starters die vrijwel meteen na het beëindigen van hogere studies besloten om een zelfstandig beroep uit te oefenen. Dit vermoeden blijkt niet te kloppen, omwille van het kleine percentage starters (6 %) dat meteen na het studeren gestart is met een eigen zaak. Een andere verklaring dringt zich op: het kan gaan om personen die na het behalen van een middelbaar diploma een aantal jaren als arbeider in een onderneming hebben gewerkt en daarna besloten hebben om het zelfstandige ondernemerschap aan te gaan, bijvoorbeeld omwille van een ontevredenheid over hun laatste werkgever. Om dit vermoeden te toetsen, wordt de variabele 'Wat deed u voor u zelfstandige werd?' in verband gebracht met de variabele 'Was u tevreden over uw werk?'. De steekproef is beperkt tot 133 respondenten.

Uit dit verband blijkt dat slechts 10 % van de personen die voordien tewerkgesteld waren als arbeider, ontevreden of zeer ontevreden was over het vorig werk. 71 % van de voormalige arbeiders blijkt tevreden of zeer tevreden te zijn. Deze percentages bevestigen ons vermoeden dat arbeiders gestart zijn met een eigen zaak omwille van ontevredenheid over hun vorige werkgever, niet. Verder kan afgeleid worden dat de overgrote meerderheid van alle starters (78 %) tevreden of zeer tevreden was over de laatste werkgever. Slechts een klein percentage van de respondenten (5 %) was ontevreden en een nog kleiner percentage (3 %) was zeer ontevreden.⁷ Er kan geen vergelijking gemaakt worden met de referentieonderzoeken.

⁷ Zie bijlage 3: tabel 58

In tabel 6 worden de absolute en procentuele frequenties weergegeven van de sector waarin het bedrijf van de laatste werkgever van de starter actief was. De overeenkomstige percentages uit de referentieonderzoeken zijn ook opgenomen. De antwoordgroep voor deze vraag telt 132 starters. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat deze vraag niet beantwoord diende te worden door studenten en eventueel werklozen.

Tabel 6 Sector laatste werkgever

(n = 132)	Aantal	%	%	
			'93 – '95	'84 – '85
- Landbouw	1	1 %	6 %	1 %
- Industrie	26	20 %	27 %	21 %
- Handel	22	17 %	24 %	41 %
- Diensten	42	32 %	25 %	25 %
- Bouwnijverheid	41	31 %	18 %	12 %
TOTAAL	132	100 %	100 %	100 %

Bron: eigen onderzoek

De meeste bedrijven waarin de starters gewerkt hebben vooraleer ze een eigen zaak opstartten, zijn actief in de dienstensector (32 %) en de bouwnijverheid (31 %). Industrie (20 %) en handel (17 %) zijn minder vertegenwoordigd, gevolgd door de landbouwsector (1 %). Wanneer deze percentages in vergelijking worden gebracht met de overeenkomstige percentages uit de referentieonderzoeken, kan vastgesteld worden dat de bouwnijverheid steeds meer starters voortbrengt ten opzichte van '93-'95 (18 %) en '84-'85 (12 %). Ook de dienstensector heeft aan belang gewonnen ten opzichte van de jaren tachtig (25 %) en negentig (25 %). De landbouw en industrie hebben, na een stijging tussen '84-'85 en '93-'95, in dit onderzoek aan belang moeten inboeten.

12.5 Familiale achtergrond

Vervolgens wordt aan de hand van een aantal vragen onderzocht of de ouders van de zelfstandige ondernemer uit Limburg ooit een zelfstandig beroep hebben uitgeoefend en hoe deze ouders en de partner van de starter stonden tegenover het idee om een onderneming op te starten.

12.5.1 Beroep van de ouders

In onze vragenlijst is een vraag opgenomen die polst naar het feit of de ouders van de zelfstandige ondernemer ooit een zelfstandig beroep hebben uitgeoefend. Deze vraag werd door twee respondenten van onze steekproef onbeantwoord gelaten. De steekproef voor deze vraag is bijgevolg beperkt tot 148 respondenten.

Tabel 7 Ouders ooit zelfstandig beroep uitgeoefend

(n = 148)	Aantal	%	%	
			'93 – '95	'84 – '85
- Nee	83	56 %	45 %	48 %
- Ja	65	44 %	55 %	52 %
TOTAAL	148	100 %	100 %	100 %

Bron: eigen onderzoek

Uit tabel 7 kan afgelezen worden dat in 44 % van de gevallen de ouders ooit zelfstandigen zijn geweest. In de overige 56 % was dit niet zo. Uit het referentieonderzoek van '84-'85 blijkt dat voor 52 % van de starters geldt dat de ouders ooit een zelfstandig beroep hebben uitgeoefend, ten opzichte van 55 % in '93-'95. Uit deze gegevens kan besloten worden dat dit percentage een daling heeft doorgemaakt in 2005 ten opzichte van de jaren negentig.

Ouders die ooit een zelfstandig beroep hebben uitgeoefend, zullen volgens ons hun kinderen eerder aanmoedigen om met een eigen zaak te beginnen dan ouders die enkel in dienstverband gewerkt hebben. Het komt vaak voor dat een zaak door de ouders overgegeven wordt aan de kinderen. Hierdoor bestaat er een vermoeden dat starters waarvan de ouders ooit zelfstandigen geweest zijn, vaker een bestaand bedrijf overnemen dan starters waarvan de ouders nooit een eigen zaak hebben gehad. De gegrondheid van dit vermoeden wordt getoetst aan de hand van de volgende kruistabel, waarbij de steekproefgrootte 147 respondenten telt.

Tabel 8 Ouders ooit een zelfstandig beroep uitgeoefend versus manier van starten

(n= 147)				Ouders ooit een zelfstandig beroep uitgeoefend		Totaal
				Nee	Ja	
Manier van starten	Overname van een bestaand bedrijf	Aantal %		10 48 %	11 52 %	21 100 %
	Nieuw bedrijf opgericht	Aantal %		72 57 %	54 43 %	126 100 %
TOTAAL			Aantal %	82 56 %	65 44 %	147 100 %

Bron: eigen onderzoek

Aan de respondenten werd gevraagd om de manier aan te duiden waarop ze met hun zaak begonnen zijn: door de overname van een bestaand bedrijf of door een nieuw bedrijf op te richten. In het geval een bestaand bedrijf werd overgenomen, gebeurde dit voor 52 % door een starter waarvan de ouders ooit een zelfstandig beroep hebben uitgeoefend. In het onderzoek van '93-'95 was deze verdeling meer uitgesproken: 77 % van de overnames gebeurde door starters wiens ouders ooit zelfstandigen zijn geweest. Bij de oprichting van een nieuw bedrijf gaat het om 43 % van de respondenten waarvan de ouders ooit zelfstandigen zijn geweest, tegenover 48 % in '93-'95.

Een ander mogelijk verband dat ons interessant leek, is de relatie tussen het feit of de ouders van de starter ooit zelfstandigen zijn geweest en de invloed van het motief 'familietradities in stand houden' bij de start. Van de starters waarvan de ouders ooit een zelfstandig beroep hebben uitgeoefend, vindt 27 % dat motief (zeer) belangrijk. Dit percentage is aanzienlijk hoger dan het overeenkomstige percentage voor starters wiens ouders nooit zelfstandigen zijn geweest (5 %). Een mogelijke verklaring voor dit verschil kan liggen in het feit dat er een aantal starters zijn die het bedrijf van hun ouders overgenomen hebben en het hierdoor erg belangrijk vinden om de familietraditie in ere te houden.

Van de starters waarvan de ouders nooit zelfstandigen zijn geweest, vindt 70 % het in stand houden van familietradities (zeer) onbelangrijk, tegenover 52 % van de starters met ouders die ooit een zelfstandig beroep hebben uitgeoefend.⁸

12.5.2 Standpunt van de ouders en partner tegenover het idee van het zelfstandige ondernemerschap

In de vragenlijst is een vraag opgenomen die polst naar het standpunt van de vader, de moeder en de partner van de respondent tegenover het idee van het zelfstandige ondernemerschap. De beoordeling hiervan gebeurde op een vijfpuntenschaal, gaande van zeer negatief tot zeer positief. In de referentieonderzoeken werd een zevenpuntenschaal gebruikt om deze vraag te beoordelen. Om een vergelijking toch enigszins mogelijk te maken, worden de antwoordmogelijkheden uit de referentieonderzoeken ‘tamelijk negatief’, ‘negatief’ en ‘zeer negatief’ vergeleken met onze antwoordmogelijkheden ‘negatief’ en ‘zeer negatief’. Hetzelfde wordt gedaan voor de positieve antwoordmogelijkheden. Op deze manier mag te werk gegaan worden, daar een vergelijking wordt gemaakt van alle keuzemogelijkheden die ofwel negatief, ofwel positief zijn.

De resultaten die deze vraag opleverde, zijn opgenomen in de tabellen 9, 10 en 11. Het is belangrijk te vermelden dat deze vraag niet door alle respondenten uit onze steekproef beantwoord werd. Hierdoor is de steekproef beperkt tot 128 respondenten voor de vader, 135 respondenten voor de moeder en 132 respondenten voor de partner. De redenen voor het niet beantwoorden van deze vraag kunnen zijn dat één of beide ouders reeds overleden zijn op het moment van de oprichting van de onderneming of dat de starter geen partner had wanneer hij zijn zaak oprichtte.

⁸ Zie bijlage 3: tabel 59

Tabel 9 toont ons dat 67 % van de vaders van de starters positief of zeer positief stond tegenover het idee van het zelfstandige ondernemerschap. Slechts 6 % had een negatieve of een zeer negatieve perceptie van het idee van zelfstandigheid. Wanneer deze cijfers vergeleken worden met de percentages uit de referentieonderzoeken, kunnen volgende evoluties opgespoord worden. Het standpunt van de vader tegenover het zelfstandige ondernemerschap in '93-'95 was negatief geëvolueerd ten opzichte van '84-'85: in de jaren tachtig had 8 % van de vaders een negatieve tot zeer negatieve perceptie, tegenover 16 % in de jaren negentig. In ons onderzoek staan terug minder vaders negatief tot zeer negatief tegenover het idee van het zelfstandige beroep.

Tabel 9 Standpunt van vader tegenover het idee van het zelfstandige ondernemerschap

(n = 128)	Aantal	%
- Zeer negatief	3	2 %
- Negatief	5	4 %
- Neutraal	34	27 %
- Positief	27	21 %
- Zeer positief	59	46 %
TOTAAL	128	100 %

Bron: eigen onderzoek

Moeders hadden in ruim de helft van de gevallen (55 %) een positief of zeer positief standpunt tegenover de plannen van hun kinderen om een zelfstandige onderneming op te richten. In 7 % van de gevallen was dit standpunt negatief tot zeer negatief. In de jaren negentig (22 %) stonden meer moeders negatief tot zeer negatief tegenover het zelfstandige ondernemerschap dan in de jaren tachtig (12 %). Deze negatieve evolutie is in vergelijking met ons onderzoek omgebogen tot een licht positieve evolutie.

Tabel 10 Standpunt van moeder tegenover het zelfstandige ondernemerschap

(n = 135)	Aantal	%
- Zeer negatief	3	2 %
- Negatief	7	5 %
- Neutraal	51	38 %
- Positief	28	21 %
- Zeer positief	46	34 %
TOTAAL	135	100 %

Bron: eigen onderzoek

Uit tabel 11 blijkt dat bijna 80 % van de partners van de startende ondernemers uit Limburg, positief of zeer positief stond tegenover het idee om een eigen zaak op te starten. In 8 % van de gevallen was de partner negatief of zeer negatief. Een vergelijking doorheen de jaren levert ons de volgende resultaten op: in '93-'95 (23 %) werd het standpunt van de partner, net zoals het standpunt van de vader en de moeder, negatiever ten opzichte van '84-'85 (4 %). Wanneer de periode tussen '93-'95 en 2005 beschouwd wordt, kan vastgesteld worden dat het standpunt van de partner positiever is geworden. Het positievere standpunt van ouders en partner tegenover het idee van het zelfstandige ondernemerschap kan te danken zijn aan de economie, die het de laatste jaren steeds beter doet. Zoals vermeld in de literatuurstudie, heeft een ondernemer meer kans op slagen wanneer hij gesteund wordt door zijn naaste familieleden, zoals zijn ouders en zijn partner.

Tabel 11 Standpunt van de partner tegenover het zelfstandige ondernemerschap

(n = 132)	Aantal	%
- Zeer negatief	2	2 %
- Negatief	8	6 %
- Neutraal	17	13 %
- Positief	35	27 %
- Zeer positief	70	53 %
TOTAAL	132	100 %

Bron: eigen onderzoek

Aan de hand van de vragenlijst kunnen verder nog een aantal andere verbanden gelegd worden. 61 % van de partners van de starters tussen 31 en 35 jaar en 36 en 40 jaar, stond zeer positief tegenover het idee van het zelfstandige ondernemerschap. Ook in de leeftijdsgroep 26-30 jaar stond in 60 % van de gevallen de partner van de starter zeer positief hiertegenover. Voor de andere leeftijdscategorieën geldt dat ongeveer de helft van de partners zeer positief stond ten opzichte van het zelfstandige beroep, met uitzondering van de partners van de starters met een leeftijd ouder dan 45 jaar (25 %).⁹ In het onderzoek van '84-'85 blijkt dat 76 % van de partners van de starters met een leeftijd tussen 21 en 25 jaar zeer positief stond ten opzichte van het idee van het zelfstandige ondernemerschap.

Net zoals gebleken is uit het referentieonderzoek van '84-'85, stonden ook in ons onderzoek meer dan de helft van de partners met een inkomen tot € 40.000 zeer positief tegenover het idee om een zelfstandig beroep te beginnen. Er dient wederom opgemerkt te worden dat onze inkomensgrenzen anders zijn dan in de referentieonderzoeken. Partners die meer verdienen dan € 50.000, zijn in mindere mate (33 %) zeer positief over het zelfstandige ondernemerschap.¹⁰

⁹ Zie bijlage 3: tabel 60

¹⁰ Zie bijlage 3: tabel 61

13 MOTIEVEN OM TE STARTEN

In dit hoofdstuk zal er aandacht besteed worden aan de motieven die geleid hebben tot de opstart van een eigen zaak. Dit hoofdstuk wordt ingezet met een bespreking van de redenen die de starter zelf opgegeven heeft voor zijn keuze als zelfstandige. Vervolgens worden er conclusies getrokken uit de beoordelingen die de starters hebben gegeven aan de door ons aangereikte motieven. Voorts worden een aantal positieve en negatieve stimuli wat uitvoeriger besproken. Net zoals in voorgaande hoofdstukken zullen, indien mogelijk, vergelijkingen gemaakt worden met de referentieonderzoeken.

13.1 Door de starter opgegeven motieven

De vraag ‘Waarom bent u gestart?’ beet de spits af van de vragen in verband met de motieven bij de start. Het doel van deze open vraag was te peilen naar de motieven die de starters hebben aangezet tot het zelfstandige ondernemerschap. 134 starters beantwoordden deze vraag, 16 starters lieten het na om ons een antwoord te bezorgen. De steekproef wordt hier dus gereduceerd tot 134 respondenten.

Er werden tal van antwoorden gegeven op de bovenstaande vraag. Meerdere respondenten haalden zelfs verscheidene motieven aan. In het totaal werden er 158 antwoorden gegeven. Om de lezer een overzicht te kunnen geven, werden de verschillende antwoorden ondergebracht in tien categorieën. Deze categorieën zijn, net zoals de absolute en relatieve frequenties en de percentages uit '84-'85, opgenomen in tabel 12.

Tabel 12 Door de starter opgegeven motieven om te starten

	Aantal	%	%
			'84 – '85
- Eigen baas zijn	42	27 %	30 %
- Financiële redenen	24	15 %	11 %
- Interesse en/of kennis	21	13 %	3 %
- Ontevreden en/of geen toekomst bij vorige werkgever	14	9 %	4 %
- Droom	12	8 %	/
- Uitdaging	12	8 %	/
- Kans	10	6 %	/
- Omgevingsfactoren (zoals ziekte partner, grote vraag,...)	9	6 %	8 %
- Ambitie	9	6 %	14 %
- Officieel in orde zijn	4	3 %	/
- Om werk te hebben	1	1 %	20 %
- Behoeftte aan sociaal contact	/	/	7 %
- Verderzetten van het bedrijf	/	/	4 %
TOTAAL	158	100 %	100 %

Bron: eigen onderzoek

Uit deze tabel blijkt dat de meeste respondenten het motief 'eigen baas zijn' vernoemen (27 %). Deze starters willen een eigen zaak uitbouwen om zo niet te moeten gehoorzamen aan een werkgever en op die manier dus zelfstandig te zijn. De 'financiële redenen' worden het tweede vaakst genoemd (15 %). 'Opstarten door een grote kennis en/of interesse in een bepaald vakgebied' bekleedt een derde plaats (13 %). 9 % van de starters vermeldt zelfstandig te zijn geworden omdat hij 'ontevreden was in zijn vorige werksituatie of omdat de werkgever hem geen toekomst kon bieden'. Zowel zelfstandig worden om een 'lang gekoesterde droom' waar te maken als omwille van de 'uitdaging' komen bij twaalf respondenten voor. Anderen zijn gestart omdat er zich een 'éénmalige kans' toe voordeed (10 %). Een volgende categorie van motieven werd door ons onder de naam 'omgevingsfactoren' ondergebracht. Deze groep bevat personen die zeggen gestart te zijn omwille van bijvoorbeeld de ziekte van hun partner of door het bestaan van een grote vraag naar een bepaald product of dienst. Deze categorie bekleedt samen met het motief 'ambitie' een achtste plaats. Tot slot startten nog vier respondenten met een eigen zaak om 'officieel in orde te zijn' en zo dus zwartwerk te vermijden en slechts één respondent startte 'om werk te hebben'.

Een vergelijking van deze resultaten kan enkel gebeuren met het onderzoek uit '84-'85, aangezien de open vraag naar de motieven om te starten niet aanwezig was in het onderzoek van '93-'95. Toch is een vergelijking met de jaren tachtig niet voor de hand liggend, daar er andere groepen van antwoorden gevormd werden. In '84-'85 bleek 'vrijheid' het meest genoemd te worden (30 %). Dit motief sluit nauw aan bij het meest voorkomend motief in ons onderzoek, namelijk 'eigen baas zijn' (27 %). Starten 'om meer te verdienen' (11 %) staat in het referentieonderzoek op een vierde plaats. Dit motief is vergelijkbaar met het door ons genoemde motief 'financiële redenen', dat een tweede positie inneemt (15 %).

Voorts werden er in het referentieonderzoek van '84-'85 nog beweegredenen genoemd die ook in ons onderzoek voorkomen, doch wordt de volgorde helemaal door elkaar gehaald. Zo stond het motief 'beroep uitoefenen waarvoor gestudeerd werd' helemaal onderaan in de lijst der motieven in de jaren tachtig (3 %). Deze drijfveer sluit aan bij 'de interesse en/of kennis' uit ons onderzoek. Nochtans is het opmerkelijk dat het in ons onderzoek een veel hogere plaats inneemt, meerbepaald een derde positie (13 %). Verder kan ook 'ontevredenheid in de vorige werksituatie' in het referentieonderzoek achteraan in de lijst der motieven teruggevonden worden (4 %), terwijl dit motief in ons onderzoek een vierde plaats inneemt (9 %). 'Zelfstandig worden om iets op te bouwen' scoorde in het referentieonderzoek veel beter (14 %) dan het motief 'ambitie' in ons onderzoek (6 %). Het motief 'om werk te hebben' bekleedde in het referentieonderzoek een tweede plaats (20 %), in ons onderzoek daarentegen vernoemt maar één respondent dit motief (1 %). Verder werden in de jaren tachtig beweegredenen vernoemd, die in ons onderzoek helemaal niet voorkomen. Een voorbeeld hiervan is 'behoefte aan sociaal contact'.

13.2 Beoordeling van de door ons aangereikte motieven

13.2.1 Algemeen

Nauw aansluitend bij de vorige paragraaf, handelt deze paragraaf over de beoordeling van de door ons aangereikte motieven. In de vragenlijst werden aan de starter een veertiental motieven voorgelegd. Er werd hem gevraagd aan te kruisen welke motieven hem hebben aangezet om zelfstandig te worden en hoe sterk hun invloed was. De beoordeling gebeurde op een waardeschaal, gaande van zeer belangrijk (+2) tot zonder belang (-2).

Per motief wordt berekend hoeveel starters dit belangrijk tot zeer belangrijk achten. De percentages, opgenomen in tabel 13, tonen dus het aantal starters die de waarde +2 of +1 aankruisten bij een bepaald motief, hierbij rekening houdend met de steekproefgrootte. Voor een volledig overzicht van de beoordelingen van de motieven, wordt verwezen naar tabel 62, die als bijlage is opgenomen.¹¹

Tabel 13 Beoordeling van de door ons aangereikte motieven als belangrijk tot zeer belangrijk

	n	Aantal	%
- Iets willen realiseren	150	140	93 %
- Goede producten/diensten leveren	149	131	88 %
- Beroepsfierheid	148	128	87 %
- Eigen werk kunnen regelen	149	122	82 %
- Behoeftte aan vrijheid	147	107	73 %
- Financiële verdiensten	149	107	72 %
- Bedrijf uitbouwen	147	98	67 %
- In zich de persoonlijkheid voelen om zelfstandig te zijn	148	86	58 %
- Niet graag werken in dienstverband	148	44	30 %
- Om werk te hebben, zonder meer	149	44	30 %
- Ontevreden over vorige werkgever	146	30	21 %
- Familietradities in stand houden	147	21	14 %
- Drang naar macht	147	20	14 %
- Vroeger niet de mogelijkheid gehad om zelfstandig te zijn	147	17	12 %

Bron: eigen onderzoek

Uit de bovenstaande tabel komt naar voren dat motieven zoals ‘iets willen realiseren’ (93%), ‘goede producten en diensten leveren’ (88%) en ‘beroepsfierheid’ (87%) de drie beweegredenen zijn die door de meeste respondenten als belangrijk of zeer belangrijk worden aanzien om te starten met een eigen zaak. Het is opmerkelijk dat ‘iets willen realiseren’ door de meeste starters op een waardeschaal als het belangrijkste motief aangeduid wordt, daar in vorige paragraaf vermeld werd dat starters niet vaak ‘ambitie’ als opstartmotief zelf vermelden.

¹¹ Zie bijlage 4: tabel 62

Het feit dat een zelfstandige 'zijn eigen werk kan regelen' (82%) en 'de behoefte aan vrijheid' (73%) blijken eveneens een belangrijke rol te spelen. Onderaan de lijst staan in afnemende orde van belangrijkheid: 'familietradities in stand houden' (14%), 'drang naar macht' (14%) en 'vroeger niet de mogelijkheid gehad om zelfstandig te zijn' (12%). Deze resultaten leren ons dat het vooral positieve stimuli zijn die als belangrijk of zeer belangrijk worden geacht voor het zich vestigen als zelfstandige.

Vervolgens wordt getracht om een vergelijking te maken met de referentieonderzoeken. Het is niet mogelijk om tot een perfecte vergelijking te komen, omwille van verschillende redenen. Allereerst werden in de referentieonderzoeken zevenpuntenschalen gebruikt, terwijl in ons onderzoek vijfpuntenschalen aangewend worden. Er werd besloten om de waardeschalen te verkleinen, daar de zevenpuntenindeling ons nutteloos leek. Het maakt volgens ons bijvoorbeeld niet uit of een starter zeer veel belang (+3), veel belang (+2), of gewoon belang (+1) hecht aan een bepaald motief. Naar ons inziens, lijkt een indeling zeer belangrijk (+2) en belangrijk (+1) voldoende. Daarenboven leiden de verschillende waardeschalen tot een bijkomend probleem bij de vergelijking met het referentieonderzoek van '93-'95. In dat onderzoek werd het percentage starters berekend dat een bepaald motief als zeer belangrijk (+3) en heel belangrijk (+2) aanschouwde. De respondenten die een motief 'slechts' belangrijk (+1) vonden, werden niet in de berekening opgenomen. Dit maakt een perfecte vergelijking met de percentages uit tabel 13 niet mogelijk. In die tabel worden namelijk alle starters opgenomen die een bepaald motief belangrijk vinden, desondanks de graad van belangrijkheid. Verder werden in het referentieonderzoek uit de jaren negentig nog twee bijkomende motieven opgenomen: het voordoen van een kans en nood aan sociaal aanzien.

Naast de verschillende waardeschalen duikt er bij de vergelijking met het referentieonderzoek uit '84-'85 nog een probleem op. In het desbetreffende onderzoek is namelijk geen tabel, gelijkaardig aan tabel 13 opgenomen. Er werden enkel een beperkt aantal percentages genoemd bij de bespreking. Daarenboven geven deze percentages vaak andere graden van belangrijkheid aan. Desalniettemin wordt in de mate dat het mogelijk is, een globale vergelijking gemaakt.

‘Iets willen realiseren’ blijkt in de drie onderzoeken het belangrijkste motief te zijn. ‘De mogelijkheid om als zelfstandige het eigen werk te kunnen regelen’ behoort doorheen de jaren ook tot de belangrijke motieven. Toch gaat dit motief lichtjes achteruit in de rangschikking: van een tweede positie in ’84-’85 naar een derde plaats in ’93-’95 tot een vierde positie in 2005. Voorts werden door Jamers et al. (1996) reeds vermeld dat ‘zelfstandig worden om simpelweg werk te hebben’, door veel minder respondenten aangeduid werd als heel en zeer belangrijk in vergelijking met ’84-’85. Ook in ons onderzoek staat dit motief onderaan in de rangschikking. Verder blijken ‘de financiële verdiensten’ als motief in ’84-’85 hoog te scoren, in ’93-’95 en in dit onderzoek blijkt deze drijfveer een eerder lage positie te bekleden. ‘Een bedrijf uitbouwen’ bleek in ’93-’95 tot de belangrijkste motieven te behoren. Deze vaststelling was minder sterk in ’84-’85 en ook in 2005. Tot slot blijven beweegredenen zoals ‘het instandhouden van familietradities’ en ‘drang naar macht’, doorheen de jaren onderaan in de lijst van de meest belangrijke motieven.

13.2.2 Bespreking van positieve stimuli

In dit onderdeel zullen motieven die eerder als positief te plaatsen zijn wat nader besproken worden. Hierbij wordt de volgorde van belangrijkheid gerespecteerd, zoals deze tot uiting is gekomen in tabel 13 uit vorige paragraaf. Er zal op zoek gegaan worden naar verbanden met andere variabelen. Ten slotte zullen er, indien mogelijk, vergelijkingen met de referentieonderzoeken gemaakt worden. Bij deze vergelijkingen gelden dezelfde beperkingen die reeds in punt 13.2.1 besproken werden.

13.2.2.1 Iets willen realiseren

Zoals reeds vermeld, wordt ‘de behoefte om iets te realiseren’ door 93 % van de respondenten als belangrijk tot zeer belangrijk aanzien. Hierdoor blijkt dit motief het belangrijkste te zijn.

In nagenoeg al de leeftijdscategorieën wordt dit motief door de overgrote meerderheid van de starters als zeer belangrijk aangegeven. De enige uitzondering hierop zijn starters ouder dan 45 jaar: 43 % van de vijfenveertigplussers vindt deze beweegreden zeer belangrijk. ‘De behoefte om iets te willen realiseren’ is het meest uitgesproken voor enerzijds de 18-20 jarigen, waar elke starter dit motief als zeer belangrijk ervaart en anderzijds voor de 21-30 jarigen, waar dit voor bijna 74% geldt.¹² Verder blijkt dat de meerderheid van zowel de mannelijke als de vrouwelijke starters deze beweegreden als zeer belangrijk beoordeelt.¹³

Een vergelijking met de referentieonderzoeken leert ons dat er grote gelijkenissen zijn met betrekking tot dit motief. Starten met een zaak ‘om iets te realiseren’ stond voorheen eveneens het hoogste in de lijst der motieven. Verder blijkt de leeftijdscategorie waar dit motief voornamelijk als zeer belangrijk naar voren komt, sterk te evolueren naar de jongste generatie, namelijk de 18-20 jarigen. Doorheen de jaren beoordelen ook de 26-30 jarigen deze beweegreden vaak als zeer belangrijk. Het motief werd in al de onderzoeken het minst als zeer belangrijk gemarkeerd door oudere starters.

13.2.2.2 Goede producten/diensten leveren

‘De wil om goede producten en diensten te leveren’ wordt door bijna 88% van de startende ondernemers geplaatst in de twee hoogste graden van belangrijkheid. Daarenboven beoordeelt ongeveer 60%, van zowel de mannelijke als de vrouwelijke starters, dit motief als zeer belangrijk.¹⁴ Verder wordt deze reden door de meerderheid van de starters uit alle leeftijdscategorieën als zeer belangrijk aanzien, met als enige uitzondering de 31-35 jarigen. Opvallend is dat bij de 41-45 jarigen toch nog 13% dit motief als totaal onbelangrijk aanziet.¹⁵

¹² Zie bijlage 4: tabel 63

¹³ Zie bijlage 4: tabel 64

¹⁴ Zie bijlage 4: tabel 65

¹⁵ Zie bijlage 4: tabel 66

De mogelijkheden tot vergelijken zijn hier zeer beperkt. Het referentieonderzoek van '84-'85 vermeldt geen resultaten in verband met dit motief. Daarenboven is de enige bevinding die door het onderzoek van '93-'95 wordt meegegeven, dat 'goede producten maken' toch in de top vijf van belangrijke motieven terug te vinden is. Aangezien dit voor ons het enige vergelijkingspunt is, kan gesteld worden dat deze drijfveer belangrijker geacht wordt door de starters uit 2005.

13.2.2.3 Beroepsfierheid

87 % van de respondenten vindt 'beroepsfierheid' bepalend voor de keuze tot het zelfstandige ondernemerschap. Hierbij behaalt dit motief een derde plaats in onze rangschikking. Zowel de meerderheid van de mannen (59 %) als de vrouwen (53 %) kent dit motief een zeer belangrijke waarde toe. Verder is het opvallend dat relatief meer vrouwen (10 %) dan mannen (3 %) kiezen voor het andere uiteinde van de waardeschaal, namelijk de waarde (zeer) onbelangrijk. Hieruit kan besloten worden dat 'beroepsfierheid' voor de mannen een belangrijkere rol speelt dan voor vrouwen.¹⁶ Voorts vinden alle starters in de groep van 18-20 jarigen dit een zeer belangrijk motief, terwijl de vijfenveertigplussers de 'beroepsfierheid' het minst (36%) als zeer belangrijk aanstippen.¹⁷

Net zoals bij het voorgaande motief, is er enkel geweten dat 'beroepsfierheid' een vierde plaats inneemt wat de belangrijkheid betreft in het onderzoek van '93-'95. Er kan dus gesteld worden dat het motief 'beroepsfierheid' als iets minder belangrijk wordt aanschouwd door de starters uit 2005.

¹⁶ Zie bijlage 4: tabel 67

¹⁷ Zie bijlage 4: tabel 68

13.2.2.4 Eigen werk kunnen regelen

Aan 'de wil om het eigen werk te kunnen regelen' als motief om te starten, wordt door 82 % van de startende ondernemers in onze steekproef een belangrijke tot zeer belangrijke waarde toegekend. Wat het verband tussen het geslacht en deze variabele betreft, zijn er geen belangrijke verschillen waar te nemen. 49% van de mannelijke starters vindt deze beweegreden zeer belangrijk, daar deze waarde door 47 % van de vrouwen wordt aangekruist.¹⁸ De waarden belangrijk en zeer belangrijk worden relatief het meest aangeduid door de starters uit de leeftijdsgroep 21-25 jaar (88 %). Daarenboven kennen drie op vier (75 %) starters tussen de 18 en 20 jaar een zeer belangrijke waarde toe aan deze drijfveer. De vijfenveertigplussers beoordelen dit motief relatief gezien het minst als zeer belangrijk (29 %).¹⁹

In tegenstelling tot de twee voorgaande motieven is deze drijfveer wel verder uitgewerkt in de referentieonderzoeken. Zoals reeds vermeld, blijft 'de wil om het eigen werk te kunnen regelen' toch een gewichtige stimulus doorheen de tijd. In '84-'85 werd aan dit motief voornamelijk zeer veel betekenis geacht door de starters uit de leeftijdscategorieën 18-20 jaar (52 %) en 25-30 jaar (54 %). In de negentiger jaren bleek deze sterke wil het sterkst aanwezig te zijn bij starters met een leeftijd tussen de 26 en 30 jaar (53 %). Uit ons onderzoek komt terug naar voren dat het voornamelijk de jongere starters zijn die dit motief zeer gewichtig vinden. 'De wil om het eigen werk te kunnen regelen' is nog nooit door een leeftijdsgroep zo sterk uitgesproken geweest dan door de 18-20 jarigen in ons onderzoek, waarin 75 % van deze jonge starters dit motief als zeer belangrijk aanziet.

¹⁸ Zie bijlage 4: tabel 69

¹⁹ Zie bijlage 4: tabel 70

13.2.2.5 Behoeftte aan vrijheid

Vervolgens wordt 'de behoefte aan vrijheid' als motief om zich als zelfstandige te vestigen besproken. Deze beweegreden wordt door 73 % van de starters als belangrijk tot zeer belangrijk aanzien. Jamers et al. (1996) vermelden dat in hun onderzoek minder ondernemers startten op grond van hun behoefte aan vrijheid. Er was een daling van 53 % in '84-'85 tot 42 % in '93-'95. Door het gebruik van andere waardeschalen in ons onderzoek, kan geen uitspraak gedaan worden over datzelfde percentage in 2005. Er kan enkel geconcludeerd worden dat dit motief in '93-'95 een zesde positie bekleedde in de rangschikking der motieven. In ons onderzoek staat het op een vijfde plaats, wat dus een lichte vooruitgang in de rangschikking betekent.

Aan deze drijfveer wordt door de 26-30 jarigen (65 %) en de 31-35 jarigen (56 %) een zeer grote belangrijkheid verbonden. De vijfenveertigplussers daarentegen stippen dit motief relatief het minst als zeer gewichtig aan (23 %). Uit de verwerking van de gegevens blijkt bovendien dat 'behoefte aan vrijheid' als startersmotief als (zeer) onbelangrijk wordt beschouwd door de oudere startende ondernemers: 22 % van de starters uit de leeftijdscategorie 41-45 jaar en 15 % uit de leeftijdsgroep ouder dan 45 jaar deelt deze mening.²⁰ Indien deze bevindingen gecollationeerd worden met de eerder gedane studies kan vastgesteld worden dat deze beweegreden, net zoals in '84-'85, relatief het meest als zeer belangrijk wordt beschouwd door de starters met een middelbare leeftijd (26-30 jarigen). In '93-'95 daarentegen waren het de jongste starters (18-20 jarigen) waar dit motief relatief het meest uitgesproken beoordeeld werd als zeer belangrijk. Toch is er ook een gelijkenis met het onderzoek uit de jaren negentig, waar ook door weinig vijfenveertigplussers deze beweegreden als zeer belangrijk werd opgegeven.

²⁰ Zie bijlage 4: tabel 71

Voorts blijken de vrouwelijke starters (57 %) in onze studie relatief vaker ‘de behoefte aan vrijheid’ te bestempelen als een zeer belangrijk startersmotief in vergelijking met hun mannelijke collega’s (44 %).²¹ Deze bevinding is tegenstrijdig met die uit de referentieonderzoeken, waar de mannelijke starters relatief meer ‘behoefte aan vrijheid’ bleken te hebben.

Vervolgens wordt nagegaan of er een verband bestaat tussen ‘de behoefte aan vrijheid’ als drijfveer om een eigen zaak te beginnen enerzijds en het netto-inkomen voor de opstart van de zaak anderzijds. Een bestudering van de cijfers leert ons dat nagenoeg in alle inkomensgroepen de meerderheid van de starters ‘de behoefte aan vrijheid’ classificeert als zijnde zeer belangrijk. Enkel voor de starters in de inkomensgroepen € 20.000 – € 29.000 en € 30.000 – € 39.999 blijkt dit niet de meerderheid te zijn. Verder wordt per inkomensgroep het percentage starters berekend dat deze drijfveer zeer belangrijk of belangrijk acht. Uit deze berekening volgt dat het voornamelijk starters zijn die beschikten over een eerder lager inkomen voor de opstart van hun zaak die dit motief als gewichtig, al dan niet zeer gewichtig, aanzien. Meerbepaald stipt 72 % van de starters met een inkomen voor de start van minder dan € 9.999, 84 % met een inkomen tussen € 10.000 – € 19.999 en 70 % met een inkomen tussen € 20.000 – € 29.999 dit motief als belangrijk of zeer belangrijk aan. Dit in vergelijking met starters die voor de opstart van hun zaak tot de eerder hogere inkomensgroepen behoorden, waar slechts 50 % van de starters uit de inkomensgroep € 30.000 – € 39.999, 67 % uit de inkomensgroep € 40.000 – € 49.999 en 50 % van de starters met een inkomen hoger dan € 50.000 dit motief als belangrijk of zeer belangrijk aankruist.²² Door de overgang van de Belgische frank naar de Euro en de inflatie over de jaren heen, is het niet mogelijk deze resultaten met deze uit de referentieonderzoeken te vergelijken.

²¹ Zie bijlage 4: tabel 72

²² Zie bijlage 4: tabel 73

13.2.2.6 Financiële verdiensten

72 % van de respondenten is van mening dat ‘financiële verdiensten’ een (zeer) belangrijke drijfveer vormen voor het starten met het zelfstandige ondernemerschap. Uit het onderzoek van Jamers et al. (1996) komt naar voren dat dit motief in ’93-’95 aan belang moest inboeten ten opzichte van ’84-’85. Als de rangschikking van de motieven bestudeerd wordt in de studie van ’93-’95 en in onze studie, blijkt dat ‘de financiële verdiensten’ als motief terug aan belangrijkheid gewonnen hebben.

Hieronder worden enkele verbanden onderzocht met andere variabelen betreffende het profiel van de starter. Als er een onderscheid naar geslacht gemaakt wordt, blijkt dat 27 % van de vrouwen ‘de financiële verdiensten’ een zeer belangrijke beweegreden vinden, ten opzichte van 22 % van de mannen.²³ In het onderzoek van ’93-’95 leeft dit motief, relatief gezien, ook meer bij de vrouwen, in tegenstelling tot het onderzoek van ’84-’85.

Een kruising met de variabele leeftijd leert ons dat ‘financiële verdiensten’ als beweegreden relatief het belangrijkste worden bevonden door de 31-35 jarigen (32 %). Slechts 7 % van de starters ouder dan 45 jaar classificeert deze beweegreden als zeer gewichtig. Verder is het duidelijk dat ongeveer één op tien starters (13 %) in de leeftijdscategorie 41-45 jaar ‘de financiële verdiensten’ een zeer onbelangrijk motief vindt in hun beslissing tot de opening van een eigen onderneming.²⁴ Een vergelijking doorheen de tijd leert ons dat ‘de financiële verdiensten’ als zeer belangrijk opstartmotief evolueren van de twintigers tot de jonge dertigers.

Vervolgens blijkt dat het motief ‘financiële verdiensten’ relatief het sterkst tot uiting komt bij de respondenten die een inkomen voor de start van hun zaak bezaten tussen € 20.000 – € 29.999 (30 %) en tussen € 30.000 – € 39.999 (33 %). Opmerkelijk is dat deze beweegreden slechts door 17 % van de laagste inkomensgroep (< € 9.999) als zeer belangrijk wordt aangestipt en eveneens door 17 % van de hoogste inkomensgroep (> € 50.000).

²³ Zie bijlage 4: tabel 74

²⁴ Zie bijlage 4: tabel 75

Er is geen enkele starter uit de inkomensgroep € 40.000 – € 49.999 die ‘de financiële verdiensten’ ziet als een zeer gewichtig motief.²⁵ In de referentieonderzoeken was de positieve beoordeling van ‘de financiële verdiensten’ over alle inkomenscategorieën ongeveer gelijk.

Ten slotte wordt in de referentieonderzoeken melding gemaakt van een kruising tussen het motief ‘financiële verdiensten’ en het scholingsniveau. Daar waar in ’84-’85 relatief meer hooggeschoolden ‘financiële verdiensten’ zeer belangrijk achtten en in ’93-’95 meer laaggeschoolden veel belang hechtten aan dit motief, kan er in dit onderzoek niet tot een eenduidige vaststelling gekomen worden. Zowel starters met een beroepssecundaire (25 %) of technisch secundaire opleiding (25 %) als starters die hoger niet-universitair onderwijs (26 %) genoten, vinden dit motief zeer gewichtig. Het is wel zo dat de hoogst opgeleide starters uit 2005, namelijk de universitair, ‘de financiële verdiensten’ als opstartmotief relatief gezien het meest als volledig zonder belang aanzien (23 %).²⁶

13.2.2.7 Bedrijf uitbouwen

‘Een bedrijf uitbouwen’ wordt door 67 % van de starters een belangrijke tot zeer belangrijke drijfveer genoemd. Wanneer de beoordeling van dit motief gerelateerd wordt aan het geslacht, kan vastgesteld worden dat 47 % van de mannelijke starters dit een zeer gewichtig motief vindt, ten opzichte van 20 % van de starters van het vrouwelijke geslacht. Dat dit motief vooral leeft bij de mannen wordt ook bevestigd door het feit dat slechts 8 % van de mannelijke starters een bedrijf uitbouwen als totaal onbelangrijk aanziet, ten opzichte van 27 % van de vrouwen.²⁷ Verder komt naar voren dat voor de meerderheid van de 26-30 jarigen (65 %) ‘een bedrijf uitbouwen’ een zeer belangrijke drijfveer vormt. Deze bevinding is relatief het minst ugesproken voor de starters ouder dan vijfenveertig jaar (21 %).²⁸

²⁵ Zie bijlage 4: tabel 76

²⁶ Zie bijlage 4: tabel 77

²⁷ Zie bijlage 4: tabel 78

²⁸ Zie bijlage 4: tabel 79

Zoals eerder reeds aangehaald, blijkt 'een bedrijf uitbouwen' tot de belangrijkste motieven te behoren in '93-'95. In '84-'85 en 2005 geldt deze vaststelling minder. Verder maakt een vergelijkende studie met de voorgaande onderzoeken duidelijk dat in '84-'85 vooral de mannelijke starters het belangrijk vonden 'een bedrijf uit te bouwen', in tegenstelling tot '93-'95 waar de vrouwen deze behoefte relatief meer aanhaalden voor het oprichten van een zaak. Onze studie sluit op dit vlak dus nauwer aan bij het onderzoek van '84-'85.

13.2.2.8 In zich de persoonlijkheid voelen om zelfstandig te zijn

Meer dan de helft van de starters (58 %) verklaart dat 'in zich de persoonlijkheid voelen om zelfstandig te zijn' een belangrijke tot zeer belangrijke factor is geweest bij de keuze tot het zich vestigen als zelfstandige. Dit motief wordt door 27 % van de vrouwen als zeer gewichtig bestempeld, tegenover 24 % van de mannen.²⁹

Een vergelijking met de referentieonderzoeken leidt tot de conclusie dat in '84-'85 en '93-'95 een vergelijkbare waarde gehecht werd aan dit motief. Als de resultaten van 2005 erbij worden genomen, kan gesteld worden dat zowel in '93-'95 als in 2005 dit motief een achtste plaats in de rangschikking der motieven heeft.

Uit onze resultaten blijkt dat 'in zich de persoonlijkheid voelen om zelfstandig te zijn' niet echt beïnvloed wordt door het feit of de ouders al dan niet zelfstandig zijn geweest. Bijna 59 % van de starters waarvan de ouders ooit zelfstandig waren, hecht een belangrijke tot zeer belangrijke waarde aan dit motief. Dit sluit nauw aan met het aantal starters waarvan de ouders nooit een zelfstandige statuut hadden en die dit motief toch als belangrijk of zelfs zeer belangrijk waarderen (58 %). Het is zelfs zo dat relatief meer starters waarvan de ouders nooit zelfstandig waren (25 %), een zeer belangrijke waarde aan deze drijfveer hechten in vergelijking met diegenen waarvan de ouders wel ooit een zelfstandige activiteit uitoefenden (23 %).³⁰

²⁹ Zie bijlage 4: tabel 80

³⁰ Zie bijlage 4: tabel 81

In de referentieonderzoeken daarentegen werd er wel tot een duidelijke conclusie gekomen. Buteneers et al. (1987) kwamen tot de voorspelbare bevinding dat starters waarvan de ouders ooit zelfstandig waren, dit motief relatief vaker aanhaalden als zeer belangrijk. Jamers et al. (1996) kwamen tot de tegengestelde bevinding.

Verder wordt er hier nog verwezen naar een stelling die achteraan in de vragenlijst werd opgenomen. Deze stelling luidt als volgt: 'Zaken doen moet men in het bloed hebben'. Van de 144 respondenten die deze stelling beantwoordden, blijkt 59 % akkoord te gaan met deze stelling.³¹ In het onderzoek van '93-'95 ging nog 70 % akkoord met deze stelling.

13.2.2.9 Familietradities in stand houden

'Het instandhouden van familietradities' wordt door niet veel respondenten als een invloedrijk motief aangeduid. Slechts 14 % van de starters kent deze drijfveer een positieve of zelfs zeer positieve waarde toe, 52 % vindt het totaal onbelangrijk. Uit de referentieonderzoeken blijkt eveneens dat het belang van dit motief beperkt is.

Verder blijkt dat wanneer de ouders van de starter ooit een zelfstandig statuut aannamen, 27 % van deze starters 'het instandhouden van de familietradities' als (zeer) belangrijk aangeeft. Daarenboven beweert 52 % van deze starters dit motief (zeer) onbelangrijk te vinden en 38 % vindt dit motief totaal zonder enig belang om te starten met een zaak. Van de starters waarvan de ouders nooit zelfstandig waren, is slechts 5 % van mening dat dit motief (zeer) belangrijk is.³² In het onderzoek uit de jaren tachtig vond het merendeel van de starters dit motief zonder belang, ook al waren de ouders ooit zelfstandig. In '93-'95 stelde het grootste deel van de starters waarvan de ouders ooit een zelfstandige activiteit uitoefenden, zich neutraal op.

³¹ Zie bijlage 4: tabel 82

³² Zie bijlage 4: tabel 83

13.2.2.10 *Drang naar macht*

Nauw aansluitend bij het voorgaande motief, duidt eveneens 14 % van de starters 'de drang naar macht' aan als zijnde bepalend voor de keuze tot het zelfstandige ondernemerschap, in de twee hoogste graden van belangrijkheid. 40 % geeft aan neutraal te staan ten opzichte van dit motief en 36 % vindt 'de drang naar macht' volledig zonder belang. Ook in de referentieonderzoeken is dit motief weinig invloedrijk. Het is opvallend dat 50 % van de 18-20 jarigen dit motief als belangrijk of zeer belangrijk acht.³³ Verder is 43 % van de vrouwelijke starters van mening dat dit motief volkomen zonder belang is, tegenover 34 % van de starters van het mannelijke geslacht.³⁴

Wat het scholingsniveau betreft, laten onze resultaten niet toe om een duidelijk verband te zien met de variabele 'drang naar macht'. Daar waar in '84-'85 dit motief door relatief meer laaggeschoolden minder belangrijk geacht werd, werd in '93-'95 deze drijfveer zeer belangrijk bevonden door starters die een beroeps- of technische opleiding genoten. Daarenboven vermelden Jamers et al. (1996) dat de helft van de universitaireren er volkomen geen belang aan hecht. In ons onderzoek komt naar voren dat zowel de starters die hoger niet-universitair onderwijs volgden (45 %) als starters die een technische opleiding genoten (44 %) relatief gezien dit motief het meest als volkomen onbelangrijk classificeren. Daarenboven is 'de drang naar macht' als startersmotief het meest uitgesproken voor de starters die een technische opleiding genoten (12 %) en startende ondernemers met een universitaire achtergrond (8 %). Er kan dus geen eenduidige conclusie uit de resultaten van 2005 bekomen worden.³⁵

³³ Zie bijlage 4: tabel 84

³⁴ Zie bijlage 4: tabel 85

³⁵ Zie bijlage 4: tabel 86

13.2.2.11 Vroeger niet de mogelijkheid gehad om zelfstandig te zijn

Het feit dat de starter ‘vroeger niet de mogelijkheid gehad heeft om zelfstandig te zijn’, is een beweegreden die de lijst der motieven afsluit. Slechts 12 % van de starters noemt dit motief als zijnde gewichtig tot zeer gewichtig, 44 % van de starters beoordeelt dit motief als zijnde neutraal en 33 % vindt dit motief totaal onbelangrijk. Deze beweegreden is relatief het meest uitgesproken voor de leeftijdscategorieën 36-40 jaar (12 %) en 41-45 jaar (13 %).³⁶ Verder is het een opmerkelijke vaststelling dat 33 % van de starters die gescheiden zijn, dit motief als zeer belangrijk beschouwt. Dit percentage is, relatief gezien, sterk uitgesproken in vergelijking met de andere vormen van burgerlijke stand.³⁷ Aangezien er in de referentieonderzoeken over dit motief geen gegevens zijn opgenomen, is een vergelijking hier niet mogelijk.

13.2.3 Bespreking van negatieve stimuli

Naast de positieve motieven om een zelfstandige activiteit te beginnen, komt het ook vaak voor dat de keuze tot het zelfstandige ondernemerschap gedreven wordt door negatieve stimuli. Hieronder zal aandacht geschonken worden aan negatieve beweegredenen, in dalende volgorde van belangrijkheid. Achtereenvolgens zullen ‘het niet graag werken in dienstverband’, ‘om werk te hebben zonder meer’ en ‘de ontevredenheid over de vorige werkgever’ besproken worden. Zoals in het voorgaande onderdeel over de positieve stimuli, zal er eveneens op zoek gegaan worden naar verbanden met andere variabelen. Verder zullen er, rekening houdend met de beperkingen besproken onder punt 13.2.1, vergelijkingen met de referentieonderzoeken gemaakt worden.

³⁶ Zie bijlage 4: tabel 87

³⁷ Zie bijlage 4: tabel 88

13.2.3.1 Niet graag werken in dienstverband

Drie op tien starters (30 %) vindt 'het niet graag werken in dienstverband' een belangrijk of zeer belangrijk opstartmotief. 22 % van de respondenten is van mening dat dit motief volkomen onbelangrijk is. Een vergelijking met de referentieonderzoeken leert ons dat er sinds de jaren tachtig en negentig geen grote veranderingen zijn opgetreden betreffende dit motief.

Verder maakt een kruising met het geslacht duidelijk dat 33 % van de vrouwen 'niet graag werken in dienstverband' volkomen onbelangrijk vindt, in vergelijking met 20 % van de mannen.³⁸ Een kruising met de variabele leeftijd leert ons dat 50 % van de 18-20 jarigen dit motief als zeer onbelangrijk aanziet. Dit is een logische bevinding aangezien deze jonge mensen nog geen ofwel weinig ervaring hebben met het werken in dienstverband. Deze drijfveer als zeer belangrijk motief om te starten met een zaak, is relatief het meest uitgesproken voor de 26-30 jarigen (22 %).³⁹

13.2.3.2 Om werk te hebben, zonder meer

Uit tabel 13 komt naar voren dat 'het starten om simpelweg werk te hebben' een negatief motief is dat heel nauw aansluit bij de voorgaande negatieve stimulans (30 %). Ook in het referentieonderzoek van '93-'95 lagen beide negatieve drijfveren zeer dicht bij elkaar wat de belangrijkheid betreft. Verder is het opmerkelijk dat starten 'om het eenvoudigweg hebben van werk' ongeveer op dezelfde hoogte in de rangschikking staat als in '93-'95. Jamers et al. (1996) vermelden in hun studie dat er in de jaren negentig veel minder gestart werd 'om louter werk te hebben', in vergelijking met de tachtigerjaren. Als oorzaak gaven ze het beperkter aantal werklozen in '93-'95 aan (10%) ten opzichte van '84-'85 (27 %). Dezelfde reden kan gegeven worden ter verklaring van de resultaten van ons onderzoek, waar slechts 5 % volledig werkloos was voor de start van de zaak.

³⁸ Zie bijlage 4: tabel 89

³⁹ Zie bijlage 4: tabel 90

Verder blijken de mannen relatief meer belang te hechten aan dit motief: 17 % van de mannen vindt de 'behoefte om werk te hebben' een zeer belangrijk motief in vergelijking met 10 % van de vrouwen.⁴⁰ Toch is het verschil tussen beide geslachten hier eerder beperkt in vergelijking met de referentieonderzoeken waar zowel in de tachtiger- als in de negentigerjaren dit motief relatief door veel meer vrouwen dan mannen als zeer belangrijk werd gepercipieerd.

Volgende interessante vaststellingen worden gedaan op basis van een kruising met de variabele leeftijd. De vijfenveertigplussers vinden 'de nood aan werk' een zeer belangrijk motief om te beginnen met een zaak. Met 36 % van deze oudste startersgroep is dit relatief gezien het meest uitgesproken ten opzichte van de andere leeftijdscategorieën. Ook nog één op vier (25 %) 18-20 jarigen vindt dit motief zeer belangrijk. Het is opvallend dat starters met een gemiddelde leeftijd aan dit motief relatief veel minder belang hechten. Bijna de helft van de starters in de leeftijdsgroep 41-45 jaar (48 %) vindt starten met een zaak 'om louter werk te hebben', zelfs volledig zonder belang.⁴¹ Een mogelijke verklaring voor deze waarnemingen kan gevonden worden in het feit dat oudere werknemers vlugger ontslagen worden omdat werkgevers deze mensen niet meer nuttig achten, zeker met de langere tewerkstelling voor ouderen in het verschiet. Naast de oudste groep in de maatschappij, hebben vaak ook de jongste mensen het moeilijk om werk te vinden omwille van een gebrek aan ervaring. Ook in '84-'85 werd dit motief relatief het belangrijkste bevonden door de starters met een leeftijd ouder dan 45 jaar. In de jaren negentig werd tot een andere conclusie besloten: de 21-25 jarigen beschouwden dit motief het meest als belangrijk.

⁴⁰ Zie bijlage 4: tabel 91

⁴¹ Zie bijlage 4: tabel 92

Kiezen voor het zelfstandige statuut ‘om werk te hebben, zonder meer’, wordt relatief gezien het meest als zeer belangrijk aangeduid door starters die als hoogst beëindigde opleiding een opleiding genoten in het secundair onderwijs. Slechts 13 % van de starters met een hoger niet-universitair diploma kent dit motief een zeer belangrijke waarde toe. Geen enkele starter met een universitaire achtergrond deelt in deze mening. Deze laatste twee groepen beschouwen relatief gezien dit motief het meest als volkomen onbelangrijk in de beslissing tot het zelfstandige ondernemerschap.⁴² De referentieonderzoeken maken eveneens melding van het feit dat relatief meer lager geschoolden een zaak opzetten om op die manier ‘werk te hebben’.

Indien er een verband gezocht wordt met het netto-inkomen voor de start, blijkt dat dit motief door de hogere inkomensgroepen relatief het meest als volkomen onbelangrijk wordt beschouwd. De grootste uitschieters zijn de starters met een netto-inkomen voor de opstart van meer dan € 50.000 (50 %).⁴³

13.2.3.3 Ontevreden over vorige werkgever

21 % van de respondenten vindt ‘de ontevredenheid over de vorige werkgever’ een (zeer) invloedrijke determinant op de keuze tot het zelfstandige ondernemerschap. Daarentegen is 32 % van de starters van oordeel dat dit motief helemaal geen belang heeft in de beslissing tot het aannemen van een zelfstandig statuut. In het referentieonderzoek uit ’93-’95 staat dit motief lager in de rangschikking der belangrijke motieven dan in ons onderzoek. Verder vermelden Jamers et al. (1996) dat in hun onderzoek en in dat van de jaren tachtig hetzelfde percentage starters dit motief als belangrijk aanziet om te starten met een eigen zaak.

Het aantal respondenten die deze drijfveer cruciaal vindt om te starten met een zaak is dus eerder beperkt. Dit is niet verwonderlijk aangezien 78 % van de starters die voorheen actief waren bij een werkgever, tevreden tot zelfs zeer tevreden was over hun werk. 3 % van de starters was zeer ontevreden in de vorige werksituatie, wat ertoe leidt dat al deze starters ‘de ontevredenheid over de vorige werkgever’ aanhalen als determinerend motief om te starten.

⁴² Zie bijlage 4: tabel 93

⁴³ Zie bijlage 4: tabel 94

Verder is het opvallend dat geen enkele starter die ontevreden was over zijn vorige werkgever (5 %) dit motief aanhaalt als een zeer invloedrijk startersmotief. Wel beweert 57 % van deze starters het een belangrijk motief te vinden.⁴⁴ De waardering over de vorige werkgever blijkt ook in de referentieonderzoeken zeer vaak een positieve waarde aan te nemen.

Verder komt naar voren dat bedienden dit motief relatief gezien het meest als volkomen onbelangrijk classificeren bij de keuze tot een zelfstandig statuut (48 %). Ook de kaderleden blijken niet veel belang te hechten aan deze drijfveer: 44 % beweert 'de ontevredenheid over de vorige werkgever' volkomen zonder belang te vinden als stimulans tot het starten van een eigen zaak. De studenten (13 %) en de volledig werklozen (13 %) beschouwen dit motief relatief gezien het meest als zeer belangrijk.⁴⁵ Waarschijnlijk zal het hier niet gaan om 'de ontevredenheid over de vorige werkgever', maar eerder over 'een ontevredenheid met de vorige werksituatie'. Ook in het referentieonderzoek van '93-'95 blijkt dat veel bedienden helemaal geen waarde associëren met deze beweegreden, terwijl er veel volledig werklozen zijn die dat wel doen.

⁴⁴ Zie bijlage 4: tabel 95

⁴⁵ Zie bijlage 4: tabel 96

14 PROFIEL VAN DE ONDERNEMING

In dit hoofdstuk wordt aandacht besteed aan het bedrijfsprofiel. Er wordt nagegaan in welke sectoren de starters zich hebben gevestigd en wat de aard van hun bedrijf is. Vervolgens worden respectievelijk het personeel van de startende onderneming en de toekomstige investeringen besproken. Als slot van dit hoofdstuk worden de kenmerken besproken van de markt waarin de nieuwe ondernemingen zich situeren. Doorheen dit hoofdstuk zullen er verbanden gezocht worden met andere hoofdstukken. Verder zullen er, indien mogelijk, vergelijkingen gemaakt worden met de referentieonderzoeken van '84-'85 en '93-'95.

14.1 Sectoriële indeling

In deze paragraaf wordt de spreiding van de starters over de verschillende sectoren bekeken. Vervolgens worden de kruistabellen besproken van de sector versus respectievelijk het geslacht en de leeftijd. Daarna zal onderzocht worden of er verbanden bestaan met de vroegere beroepservaring of beroepssector van de starter. Om deze paragraaf af te sluiten wordt het verband onderzocht tussen de sector van de starter en zijn genoten studieniveau.

14.1.1 Algemeen

Hieronder is tabel 14 weergegeven die aangeeft in welke sector de bedrijfsactiviteit van de startende ondernemer zich situeert. Drie starters lieten deze vraag onbeantwoord, waardoor een steekproefgrootte van 147 bekomen werd.

Tabel 14 Sectoriële indeling van de steekproef

(n =147)	Aantal	%	%	
			'93 – '95	'84 – '85
- Landbouw	5	3 %	10 %	3 %
- Diensten	50	34 %	31 %	16 %
- Industrie	8	5 %	12 %	6 %
- Handel	28	19 %	32 %	68 %
- Bouwnijverheid	56	38 %	16 %	7 %
TOTAAL	147	100 %	100 %	100 %

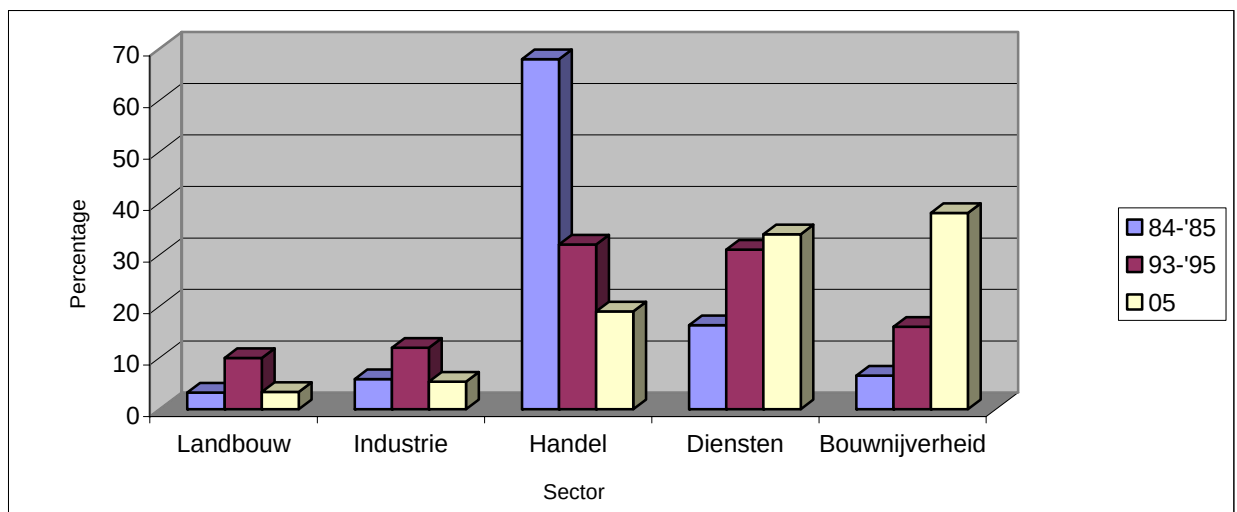
Bron: eigen onderzoek

Uit tabel 14 blijkt dat het grootste aantal ondernemers is gestart in de bouwnijverheid (38 %). Dit is geen verrassing, aangezien Limburgers gekend zijn als personen met een baksteen in de maag. Bijgevolg worden ondernemers in de bouwsector sterk aangetrokken. Er dient wel opgemerkt te worden dat deze bevinding door ons in de hand werd gewerkt, daar bewust op zoek werd gegaan naar ten minste vijftig respondenten uit de bouw. Dit aantal was nodig voor een ander thesisonderzoek, uitgevoerd door Kevin Dethier.

Verder blijkt uit tabel 14 dat startende ondernemers zich vaak hebben gevestigd in de dienstensector (34 %). Ongeveer één vijfde van de ondernemers (19 %) situeert zich in de handelssector. De industriesector (5 %) en de landbouwsector (3 %) zijn een stuk minder vertegenwoordigd door de Limburgse starters.

Een vergelijking van onze resultaten met deze van de referentieonderzoeken uit '84-'85 en '93-'95, gebeurt aan de hand van de volgende figuur:

Figuur 4 Evolutie van de sectoren van de huidige ondernemingen



Bron: eigen onderzoek

Deze grafiek maakt duidelijk dat de bouwnijverheid aan belang blijft winnen in Limburg, evenals de dienstensector. Er dient wel opgemerkt te worden dat deze evolutie van de bouwnijverheid een vertekend beeld kan zijn van de werkelijkheid. De handelssector zet de daling, die al in '93-'95 waarneembaar was, voort. Ten slotte gaan de sectoren industrie en landbouw er terug op achteruit, ondanks hun stijging circa tien jaar geleden.

14.1.2 Sector versus geslacht en leeftijd

Wanneer de sector bekeken wordt in combinatie met het geslacht van de starter, komt naar voren dat de mannen voor bijna de helft (47 %) gestart zijn in de bouwnijverheid. Dit is een logische bevinding, daar de bouwsector bekend staat als de mannensector. Nochtans is dit niet altijd zo geweest. Het referentieonderzoek van '93-'95 vermeldt namelijk dat de mannen het sterkst vertegenwoordigd zijn in de dienstensector. Verder blijkt dat meer dan de helft van de vrouwelijke respondenten (55 %) terug te vinden is in de dienstensector, terwijl in '93-'95 handel de populairste vrouwensector was.⁴⁶

Wat de sector in combinatie met de leeftijd van de starter betreft, is er een sterke spreiding van de verschillende leeftijdsgroepen over de sectoren waar te nemen. Het is opmerkelijk dat de landbouwsector voor 80 % vertegenwoordigd wordt door starters tussen de 21 en 30 jaar. Deze bevinding moet echter wel wat genuanceerd worden, daar er slechts vijf ondernemers in deze sector gestart zijn.⁴⁷

14.1.3 Vroegere beroepservaring en sector van de starter

Op de vraag of er een direct en aanwijsbaar verband bestaat tussen de vroegere beroepservaring van de ondernemer en zijn huidige activiteiten, antwoordt ruim 60 % van de respondenten positief. Dit kan verklaard worden doordat starters eerst de nodige ervaring willen opdoen door te werken in dienstverband, om het daarna als zelfstandige te proberen. Slechts 39 % van de starters heeft een onderneming opgericht die niets te maken heeft met zijn vroegere beroepservaring.⁴⁸

⁴⁶ Zie bijlage 5: tabel 97

⁴⁷ Zie bijlage 5: tabel 98

⁴⁸ Zie bijlage 5: tabel 99

Vervolgens wordt een kruistabel opgesteld waarbij enerzijds de rijen de sectoren bevatten waarin de huidige onderneming thuishoort en anderzijds de kolommen de sectoren weergeven waaronder het bedrijf van de laatste werkgever ressorteert. Door het analyseren van de gegevens uit tabel 15 wordt duidelijk of de starter er al dan niet voor geopteerd heeft om een bedrijf op te richten binnen dezelfde sector als zijn laatste werkgever.

Tabel 15 Sector huidige onderneming versus sector laatste werkgever

(n = 129)			Sector bedrijf laatste werkgever					Totaal	Aantal starters in dezelfde sector als laatste werkgever.
			Landbouw	Industrie	Handel	Diensten	Bouw-nijverheid		
Sector huidige onderneming	Landbouw	Aantal % %	1 25 % 100 %	1 25 % 4 %	0 0,00 % 0,00 %	1 25 % 2 %	1 25 % 2 %	4 100 % 3 %	1
	Diensten	Aantal % %	0 0 % 0 %	4 9 % 17 %	4 9 % 18 %	31 71 % 76 %	5 11 % 12 %	44 100 % 34 %	31
	Industrie	Aantal % %	0 0 % 0 %	7 88 % 29 %	1 13 % 5 %	0 0 % 0 %	0 0 % 0 %	8 100 % 6 %	7
	Handel	Aantal % %	0 0 % 0 %	3 14 % 13 %	14 64 % 64 %	5 23 % 12 %	0 0 % 0 %	22 100 % 17 %	14
	Bouw-nijverheid	Aantal % %	0 0 % 0 %	9 18 % 38 %	3 6 % 14 %	4 8 % 10 %	35 69 % 85 %	51 100 % 40 %	35
TOTAAL		Aantal % %	1 1 % 100 %	24 19 % 100 %	22 17 % 100 %	41 32 % 100 %	41 32 % 100 %	129 100 % 100 %	88 68 %

Bron: eigen onderzoek

Op basis van deze kruistabel werd nog een bijkomend percentage berekend dat terug te vinden is in de laatste kolom. Om dit percentage te berekenen, werd per rij het aantal starters aangegeven die gestart zijn in dezelfde sector als hun vorige werkgever. Hiervan werd een totaal gemaakt dat uitkwam op 88 starters. Dit komt overeen met ongeveer 68 % van alle respondenten die een bedrijf hebben opgericht in dezelfde sector als hun laatste werkgever. Opmerkelijk is dat dit percentage zeer nauw aansluit met dat van het referentieonderzoek uit '93-'95 (65 %). Ook in dit onderzoek wordt de starter dus vaak een concurrent van zijn laatste werkgever. De landbouwsector vormt hierop de grootste uitzondering: slechts 25 % van de starters in de landbouwsector, werkte als werknemer voor een landbouwbedrijf. Ook in het referentieonderzoek van '84-'85 werkte geen enkele ondernemer die een zaak opstartte in de landbouwsector, voordien in deze sector.

14.1.4 Sector versus opleidingsniveau

Ten slotte wordt er een verband gelegd tussen de sector van de huidige onderneming en het studieniveau van de starter. Van de starters die zich in de landbouwsector hebben gevestigd, genoot 40 % een beroepssecundaire opleiding. Ruim 76 % van de starters uit de bouwnijverheid voltooide een technisch secundaire of beroepssecundaire opleiding. In de industriesector heeft 38 % van de starters een technisch secundaire opleiding beëindigd en 25 % volgde hoger niet-universitair onderwijs. In de dienstensector kunnen grotendeels starters teruggevonden worden met een hoger diploma: 46 % volgde hoger niet-universitair onderwijs en 16 % genoot universitair onderwijs. In de handelssector situeert zich 43 % starters met een hoger niet-universitair diploma en 21 % met een technisch secundair diploma.⁴⁹

Wat het studieniveau betreft, heeft de industriesector doorheen de tijd een evolutie gekend. In het onderzoek van '84-'85 startten er heel wat universitaire geschoolden in deze sector. Ongeveer tien jaar later startte er geen enkele respondent met een universitaire achtergrond in de industriële sector. Er werd in het onderzoek van '93-'95 eveneens opgemerkt dat in deze sector geen technisch geschoolden op secundair niveau te vinden waren. De starters spreidden zich eerder over het algemeen secundair onderwijs en het hoger niet-universitair onderwijs. Nu blijkt uit ons onderzoek dat starters uit de industriële sector voor het merendeel een technisch secundaire opleiding genoten. Daarenboven is er terug een lichte stijging waar te nemen in het aandeel industriële starters met een universitaire opleiding. Toch moet opgemerkt worden dat deze slechts 13 % uitmaakt van het totaal in de industriële sector.

De vergelijking met de resultaten uit het verleden brengt nog een bevinding naar voren, ditmaal met betrekking tot de dienstensector. Doorheen de tijd is er een trend waar te nemen naar steeds meer hoger opgeleiden die een bedrijf gaan uitbouwen in de dienstensector: van hoofdzakelijk algemeen secundair, technisch secundair en beroepssecundair onderwijs in '84-'85 naar technisch secundair onderwijs, hoger niet-universitair onderwijs en universitair onderwijs in '93-'95 tot voornamelijk hoger niet-universitair en universitair onderwijs in 2005.

⁴⁹ Zie bijlage 5: tabel 100

14.2 Aard van het bedrijf

In deze paragraaf zal nagegaan worden welke manier van starten, namelijk oprichting of overname, het meest is voorgekomen bij de starters uit 2005. Na het zoeken van verbanden met andere variabelen wordt er aandacht besteed aan het al dan niet alleen starten en de gekozen rechtsvorm. Ook zal de rechtsvorm gecombineerd worden met enkele andere variabelen. Tot slot worden de redenen weergegeven voor de keuze van een rechtsvorm.

14.2.1 Manier van starten

Uit tabel 16 blijkt dat circa 86 % van de starters een nieuw bedrijf heeft opricht. De overname van een bestaand bedrijf was duidelijk veel minder in trek (14 %). Wanneer onze resultaten vergeleken worden met de resultaten uit de referentieonderzoeken blijkt dat de voorkeur voor de oprichting van een nieuw bedrijf geen recent verschijnsel is. In '84-'85 bleek dat 61 % van de starters een nieuw bedrijf heeft opgericht. Dit percentage is verder gestegen tot 76 % in '93-'95 en is verder toegenomen tot 86 % in 2005. Een mogelijke verklaring voor deze stijgende tendens is dat de overname van een bestaand bedrijf een grote investering vraagt op zeer korte termijn. Het oprichten van een nieuw bedrijf kan daarentegen de kosten spreiden over meerdere jaren. In het laatste geval kan de starter klein beginnen, eventueel in bijberoep, om zo op termijn uit te breiden als de resultaten dat toelaten.

Tabel 16 Manier van starten

(n = 149)	Aantal	%	%	
			'93 – '95	'84 – '85
- Overname van een bestaand bedrijf	21	14 %	24 %	39 %
- Oprichting van een nieuw bedrijf	128	86 %	76 %	61 %
TOTAAL	149	100 %	100 %	100 %

Bron: eigen onderzoek

Bij al de leeftijdscategorieën heeft de oprichting van een nieuw bedrijf de voorkeur genoten. Dit is het meest uitgesproken voor de 41-45 jarigen (96 %) en het minst voor de 18-20 jarigen (75 %). Jonge ondernemers beschikken vaak nog niet over de nodige kennis en ervaring om een nieuw bedrijf op te richten.⁵⁰ Uit de vergelijking met de referentieonderzoeken blijkt dat onze waarnemingen omtrent de leeftijd grotendeels overeenkomen met het onderzoek uit '93-'95. In tegenstelling tot het onderzoek uit '84-'85, komt uit de twee recentere onderzoeken naar voren dat oudere starters relatief gezien eerder hebben gekozen voor de oprichting van een nieuw bedrijf en de jongeren voor de overname van een bestaand bedrijf.

Dezelfde bevinding is waar te nemen voor alle sectoren: in elke sector worden meer nieuwe bedrijven opgericht dan dat er bestaande bedrijven worden overgenomen. Deze vaststelling is relatief het meest uitgesproken in de industriesector (100 %) en de bouwnijverheid (95 %) en het minst in de handelssector (68 %).⁵¹

14.2.2 De gekozen rechtsvorm

Op de vraag of de starter zijn bedrijf alleen heeft opgestart of dat hij dit deed samen met andere vennoten, antwoordden slechts twee respondenten niet. De steekproefgrootte voor deze vraag bedraagt dus 148 starters. Hiervan blijkt 75 % alleen te zijn gestart. Slechts 25 % blijkt gestart te zijn met andere vennoten.⁵² Wanneer de antwoorden van de respondenten nauwkeuriger bekeken worden, blijken de bovenstaande percentages geen objectief beeld te geven over het al dan niet alleen starten. Deze kritiek wordt duidelijk in tabel 17 waarin een verband wordt gelegd tussen de rechtsvorm bij de oprichting en het al dan niet alleen starten.

⁵⁰ Zie bijlage 5: tabel 101

⁵¹ Zie bijlage 5: tabel 102

⁵² Zie bijlage 5: tabel 103

Tabel 17 Rechtsvorm bij de oprichting versus het alleen of samen met andere vennoten starten

(n = 134)			Rechtsvorm bij de oprichting							Totaal
			BVBA	EBVBA	NV	Comm. V.	VOF	Maatschap	Eén-manszaak	
Alleen gestart of samen met andere vennoten	Alleen gestart	Aantal	14	26	4	0	2	1	51	98
		%	14 %	27 %	4 %	0 %	2 %	1 %	52 %	100 %
		%	39 %	93 %	50 %	0 %	29 %	100 %	96 %	73 %
	Samen met andere vennoten	Aantal	22	2	4	1	5	0	2	36
		%	61 %	6 %	11 %	3 %	14 %	0 %	6 %	100 %
		%	61 %	7 %	50 %	100 %	71 %	0 %	4 %	27 %
TOTAAL		Aantal	36	28	8	1	7	1	53	134
		%	27 %	21 %	6 %	1 %	5 %	1 %	40 %	100 %
		%	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

Bron: eigen onderzoek

Indien er alleen gestart werd, zou de gekozen rechtsvorm bij de oprichting een eenmanszaak of een EBVBA moeten zijn. Uit bovenstaande tabel blijkt dat slechts 79 % aan deze voorwaarde voldoet. De overige 21 %, die beweert alleen te zijn gestart, heeft toch een vennootschapsvorm waarbij meerdere oprichters vereist zijn. Deze foute bewering kan ontstaan doordat er bijvoorbeeld een NV werd opgericht met twee vennoten, op papier althans. Het komt geregeld voor dat deze tweede vennoot slechts 1 % van de aandelen heeft en gewoon werd opgenomen als vennoot om een NV te kunnen oprichten. De starter kan op deze manier zichzelf zien als enige starter. Uit tabel 17 komt verder naar voren dat ongeveer 11 % wel beweert een EBVBA of eenmanszaak te hebben, ondanks het feit dat ze met meerdere vennoten zijn gestart. Hiervoor kan als mogelijke verklaring worden gegeven dat vele starters personeelsleden en vennoten al eens verwarren.

Er werd aan de starter niet enkel gevraagd welke rechtsvorm zijn onderneming had bij de oprichting, maar ook welke vorm de onderneming had op het moment van het invullen van de vragenlijst. Op de eerstgenoemde vraag gaven 134 respondenten een antwoord, op de tweede vraag waren dat er 126. Een overzicht is weergegeven in onderstaande tabel.

Tabel 18 Gebruik van verschillende rechtsvormen

	Aantal		%		%		
	Bij de oprichting (n = 134)	Nu (n= 126)	Bij de oprichting	Nu	'93 – '95		'84 – '85
					Bij de oprichting	Nu	Bij de oprichting
- Éénmanszaak	53	42	40 %	33 %	24 %	7 %	88 %
- BVBA	36	40	27 %	32 %	47 %	53 %	6 %
- EBVBA	28	26	21 %	21 %	-	-	-
- NV	8	9	6 %	7 %	27 %	37 %	1 %
- Comm.V.	1	0	1 %	0 %	}	}	}
- VOF	7	7	5 %	6 %			
- Maatschap	1	0	1 %	0 %			
- CVOA	0	1	0 %	1 %			
- CVBA	0	0	0 %	0 %			
- Comm.VA.	0	1	0 %	1 %			
TOTAAL	134	126	100 %	100 %	100 %	100 %	

Bron: eigen onderzoek

Dit overzicht leert ons dat de éénmanszaak het meest in trek is bij de opstart van een zaak (40 %). De sterke vertegenwoordiging van de éénmanszaak kan verklaard worden doordat er geen minimumkapitaal voorhanden dient te zijn. Na de éénmanszaak zijn de BVBA (27 %) en de EBVBA (21 %) de meest voorkomende vennootschapsvormen bij de start. De overige rechtsvormen worden aanzienlijk minder aangenomen. Een vergelijking met de referentieonderzoeken leert ons dat er in '93-'95 aanzienlijk minder (24 %) éénmanszaken waren dan in '84-'85 (88 %). Deze sterke daling werd gecompenseerd door het vaker voorkomen van de BVBA en de NV. In ons onderzoek blijkt het gebruik van de BVBA en de NV weer terug te dalen, ten gunste van de éénmanszaak. De EBVBA doet het bij de starters uit 2005 ook zeer goed. Deze vennootschapsvorm was niet opgenomen bij vorige onderzoeken, mits het vrij recente bestaan ervan. Wat de situatie zou geweest zijn zonder deze vennootschapsvorm, blijft een vraagteken. Enerzijds zouden nog meer starters geopteerd kunnen hebben voor de éénmanszaak, mits ze alleen wilden starten. Anderzijds kan de starter op zoek zijn gegaan naar medevennoten en daardoor geopteerd hebben voor een vennootschapsvorm zoals de BVBA.

Wat de rangschikking der rechtsvormen betreft op het ogenblik van het invullen van de vragenlijst, is er geen verandering vast te stellen in vergelijking met de rangschikking der rechtsvormen bij de opstart. Nochtans zijn de percentages wel wat gewijzigd, wat wijst op veranderingen van rechtsvorm gedurende het jonge bestaan van de onderneming. Aan de hand van de tabel 19, waarbij de rechtsvorm van het bedrijf bij de opstart gerelateerd wordt aan de rechtsvorm van het bedrijf nu, wordt dieper ingegaan op deze veranderingen.

Tabel 19 Rechtsvorm bij de oprichting versus rechtsvorm op het moment van het invullen van de vragenlijst

(n = 124)			Rechtsvorm bij de oprichting					Totaal
			BVBA	EBVBA	NV	VOF	Eénmanszaak	
Rechts-vorm nu	BVBA	Aantal	30	2	0	0	7	39
		%	77 %	5 %	0 %	0 %	18 %	100 %
		%	91 %	8 %	0 %	0 %	13 %	32 %
	EBVBA	Aantal	2	23	0	0	1	25
		%	8 %	89 %	0 %	0 %	4 %	100 %
		%	6 %	92 %	0 %	0 %	2 %	21 %
	NV	Aantal	1	0	7	0	1	9
		%	11 %	0 %	78 %	0 %	11 %	100 %
		%	3 %	0 %	100 %	0 %	2 %	7 %
TOTAAL	CVOA	Aantal	0	0	0	0	1	1
		%	0 %	0 %	0 %	0 %	100 %	100 %
		%	0 %	0 %	0 %	0 %	2 %	1 %
	Comm. VA	Aantal	0	0	0	0	1	1
		%	0 %	0 %	0 %	0 %	100 %	100 %
		%	0 %	0 %	0 %	0 %	2 %	1 %
	VOF	Aantal	0	0	0	6	0	6
		%	0 %	0 %	0 %	100 %	0 %	100 %
		%	0 %	0 %	0 %	100 %	0 %	5 %
Eénmanszaak	Eénmanszaak	Aantal	0	0	0	0	42	42
		%	0 %	0 %	0 %	0 %	100 %	100 %
		%	0 %	0 %	0 %	0 %	79 %	34 %
TOTAAL	TOTAAL	Aantal	33	25	7	6	53	124
		%	27 %	20 %	6 %	5 %	43 %	100 %
		%	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

Bron: eigen onderzoek

De meerderheid van de starters heeft de rechtsvorm van zijn zaak nog niet gewijzigd sinds de start. Als er zich dan toch wijzigingen voordeden, situeerden deze zich voornamelijk bij de eenmanszaken. Circa 79 % van de startende ondernemingen, gekenmerkt als éénmanszaak bij de opstart, kent nu nog steeds deze rechtsvorm. 13 %, oftewel zeven éénmanszaken werden een BVBA en hier en daar evolueerde een enkeling tot een EBVBA, NV, CVOA of Comm. VA.

De omvorming van een éénmanszaak tot een vennootschap kan geschieden doordat de starter zijn aansprakelijkheid wil beperken. De starter heeft ondertussen al een idee over de haalbaarheid van zijn bedrijf en vindt de investering tot omvorming naar een rechtspersoon nu misschien wel de moeite waard.

Met betrekking tot de vraag of de starter zijn rechtsvorm wijzigde gedurende het jonge bestaan van zijn zaak, kan enkel een vergelijking gemaakt worden met het onderzoek uit '93-'95, wegens een gebrek aan overeenkomstige gegevens uit '84-'85. Uit het referentieonderzoek wordt duidelijk dat er grote wijzigingen plaatsvonden: de BVBA's en de NV's groeiden sterk ten koste van een sterke daling van de éénmanszaken. De gegevens van de starters uit 2005 leren ons, zoals eerder aangehaald, dat de wijzigingen van rechtsvorm eerder beperkt waren. De meeste veranderingen zijn voorgekomen bij de voormalige éénmanszaken. Een mogelijke verklaring van deze verschillen is dat het referentieonderzoek betrekking heeft op drie jaren, terwijl ons onderzoek zich enkel richt op starters uit 2005. Het is logisch dat gedurende een periode van drie jaar de kans op verandering groter is dan binnen een periode van één jaar.

Onderstaande tabel verduidelijkt waarom in ons onderzoek de leeftijd irrelevant is. Uit deze tabel blijkt namelijk dat de voorkeur tot het oprichten van een vennootschap gespreid is over de verschillende leeftijdscategorieën. Relatief gezien, hebben de 36-40 jarigen toch de minste vennootschappen opgericht. In de referentieonderzoeken waren vennootschappen relatief gezien populairder bij de ondernemers ouder dan veertig.

Tabel 20 Rechtsvorm bij de oprichting versus leeftijd

(n = 134)			Leeftijd						
			18-20	21-25	26-30	31-35	36-40	41-45	>45
Rechtsvorm bij de oprichting	Vennootschap	Aantal %	3 75 %	20 61 %	15 71 %	12 52 %	10 50 %	11 55 %	10 77 %
	Eénmanszaak	Aantal %	1 25 %	13 35 %	6 29 %	11 48 %	10 50 %	9 45 %	3 23 %
TOTAAL		Aantal %	4 100 %	33 100 %	21 100 %	23 100 %	20 100 %	20 100 %	13 100 %

Bron: eigen onderzoek

Vervolgens wordt aan de hand van tabel 104, die is opgenomen als bijlage, nagegaan of er een verband bestaat tussen de gekozen rechtsvorm en de sector waarin de startende onderneming actief is. Uit een bestudering van de gegevens blijkt dat in elke sector de éénmanszaak de eerste plaats inneemt. De tweede plaats wordt steeds ingevuld door de BVBA. In de landbouw- en industriesector staat de EBVBA op gelijke hoogte met de BVBA.⁵³ Deze vaststellingen zijn in tegenstelling met de resultaten uit '93-'95 waar in de meeste sectoren de BVBA de bovenhand had.

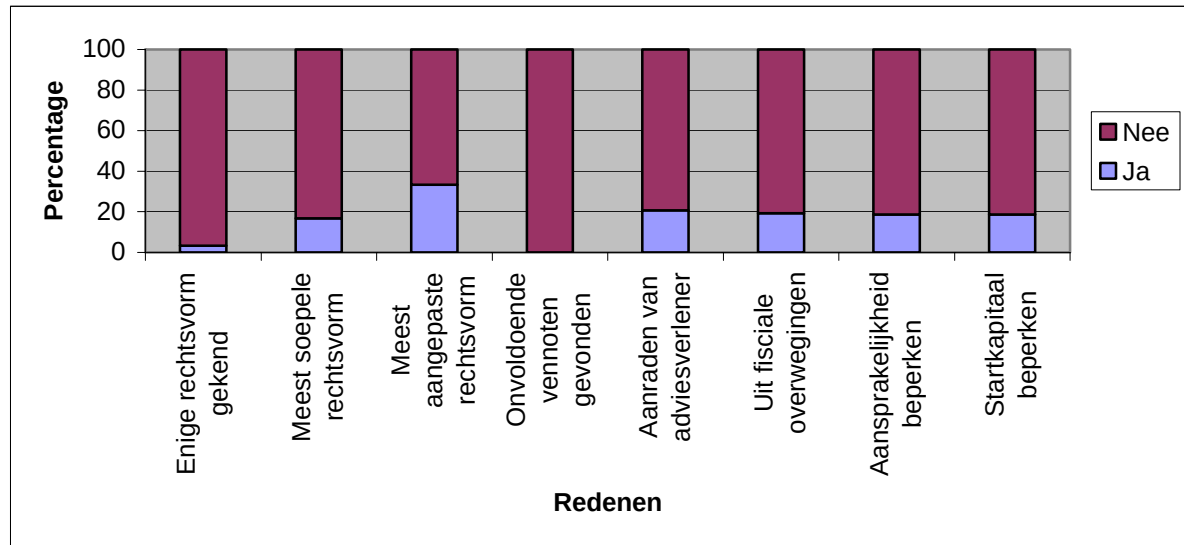
Verder blijkt dat zowel voor de oprichting van een nieuw bedrijf als voor de overname van een bestaand bedrijf, het eerder gaat om een vennootschap dan om een éénmanszaak. Binnen de vennootschappen is de BVBA het meeste vertegenwoordigd voor beide manieren van starten.⁵⁴ Het onderzoek uit '84-'85 daarentegen duidt aan dat in die tijd zowel bij de oprichting als bij de overname de éénmanszaken het best scoorden.

Voorts werd er aan de respondenten gevraagd waarom ze gekozen hebben voor hun huidige rechtsvorm. Een aantal redenen zijn aangegeven in de vragenlijst en de respondenten dienden aan te geven wanneer een bepaalde reden bepalend was voor de keuze van zijn huidige vennootschapsvorm. De lijst van redenen was echter niet limitatief: de starter kon zelf redenen aanvullen indien hij dat nodig achtte. Het resultaat is weergegeven in figuur 5.

⁵³ Zie bijlage 5: tabel 104

⁵⁴ Zie bijlage 5: tabel 105

Figuur 5 Redenen voor de keuze van de huidige rechtsvorm



Bron: eigen onderzoek

‘De rechtsvorm was het meest aangepast aan mijn manier van werken’ blijkt het belangrijkste motief te vormen. Het motief ‘de rechtsvorm werd aangeboden door een adviesverlenende instelling’ neemt een tweede plaats in. Verder blijken ook de redenen ‘uit fiscale overwegingen’, ‘om de aansprakelijkheid te beperken’ en ‘om het startkapitaal te beperken’ vaak een determinerende rol te spelen bij de keuze van de rechtsvorm. In vergelijking met ’93-’95 is de volgorde van de redenen gewijzigd. In die tijd bleken redenen zoals fiscale overwegingen en beperking van de aansprakelijkheid zeer belangrijk te zijn, gevolgd door het feit dat een bepaalde rechtsvorm het meest aangepast bleek te zijn aan de manier van werken van de starter.

14.3 Personeel

In deze paragraaf wordt aandacht geschonken aan zowel het personeelsbestand van de starter bij de opstart van de zaak als aan het huidige personeelsbestand. Verder zal ook de samenstelling van het personeel onderzocht worden en zal nagegaan worden wanneer de eerste werknemer werd aangeworven. Ten slotte worden er verbanden weergegeven met verschillende variabelen uit de verschillende hoofdstukken.

14.3.1 Algemeen

In onze vragenlijst werd nagegaan of de startende ondernemer reeds overging tot aanwerving van personeel. Hierbij werd er een opsplitsing gemaakt tussen het personeelsbestand bij de start en het huidige personeelsbestand. Er werd gepeild naar het aantal arbeiders en/of bedienden, evenals naar het feit of deze personeelsleden personen waren uit enerzijds de familie of kennissenkring of dat het anderzijds ging om niet-aanverwant personeel. De steekproef wordt hier gereduceerd tot 141 respondenten, daar negen starters deze vragen onbeantwoord lieten.

Uit de verwerking van de gegevens komt tot uiting dat starters die reeds overgingen tot het aanwerven van personeel in de minderheid zijn. Bij de start had circa 30 % van de respondenten een personeelsbestand⁵⁵, terwijl ongeveer 36 % van de starters beschikt over een huidig personeelsbestand.⁵⁶ Toch is dit resultaat niet zo slecht in vergelijking met het onderzoek van ongeveer twintig jaar geleden, waar slechts 18 % van de starters bij de oprichting een personeelsbestand uitbouwde en 27 % over personeel beschikte op het moment van het invullen van de vragenlijst. De huidige cijfers blijken wel lager te liggen in vergelijking met het onderzoek uit '93-'95. In die periode ging bij de oprichting namelijk 52 % over tot aanwerving van personeel, op het moment van het invullen van de vragenlijst was het aantal geëvolueerd tot 69 %.

Als er dan toch tot de aanwerving van personeel werd overgegaan, zijn de aantallen zeer beperkt. Meestal gaat het dan slechts om één of twee werknemers (67 %). Dit blijkt uit tabel 21. Een reden voor het lage personeelsbestand van startende ondernemers in 2005 kan verklaard worden door de hoge personeelslasten.

⁵⁵ Zie bijlage 5: tabel 106

⁵⁶ Zie bijlage 5: tabel 107

Tabel 21 Aantal personeelsleden bij de start, indien er reeds tot aanwerving werd overgegaan

(n = 42)	Aantal	%
- 1-2 personeelsleden	28	67 %
- 3-5 personeelsleden	9	21 %
- 6-10 personeelsleden	3	7 %
- Meer dan 10 personeelsleden	2	5 %
TOTAAL	42	100 %

Bron: eigen onderzoek

Ook al lijkt het positieve effect op de Limburgse tewerkstelling klein te zijn, toch mag niet vergeten worden dat elke starter zijn eigen arbeidsplaats creëerde. Zo zijn er enerzijds werklozen die op deze manier aan de slag kunnen in hun eigen zaak. Anderzijds maakt de persoon die voor de opstart van zijn zaak over een job beschikte, deze arbeidsplaats vrij voor een andere persoon. Er moet niet enkel op korte termijn gedacht worden. Als deze starters in hun nieuwe activiteit slagen, is de kans groot dat in de komende jaren nog heel wat aanwervingen zullen volgen. Dit zal de tewerkstelling van Limburg dus op lange termijn zeker ten goede komen. Uit tabel 22 blijkt ook al dat de personeelsbestanden lichtjes gegroeid zijn tijdens het jonge bestaan van de ondernemingen.

Tabel 22 Aantal personeelsleden bij de start en op het moment van het invullen van de vragenlijst

	Aantal		%		%	
	Bij de oprichting (n = 141)	Nu (n= 141)	Bij de oprichting	Nu	'93 – '95	
					Bij de oprichting	Nu
- 0 leden	99	92	70 %	65 %	48 %	31 %
- 1-2 leden	28	29	20 %	21 %	33 %	38 %
- 3-5 leden	9	9	6 %	6 %	12 %	14 %
- 6-10 leden	3	7	2 %	5 %	4 %	9 %
- Meer dan 10 leden	2	4	1 %	3 %	3 %	7 %
TOTAAL	141	141	100 %	100 %	100 %	100 %

Bron: eigen onderzoek

De 141 startende ondernemers die ons lieten weten of ze al dan niet over personeel beschikten bij de opstart, wierven samen 157 personeelsleden aan bij de opstart. Een korte berekening leert ons dat dit gemiddeld neerkomt op ongeveer één werknemer per bedrijf. Dit lage gemiddelde wordt nog wat overschat, daar er twee startende ondernemers zijn die samen al zestig werknemers tewerkstelden bij de start. Van de 157 personeelsleden was 69 % tewerkgesteld als arbeider en 31 % als bediende.⁵⁷ Verder ging het voornamelijk over niet-aanverwant personeel (66 %).⁵⁸ Op het moment dat de vragenlijst ingevuld werd, is het absolute aantal personeelsleden geëvolueerd naar 299 voor al de 141 startende ondernemers. Hiervan is 74 % arbeider en 26 % bediende.⁵⁹ Ook hier neemt het niet-aanverwante personeel de bovenhand (76 %).⁶⁰ Relatief gezien bevatte het personeelsbestand bij de oprichting meer leden uit familie of vriendenkring in vergelijking met het huidige personeelsbestand.

Verder werd er gevraagd wanneer de eerste werknemer officieel werd angeworven. Zoals reeds vermeld, is de meerderheid van onze respondenten nog niet overgegaan tot de aanwerving van de eerste werknemer. Indien er toch reeds een personeelslid werd angeworven, was dit in 80 % van de gevallen onmiddellijk bij de oprichting of de overname. Voor ongeveer 8 % gebeurde dit binnen de drie maanden na de opstart. In de onderzoeken van '84-'85 en '93-'95 werd eveneens het vaakst angeworven onmiddellijk bij de start of overname, maar toch slechts in respectievelijk 68 % en 53 % van de gevallen.⁶¹

⁵⁷ Zie bijlage 5: tabel 108

⁵⁸ Zie bijlage 5: tabel 109

⁵⁹ Zie bijlage 5: tabel 110

⁶⁰ Zie bijlage 5: tabel 111

⁶¹ Zie bijlage 5: tabel 112

14.3.2 Het personeelsbestand versus andere variabelen

Wanneer het al dan niet hebben van een personeelsbestand in verband gebracht wordt met de sectoriële indeling van de startende bedrijven, blijkt dat in al de verschillende sectoren de meerderheid van de starters is opstart zonder personeel. De sector handel kan gekenmerkt worden als de sector waarin de bedrijven, relatief gezien, het meeste beschikten over een personeelsbestand bij de start (42 %).⁶² De aanwerving van personeel door starters in de handelssector is echter voor meer dan 90 % beperkt gebleven tot 1-5 personeelsleden.⁶³

In de onderstaande tabel wordt het aantal werknemers per sector bij de oprichting weergegeven. Hieruit kan afgelezen worden dat de meeste werknemers bij de opstart werden aangeworven door de bouwsector (39 %). De dienstensector nam een tweede positie in met ongeveer 23 %. Het is opvallend dat er in de industriesector maar zeer weinig personeel (2 %) werd aangeworven door de startende ondernemers bij de oprichting van hun zaak. Een verklaring voor dit verschijnsel kan gevonden worden in het feit dat in dit onderzoek de meeste starters actief zijn in respectievelijk de bouw- en dienstensector, terwijl in de industrie maar weinig ondernemers startten. Uit een vergelijking met het referentieonderzoek van '93-'95 blijkt dat de dienstensector, die toen een eerste positie innam, in 2005 plaats moet maken voor de bouwnijverheid.

Tabel 23 Personeelsbestand per sector

(n = 157)	Aantal	%	%
			'93 – '95
- Handel	29	19 %	22 %
- Bouw	61	39 %	14 %
- Diensten	36	23 %	38 %
- Industrie	3	2 %	17 %
- Landbouw	28	18 %	9 %
TOTAAL	157	100 %	100 %

Bron: eigen onderzoek

⁶² Zie bijlage 5: tabel 113

⁶³ Zie bijlage 5: tabel 114

Een ander interessant verband kan gezocht worden tussen het feit of de onderneming al dan niet over een personeelsbestand beschikte bij de start en de manier van starten, meerbepaald de oprichting van een nieuw bedrijf of de overname van een bestaand bedrijf. Bij de overname van een bestaand bedrijf beschikte het bedrijf in ruim 63 % van de overnames over een personeelsbestand. Bij de oprichting van een nieuw bedrijf daarentegen was er bij 75 % van de oprichters geen personeel aanwezig.⁶⁴ Het regelmatige voorkomen van een personeelsbestand bij starters die een bestaande zaak overnemen, kan verklaard worden doordat de onderneming reeds voor de overname ook vaak over personeel beschikte. Het ligt dus voor de hand dat er na de overname ook nog nood zal zijn aan personeel.

Verder kan vastgesteld worden dat indien het overgenomen bedrijf over een personeelsbestand beschikte bij de opstart, dat bestand bij alle overnames kleiner was dan vijf personeelsleden. Was er een personeelsbestand aanwezig op het moment van de opstart van een nieuw bedrijf, dan gold in de meeste gevallen ook een maximum van vijf personeelsleden. Toch waren er enkele oprichters die meer dan vijf personeelsleden hebben aangeworven wanneer ze een nieuwe onderneming oprichtten.⁶⁵

Voorts worden de verbanden onderzocht tussen het profiel van de starter, meerbepaald zijn geslacht en zijn leeftijd, en het al dan niet beschikken over een personeelsbestand bij de oprichting van de onderneming. Wat het geslacht betreft, is ongeveer 32 % van de mannelijke starters een bedrijf begonnen met een personeelsbestand, terwijl dat bij de vrouwelijke starters slechts 21 % betreft.⁶⁶ Dezelfde conclusie werd getrokken in het onderzoek van '84-'85, het onderzoek van '93-'95 concludeerde het tegenovergestelde. Daarenboven heeft geen enkele vrouwelijke starter bij de opstart in 2005 meer dan vijf personeelsleden aangeworven. 14 % van de starters van het mannelijke geslacht heeft dat wel gedaan.⁶⁷

⁶⁴ Zie bijlage 5: tabel 115

⁶⁵ Zie bijlage 5: tabel 116

⁶⁶ Zie bijlage 5: tabel 117

⁶⁷ Zie bijlage 5: tabel 118

Wat de leeftijd betreft, blijkt dat relatief gezien de 21-25 jarigen (38 %) en de 26-30 jarigen (50 %) bij de opstart eerder een personeelsbestand hebben uitgebouwd in vergelijking met de andere leeftijdscategorieën.⁶⁸ Daarenboven hebben meer starters uit de leeftijdscategorie 21-35 jaar, een groter aantal personeelsleden aangenomen.⁶⁹

Tenslotte wordt nagegaan of er een verband bestaat tussen het aanwerven van personeel en het verrichten van een marktonderzoek. Er blijkt een positief verband te bestaan: 19 % van de bedrijven met een personeelsbestand bij de opstart heeft een marktonderzoek uitgevoerd of laten uitvoeren voor de start, terwijl dat voor de starters zonder een personeelsbestand 12 % was.⁷⁰

14.4 Investerings

In deze paragraaf wordt dieper ingegaan op het feit of de ondernemers investeringen in het vooruitzicht hebben of niet. Er wordt een overzicht gegeven van de soorten investeringen en er worden enkele verbanden gezocht met andere onderdelen van dit hoofdstuk.

Op de vraag of de ondernemer nog investeringen in het vooruitzicht heeft, geeft elke respondent een antwoord. 45 % verklaart in de toekomst nog investeringen gepland te hebben. Dit percentage komt overeen met 67 starters. Dit is meer dan het percentage starters in '84-'85, waar 41 % nog investeringsplannen had.⁷¹

⁶⁸ Zie bijlage 5: tabel 119

⁶⁹ Zie bijlage 5: tabel 120

⁷⁰ Zie bijlage 5: tabel 121

⁷¹ Zie bijlage 5: tabel 122

Wanneer starters in de enquête aangaven dat ze investeringen gepland hebben in de toekomst, werd hen gevraagd aan te duiden welk soort van investeringen ze gepland hebben: investeringen voor de uitbouw van bestaande activiteiten of investeringen voor de uitbouw van nieuwe activiteiten. De starters konden ook beide mogelijkheden aanduiden. Van de 67 respondenten die verklaarden nog investeringen in het vooruitzicht te hebben, spreekt 76 % over investeringen voor de uitbouw van de bestaande activiteiten.⁷² 28 % spreekt over investeringen voor uitbouw van nieuwe activiteiten.⁷³ Ook in het referentieonderzoek van '84-'85 waren de meeste investeringen bedoeld om de bestaande activiteiten uit te breiden.

Wanneer de starters die beweren investeringen in het vooruitzicht te hebben, gecombineerd worden met de sector waarin hun onderneming actief is, kunnen een aantal vaststellingen gedaan worden. Deze starters situeren zich voor 40 % in de bouwnijverheid en voor 29 % in de diensten. Relatief gezien is de wil om te investeren het grootst in de industrie- (63 %) en de landbouwsector (60 %).⁷⁴ Beide sectoren scoorden ook het beste in het referentieonderzoek van '84-'85.

Relatief gezien hebben zowel de bedrijven in de landbouwsector als in de industriector het meeste gepland om te investeren in de uitbouw van de bestaande activiteiten (100 %).⁷⁵ De bedrijven in respectievelijk de bouwnijverheid (35 %) en de landbouwsector (33 %) hebben relatief gezien het meest investeringen voor nieuwe activiteiten in het vooruitzicht.⁷⁶

⁷² Zie bijlage 5: tabel 123

⁷³ Zie bijlage 5: tabel 124

⁷⁴ Zie bijlage 5: tabel 125

⁷⁵ Zie bijlage 5: tabel 126

⁷⁶ Zie bijlage 5: tabel 127

Wanneer de starters met investeringen in het vooruitzicht gerelateerd worden aan het al dan niet beschikken over personeel bij de opstart, valt het op dat relatief meer starters met personeel bij de opstart toekomstige investeringen gepland hebben (55 %) dan starters zonder een personeelsbestand bij de opstart (42 %).⁷⁷ Dit bleek ook zo te zijn in de twee referentieonderzoeken. Relatief gezien hebben starters met personeel, in vergelijking met starters zonder personeel bij de opstart, meer investeringen in het vooruitzicht voor zowel de uitbouw van de bestaande activiteiten⁷⁸ als voor investeringen in nieuwe activiteiten.⁷⁹

14.5 Markt

Hieronder wordt een blik geworpen op de markten van de ondernemingen die in 2005 in Limburg zijn opgestart. Verder worden er enkele verbanden aangehaald met andere variabelen.

Op de vraag of de markt van het startende bedrijf regionaal, nationaal of internationaal is, antwoordden 148 respondenten. De overgrote helft van de bedrijven (55 %) richt zich tot een regionale markt. De resterende 45 % ziet het groter: 24 % noemt hun markt als nationaal, terwijl 21 % het zelfs over een internationale markt heeft.⁸⁰ Bovendien beweert 11 % van de 150 respondenten aan export te doen.⁸¹ Het exportcijfer varieert van 7 % tot zelfs 90 %.⁸²

⁷⁷ Zie bijlage 5: tabel 128

⁷⁸ Zie bijlage 5: tabel 129

⁷⁹ Zie bijlage 5: tabel 130

⁸⁰ Zie bijlage 5: tabel 131

⁸¹ Zie bijlage 5: tabel 132

⁸² Zie bijlage 5: tabel 133

Om dit hoofdstuk af te sluiten worden er nog enkele verbanden aangehaald tussen de aard van de markt en andere variabelen uit dit hoofdstuk. Vanuit relatief perspectief bekeken, richt de landbouwsector, in vergelijking met andere sectoren, zich het meest op de regionale markt (80 %), de industriector op de nationale markt (38 %) en de industrie- en handelssector op de internationale markt (25 %).⁸³ Verder doen bedrijven in de landbouwsector en de handelsector relatief gezien, het meest aan export.⁸⁴ Het hoogst aangehaalde exportpercentage (90 %) binnen de door ons onderzochte startende bedrijven, doet zich voor in één bedrijf uit de dienstensector en één uit de handelssector.

In de twee referentieonderzoeken wordt vermeld dat er een positieve relatie bestaat tussen het aanwerven van personeel enerzijds en de grootte van de markt anderzijds. In ons onderzoek is deze positieve relatie relatief ook aanwezig, doch is deze relatie zeer zwak.⁸⁵ Vanuit relatief standpunt gaat een bedrijf met personeel meer aan export doen.⁸⁶

⁸³ Zie bijlage 5: tabel 134

⁸⁴ Zie bijlage 5: tabel 135

⁸⁵ Zie bijlage 5: tabel 136

⁸⁶ Zie bijlage 5: tabel 137

15 FINANCIERING

In dit hoofdstuk wordt dieper ingegaan op de manier waarop de starters hun onderneming financieren. Eerst worden de kredietinstellingen besproken, meerbepaald het percentage van de starters dat een banklening is aangegaan, het bedrag van de banklening, het aantal banken waartoe de starters zich hebben moeten richten vooraleer ze een lening bekomen hebben, de waarborgen, de verwachtingen en de tekorten van de bank. Vervolgens wordt een overzicht gegeven van de soorten overheidssteun waarop de ondernemers beroep hebben gedaan. Indien er geen overheidssteun is aangevraagd, werd gepolst naar de redenen hiervoor. Als slot van dit hoofdstuk worden de resultaten besproken van het aantal startende ondernemers dat contact heeft gehad met verstrekkers van risicokapitaal.

15.1 Kredietinstellingen

Hieronder komen achtereenvolgens de bankleningen, de waarborgen en de samenwerking met de kredietinstellingen aan bod.

15.1.1 Bankleningen

Op de vraag of de ondernemers een banklening hebben aangegaan sinds de start van de onderneming, antwoordde slechts één respondent niet. De steekproef voor deze vraag bedraagt bijgevolg 149 respondenten. 40 % van de ondernemers verklaart sinds de start van de onderneming een banklening te zijn aangegaan. De grote meerderheid, 60 %, heeft dit niet gedaan. Wanneer deze percentages in vergelijking worden gebracht met de resultaten uit de referentieonderzoeken, kan er na een stijging in '93-'95 (59 %) ten opzichte van '84-'85 (48 %), een daling tot 40 % worden waargenomen in 2005 wat de starters betreft die een banklening zijn aangegaan.⁸⁷ Een mogelijke verklaring voor deze daling zijn de steeds duurder wordende leningen waardoor mensen minder snel geneigd zijn om een banklening aan te gaan en daardoor trachten om het benodigde kapitaal elders te bekomen.

⁸⁷ Zie bijlage 6: Tabel 138

Van de zestig starters (40 %) die beweren een banklening te zijn aangegaan sinds de start van hun bedrijf, zijn er 55 die ons de grootte van het geleende bedrag lieten weten. De grenzen die gebruikt zijn om de geleende bedragen onder te brengen in categorieën zijn gebaseerd op de grenzen van het onderzoek uit '93-'95, dit om een vergelijking te vergemakkelijken. Daar deze grenzen in Belgische frank zijn uitgedrukt in de voorbije onderzoeken, zijn ze nu omgerekend naar de Euro. Tabel 24 geeft een overzicht van de omvang van de aangegane bankleningen per sector. De bijbehorende steekproef heeft een omvang van slechts 54 respondenten.

Tabel 24 Bedrag van de banklening versus sector huidige onderneming

(n = 54)			Sector huidige onderneming					Totaal
			Landbouw	Diensten	Industrie	Handel	Bouwnijverheid	
Bedrag van de banklening	< € 25.000	Aantal % %	3 12 % 100 %	3 12 % 30 %	0 0 % 0 %	3 12 % 27 %	16 64 % 57 %	25 100 % 46 %
	€ 25.000- € 75.000	Aantal % %	0 0 % 0 %	6 26 % 60 %	2 9 % 100 %	5 22 % 46 %	10 44 % 36 %	23 100 % 43 %
	€ 75.000 - € 125.000	Aantal % %	0 0 % 0 %	0 0 % 0 %	0 0 % 0 %	1 33 % 9 %	2 67 % 7 %	3 100 % 6 %
	€125.000 - €250.000	Aantal % %	0 0 % 0 %	0 0 % 0 %	0 0 % 0 %	2 100 % 18 %	0 0 % 0 %	2 100 % 4 %
	€250.000- €500.000	Aantal % %	0 0 % 0 %	0 0 % 0 %	0 0 % 0 %	0 0 % 0 %	0 0 % 0 %	0 0 % 0 %
	> 500.000	Aantal % %	0 0 % 0 %	1 100 % 10 %	0 0 % 0 %	0 0 % 0 %	0 0 % 0 %	1 100 % 2 %
	TOTAAL	Aantal % %	3 6 % 100 %	10 19 % 100 %	2 4 % 100 %	11 20 % 100 %	28 52 % 100 %	54 100 % 100 %

Bron: eigen onderzoek

Wanneer de kolomtotalen bekeken worden, wordt duidelijk dat de meeste bankleningen in de bouwnijverheid zijn afgesloten. Meer dan de helft (52 %) van de starters uit de bouwnijverheid heeft namelijk een lening opgenomen. Wat de grootte betreft van de geleende bedragen door ondernemers uit de bouwsector, wordt vastgesteld dat het eerder om kleine bedragen gaat: 57 % heeft een bedrag geleend dat kleiner is dan € 25.000, 36 % heeft een bedrag geleend dat ligt tussen € 25.000 en € 75.000 en slechts 7 % heeft een bedrag ontleend tussen € 75.000 en € 125.000.

Het onderzoek uit '84-'85 maakt melding van het feit dat de meeste bankleningen werden bekomen in de handelssector, waar 73 % van de starters uit deze sector een lening opnam. In '93-'95 kozen de meeste ondernemers (32 %) uit de dienstensector ervoor om een banklening af te sluiten. Net zoals in het referentieonderzoek van ongeveer tien jaar geleden, kan geconcludeerd worden dat de starters uit de industriesector het minst frequent (4 %) een bedrag hebben geleend bij een bankinstelling. Bovendien gaat het ook in deze sector over een relatief lage bedragen (tussen € 25.000 en € 75.000). Opmerkelijk is dat er enkel in de dienstensector een starter is die een bedrag heeft geleend dat groter is dan € 500.000.

Verder is het opvallend dat, voor alle sectoren, de meeste leningen bedragen betreffen die kleiner zijn dan € 75 000. Dit bleek ook het geval te zijn in het referentieonderzoek van '84-'85. In '93-'95 lag het leningsbedrag voor de helft van de starters over alle sectoren lager dan 3.000.000 BEF of € 75.000. De industrie- en bouwsector vormen hierop wel een uitzondering, met respectievelijk 0 % en 80 % leningsbedragen lager dan € 75.000.

Er werd de respondenten gevraagd aan te duiden tot hoeveel banken ze zich moesten wenden voor het verkrijgen van een banklening. De antwoordgroep voor deze vraag bedraagt slechts 55, aangezien deze vraag enkel ingevuld diende te worden door starters die een banklening bekomen hebben. Vijf van de zestig starters met banklening lieten deze vraag onbeantwoord. Ongeveer negen op tien starters (89 %) vermelden dat ze slechts één bank hebben aangesproken en dus meteen de kans kregen om een geldbedrag te ontfangen. Vier starters (7 %) moesten zich tot twee banken wenden om een lening te verkrijgen. Verder was er één starter die verklaart dat hij drie banken heeft moeten aanspreken en zelfs één starter die zich tot vier banken moest richten vooraleer hij een banklening kon aangaan.⁸⁸

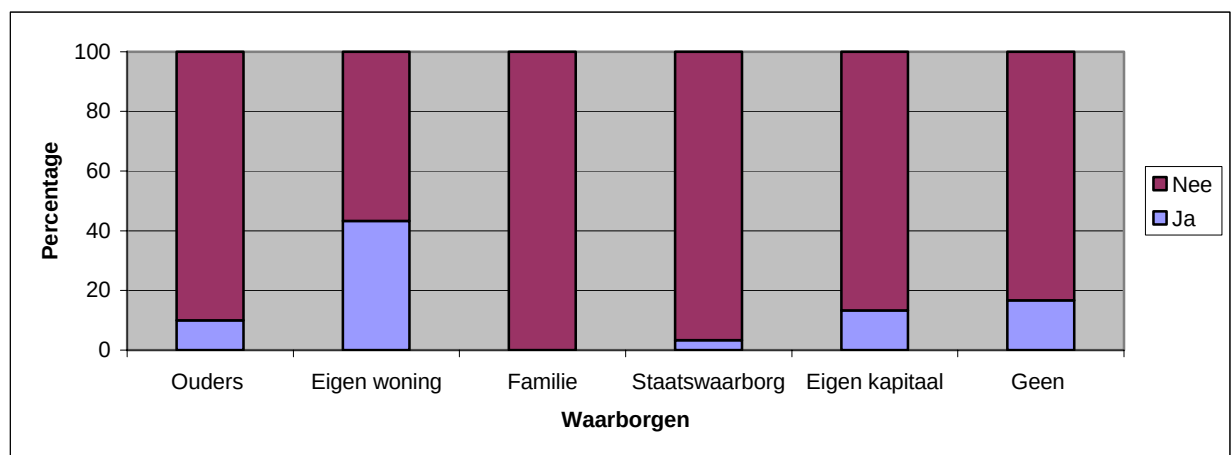
⁸⁸ Zie bijlage 6: Tabel 139

15.1.2 Waarborgen

Wanneer een banklening aangegaan wordt, is in de meeste gevallen een waarborg vereist. In onze vragenlijst is een vraag opgenomen die polst naar de waarborgen van de startende ondernemers. Omdat de antwoordmogelijkheden uit de vragenlijst van de referentieonderzoeken lichtjes achterhaald waren, werden deze aangepast in onze versie van de enquête. Zo werd het 'Waarborgfonds' en de 'Andere Hypotheek' niet meer opgenomen, maar ze werden vervangen door de mogelijkheid voor de starter om zelf een waarborg in te vullen.

Aan de hand van figuur 6 wordt getracht om meer inzicht te krijgen in de soorten waarborgen die vereist zijn wanneer een persoon een banklening aangaat. De grafiek is gebaseerd op een steekproef van zestig starters en geeft een overzicht van de belangrijkste waarborgen.

Figuur 6 Waarborgen



Bron: eigen onderzoek

Uit de grafiek blijkt dat de eigen woning het meest genoemd wordt als waarborg, namelijk door 26 starters of 43 %. Tien starters (17 %) beweren dat van hen geen waarborg geëist werd om een lening aan te gaan. Het eigen kapitaal van de ondernemer heeft in 13 % van de gevallen als waarborg gediend en komt daarmee op de derde plaats in de rangschikking van de waarborgen. Opmerkelijk is dat geen enkele respondent uit de steekproef van zestig zijn familie aanduidt als borg. Slechts 10 % geeft aan dat de ouders borg staan voor de aangeane banklening.

In het referentieonderzoek van '84-'85 werd de eerste en tweede plaats ingenomen door respectievelijk de eigen woning en de ouders. Uit het onderzoek van '93-'95 blijkt dat de eigen woning slechts een tweede plaats innam in de rangschikking van de meest gebruikte waarborgen. De helft van de starters in dat onderzoek verklaarde dat van hen geen waarborg geëist werd. Ouders kwamen amper voor als waarborg in dit referentieonderzoek.

Vervolgens worden de resultaten besproken van een aantal relevante uitspraken die beoordeeld werden door de starters. Met de uitspraak 'Ik vind dat banken teveel waarborgen vragen' gaat 44 % of bijna de helft van de starters akkoord of helemaal akkoord.⁸⁹ In beide referentieonderzoeken kon telkens ruim de helft zich vinden met deze stelling. De stelling 'Startende ondernemers schatten het beginkapitaal te laag in' wordt door ruim de helft van de respondenten (51 %) als akkoord of helemaal akkoord beoordeeld.⁹⁰ Dit is meer als in het onderzoek van '93-'95, waar slechts één derde van de starters akkoord leek te gaan met de stelling, tegenover ruim 70 % in '84-'85.

15.1.3 Beoordeling van de samenwerking

De volgende tabel geeft meer informatie over hoe de startende ondernemers de samenwerking met hun kredietinstellingen ervaren. Er werd hen gevraagd om deze samenwerking te beoordelen op een vijfpuntenschaal, gaande van zeer goed tot zeer slecht. De steekproef voor deze vraag telt 142 respondenten.

Tabel 25 Beoordeling samenwerking met banken

(n = 142)	Aantal	%	%	
			'93 – '95	'84 – '85
- Zeer slecht	5	4 %	/	0 %
- Slecht	3	2 %	/	1 %
- Neutraal	29	20 %	/	21 %
- Goed	46	32 %	/	43 %
- Zeer goed	59	42 %	/	34 %
TOTAAL	142	100 %	/	100 %

Bron: eigen onderzoek

⁸⁹ Zie bijlage 6: Tabel 140

⁹⁰ Zie bijlage 6: Tabel 141

Net zoals in het thesisonderzoek van '84-'85, wordt de samenwerking met de banken door ongeveer drie op de vier starters (74 %) als goed tot zeer goed beoordeeld. Slechts 6 % vindt de samenwerking met de kredietinstellingen slecht tot zeer slecht. Dit percentage is weliswaar hoger als het overeenkomstige percentage van '84-'85 (1 %). Hierover zijn geen gegevens beschikbaar in het onderzoek van '93-'95, waardoor een vergelijking hiermee onmogelijk is.

Hieronder worden de scores besproken van vier uitspraken. De steekproeven voor deze stellingen bedragen respectievelijk 144, 143, 144 en 145 respondenten. Op de uitspraak 'Als ik mij tot een bankier wend, krijg ik regelmatig te horen dat ik te weinig bedrijfsgegevens verstrek', verklaart 34 % helemaal niet akkoord tot niet akkoord te gaan, tegenover 44 % in '84-'85. Ongeveer één vijfde van de starters gaat akkoord tot helemaal akkoord met de bovenstaande stelling. Deze percentages getuigen van een goede samenwerking met de banken.⁹¹ Net zoals in het referentieonderzoek van '84-'85, gaat ruim de helft van de respondenten (53 %) akkoord tot helemaal akkoord met de uitspraak 'De banken bieden mij niet steeds de meest interessante kredietvormen aan'. Dit percentage is geen bewijs van een goede samenwerking tussen de startende ondernemer en de banken.⁹²

De uitspraak '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' wordt door 44 % als neutraal beoordeeld. 31% duidt aan dat ze akkoord of helemaal akkoord gaat en 24 % blijkt niet akkoord of helemaal niet akkoord te gaan. In '84-'85 ging 46 % van de ondervraagden akkoord tot helemaal akkoord met de bovenstaande stelling, wat getuigde van een minder goede samenwerking met de banken. Uit onze cijfers kan deze conclusie niet getrokken worden.⁹³

⁹¹ Zie bijlage 6: tabel 142

⁹² Zie bijlage 6: tabel 143

⁹³ Zie bijlage 6: tabel 144

De laatste stelling die hier besproken wordt, is ‘Ik wend mij ook tot mijn bankier voor andere zaken dan geldzaken’. 37 % gaat hiermee akkoord of helemaal akkoord. Dit wijst erop dat de minderheid de hulp inroept van zijn bankier voor andere zaken dan geldzaken. Er dient hiervoor een vertrouwensrelatie te bestaan tussen de starter en de bankier, wat wijst op een goede samenwerking tussen beiden.⁹⁴

15.1.4 Verwachtingen ten opzichte van de bankier

Om een overzicht te krijgen van de verwachtingen die de starters hebben ten opzichte van hun bankier, werd een open vraag opgenomen in de enquête. Op deze manier kregen de respondenten de mogelijkheid om alle verwachtingen, van welke aard ook, in te vullen. Het resultaat is een lijst met antwoorden van allerlei soort. Al deze antwoorden werden geïnventariseerd en ingedeeld in een vijftal categorieën: flexibiliteit, eerlijkheid en betrouwbaarheid, bereikbaarheid, correcte informatie verschaffen en de categorie ‘andere’. Deze laatste categorie is gedefinieerd omdat enkele antwoorden niet passen in één van de vorige categorieën. Het gaat bijvoorbeeld om het aanbieden van rendabele leningen en het klantgericht denken en meedenken. In het totaal werden er 135 antwoorden gegeven. Tabel 26 geeft een overzicht van de verschillende categorieën, samen met de absolute en procentuele frequenties.

Tabel 26 Verwachtingen ten opzichte van de bankier

	Aantal	%
- Correcte informatie verschaffen	64	47 %
- Eerlijkheid en betrouwbaarheid	32	24 %
- Flexibiliteit	19	14 %
- Bereikbaarheid	17	13 %
- Andere	3	2 %
TOTAAL	135	100 %

Bron: eigen onderzoek

⁹⁴ Zie bijlage 6: tabel 145

Wat de starters het meeste (47 %) verwachten van een bankier, is dat hij correcte informatie verschaft. Dit betreft niet alleen de informatie die nodig is om een onderneming op te starten, maar ook de informatie die vereist is om te kunnen groeien. Eerlijkheid en betrouwbaarheid van de bankier worden door 24 % van de respondenten genoemd. Deze starters willen vermoedelijk een vertrouwensrelatie opbouwen met hun bankier. Flexibiliteit (14 %) en bereikbaarheid (13 %) worden door ongeveer één op tien starters verwacht ten opzichte van hun bankier.

Op de vraag of de bankier de verwachtingen voldoende inlost, antwoordden 127 starters, waarvan 89 % positief. De overige 11 %, wat overeenkomt met veertien starters, is van mening dat de bankier tekort schiet op bepaalde vlakken.⁹⁵ Slechts negen starters geven concreet aan op welke vlakken de bankier tekort schiet. Zes starters (67 %) kunnen niet overweg met de mentaliteit van de bankier. Ze vinden dat de bankier te egoïstisch, te veel gericht is op de verkoop van zijn producten en te weinig ervaring heeft. Bovendien denkt hij, volgens deze starters, niet mee met hun project. Twee starters (22 %) vinden dat de bankier niet bereikbaar genoeg is. De openingsuren van de bank vallen samen met de uren dat de zelfstandigen moeten werken en mede hierdoor is het moeilijk om een afspraak geregeld te krijgen. 11 %, of twee starters, vindt dat de bankier in alles tekort schiet.⁹⁶

15.2 Overheidssteun

In deze paragraaf worden de belangrijkste resultaten besproken die voortkomen uit de vragen in verband met het al dan niet aanvragen van overheidssteun. Er worden een aantal verbanden gelegd met andere variabelen en er wordt, indien mogelijk, een vergelijking gemaakt met de referentieonderzoeken.

⁹⁵ Zie bijlage 6: Tabel 146

⁹⁶ Zie bijlage 6: Tabel 147

Slechts één respondent gaf geen antwoord op de vraag of hij bepaalde vormen van overheidssteun heeft aangevraagd. Ruim 20 % van de startende ondernemers uit onze steekproef stipt aan dat hij een beroep heeft gedaan op één of andere vorm van overheidssteun. Dit komt overeen met een absolute frequentie van dertig. Ongeveer 80 % (119 respondenten), heeft geen overheidssteun aangevraagd. Deze gegevens liggen in dezelfde lijn als de gegevens uit '93-'95 waar 21 % van de starters overheidssteun aangevraagd heeft. In '84-'85 werd overheidssteun nog door 30 % aangevraagd.⁹⁷

15.2.1 Overheidssteun versus geslacht, leeftijd en manier van starten

Net zoals in de referentieonderzoeken wordt hier de overheidssteun in verband gebracht met het geslacht. De resultaten die hieruit voortkomen, zijn af te lezen in de onderstaande tabel. In het onderzoek van '93-'95 was er een opsplitsing gemaakt in enerzijds 'aangevraagd en gekregen' en anderzijds 'aangevraagd maar niet gekregen'. Deze opsplitsing is bij ons niet mogelijk door de andere vraagstelling in onze enquête.

Tabel 27 Overheidssteun aangevraagd versus geslacht

(n= 149)			Geslacht		Totaal
			Man	Vrouw	
Overheids- steun aangevraagd	Nee	Aantal	96	23	119
		%	81 %	19 %	100 %
		%	81 %	77 %	80 %
	Ja	Aantal	23	7	30
		%	77 %	23 %	100 %
		%	19 %	23 %	20 %
TOTAAL		Aantal	119	30	149
		%	80 %	20 %	100 %
		%	100 %	100 %	100 %

Bron: eigen onderzoek

⁹⁷ Zie bijlage 6: Tabel 148

Van de dertig starters die overheidssteun aangevraagd hebben, zijn er 23 mannen (77 %) en 7 vrouwen (23 %). Deze vaststelling moet gerelativeerd worden omdat onze globale steekproef voor 80 % uit starters van het mannelijke geslacht bestaat. In '84-'85 was 65 % van de starters die overheidssteun aanvroeg van het mannelijke geslacht en in '93-'95 was dit 84 %. Uit de tabel blijkt verder dat relatief gezien meer vrouwen (23 %) overheidssteun hebben aangevraagd dan mannen (19 %). Deze vaststelling is hetzelfde als in '93-'95. In '84-'85 was dit nog omgekeerd: mannen deden relatief vaker een aanvraag voor overheidssteun dan hun vrouwelijke collega's.

Als men het al dan niet aanvragen van overheidssteun in verband brengt met de leeftijd op het moment van de start, is de volgende tabel het resultaat. Hierin bedraagt de steekproef 149 respondenten.

Tabel 28 Overheidssteun aangevraagd versus leeftijd

(n = 149)			Leeftijd							Totaal
			18-20	21-25	26-30	31-35	36-40	41-45	> 45	
Overheidssteun aangevraagd	Nee	Aantal % %	3 3 % 75 %	30 25 % 88 %	17 14 % 77 %	20 17 % 80 %	21 18 % 81 %	18 15 % 75 %	10 8 % 71 %	119 100 % 80 %
	Ja	Aantal % %	1 3 % 25 %	4 13 % 12 %	5 17 % 23 %	5 17 % 20 %	5 17 % 19 %	6 20 % 25 %	4 13 % 29 %	30 100 % 20 %
TOTAAL		Aantal % %	4 3 % 100 %	34 23 % 100 %	22 15 % 100 %	25 17 % 100 %	26 17 % 100 %	24 16 % 100 %	14 9 % 100 %	149 100 % 100 %

Bron: eigen onderzoek

Van de dertig starters die overheidssteun hebben aangevraagd, heeft slechts 3 % of één starter een leeftijd tussen 18 en 20 jaar. 20 % van deze starters heeft een leeftijd tussen 41 en 45 jaar. Relatief gezien zijn de starters uit de oudste leeftijdscategorie (> 45 jaar) het meest overgegaan tot het aanvragen van overheidssteun (29 %). In '84-'85 deden vooral de starters met een leeftijd tussen 26 en 30 jaar een beroep op overheidssteun. Uit het referentieonderzoek van '93-'95 bleek dat geen enkele starter met een leeftijd tussen 35 tot 45 jaar enige vorm van overheidssteun aanvroeg. Dit is nu dus gewijzigd, daar de starters die een aanvraag tot overheidssteun hebben ingediend, verspreid zijn over alle leeftijdscategorieën.

Zowel bij de overname van een bestaand bedrijf (19 %) als bij de oprichting van een nieuw bedrijf (21 %), hebben de starters in beperkte mate overheidssteun aangevraagd.⁹⁸ Er kan besloten worden dat de steun die de overheid biedt weinig succesvol is. Mogelijke verklaringen kunnen hun oorsprong vinden zowel bij de overheid als bij de starter. Het kan zijn dat de starter onvoldoende op de hoogte is van de mogelijkheden die de overheid biedt om starters financieel te steunen bij de oprichting van een eigen zaak. Om dit te vermijden, zou de overheid hieromtrent duidelijkere informatie kunnen verschaffen. Verder kan de starter ervoor kiezen om niet afhankelijk te worden van een externe instelling en om deze reden geen overheidssteun aanvraagt.

15.2.2 Overheidssteun versus scholingsgraad

Wanneer het al dan niet aanvragen van overheidssteun in verband wordt gebracht met de scholingsgraad resulteert dit in volgende tabel.

Tabel 29 Overheidssteun aangevraagd versus hoogst beëindigde opleiding

(n = 148)			Hoogst beëindigde opleiding					Totaal
			ASO	TSO	BSO	Hoger niet-universitair onderwijs	Universitair onderwijs	
Overheidssteun aangevraagd	Nee	Aantal	13	36	22	39	8	118
		%	11 %	31 %	19 %	33 %	7 %	100 %
		%	81 %	82 %	79 %	83 %	62 %	80 %
	Ja	Aantal	3	8	6	8	5	30
		%	10 %	27 %	20 %	27 %	17 %	100 %
		%	19 %	21 %	21 %	17 %	39 %	20 %
TOTAAL		Aantal	16	44	28	47	13	148
		%	11 %	30 %	19 %	32 %	9 %	100 %
		%	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

Bron: eigen onderzoek

⁹⁸ Zie bijlage 6: tabel 149

De startende ondernemers die universitair onderwijs genoten, hebben relatief gezien het frequentst (39 %) overheidssteun aangevraagd. Op de tweede plaats komen de personen die beroepssecundair onderwijs gevolgd hebben (21 %). De scores voor algemeen secundair onderwijs, technisch secundair onderwijs en hoger niet-universitair onderwijs bedragen respectievelijk 19 %, 18 % en 17 %. In '84-'85 deden de universitair geschoolden ook relatief het meest (50 %) beroep op overheidssteun. Het onderzoek uit '93-'95 meldt dat niemand van de universitair enige vorm van overheidssteun heeft aangevraagd en dat het vooral de starters met een hoger niet-universitair diploma waren die een aanvraag indienden. Dit laatste is in tegenstelling met de resultaten uit ons onderzoek, waar de starters met een hoger niet-universitair diploma het minst overheidssteun hebben aangevraagd. Voor de andere studierichtingen zijn er geen opmerkelijke verschillen waar te nemen.

15.2.3 Vormen van aangevraagde overheidssteun

Aan de respondenten die overheidssteun aangevraagd hebben, werd gevraagd om de vorm van deze steun mee te delen in de vragenlijst. Van de dertig ondernemers die beweerden een beroep gedaan te hebben op steun vanwege de overheid, gaven er 29 de precieze vorm aan. De antwoorden voor deze vraag werden in een vijftal categorieën ondergebracht: starterscheques, opleidingscheques, participatiefonds, invoegsubsidie en andere. In deze laatste categorie werden de antwoorden opgenomen die niet in één van de andere categorieën opgenomen kunnen worden: tijds krediet, DNA cheques en rentetoelage. De antwoorden van de starters op de vraag naar de vorm van de overheidssteun worden vertaald in onderstaande tabel.

Tabel 30 Soorten overheidssteun

	Aantal	%	%	
			'93 – '95	'84 – '85
- Starterscheques	18	62 %	/	/
- Andere: rentetoelage, tijds krediet,...	5	17 %	46 %	40 %
- Opleidingscheques	2	7 %	/	/
- Participatiefonds	2	7 %	/	4 %
- Invoegsubsidie	2	7 %	/	/
TOTAAL	149	100 %	/	/

Bron: eigen onderzoek

62 % van de starters heeft starterscheques aangevraagd en 7 % van de gevallen heeft beroep gedaan op opleidingscheques, het participatiefonds en invoegsubsidies. Een vergelijking maken met de referentieonderzoeken is niet evident omdat er op het gebied van overheidssteun voor startende ondernemers doorheen de jaren veel veranderd is. Bestaande vormen van toen zijn verdwenen en er zijn steeds nieuwe vormen bijgekomen. Opmerkelijk is wel dat in beide referentieonderzoeken de rentetoelage het meest werd aangevraagd als overheidssteun. Dit komt nu slechts enkele keren voor en daarom is het ondergebracht in de categorie ‘andere’.

15.2.4 Invloed van de overheidssteun

Er werd aan de starters die overheidssteun genoten hebben, gevraagd om aan te duiden of ze hun onderneming ook opgericht zouden hebben bij het ontbreken van elke vorm van overheidssteun. Van de dertig starters die overheidssteun genoten, hebben er 25 (83 %) positief geantwoord op bovenstaande vraag. Slechts vijf van deze starters (17 %) zouden hun onderneming niet hebben opgestart indien ze geen overheidssteun konden genieten.⁹⁹

Om een vergelijking met de referentieonderzoeken mogelijk te maken, dient de totale steekproef, dus ook de starters die geen overheidssteun hebben aangevraagd, in beschouwing genomen te worden. Indien de starters die geen overheidssteun genoten hebben de vraag ‘Zou u uw onderneming ook hebben opgericht bij het ontbreken van elke vorm van overheidssteun?’ dienden te beantwoorden, zouden zij allemaal ‘ja’ aanduid hebben. Hier kan van uitgegaan worden aangezien deze starters hun onderneming nu ook hebben opgericht, zonder enige vorm van overheidssteun. Wanneer de totale steekproef van 150 ondernemers bekeken wordt, blijkt dat 97 % van de starters hun bedrijf evenzeer zou hebben opgericht zonder enige vorm van overheidssteun. Slechts 3 % zou dit niet doen. Er kan dus besloten worden dat het bestaan van steun van de overheid voor de overgrote meerderheid (97 %) niet determinerend is geweest.

⁹⁹ Zie bijlage 6: tabel 150

In de jaren tachtig speelde overheidssteun geen beslissende rol voor 94 % van de starters, in de jaren negentig zouden alle starters hun onderneming hebben opgericht moesten ze geen overheidssteun genoten hebben.¹⁰⁰

Uit de beoordeling van de uitspraak 'De overheidsmaatregelen zetten mensen aan om een bedrijf te starten' blijkt ook dat overheidssteun geen determinerende rol heeft gespeeld wat de wil om een onderneming op te starten betreft. Slechts 18 % van de respondenten blijkt met bovenstaande stelling akkoord of helemaal akkoord te gaan.¹⁰¹ Op deze uitspraak reageerden de starters uit '84-'85 geheel anders: 48 % dacht dat de steun die de overheid aan starters biedt een doorslaggevende rol speelt voor anderen. In '93-'95 was dit percentage aanzienlijk gedaald tot 16 %.

15.2.5 Redenen voor het niet aanvragen van overheidssteun

Slechts 20 % uit onze steekproef heeft de hulp van de overheid ingeroepen om een bedrijf op te starten. De overige 80 % heeft dit niet gedaan. Aan deze laatste groep van starters werd gevraagd aan te halen waarom ze geen overheidssteun hebben aangevraagd. De antwoorden werden gegroepeerd in een viertal categorieën: de starter had geen overheidssteun nodig, er waren geen mogelijkheden om overheidssteun te bekomen, de starter was niet op de hoogte van de mogelijkheden of hij vond de procedure voor het verkrijgen van overheidssteun te omslachtig. In onderstaande tabel wordt een overzicht gegeven.

¹⁰⁰ Zie bijlage 6: Tabel 151

¹⁰¹ Zie bijlage 6: Tabel 152

Tabel 31 Redenen voor het niet aanvragen van overheidssteun

(n = 85)	Aantal	%	%	
			'93 – '95	'84 – '85
- Niet nodig	40	47 %	13 %	35 %
- Onwetendheid	21	25 %	17 %	9 %
- Geen mogelijkheden	15	18 %	42 %	23 %
- Te omslachtige procedure	9	11 %	/	/
TOTAAL	85	100 %	/	/

Bron: eigen onderzoek

Uit tabel 31 blijkt dat de meest voorkomende reden (47 %) is dat de starters geen overheidssteun nodig hadden omdat bijvoorbeeld hun onderneming te klein was, er geen investeringen vereist waren om het bedrijf op te starten of omdat ze zelf over voldoende kapitaal beschikten. In 24 % van de gevallen verklaren de starters onwetend te zijn over de mogelijkheden van de steun die de overheid biedt. Dit percentage kan aanzienlijk gereduceerd worden als de overheid meer informatie verschaft aan starters over het al dan niet in aanmerking komen voor overheidssteun. 18 % van de vermelde redenen is dat er volgens de starters geen mogelijkheden waren om steun te verkrijgen van de overheid, ook weer omdat hun onderneming te klein is of omdat de maatregelen niet van toepassing zijn voor de specifieke activiteit van de onderneming. Ook hier dient opgemerkt te worden dat een groot deel van de starters die beweren dat er geen mogelijkheden zijn, onvoldoende op de hoogte is. 11 % ten slotte vindt de procedure voor het verkrijgen van overheidssteun te omslachtig.

Een volledige vergelijking met de referentieonderzoeken is niet mogelijk omdat de antwoordmogelijkheden grotendeels in andere categorieën zijn ondergebracht. De percentages die toch overeenkomen, zijn weergegeven in tabel 31. Hieruit blijkt dat de meeste starters (35 %) in de jaren tachtig het niet nodig vonden om overheidssteun aan te vragen. Dit gegeven komt overeen met onze vaststelling. In de jaren negentig beweerde 42 % van de starters dat er voor hen geen mogelijkheden bestonden om steun van de overheid te bekomen.

Wanneer vervolgens de beoordeling van de stelling ‘Het duurt veel te lang vooraleer ik overheidssteun kan bekomen’ bekeken wordt, kan vastgesteld worden dat 37 % van de starters akkoord tot helemaal akkoord gaat met deze uitspraak.¹⁰² In ’84-’85 was het overeenkomstige percentage 40 % en in ’93-95 bedroeg dit nog 42 %.

Vervolgens worden de redenen voor het niet aanvragen van overheidssteun in verband gebracht met de sectoren waarin de ondernemingen actief zijn. De starters die beweren dat er geen mogelijkheden zijn om overheidssteun te bekomen zijn voornamelijk starters uit de dienstensector (36 %), handelssector (29 %) en de bouwnijverheid (29 %). Deze bevinding is identiek aan die uit het referentieonderzoek van ’93-’95. Van de starters die beweren dat de steun van de overheid niet nodig is, dat ze niet op de hoogte zijn van de mogelijkheden en dat de procedure te omslachtig is, zijn de meeste ondernemers actief in de bouwnijverheid of in de dienstensector.¹⁰³

Hieronder worden de resultaten besproken van de beoordeling van een aantal uitspraken in verband met de overheid. Ruim 60 % van de ondervraagden gaat akkoord tot helemaal akkoord met de uitspraak ‘De overheid moet meer informatie verstrekken aan zelfstandigen en KMO’s’.¹⁰⁴ Dit percentage heeft een daling doorgemaakt doorheen de laatste tien jaren: in ’84-’85 was dit 74 % en in ’93-’95 bedroeg het 73 %.

De uitspraak ‘De steun die de overheid aan startende ondernemers geeft, is oneerlijk ten opzichte van gevestigde zelfstandigen’ wordt door 27 % van de starters als akkoord tot helemaal akkoord beoordeeld.¹⁰⁵ Dit percentage ligt in dezelfde lijn als de percentages uit de referentieonderzoeken.

¹⁰² Zie bijlage 6: Tabel 153

¹⁰³ Zie bijlage 6: tabel 154

¹⁰⁴ Zie bijlage 6: tabel 155

¹⁰⁵ Zie bijlage 6: tabel 156

15.3 Verstrekkers van risicokapitaal

In deze paragraaf wordt besproken of de startende ondernemers al dan niet contact hebben gehad met verstrekkers van risicokapitaal. In de referentieonderzoeken zijn hierover geen gegevens opgenomen waardoor een vergelijking niet mogelijk is.

Uit een analyse van de gegevens blijkt dat slechts een gering aantal starters contact heeft gehad met verstrekkers van risicokapitaal: van de 144 respondenten die een antwoord gaven, zijn er slechts 3 (2 %) die in contact gekomen zijn met verstrekkers van risicokapitaal. 141 starters (98 %) beweren er geen contact mee gehad te hebben.¹⁰⁶ Hieruit kan besloten worden dat startende ondernemers in zeer beperkte mate beroep doen op risicokapitaal.

Twee starters verklaren contact gehad te hebben met het Participatiefonds. De ene starter beoordeelt de samenwerking met dit fonds positief, de andere neutraal. De derde ondernemer die beweert contact gehad te hebben met één of meerdere verstrekker van risicokapitaal, haalt aan contact gehad te hebben met BAN Vlaanderen en de Limburgse Reconversie Maatschappij (LRM) en hij beoordeelt de samenwerking als positief.

¹⁰⁶ Zie bijlage 6: tabel 157

16 DOELSTELLINGEN

In dit hoofdstuk zullen de doelstellingen van de starter wat nader bekeken worden. Allereerst zal er onderzocht worden welke doelstellingen de starter heeft opgegeven voor het jaar 2007. Verder wordt gekeken welk belang de starters hechten aan verschillende doelstellingen die hen werden voorgelegd. Een aantal doelstellingen worden wat uitvoeriger besproken. Ook in dit hoofdstuk zullen vergelijkingen met de referentieonderzoeken gemaakt worden, indien dit mogelijk is.

16.1 Door de starter opgegeven doelstellingen

In deze paragraaf worden de doelstellingen voor het jaar 2007 besproken die de starter uit 2005 heeft opgegeven. Dit was mogelijk door het verwerken van de antwoorden die de starters gaven op de open vraag: ‘Welke zijn uw doelstellingen voor 2007?’. De starter kon één of meerdere doelstellingen vermelden. In het totaal werden 142 antwoorden van 138 starters verkregen. Twaalf respondenten lieten het na ons een antwoord te bezorgen. De 142 antwoorden werden ondergebracht in een achttal antwoordcategorieën. Onderstaande tabel geeft een overzicht van deze categorieën in afnemende volgorde van belangrijkheid. Ook de absolute en de relatieve getallen zijn opgenomen, net zoals de overeenkomstige percentages uit de referentieonderzoeken.

Tabel 32 Door de starter opgegeven doelstellingen

	Aantal	%	%	
			'93 – '95	'84 – '85
- Groeien	87	61 %	72 %	89,3 %
- Blijven presteren zoals we bezig zijn	25	18 %	5 %	4 %
- Goede kwaliteit	10	7 %	5 %	1 %
- Geen doelstellingen	8	6 %	/	/
- Rustig aan doen	4	3 %	/	/
- Overleven	4	3 %	13 %	3 %
- Stoppen	2	1 %	2 %	/
- Gelukkig zijn	2	1 %	/	/
- Andere	/	/	3 %	3 %
TOTAAL	142	100 %	100 %	100 %

Bron: eigen onderzoek

Uit deze tabel wordt duidelijk dat 'groeien' een doelstelling is die door zes op tien starters (61 %) vernoemd wordt. Onder 'groeien' wordt ondermeer een verhoging van de omzet, een verhoging van de winst, een vergroting van het klantenbestand en het aannemen van personeel verstaan. Na deze zeer belangrijke doelstelling wordt 'het blijven presteren zoals we bezig zijn' door 18 % van de starters vermeld als doelstelling voor 2007. Er kan dus verondersteld worden dat deze ondernemers tevreden zijn over hun reeds gedane prestaties en dit niveau ook nog in 2007 willen behouden. Tien respondenten (7 %) stellen het bieden van 'een goede kwaliteit' als doelstelling om zo de tevredenheid van de klanten te verhogen en een goed imago op te bouwen. Het is opvallend dat acht respondenten (6 %) beweren 'geen doelstelling' te hebben voor dit jaar. Naar ons inziens, is dit geen goede attitude aangezien doelstellingen nodig zijn om iets te kunnen bereiken. Van de starters die geen doelen vooropgesteld hebben, zijn er enkelen die reeds in 2006 gestopt zijn met hun zaak. Verder vermelden enkele starters dat ze 'het rustig aan willen doen' (3 %) omdat ze bijvoorbeeld een zaak gestart hebben in bijberoep en dus hun activiteit als een hobby willen blijven aanzien. De doelstelling 'overleven' wordt eveneens door 3 % van de starters vernoemd. Dit kan verklaard worden door het feit dat startende bedrijven het in de beginfase zeer moeilijk hebben en daarom al tevreden zijn als ze niet ten onder gaan. Tot slot vermelden nog twee respondenten (1 %) dat hun doelstelling voor 2007 is te 'stoppen met hun zelfstandige activiteit' en nog twee respondenten hebben als doelstelling gewoon 'gelukkig te kunnen zijn'.

Vervolgens worden de doelstellingen uit ons onderzoek vergeleken met deze die vernoemd werden door de starters in de studies van '84-'85 en '93-'95. Om tot deze vergelijking over te gaan, was het nodig om verschillende antwoordcategorieën in de referentieonderzoeken samen te nemen. Op deze manier werden ongeveer dezelfde groepen bekomen als in ons onderzoek. Antwoordgroepen uit de referentieonderzoeken die niet pasten in onze categorieën, werden onder de noemer 'andere' geplaatst. De overeenkomstige percentages van de referentieonderzoeken zijn eveneens terug te vinden in tabel 32. Een vergelijkende studie leert ons dat veel opgegeven doelstellingen door starters te plaatsen zijn onder de categorie 'groeien'. Wel is het opvallend dat het percentage over de jaren heen lichtjes gedaald is. De categorie 'blijven presteren zoals we bezig zijn' blijkt wel belangrijker te zijn geworden over de jaren heen. Vooral in dit onderzoek wordt deze doelstelling vaak vermeld.

Het bieden van ‘een goede kwaliteit’ aan de klant, is ook een doelstelling die door de starters uit dit onderzoek meer vernoemd wordt in vergelijking met de voorgaande onderzoeken. Een andere opvallende bevinding is dat ‘overleven’ een veel genoemde doelstelling vormde in ’93-’95. In ’84-’85 en in onze studie kwam het minder voor.

16.2 Beoordeling van de door ons aangereikte doelstellingen

16.2.1 Algemeen

Nauw aansluitend bij de vorige paragraaf wordt in dit onderdeel aandacht besteed aan de beoordelingen die de starters gegeven hebben aan de door ons aangereikte doelstellingen in de vragenlijst. In de enquête is er een gesloten vraag opgenomen met een waardeschaal. Er werd de starter gevraagd een elftal doelstellingen te beoordelen op een schaal, gaande van zeer belangrijk (+2) tot zonder belang (-2). Onderstaande tabel geeft de resultaten van de beoordelingen op de doelstellingen weer. Bovenaan worden de doelstellingen getoond die de meeste starters als belangrijk (+1) of zeer belangrijk (+2) hebben aangeduid, onderaan de doelstellingen die het minst als (zeer) belangrijk werden aangestipt. De volledige beoordeling van de doelstellingen is opgenomen in tabel 158¹⁰⁷.

Tabel 33 Beoordeling van de door ons aangereikte doelstellingen als zijnde belangrijk tot zeer belangrijk

	n	Aantal	%
- Groei van omzet	147	131	89 %
- Creativiteit en vernieuwing	145	118	81 %
- Kwaliteit van producten verbeteren	146	115	79 %
- Financiële onafhankelijkheid van het bedrijf verhogen	145	110	76 %
- Imago verbeteren	145	108	75 %
- Flexibiliteit	146	100	69 %
- Economische onafhankelijkheid van het bedrijf verhogen	145	95	66 %
- Productiviteit verhogen	146	95	65 %
- Overleven	145	84	58 %
- Marktaandeel verhogen	143	77	54 %
- Groei van tewerkstelling	147	56	38 %

Bron: eigen onderzoek

¹⁰⁷ Zie bijlage 7: tabel 158

Uit bovenstaande tabel wordt duidelijk dat 'de groei van de omzet' door de meeste respondenten beschouwd wordt als een zeer belangrijke tot belangrijke doelstelling (89 %). Vervolgens komt 'creativiteit en vernieuwing' in de rangschikking (81 %), gevolgd door 'kwaliteit van producten verbeteren' (79 %). 'De financiële onafhankelijkheid van het bedrijf verhogen' (76 %) en 'het verbeteren van het imago' (75 %) sluiten de top vijf der belangrijkste doelstellingen af. Opvallend is dat minder dan de helft van de respondenten (38 %) (zeer) veel belang hecht aan 'groei van tewerkstelling' als doelstelling.

Een vergelijking met de referentieonderzoeken is hier niet mogelijk omwille van verschillende redenen. Net zoals in het hoofdstuk over de motieven doet het probleem zich voor dat er in ons onderzoek gewerkt wordt met vijfpuntenschalen, terwijl dat in de referentieonderzoeken zevenpuntenschalen waren. Verder werd er in het onderzoek van '84-'85 geen rangschikking van de belangrijkheid van de doelstellingen weergegeven. Er werden slechts een beperkt aantal percentages vernoemd en er werden steeds verschillende categorieën van belangrijkheid samengenomen, wat het vergelijken van de doelstellingen niet mogelijk maakt. Het onderzoek van '93-'95 nam daarentegen wel een rangschikking van de belangrijkheid van de doelstellingen op in de studie, maar hiervoor werden de beoordelingsmogelijkheden zeer belangrijk (+3) en heel belangrijk (+2) samengenomen. De respondenten die 'slechts' akkoord gingen (+1) werden niet mee opgenomen in hun rangschikking. Dit brengt met zich mee dat een perfecte vergelijking niet mogelijk is, doordat in ons onderzoek alle starters die akkoord gingen, ongeacht de graad, in de rangschikking zijn opgenomen. Een laatste knelpunt is dat niet in alle onderzoeken dezelfde doelstellingen ter beoordeling werden gevraagd. Zo zijn bijvoorbeeld in ons onderzoek de doelstellingen 'groei van omzet' en 'groei van tewerkstelling' opgenomen, terwijl deze in de referentieonderzoeken niet aanwezig waren. Wel is er in de referentieonderzoeken sprake van de doelstelling 'groei'.

16.2.2 Bespreking van een aantal doelstellingen

In hetgeen volgt, zullen de opgegeven doelstellingen dieper onderzocht worden. In de mate dat het mogelijk is, zullen vergelijkingen gebeuren met de referentieonderzoeken. Hierbij zal rekening gehouden worden met de eerder beschreven beperkingen. Verder zullen er verbanden met andere variabelen gezocht worden en zullen de resultaten besproken worden van de beoordeling op een stelling die betrekking heeft op dit hoofdstuk.

16.2.2.1 Groei

Op de stelling ‘Het is mijn bedoeling mijn onderneming voortdurend te laten groeien’, antwoordden 147 respondenten. 73 % van de starters gaat akkoord tot helemaal akkoord met deze uitspraak. Slechts 5 % is het er (helemaal) niet mee eens.¹⁰⁸ Ondanks het hoge percentage van starters dat akkoord tot helemaal akkoord gaat met de uitspraak lag in de voorgaande onderzoeken het percentage nog hoger, namelijk 79 % in '93-'95 en maar liefst 90 % in de tachtigerjaren.

Dat ‘groeien’ een gewichtige doelstelling is, werd reeds meegegeven in de eerste paragraaf van dit hoofdstuk, waar 61 % van de respondenten dit zelf als doelstelling voor het jaar 2007 vermeldde. ‘Groeien’ als doelstelling op de waardeschaal werd door ons niet in de vragenlijst opgenomen. In de referentieonderzoeken daarentegen, werd dit wel gedaan en dit leidde tot de voorspelbare conclusie dat het merendeel van de starters er heel akkoord of zeer akkoord mee ging. Desalniettemin werden in onze vragenlijst twee varianten opgenomen, meerbepaald ‘groeï van omzet’ en ‘groeï van tewerkstelling’. Hieronder worden deze varianten besproken, net zoals ‘productiviteit verhogen’ en ‘marktaandeel verhogen’. Deze vier doelstellingen bevatten elk een aspect van de ruime gedefinieerde doelstelling ‘groeien’.

¹⁰⁸ Zie bijlage 7: tabel 159

Groei van omzet

Zoals reeds vermeld, leidde de verwerking van de beoordelingen op de doelstellingen op een waardeschaal tot de conclusie dat 'de groei van omzet' door bijna negen op tien starters belangrijk of zeer belangrijk wordt bevonden (89 %). Slechts vijf respondenten vinden deze doelstelling (volledig) zonder belang (3,4 %). Omwille van de uitgesprokenheid van de doelstelling worden hieronder verscheidene verbanden met andere variabelen weergegeven.

De belangrijkheid van deze doelstelling is het meest uitgesproken voor de industriesector, waar elke starter akkoord tot helemaal akkoord gaat met deze doelstelling (100 %). Ook in de handelssector hecht de overgrote meerderheid van de starters (93 %) er veel tot zeer veel belang aan. De ondernemers in de landbouwsector zijn relatief gezien het minst overtuigd van de doelstelling, aangezien slechts 60 % 'de groei van omzet' als (zeer) belangrijke doelstelling classificeert.¹⁰⁹ Zoals reeds aangehaald, is deze doelstelling niet opgenomen in de referentieonderzoeken. Wel kan een vergelijking plaatsvinden met de doelstelling 'groei'. Als deze bestudeerd wordt in de referentieonderzoeken, wordt duidelijk dat in '84-'85 'groei' in de industriesector relatief minder als belangrijk tot zeer belangrijk werd geacht in vergelijking met andere sectoren. In '93-'95 was er op het vlak van de sectoren weinig verschil waar te nemen.

Verder blijkt dat 'groei van de omzet' relatief belangrijker wordt geacht door de vrouwelijke starters (93 %) in vergelijking met de mannelijke starters (88 %). Er is zelfs geen enkele starter van het vrouwelijke geslacht die (helemaal) niet akkoord gaat met deze doelstelling, ten opzichte van 4 % van de mannelijke starters.¹¹⁰

Wat de leeftijd betreft, hechten alle 18-20 jarigen (100 %) en 65 % van de 21-25 jarigen zeer veel belang aan 'de groei van omzet' in vergelijking met 42 % van de starters ouder dan 45 jaar. Het is dus opvallend dat vooral jongere starters deze doelstelling zeer gewichtig vinden.¹¹¹

¹⁰⁹ Zie bijlage 7: tabel 160

¹¹⁰ Zie bijlage 7: tabel 161

¹¹¹ Zie bijlage 7: tabel 162

De kruistabel tussen deze doelstelling en de variabele scholingsniveau leidt niet tot een eenduidige vaststelling. Zo hechten starters met een beroepssecundaire achtergrond het meeste belang aan deze doelstelling (96 %), gevolgd door starters met een algemeen secundaire achtergrond (93 %). De starters met een technisch secundaire opleiding blijken deze doelstelling het minst als belangrijk tot zeer belangrijk aan te duiden (84 %). Het percentage starters die een hoger al dan niet universitair onderwijs genoten, liggen tussen deze twee uitersten.¹¹²

Tenslotte wordt de doelstelling 'winst' uit het referentieonderzoek van '93-'95 nog vermeld. Aangezien deze doelstelling enkel in het onderzoek van de negentigerjaren is opgenomen, kan er geen vergelijking gemaakt worden. Toch kan het in verband gebracht worden met onze doelstelling 'groei van omzet'. 'Een groei van omzet' gaat namelijk gepaard met 'een groei van de winst' bij gelijkblijvende kosten. De doelstelling 'winst' behaalde in '93-'95 een eerste plaats in de rangschikking der belangrijkheid, net zoals 'de groei van omzet' in ons onderzoek. 79 % van de starters uit '93-'95 hechtte veel tot zeer veel belang aan 'groei van de winst'.

Productiviteit verhogen

De doelstelling 'productiviteit verhogen' wordt door 95 van de 146 starters (65 %) als belangrijk tot zeer belangrijk gewaardeerd. In '84-'85 deelde nog 78 % van de starters deze mening. De studie van '93-'95 vermeldt geen percentage hieromtrent. Wat er wel wordt weergegeven, is dat 58 % van de starters veel tot zeer veel belang hechtte aan deze doelstelling, waarmee het een zesde plaats in de rangschikking der belangrijke motieven bekleedde. In ons onderzoek staat 'productiviteit verhogen' als doelstelling op de achtste plaats in de rangschikking. In tegenstelling dat het onderzoek uit de jaren tachtig, beoordelen in ons onderzoek relatief meer vrouwen (69 %) dan mannen (64 %) 'productiviteit verhogen' als belangrijk tot zeer belangrijk.¹¹³

¹¹² Zie bijlage 7: tabel 163

¹¹³ Zie bijlage 7: tabel 164

Marktaandeel verhogen

Een voorlaatste plaats in de rangschikking der belangrijke doelstellingen wordt ingenomen door 'marktaandeel verhogen'. 54 % van de starters hecht er (zeer) veel belang aan, 15 % is van mening dat deze doelstelling (volledig) zonder belang is. In het onderzoek van Jamers et al. (1996) bekleedde het een achtste plaats in de rangschikking. Hieruit kan geconcludeerd worden dat deze doelstelling toen door de starters belangrijker werd geacht. Bovendien vermelden Jamers et al. (1996) dat 54 % van de starters heel akkoord tot zeer akkoord ging met 'het verhogen van het marktaandeel' als doelstelling. Waarschijnlijk zullen in de jaren negentig ook nog starters hiermee 'slechts' akkoord gegaan zijn, waaruit vervolgens eveneens blijkt dat deze doelstelling belangrijker werd geacht in '93-'95.

Net zoals in het referentieonderzoek uit de jaren tachtig, geven in ons onderzoek meer mannen (57 %) dan vrouwen (43 %) deze doelstelling een hoge waardering.¹¹⁴ Daar in '84-'85 universitair geschoolden 'het verhogen van marktaandeel' relatief meer als belangrijk aangaven, is dergelijke conclusie niet te trekken in ons onderzoek. Uit onze resultaten blijkt dat meer starters met een algemeen secundaire achtergrond (62 %) en starters met een beroepssecundaire opleiding (60 %) veel tot zeer veel belang hechten aan 'een verhoging van marktaandeel' als doelstelling.¹¹⁵ Wanneer deze doelstelling in verband gebracht wordt met de leeftijd blijkt dat relatief meer starters ouder dan 45 jaar (69 %) en starters uit de leeftijdscategorie 18-20 jaar (67 %) deze doelstelling als zijnde (zeer) belangrijk waarden.¹¹⁶

¹¹⁴ Zie bijlage 7: tabel 165

¹¹⁵ Zie bijlage 7: tabel 166

¹¹⁶ Zie bijlage 7: tabel 167

Groei van tewerkstelling

‘Groei van tewerkstelling’ sluit de rangschikking der doelstellingen af en wordt dus door het minste starters als belangrijk of zeer belangrijk bevonden (38 %). Daarentegen is 30 % van mening dat deze doelstelling (volledig) zonder belang is. Het is opvallend dat van de startende ondernemers die bij het invullen van de vragenlijst reeds over personeelsleden beschikte, 53 % de doelstelling waardeert als (zeer) belangrijk, ten opzichte van 30 % van de starters die bij het invullen van de vragenlijst nog niet over een personeelsbestand beschikte.¹¹⁷

16.2.2.2 Creativiteit en vernieuwing

‘Creativiteit en vernieuwing’ wordt door vele Limburgse starters uit onze steekproef als belangrijk tot zeer belangrijk gepercipieerd (81 %). Door deze beoordeling behaalt de doelstelling een tweede plaats in de rangschikking. In de jaren negentig werd deze doelstelling veel minder gepercipieerd als zijnde belangrijk, aangezien het op een negende plaats in de rangschikking stond. 49 % van de starters hechtte er toen veel tot zeer veel belang aan. In ’84-’85 was dat nog 64 %.

In de leeftijdscategorieën 36-40 jaar (56 %) en 41-45 jaar (57 %) kennen de meeste starters aan deze doelstelling een zeer belangrijke waarde toe.¹¹⁸ In ’84-’85 waren dat de 21-25 jarigen en de 41 plussers. Verder blijkt dat 59 % van de vrouwen deze doelstelling zeer belangrijk acht, ten opzichte van 41 % van de mannen.¹¹⁹ Er kan nog een opvallende bevinding weergegeven worden: van de starters die deze doelstelling zeer belangrijk vinden, heeft 55 % nog verdere investeringen in het vooruitzicht en beweert 45 % geen verdere investeringen meer gepland te hebben.¹²⁰ Hetzelfde werd geconcludeerd in het onderzoek uit ’84-’85.

¹¹⁷ Zie bijlage 7: tabel 168

¹¹⁸ Zie bijlage 7: tabel 169

¹¹⁹ Zie bijlage 7: tabel 170

¹²⁰ Zie bijlage 7: tabel 171

16.2.2.3 Kwaliteit en imago

Hieronder worden in dalende volgorde van belangrijkheid de doelstellingen ‘kwaliteit van producten verbeteren’ en ‘het imago verbeteren’ besproken. Deze worden onder één paragraaf geplaatst omdat, naar ons inziens, een betere kwaliteit zal bijdragen tot een beter imago.

Kwaliteit van de producten verbeteren

‘Het verbeteren van de kwaliteit van de producten’ blijkt een doelstelling te zijn die door 79 % van de starters als belangrijk of zeer belangrijk wordt aanzien. Hiermee is deze doelstelling een derde plaats waard in de rangschikking. In het referentieonderzoek uit ’93-’95 bekleedde deze doelstelling een vierde plaats in de rangschikking, met 64 % van de starters die er veel tot zeer veel belang aan hechtte. Ook in ’84-’85 werd door ruim 64 % van de starters aan deze doelstelling veel tot zeer veel belang toegekend.

De jongere starters, namelijk de 18-20 jarigen (100 %) en de 21-25 jarigen (85 %), duiden ‘het verbeteren van de kwaliteit van de producten’ relatief het meest als belangrijk of zeer belangrijk aan. Verder is het opvallend dat 17 % van de starters ouder dan 45 jaar hier volledig geen belang aan toekent.¹²¹ Het onderzoek uit de jaren tachtig leert ons dat de starters met een leeftijd tussen 21 en 25 jaar en tussen 41 en 45 jaar toen deze doelstelling een hogere boordeling toekenden. Wat het geslacht van de starters betreft, wordt in ons onderzoek tot een tegengestelde vaststelling gekomen dan in de referentieonderzoeken. Daar waar in ’84-’85 en ’93-’95 de mannen deze doelstelling relatief meer belangrijk achtten, is in 2005 de situatie omgekeerd: 83 % van de vrouwen kent deze doelstelling een belangrijke of zeer belangrijke waarde toe ten opzichte van 78 % van de mannen.¹²² Tot slot wordt opgemerkt dat enkel in de landbouwsector (40 %) en in de dienstensector (10 %) er starters zijn die deze doelstelling (volledig) zonder belang vinden.¹²³

¹²¹ Zie bijlage 7: tabel 172

¹²² Zie bijlage 7: tabel 173

¹²³ Zie bijlage 7: tabel 174

Imago verbeteren

Op een vijfde plaats in de rangschikking staat de doelstelling 'het imago verbeteren'. 75 % van de respondenten vindt dit een belangrijke of zeer belangrijke doelstelling. Dit sluit nauw aan bij het aantal starters die in de jaren tachtig deze mening deelden (72 %). Uit het onderzoek van '93-'95 kan enkel afgeleid worden dat deze doelstelling eveneens op een vijfde plaats stond in de rangschikking: 60 % kende de doelstelling veel of zeer veel belang toe.

'Het verbeteren van het imago' wordt in ons onderzoek door 50 % van de vrouwelijke starters als zeer belangrijk bevonden, ten opzichte van 35 % van de mannelijke starters.¹²⁴ Verder blijkt ook dat meer starters met een leeftijd van 18-20 jaar (75 %) hier zeer veel belang aan hechten.¹²⁵ In '84-'85 waren dat de 41-45 jarigen en 25-30 jarigen. Van de jaren negentig is geweten dat de 18-20 jarigen en de starters boven de 45 jaar deze doelstelling belangrijker vonden dan de overige starters. Net zoals in de referentieonderzoeken kan verder geconcludeerd worden dat starters die een zaak hebben overgenomen (85 %), deze doelstelling relatief belangrijker vinden dan starters die een nieuwe zaak oprichtten (73%).¹²⁶

16.2.2.4 Onafhankelijkheid van het bedrijf verhogen

In dit onderdeel wordt kort ingegaan op de doelstellingen betreffende het verhogen van de onafhankelijkheid, die aan de starter ter beoordeling werden voorgelegd. Meerbepaald gaat het over de doelstellingen 'verhogen van de financiële onafhankelijkheid' en 'verhogen van de economische onafhankelijkheid'.

¹²⁴ Zie bijlage 7: tabel 175

¹²⁵ Zie bijlage 7: tabel 176

¹²⁶ Zie bijlage 7: tabel 177

Verhogen van de financiële onafhankelijkheid van het bedrijf

76 % van de respondenten is van mening dat 'het verhogen van de financiële onafhankelijkheid' een belangrijke of zeer belangrijke doelstelling vormt. Daar waar in ons onderzoek deze doelstelling een vierde plaats in de rangschikking behaalt, was dat in '93-'95 nog een derde positie. In die tijd vond 68 % van de respondenten de doelstelling van veel tot zeer veel belang.

'Financiële onafhankelijkheid' blijkt relatief belangrijker te zijn voor mannelijke starters (78 %) dan voor vrouwelijke starters (65 %) enerzijds¹²⁷ en voor de 21-25 jarigen (88 %) en de 26-30 jarigen (83 %) anderzijds. Verder valt het op dat 16 % van de 31-35 jarigen deze doelstelling (volledig) zonder belang beoordeelt.¹²⁸ Tot slot blijkt dat van de starters die reeds een lening hebben aangegaan bij een financiële instelling, 82 % de doelstelling als belangrijk tot zeer belangrijk waardeert, ten opzichte van 71 % van de starters die het, tot nu toe, zonder lening gesteld heeft.¹²⁹

Economische onafhankelijkheid van het bedrijf verhogen

66 % van de starters beoordeelt 'het verhogen van de economische onafhankelijkheid' als een belangrijke of zeer belangrijke doelstelling. In '93-'95 kan deze doelstelling onderaan in de rangschikking worden teruggevonden op een voorlaatste plaats, terwijl in ons onderzoek toch een zevende plaats verkregen wordt.

Wanneer het geslacht wordt bekeken van de startende ondernemers, blijkt dat relatief meer mannen (69 %) dan vrouwen (52 %) 'het verhogen van de economische onafhankelijkheid' belangrijk of zeer belangrijk vinden.¹³⁰ Hetzelfde werd geconcludeerd in het onderzoek uit de jaren tachtig, in '93-'95 werd echter tot de omgekeerde vaststelling gekomen.

¹²⁷ Zie bijlage 7: tabel 178

¹²⁸ Zie bijlage 7: tabel 179

¹²⁹ Zie bijlage 7: tabel 180

¹³⁰ Zie bijlage 7: tabel 181

16.2.2.5 Flexibiliteit

Een volgende doelstelling waarvan een stijging in de rangschikking kan waargenomen worden tussen het onderzoek van tien jaar geleden en dit onderzoek, is 'flexibiliteit'. In '93-'95 stond 'flexibiliteit' helemaal onderaan in de lijst terwijl in dit onderzoek een gemiddelde plaats wordt bekomen, namelijk een zesde positie. Toch vermelden Jamers et al. (1996) dat er in '93-'95 een positieve evolutie van deze doelstelling waar te nemen was in vergelijking met '84-'85. Hieruit kan geconcludeerd worden dat starters, nog meer dan in de voorgaande decennia, beseffen dat de klant koning is en dat een flexibele houding vereist is om zich aan te passen aan de wensen van de klant.

'Flexibiliteit' als doelstelling wordt relatief belangrijker geacht door mannen (71 %) dan door vrouwen (60 %). Net zoals in het referentieonderzoek uit '84-'85 wordt de doelstelling dus meer onbelangrijk geacht door vrouwen (13 %) dan door hun mannelijke collega's (9 %).¹³¹ In '93-'95 was er tussen de mannen en de vrouwen geen opmerkelijk verschil te noteren.

Wanneer deze doelstelling in verband wordt gebracht met de sector van het startende bedrijf wordt duidelijk dat meer starters uit de dienstensector (74 %) en de bouwsector (70 %) 'flexibiliteit' belangrijk of zeer belangrijk waarderen. Verder valt op dat 40 % van de starters uit de landbouwsector de doelstelling als (volledig) zonder belang aanziet, terwijl geen enkele starter uit de industriële sector in deze mening deelt (0 %).¹³² De bevinding betreffende de industriële sector is hier volledig verschillend dan in het onderzoek uit '84-'85, waar deze sector relatief het meeste starters bevatte die de doelstelling als onbelangrijk beoordeelden. In de jaren negentig werd ook besloten dat vooral starters uit de landbouw minder belang hechtten aan 'flexibiliteit'.

¹³¹ Zie bijlage 7: tabel 182

¹³² Zie bijlage 7: tabel 183

In de studie uit de jaren tachtig werd weergegeven dat de doelstelling relatief meer onbelangrijk bevonden werd door starters waarvan de ouders ooit zelfstandigen geweest zijn. Dezelfde bevinding blijkt ook uit onze studie, aangezien 13 % van de starters waarvan de ouders ooit zelfstandigen geweest zijn deze doelstelling als (volledig) zonder belang aangeeft, ten opzichte van 7 % van de starters waarvan de ouders nooit een zelfstandige statuut aannamen. Toch dient opgemerkt te worden dat meer starters waarvan de ouders ooit zelfstandigen waren (73 %), 'flexibiliteit' als belangrijk of zeer belangrijk aangeven, in vergelijking met 65 % van de starters met niet-zelfstandige ouders.¹³³

16.2.2.6 Overleven

Een bestudering van de gegevens leert ons dat de doelstelling 'overleven' in dit onderzoek minder belangrijk is dan in voorgaande onderzoeken. 58 % van de Limburgse starters uit 2005 verklaart de doelstelling belangrijk of zeer belangrijk te vinden, waardoor een derde laatste plaats bekomen wordt in de rangschikking. Een korte berekening leert ons dat in '84-'85 nog 67 % van de starters akkoord tot helemaal akkoord ging met deze doelstelling. Wat een vergelijking met de jaren negentig betreft, wordt opgemerkt dat 'overleven' toen nog een zevende plaats in de rangschikking bekleedde.

Net zoals in de referentieonderzoeken vinden relatief gezien meer vrouwen (63 %) dan mannen (57 %) 'overleven' een belangrijke tot zeer belangrijke doelstelling.¹³⁴ Een volgende gelijkaardige conclusie als die van de referentieonderzoeken kan getrokken worden wanneer 'overleven' in verband gebracht wordt met de leeftijd van de starter. In elk onderzoek blijken de jongere starters meer belang te hechten aan de doelstelling. In ons onderzoek vindt men bepaald 75 % van de 18-20 jarigen, 79 % van de 21-25 jarigen en 65 % van de 26-30 jarigen 'overleven' belangrijk tot zeer belangrijk, in vergelijking met 44 % van de 31-35 jarigen, 48 % van de 36-40 jarigen, 50 % van de 41-45 jarigen en 46 % van de starters ouder dan 45 jaar.¹³⁵

¹³³ Zie bijlage 7: tabel 184

¹³⁴ Zie bijlage 7: tabel 185

¹³⁵ Zie bijlage 7: tabel 186

Tot slot wordt een blik geworpen op het verband met de sector waarin de starter zich gevestigd heeft. Het is opvallend dat elke starter uit de industriële sector (100 %) een belangrijke of zeer belangrijke waarde toekent aan de doelstelling 'overleven', gevolgd door de handelssector waar 71 % van de starters 'overleven' belangrijk of zeer belangrijk acht. In de landbouw daarentegen vindt 40 % van de starters de doelstelling (volledig) zonder belang, gevolgd door de dienstensector waar 24 % aan 'overleven' deze beoordeling toekent.¹³⁶ Een vergelijking met de referentieonderzoeken, leert ons dat er hier wel wat verschillen zijn op te merken: in '84-'85 werd 'overleven' relatief meer onbelangrijk geacht in de landbouw- en industriële sector en in '93-'95 werd door starters in de landbouw- en handelssector dit het meest als belangrijk aangeduid.

¹³⁶ Zie bijlage 7: tabel 187

17 PROBLEMEN

In dit hoofdstuk worden de problemen toegelicht waarmee de starters te maken kunnen krijgen tijdens het jonge bestaan van hun onderneming. Allereerst worden de antwoorden besproken op de open vraag naar de belangrijkste problemen die de starters reeds ondervonden hebben. Vervolgens wordt dieper ingegaan op de beoordeling van een aantal door ons aangereikte problemen die zich kunnen voordoen tijdens de eerste jaren van een bedrijf. Indien de gegevens uit de referentieonderzoeken dit toelaten, zal er een vergelijking gemaakt worden.

17.1 Door de starter opgegeven problemen bij de start van het bedrijf

Op de open vraag ‘Welke zijn de belangrijkste problemen die u heeft met uw zaak of onderneming?’, werden in het totaal 156 antwoorden gegeven. Deze antwoorden werden in acht verschillende groepen ingedeeld. Onderstaande tabel geeft een overzicht van deze categorieën, samen met de absolute en procentuele frequenties ervan.

Tabel 34 Door de starter opgegeven problemen

	Aantal	%
- Financiële problemen	24	15 %
- Klantenwerving + omzet halen	23	15 %
- Tijdsgebrek	22	14 %
- Omgevingsfactoren	22	14 %
- Personeel	21	14 %
- Wanbetalers	14	9 %
- Concurrentie	11	7 %
- Eigen competenties	10	6 %
- Opstartproblemen	9	6 %
TOTAAL	156	100 %

Bron: eigen onderzoek

Uit tabel 34 is af te lezen dat de startende ondernemers het meest (ruim 15 %) geconfronteerd worden met ‘financiële problemen’. Hieronder behoren onder andere een tekort aan financiële middelen, een te grote fiscale druk en te zware investeringen. Het is bijgevolg een zeer ruime categorie waar alle problemen toe behoren die iets te maken hebben met het financiële aspect van een onderneming.

Ongeveer 15 % van de genoemde moeilijkheden valt onder de categorie ‘klantenwerving en omzet halen’. Dikwijls weten starters niet op welke manier ze klanten moeten aantrekken en ze hebben bovendien vaak een grote onzekerheid over de hoogte van hun inkomsten. Dit kan tot problemen leiden, zeker in de beginjaren van de onderneming. Doorheen de jaren zal dit probleem zich minder vaak voordoen omwille van de opgedane ervaring. Een probleem dat aansluit bij de moeilijkheid van klantenwerving, is het feit dat in 9 % van de gevallen de starters moeilijkheden hebben met wanbetalers. Ondernemers hebben nood aan financiële middelen, zeker in de beginjaren van hun bedrijf. Wanneer klanten hun facturen niet tijdig betalen, kan dit bijdragen tot een tekort aan financiële middelen waardoor het bedrijf in financiële moeilijkheden kan geraken.

‘Tijdsgebrek’ wordt in ongeveer 14 % van de gevallen genoemd. Het is algemeen geweten dat zelfstandige ondernemers veel werk hebben en daarom een goede planning moeten opstellen. Dit is niet evident, zeker niet in het begin van het zelfstandige ondernemerschap. Door de jaren heen zal de zelfstandige hierin wel ervaring verkrijgen. Het tekort aan tijd kan eventueel opgelost worden door het aannemen van (meer) personeel, als de financiële situatie dit toelaat.

De ‘omgevingsfactoren’ worden, net zoals ‘tijdsgebrek’, in 14 % van de gevallen aangehaald als een probleem dat zich voordoet in het prille begin van de onderneming. De omgevingsfactoren worden gedefinieerd als onder andere de slechte ligging en bereikbaarheid van het bedrijf en de afhankelijkheid van de weersomstandigheden. Op deze factoren heeft de starter weinig vat. In principe zou de ‘concurrentie’ ook opgenomen kunnen worden bij de omgevingsfactoren, maar omdat de ‘concurrentie’ toch in 11 gevallen (7 %) wordt aangehaald als een moeilijkheid, werd besloten om er een aparte categorie van te maken.

Ruim 13 % van de problemen doet zich voor op het gebied van het 'personeel'. De starters vinden het in deze gevallen moeilijk om geschikt personeel te vinden voor hun bedrijf. Sommige starters klagen dat er een tekort is aan personeel, anderen halen aan dat er een tekort is aan bekwaam personeel. Verder wordt vaak vermeld dat de personeelslasten te hoog zijn. Hierdoor gaan de ondernemers niet onbezonnen te werk wat betreft de aanwerving van personeel.

Op de voorlaatste plaats in de rangschikking van de vermelde problemen, staan 'de competenties van de startende ondernemer zelf'. Hiermee wordt vooral een gebrek aan ervaring en kennis bedoeld. Dit kan in de beginjaren van de onderneming voor ernstige problemen zorgen. De ondernemer moet nog uitzoeken hoe alles in zijn werk gaat en kan hierdoor verkeerde beslissingen nemen, die al dan niet cruciaal kunnen zijn voor het verdere verloop van de onderneming.

In ongeveer 6 % van de gevallen worden 'opstartproblemen' genoemd. Deze categorie van problemen bevindt zich op een laatste plaats in de rangschikking. Onder opstartproblemen behoren onder meer de talrijke formaliteiten die in orde gemaakt moeten worden, vooraleer een bedrijf van start kan gaan. Dit leidt vaak tot een administratieve rompslomp, die veel tijd in beslag neemt.

Een vergelijking met de referentieonderzoeken is onmogelijk op basis van percentages, daar het om een open vraag gaat en er verschillende antwoordcategorieën bekomen werden. Sommige categorieën komen echter wel overeen. Deze categorieën worden vergeleken op basis van de plaats in de rangschikking. De 'financiële problemen' namen doorheen de jaren steeds een eerste plaats in. Starters hebben dus in de eerste jaren van hun onderneming vaak problemen met het financiële aspect van de onderneming. Zowel in de jaren negentig als in 2005 staat het probleem van 'klantenwerving' op een tweede plaats in de rangschikking. Ook in de jaren tachtig hebben de starters moeilijkheden met het vinden van klanten, toch neemt dit probleem slechts een vierde plaats in.

Een volgende vaststelling heeft betrekking op het vinden van ‘geschikt personeel’. In alle drie de onderzoeken kent dit probleem een matig belang, meerbepaald een vierde of vijfde plaats in de rangschikking. ‘De concurrentie’ staat in de onderzoeken van ’93-’95 en 2005 op een voorlaatste plaats en ‘de eigen competenties van de startende ondernemer’ situeren zich in de onderzoeken van ’84-’85 en 2005 op de laatste plaats. Verder zijn er geen opvallende overeenkomsten of verschilpunten te vermelden.

17.2 Beoordeling van de door ons aangereikte problemen

Nadat de door de starters aangehaalde problemen besproken werden in de vorige paragraaf, worden hier de resultaten geanalyseerd die voortkomen uit de beoordeling van een aantal door ons aangereikte problemen. Deze beoordeling gebeurde aan de hand van een waardeschaal, gaande van zeer belangrijk (+2) tot zonder belang (-2). Tabel 35 geeft, in dalende orde van belangrijkheid, voor elk probleem het percentage starters weer dat het probleem als zeer belangrijk (+2) of belangrijk (+1) beoordeelt. De steekproefgrootte voor elk probleem wordt ook aangegeven in de tabel. Voor de volledige resultaten van de beoordeling van de problemen, wordt verwezen naar tabel 188.¹³⁷

¹³⁷ Zie bijlage 8: tabel 188

Tabel 35 Beoordeling van de door ons aangereikte problemen als belangrijk tot zeer belangrijk

	n	Aantal	%	%	
				'93 – '95	'84 – '85
- Tekort aan financiële middelen	144	83	58 %	37 %	/
- Fiscale druk	144	79	55 %	32 %	/
- Het moeten waar maken bij klanten	141	64	45 %	60 %	/
- De lange duur vooraleer men klanten heeft	146	63	43 %	31 %	/
- Zware druk van investeringen, leningslast	144	62	43 %	25 %	/
- Problemen met slechte betalers	143	59	41 %	37 %	/
- Concurrentie	141	57	40 %	/	/
- Grote verantwoordelijkheid	143	57	40 %	27 %	/
- Teveel onvoorziene kosten	141	55	39 %	32 %	/
- Schrik en onzekerheid om niet te slagen	144	53	37 %	31 %	/
- Zware loonkost	141	51	36 %	37 %	/
- Gebrek aan goede adviezen	143	47	33 %	12 %	/
- Gebrek aan praktische kennis in verband met beheersaspecten	143	46	32 %	22 %	/
- Gebrek aan ervaring	145	45	31 %	14 %	/
- Veel uren moeten werken	143	39	27 %	31 %	/
- Problemen met vergunningen	143	32	22 %	28 %	/
- Problemen met vestigingsplaats	143	30	21 %	11 %	/
- Ongeschikte ondernemingvorm	143	20	14 %	6 %	/

Bron: eigen onderzoek

Omwille van het ontbreken van de overeenkomstige percentages in het onderzoek van '84-'85, kan er enkel een gedetailleerde vergelijking gemaakt worden met de gegevens uit het onderzoek van '93-'95. In tabel 35 zijn de percentages starters opgenomen die de aangereikte problemen in '93-'95 als belangrijk (+1), heel belangrijk (+2) of zeer belangrijk (+3) beoordeelden. Deze percentages worden vergeleken met de percentages uit ons onderzoek.

Uit tabel 35 kan afgelezen worden dat 'een tekort aan financiële middelen' het meest (58 %) als belangrijk of zeer belangrijk wordt aangeduid door onze respondenten, waardoor het een eerste plaats in de rangschikking verkrijgt. Deze vaststelling komt overeen met het besluit uit de vorige paragraaf, waar de financiële problemen het meest aangehaald werden als moeilijkheid bij de start van de onderneming. Ook in het referentieonderzoek uit '84-'85 blijkt dat de financiële problemen het zwaarst doorwegen bij de starters. Het referentieonderzoek uit '93-'95 wijkt hier lichtjes vanaf, aangezien de financiële problemen als tweede belangrijkste in de rangschikking werden opgenomen: 37 % van de starters van toen beoordeelde dit probleem als belangrijk, heel belangrijk of zeer belangrijk.

Wanneer het probleem ‘een tekort aan financiële middelen’ in relatie wordt gebracht met de leeftijd van de starter op het moment van de oprichting van de onderneming, kan vastgesteld worden dat relatief gezien vooral de starters tussen 18 en 20 jaar ‘een tekort aan financiële middelen’ als zeer belangrijk beoordelen (75 %). Ook de 21-25 jarigen (33 %) en de 41-45 jarigen (40 %) vinden dit probleem erg gewichtig. Verder kan opgemerkt worden dat van de ondernemers met een leeftijd tussen 41 en 45 jaar één starter op vijf (20 %) deze moeilijkheid bestempelt als zeer onbelangrijk. Voor de andere leeftijdsgroepen is dit percentage aanzienlijk lager.¹³⁸ In het onderzoek van ’93-’95 waren er geen opmerkelijke verschillen tussen de verschillende leeftijdscategorieën.

Vervolgens wordt de beoordeling van het probleem ‘een tekort aan financiële middelen’ in verband gebracht met de sector waarin de onderneming actief is. Hieruit blijkt dat ‘een tekort aan financiële middelen’ relatief het meest beschouwd wordt als zeer belangrijk door starters die actief zijn in de industrie (50 %), de landbouw (40 %) en de handel (36 %). Het is ook opvallend dat er in de landbouwsector evenveel starters zijn die het probleem van een tekort aan financiële middelen zeer belangrijk en zeer onbelangrijk vinden. In ’93-’95 werd vastgesteld dat de industriesector en de dienstensector minder belang hechtten aan kapitaalproblemen dan de andere sectoren. De industriesector is in ons onderzoek net de sector waarin relatief de meeste starters het probleem als zeer belangrijk beoordelen. De dienstensector is, net zoals in het referentieonderzoek, de sector waarin relatief het minste starters een ‘tekort aan financiële middelen’ als zeer belangrijk aanzien.¹³⁹

¹³⁸ Zie bijlage 8: tabel 189

¹³⁹ Zie bijlage 8: tabel 190

‘Het moeten waar maken bij klanten’ is het probleem dat in het referentieonderzoek het meest (60 %) als belangrijk tot zeer belangrijk werd beschouwd. In ons onderzoek neemt deze moeilijkheid een derde plaats in, na een ‘tekort aan financiële middelen’ en een ‘fiscale druk’. Dit probleem wordt meerbepaald door 45 % van de starters als belangrijk of zeer belangrijk aangeduid. Klanten stellen vaak hoge eisen aan een zelfstandige ondernemer. Vooral in de beginjaren is het moeilijk om hieraan te voldoen. Toch moet de starter al van in het begin zorgen dat de klanten tevreden zijn, om zo de loyaliteit te verhogen en ervoor te zorgen dat ze niet overlopen naar de concurrentie. Verder kunnen tevreden klanten voor extra klanten zorgen door positieve mond-aan-mond reclame.

Een ‘zware loonkost’ nam in ’93-’95 nog een derde plaats in, met 37 % van de respondenten die het probleem als belangrijk, heel belangrijk of zeer belangrijk aanschouwde. Uit de resultaten van ons onderzoek blijkt dat dit probleem aan belang heeft verloren: 36 % van de respondenten beoordeelt deze moeilijkheid als belangrijk of zeer belangrijk. Hierdoor staat het slechts op een elfde plaats in de rangschikking der problemen. Voor een vergelijking van de andere problemen tussen het onderzoek van ’93-’95 en ’05 wordt verwezen naar tabel 35.

Als slot van dit hoofdstuk worden de beoordelingen besproken van een aantal uitspraken in verband met de problemen en remmingen tijdens de eerste jaren van de onderneming. 146 respondenten beoordeelden de uitspraak ‘De problemen die ik ondervind bij het verstrekken van gegevens aan de overheid zijn een gevolg van mijn te weinig uitgebouwde administratie’. Hiermee gaat 26 % akkoord tot helemaal akkoord.¹⁴⁰ In ’84-’85 en in ’93-’95 ging respectievelijk 33 % en 24 % akkoord tot zeer sterk akkoord. De stelling ‘De problemen die ik ondervind bij het verstrekken van gegevens aan de overheid zijn een gevolg van de onduidelijke formulieren’ wordt door 47 % van de starters als akkoord tot helemaal akkoord aangeduid.¹⁴¹ In ’84-’85 bedroeg het percentage 38 % en in ’93-’95 was dit nog 50 % van de starters die ermee akkoord tot sterk akkoord ging.

¹⁴⁰ Zie bijlage 8: tabel 191

¹⁴¹ Zie bijlage 8: tabel 192

18 BEGELEIDING EN ADVIES

In dit achtste hoofdstuk over de bespreking van de resultaten uit de vragenlijst wordt aandacht geschonken aan de begeleiding en het advies die de starter eventueel genoten heeft. Allereerst worden de antwoorden op de vragen over het marktonderzoek in de kijker gezet. Deze paragraaf zal worden opgevolgd door een onderdeel dat handelt over het ondernemingsplan. Vervolgens worden verschillende aspecten van de vooropleiding besproken, om daarna over te gaan tot de bespreking van de bedrijfsbegeleiding bij de start. De vormen van hulp sluiten dit hoofdstuk af. Waar het relevant geacht wordt, zullen verbanden gelegd worden met andere variabelen. Indien dit mogelijk is, zullen er vergelijkingen gemaakt worden met de referentieonderzoeken.

18.1 Marktonderzoek

In deze paragraaf wordt besproken of de starters een marktonderzoek hebben verricht voor de oprichting van hun zaak. Verder wordt er op zoek gegaan naar verbanden met andere variabelen om zo een beeld te kunnen vormen over het profiel van de starter dat een marktonderzoek heeft verricht. Er wordt ook bestudeerd door wie het marktonderzoek is uitgevoerd en wat de kost van dit onderzoek was.

Op de vraag of de starter zich heeft voorbereid op het zelfstandige ondernemerschap door het eigenhandig uitvoeren of laten uitvoeren van een marktstudie, antwoordden 150 respondenten. De overgrote meerderheid van de starters (86 %) heeft geen gebruik gemaakt van een marktonderzoek voor de oprichting of overname van de onderneming. Amper 14 % heeft wel beslist om een marktstudie te verrichten. Opvallend is dat er in ons onderzoek veel minder starters zijn overgegaan tot het uitvoeren van een dergelijk marktonderzoek in vergelijking met de referentieonderzoeken, waarin ruim één op vijf starters hiertoe overging.¹⁴² Welke factoren hebben een invloed op de keuze tussen het al dan niet verrichten van een marktonderzoek? Hieronder worden enkele verbanden weergegeven.

¹⁴² Zie bijlage 9: tabel 193

Het doorvoeren van een kruising tussen het al dan niet uitvoeren van een marktonderzoek met de variabele geslacht brengt ons tot de vaststelling dat 16 % van de mannen een marktonderzoek heeft uitgevoerd ten opzichte van 7 % van de vrouwelijke starters.¹⁴³ Dit mannelijke overwicht is een recent verschijnsel, daar in '84-'85 er een procentuele gelijkheid was tussen het aantal mannelijke en vrouwelijke starters die overgingen tot het uitvoeren van een marktonderzoek. In '93-'95 beschikten zelfs meer vrouwen dan mannen over een marktstudie.

Het is opmerkelijk dat van de starters die een marktstudie verricht hebben, 67 % over ervaring in de activiteit beschikte dankzij de vroegere beroepservaring, terwijl slechts 33 % van de starters met een marktonderzoek geen ervaring had ondanks de vroegere beroepsuitoefening.¹⁴⁴ In de onderzoeken van '84-'85 en '93-'95 werd er tot de omgekeerde en meer logische vaststelling gekomen.

Verder blijkt dat van de starters die een marktonderzoek gedaan hebben, 33 % zich in de dienstensector bevindt, 29 % in de bouwsector en eveneens 29 % in de handelssector. Het is opvallend dat de bouwsector hier zo goed scoort, daar in de referentieonderzoeken niemand in de bouwsector over een marktonderzoek beschikte bij de opstart van de zaak. Er dient evenwel opgemerkt te worden dat ons resultaat vertekend kan zijn, aangezien er in ons onderzoek bewust op zoek werd gegaan naar starters uit de bouw voor een ander thesisonderzoek uitgevoerd door Kevin Dethier. Een ander opvallend punt is dat in '84-'85 de meeste marktonderzoeken voorkwamen in de industriector (44 %), waar in ons onderzoek van het aantal marktonderzoeken slechts 5 % in de industrie verricht werd.¹⁴⁵

¹⁴³ Zie bijlage 9: tabel 194

¹⁴⁴ Zie bijlage 9: tabel 195

¹⁴⁵ Zie bijlage 9: tabel 196

Een volgende vaststelling heeft betrekking op het netto-inkomen voor de start. 50 % van de starters met een netto-inkomen van meer dan € 50.000 heeft een marktonderzoek uitgevoerd, tegenover slechts 11 % van de starters met een inkomen lager dan € 9.999. Het is opvallend dat naarmate het inkomen voor de opstart stijgt relatief meer starters overgaan tot het bestuderen van de markt. Deze evolutie wordt duidelijk gemaakt in tabel 197, die als bijlage is opgenomen.¹⁴⁶ De kosten van een marktonderzoek komen namelijk ten laste van het privé-vermogen van de starter, aangezien een marktstudie gebeurt alvorens de starter overgaat tot het zelfstandige ondernemerschap. Een hoger inkomen voor de start kan een stimulans zijn om aan een marktonderzoek geld te besteden. Jamers et al (1996) vermelden daarentegen dat starters naar een marktonderzoek vragen naarmate hun netto-inkomen voor de start lager ligt. Dit blijkt ook waar te zijn in de jaren tachtig. Als verklaring geven ze hiervoor dat naarmate het inkomen voor de start lager is, meer vreemd kapitaal moet worden aangetrokken voor de opstart van een eigen bedrijf. Hierdoor hebben ze nood aan een gedetailleerd marktonderzoek dat ze kunnen voorleggen aan de externe kapitaalverstrekkers ter inschatting van het risico.

Een marktonderzoek kan uitgevoerd worden door de starter zelf of door een gespecialiseerde maatschappij. In tabel 36 wordt duidelijk naar voren gebracht dat van de starters die een studie van de markt maakte, twintig starters het zelf deden (95 %). Slechts één respondent (5 %) getuigt een gespecialiseerde maatschappij ingeschakeld te hebben om een marktonderzoek uit te voeren. In de referentieonderzoeken werd veel meer beroep gedaan op gespecialiseerde maatschappijen: 29 % van de starters in '84-'85 en 33 % van de starters in '93-'95 liet een marktonderzoek uitvoeren door een dergelijke maatschappij.

Tabel 36 Uitvoerder van het marktonderzoek

(n = 21)	Aantal	%	%	
			'93 – '95	'84 – '85
- Uzelf	20	95 %	66 %	71 %
- Een gespecialiseerde maatschappij	1	5 %	33 %	29 %
TOTAAL	21	100 %	100 %	100 %

Bron: eigen onderzoek

¹⁴⁶ Zie bijlage 9: tabel 197

Op de vraag hoeveel de marktstudie gekost heeft, antwoordden twintig respondenten. Achttien starters (90 %) verklaren een marktstudie te hebben uitgevoerd tegen een kost van minder dan € 300. Slechts twee respondenten (10 %) besteedden er meer geld aan, namelijk een bedrag in de kostencategorie € 300 - € 750.¹⁴⁷ Deze beperkte uitgaven voor een marktonderzoek worden verklaard doordat bijna alle respondenten deze studie zelf uitvoerden. De enige respondent die een gespecialiseerde maatschappij hierom verzocht, besteedde een bedrag aan het onderzoek tussen € 300 en € 750 en is gevestigd in de handelssector. Een vergelijking van deze kosten met de referentieonderzoeken is wederom moeilijk omwille van de verschillende kostencategorieën. Toch is het opvallend dat twee derde van de starters met een marktonderzoek in '93-'95 minder dan 20.000 BEF (bij benadering € 500) uitgaf aan deze studie. Ondanks de inflatie door de jaren heen, wordt in ons onderzoek door meer starters nog minder geld uitgegeven aan een marktonderzoek.

18.2 Plan

In deze paragraaf wordt onderzocht of de startende ondernemer over een plan beschikte omtrent bijvoorbeeld omzetraming, kostenraming, winstprognose of personeelskosten bij de start van zijn activiteit als zelfstandige ondernemer. Verder wordt er nagegaan wie de opsteller van het plan was en of er advies gevraagd werd bij het ontwerpen van het plan. Ten slotte wordt bestudeerd in welke mate de cijfers van het plan zijn overeengekomen met de werkelijkheid en wordt er gekeken wat er gebeurde indien de werkelijke cijfers niet conform het plan waren.

Van de 149 respondenten die ons lieten weten of ze over een plan beschikten bij de start, blijkt een kleine minderheid (48 %) een plan te bezitten bij de opstart. De lichte meerderheid (52 %) startte zijn bedrijf op zonder enig plan. Deze cijfers zijn exact hetzelfde als de cijfers uit het onderzoek van de jaren tachtig. In de jaren negentig daarentegen was 81 % van de starters eigenaar van een plan.¹⁴⁸

¹⁴⁷ Zie bijlage 9: tabel 198

¹⁴⁸ Zie bijlage 9: tabel 199

De aandacht wordt gevestigd op het feit dat in de dienstensector (62 %) en in de handelssector (52 %) meer dan de helft van de starters over een ondernemingsplan beschikte bij de start van de zaak. In de industriële sector wordt relatief gezien het minst gebruik gemaakt van een plan.¹⁴⁹ Jamers et al. (1996) vermelden eveneens dat de industriesector het meest afwijkt van het gemiddelde.

Van de 72 respondenten in het bezit van een ondernemingsplan bij de start, beantwoordden 68 respondenten de vraag omtrent de opsteller van het plan. 53 % beweert het plan zelf te hebben opgesteld en de overige 47 % verklaart dat iemand anders de schrijver was van het ondernemingsplan.¹⁵⁰ Van de starters die zelf een ondernemingsplan opstelden, heeft 56 % advies gevraagd bij het opstellen van het plan.¹⁵¹ Dit advies werd gevraagd bij de boekhouder/accountant (64 %), bij een organisatie zoals Unizo (21 %) of bij familie (14 %).¹⁵² In de referentieonderzoeken komt eveneens tot uiting dat het merendeel van de starters met ondernemingsplan, dit zelf opstelde. Wel blijkt er een dalende trend te zijn wat het aanvragen van advies betreft: van 75 % in '84-'85 naar 68 % in '93-'95 tot 56 % in 2005. Verder werden adviesgevers zoals andere zelfstandigen of banken niet vernoemd in ons onderzoek.

Voorts wordt nagegaan in welke mate het plan is overeengekomen met de werkelijke cijfers. Van de 72 starters die een plan in hun bezit hadden bij de opstart lieten 66 starters ons de mate van overeenstemming weten. Hiervan bevestigt 29 % dat het plan volledig juist werd opgesteld. Bij 59 % was het nog gedeeltelijk juist, maar bij 12 % was het plan volledig verkeerd.¹⁵³ Een vergelijking met de referentieonderzoeken leert ons dat nog nooit zoveel starters over een ondernemingsplan beschikten dat volledig verkeerd was.

¹⁴⁹ Zie bijlage 9: tabel 200

¹⁵⁰ Zie bijlage 9: tabel 201

¹⁵¹ Zie bijlage 9: tabel 202

¹⁵² Zie bijlage 9: tabel 203

¹⁵³ Zie bijlage 9: tabel 204

35 starters gaven ons aan wat er gebeurde indien de werkelijke cijfers verschilden van het plan. 69 % hiervan nam een passieve houding aan en deed niets. 26 % ging het plan bijsturen en 6 % hield het bij evalueren.¹⁵⁴

18.3 Vooropleiding

In dit onderdeel wordt aandacht besteed aan verschillende aspecten van de opleiding tot ondernemer. Er zal een antwoord geformuleerd worden op de volgende vragen: ‘Heeft de starter een opleiding tot ondernemer gevolgd?’, ‘Is volgens de starter een specifieke opleiding tot ondernemer noodzakelijk voor de uitoefening van een zelfstandig beroep?’ en ‘Welk belang wordt er gehecht aan de verschillende aspecten van het bedrijfsbeleid die tijdens een opleiding aan bod komen?’. Wat de vergelijkingen met de referentieonderzoeken betreft, wordt dit hier beperkt tot het onderzoek van ’84-’85, daar in het onderzoek van Jamers et al. (1996) cijfers en conclusies over de vooropleiding ontbreken.

In tabel 37 is een verband gelegd tussen het al dan niet noodzakelijk vinden van een specifieke opleiding voor de uitoefening van een zelfstandig beroep en het al dan niet volgen van een bepaalde opleiding.

Tabel 37 Opleiding gevolgd versus opleiding noodzakelijk

(n= 148)			Opleiding gevolgd		Totaal
			Nee	Ja	
Opleiding noodzakelijk	Nee	Aantal % %	47 81 % 55 %	11 19 % 18 %	58 100 % 39 %
	Ja	Aantal % %	38 42 % 45 %	52 58 % 83 %	90 100 % 61 %
TOTAAL		Aantal % %	85 57 % 100 %	63 43 % 100 %	148 100 % 100 %

Bron: eigen onderzoek

¹⁵⁴ Zie bijlage 9: tabel 205

De gegevens uit tabel 37 drukken uit dat 61 % van de starters het volgen van een specifieke opleiding noodzakelijk acht voor de uitoefening van een zelfstandig beroep. Van deze starters heeft 58 % ook effectief een opleiding gevolgd. Verder blijkt dat 39 % van de respondenten het volgen van een opleiding niet essentieel acht. Toch volgde van deze starters 19 % een opleiding. Globaal gezien heeft 43 % van de starters een specifieke opleiding genoten. Dit percentage is bijna verdubbeld in vergelijking met de jaren tachtig (26 %). Ook vinden in 2005 meer starters een opleiding nuttig ten opzichte van ruim twintig jaar geleden (52 %).

Verder blijkt dat 63 % van de mannen een opleiding tot ondernemer onontbeerlijk vindt.¹⁵⁵ Toch volgde slechts 42 % van de mannelijke starters werkelijk een opleiding.¹⁵⁶ Bij de vrouwen geldt dat 57 % een opleiding essentieel acht¹⁵⁵, 47 % heeft er effectief voor gekozen om deel te nemen aan een opleiding¹⁵⁶. In tegenstelling tot het referentieonderzoek, volgden relatief meer vrouwen dan mannen een opleiding.

Wat de leeftijd van de starter betreft, is de noodzakelijkheid van een specifieke vooropleiding relatief gezien het meest uitgesproken voor de 36-40 jarigen (73 %) en de 41-45 jarigen (75 %) en het minst voor de 26-30 jarigen (48 %).¹⁵⁷ Voorts blijkt dat 75 % van de jonge starters (18-20 jaar) werkelijk een vooropleiding genoten heeft ten opzichte van 17 % van de 26-30 jarigen.¹⁵⁸ Daar waar Buteneers et al. (1987) vermelden dat relatief meer starters uit de leeftijdsgroep 18-20 jaar een opleiding nuttig achten, blijken de jonge starters in 2005 relatief het meest voor de vooropleiding te opteren.

¹⁵⁵ Zie bijlage 9: tabel 206

¹⁵⁶ Zie bijlage 9: tabel 207

¹⁵⁷ Zie bijlage 9: tabel 208

¹⁵⁸ Zie bijlage 9: tabel 209

Vervolgens blijkt dat wanneer de ouders van de starter ooit zelfstandigen geweest zijn, deze starters een opleiding relatief gezien minder essentieel vinden (55 %) dan wanneer de ouders nooit zelfstandigen waren (66 %).¹⁵⁹ Daarenboven volgde 47 % van de starters waarvan de ouders ooit een zelfstandige activiteit beoefenden, een opleiding. Dit is relatief meer uitgesproken dan bij starters waarvan de ouders geen zelfstandige statuut bezaten (40 %).¹⁶⁰

De opleidingen die door de starters genoten werden, zijn zeer uiteenlopend. In ons onderzoek komen namelijk opleidingen voor, gaande van bedrijfsbeheer en boekhouding tot opleidingen die zeer specifiek zijn gericht op de activiteit van de ondernemer zelf zoals dakwerken en restauranthouder.

Als afsluiter van dit onderdeel wordt bestudeerd welke volgens de starter, de belangrijkste aspecten zijn die tijdens een specifieke opleiding aan bod kwamen. In tabel 38 is een rangschikking weergegeven van de aspecten die de starter als belangrijk of zeer belangrijk aanduidt. De absolute en relatieve frequenties zijn voor elk aspect opgenomen, net zoals de overeenkomstige steekproefgroottes. Er dient opgemerkt te worden dat er enkel een beoordeling gegeven moest worden wanneer de respondent effectief een opleiding heeft gevolgd. De volledige beoordeling van de opleidingsaspecten is terug te vinden in tabel 212, die in bijlage is opgenomen.¹⁶¹

¹⁵⁹ Zie bijlage 9: tabel 210

¹⁶⁰ Zie bijlage 9: tabel 211

¹⁶¹ Zie bijlage 9: tabel 212

Tabel 38 Beoordeling van verschillende aspecten tijdens een opleiding als belangrijk tot zeer belangrijk

	n	Aantal	%
- Boekhouding	57	53	93 %
- Fiscaliteit	57	52	91 %
- Technische vakbekwaamheid	57	49	86 %
- Kostenanalyse	58	49	85 %
- Financieel beleid	58	49	85 %
- Verkoopbeleid	57	44	77 %
- Aankoopbeleid	57	42	74 %
- Sociale wetgeving	57	37	65 %
- Burgerlijke en handelswetgeving	57	33	58 %
- Personeelsbeleid	57	33	58 %
- Advies- en dienstverlening	57	30	53 %
- Informatica	57	30	53 %
- Overheidstegemoetkomingen	58	30	52 %
- Taalvaardigheid	58	30	52 %
- Vestigingsproblemen	56	26	46 %

Bron: eigen onderzoek

De boekhouding (93 %) en de fiscaliteit (91 %) blijken de opleidingsaspecten te zijn die door de starters het meest als (zeer) belangrijk worden aanzien. Ook in de jaren tachtig was dit het geval. Verder blijken de technische bekwaamheid (86 %), kostenanalyse (85 %) en het financieel beleid (85 %) hoog te scoren. In vergelijking met de tachtigerjaren wordt nu de sociale, burgerlijke en handelswetgeving minder als (zeer) gewichtig aanzien in de opleiding.

Verder wijzen de resultaten aan dat niemand de boekhouding, de fiscaliteit, de kostenanalyse en het financieel beleid als onbelangrijk of zeer onbelangrijk beschouwt. Het aankoopbeleid wordt door niemand als zeer onbelangrijk aangeduid, wel beweert 2 % het onbelangrijk te vinden. Ook de burgerlijke en handelswetgeving wordt door geen enkele starter als zeer onbelangrijk aangestipt, 4 % acht deze aspecten wel onbelangrijk. Voorts blijkt de taalvaardigheid het aspect te zijn dat het meest door de starters als onbelangrijk tot zeer onbelangrijk wordt aanzien (16 %).

18.4 Bedrijfsbegeleiding bij de start

In deze paragraaf worden een aantal vragen uit de enquête bestudeerd in verband met de bedrijfsbegeleiding. Allereerst wordt in het deel ‘Algemeen’ nagegaan hoeveel starters beroep hebben gedaan op bedrijfsbegeleiding bij de start. Er zullen redenen aangehaald worden waarom de starter heeft gekozen om geen begeleiding in te roepen. Daarna wordt in het deel ‘Evaluatie’ stil gestaan bij de beoordeling van de begeleiding die werd verkregen bij de opstart van het bedrijf. Verder wordt er nagegaan wat er gemist werd aan begeleiding bij de start en op welke vlakken er nog een nood aan begeleiding bestaat, op het moment van het invullen van de vragenlijst.

18.4.1 Algemeen

Aan de hand van de vragenlijst werd achterhaald dat 58 % van de starters een beroep heeft gedaan op organisaties voor informatie en begeleiding bij de start van hun zaak. De overige 42 % beweert zonder enige hulp van een organisatie opgestart te zijn. Een vergelijking met de referentieonderzoeken leert ons dat er hier een stijgende trend waar te nemen is. In '84-'85 deed slechts 35 % beroep op een organisatie voor begeleiding, in '93-'95 steeg dit aantal tot 43 %.¹⁶²

De respondenten die geen beroep hebben gedaan op organisaties voor informatie en begeleiding, haalden verschillende redenen aan. Deze redenen werden door ons ondergebracht in vijf groepen. In onderstaande tabel wordt het resultaat weergegeven.

Tabel 39 Redenen waarom er geen beroep gedaan werd op organisaties voor informatie en begeleiding

(n =50)	Aantal	%
- Reeds kennis over het ondernemen	28	56 %
- Niet nodig	15	30 %
- Gebrek aan tijd	4	8 %
- Geen kennis over het bestaan van de begeleiding	2	4 %
- Te duur	1	2 %
TOTAAL	50	100 %

Bron: eigen onderzoek

¹⁶² Zie bijlage 9: tabel 213

Uit deze samenvattende tabel komt duidelijk naar voren dat de meest opgegeven reden verband houdt met 'het reeds bezitten van kennis over het ondernemen' (56 %). Deze kennis kan ondermeer aanwezig zijn door het Internet, door zelfstudie, door familieleden die ook een zelfstandige statuut aannemen, door begeleiding van de vorige eigenaar of door eigen ervaringen. Er zijn ook starters die de begeleiding gewoonweg niet nodig vinden. Het komt bijvoorbeeld voor dat de starter begeleiding enkel noodzakelijk vindt voor startende bedrijven die grote investeringen vereisen en niet voor hun kleine bedrijf.

Een perfecte vergelijking met de referentieonderzoeken is niet mogelijk, daar de redenen in andere groepen verdeeld werden. Wel blijkt dat 'het niet nodig vinden van begeleiding' ook in de referentieonderzoeken veel vermeld werd. Verder is het opvallend dat in de referentieonderzoeken regelmatig 'het bezitten van ervaring' vernoemd werd. In ons onderzoek werden deze ervaren respondenten geplaatst in de eerste groep: 'reeds kennis over het ondernemen'. Deze groep bevat echter ook starters die op een andere manier dan door ervaring aan de nodige kennis geraakten. Zoals hierboven aangehaald wordt deze groep het vaakst vernoemd in ons onderzoek, enkel 'het bezitten van ervaring' wordt niet veel vermeld.

Aansluitend bij de redenen waarom geen beroep gedaan werd op begeleiding, kunnen de bevindingen weergegeven worden over een aantal stellingen die opgenomen werden in de enquête. Op de stelling 'advies van specialisten is vaak te duur' antwoordden 144 starters. Maar liefst 64 % van deze starters gaat akkoord of zelfs helemaal akkoord met deze uitspraak.¹⁶³ Dit sluit nauw aan met de conclusie uit '84-'85, in '93-'95 gingen nog meer starters (helemaal) akkoord met de stelling. 'Advies van specialisten is te weinig bruikbaar in de praktijk' is een stelling die eenzelfde respons behaalde als de voorgaande. Opvallend is dat 42 % van de starters zich neutraal opstelt ten opzichte van dit gezegde. 26 % gaat niet akkoord of helemaal niet akkoord hiermee en 32 % is het wel (volledig) eens met deze stelling.¹⁶⁴ Ook hier sluit het aantal starters dat akkoord of helemaal akkoord gaat met de uitspraak zich aan bij de resultaten uit de jaren tachtig. In '93-'95 gingen er meer starters (helemaal) mee akkoord.

¹⁶³ Zie bijlage 9: tabel 214

¹⁶⁴ Zie bijlage 9: tabel 215

18.4.2 Evaluatie

De 87 starters die een beroep hebben gedaan op organisaties voor informatie en begeleiding, gaven een beoordeling over de begeleiding van die organisaties. Maar liefst 89 % van de starters vindt de begeleiding goed tot zeer goed. Zelfs 46 % is van mening dat de begeleiding van zeer goede kwaliteit is. Amper 2 % vindt de begeleiding slecht.¹⁶⁵ Ook in de referentieonderzoeken werd de begeleiding in het algemeen gunstig beoordeeld. Nochtans blijken de starters uit 2005 een nog grotere tevredenheid te uiten dan in het verleden. In '84-'85 vond nog 17 % de begeleiding slecht, in '93-'95 was dat nog maar 3 % en in 2005 slechts 2 %.

Ondanks het feit dat een kleine meerderheid van de starters een beroep heeft gedaan op organisaties voor informatie en begeleiding, blijkt toch 81 % het betalen van een goede opleiding of advies een nuttige investering te vinden. Wel dient opgemerkt te worden dat de steekproef voor deze vraag 144 respondenten bedraagt, daar 6 starters het na lieten deze vraag te beantwoorden.¹⁶⁶ In absolute getallen zijn 116 startende ondernemers van mening dat een goede opleiding of advies een gunstige investering is ¹⁶⁶, terwijl 87 starters zich werkelijk tot een organisatie wendden.¹⁶² Verder dient opgemerkt te worden dat het aandeel van de mannen iets hoger (83 %) ligt ten opzichte van het aandeel van de vrouwen (73 %).¹⁶⁷ In de industrie vinden alle starters (100 %) het betalen van een goede opleiding of advies een nuttige investering. Deze waarneming is ook sterk uitgesproken bij de starters uit de bouwnijverheid (89 %), handel (79 %), maar ook in de dienstensector (74 %). De landbouwsector blijft op dit vlak wat achterop: slechts 40 % vindt het een goede investering.¹⁶⁸ Een vergelijking met het onderzoek uit '84-'85 maakt duidelijk dat in 2005 geen frappante veranderingen hebben plaatsgevonden.

¹⁶⁵ Zie bijlage 9: tabel 216

¹⁶⁶ Zie bijlage 9: tabel 217

¹⁶⁷ Zie bijlage 9: tabel 218

¹⁶⁸ Zie bijlage 9: tabel 219

Naast de vraag of de starter het betalen van begeleiding of advies een goede investering vindt, is het interessant om de resultaten te bekijken van de volgende stelling: 'Een startende zelfstandige moet zelf zijn weg zoeken, zonder hulp'. Van de 145 respondenten die ons hun mening lieten weten, gaat de helft (50 %) (helemaal) niet akkoord met dit gezegde.¹⁶⁹ Ook hier kan dus uit afgeleid worden dat de starters begeleiding en advies wel nuttig achten.

Aan de 87 starters die een beroep op een organisatie voor informatie en begeleiding hebben gedaan, werd gevraagd wat ze bij de start gemist hebben aan begeleiding. Slechts 57 starters gaven een antwoord op deze vraag. Van deze 57 respondenten beweert ruim de helft (55 %) niets te hebben gemist, 28 % verklaart juiste en specifieke informatie te hebben gemist en 14 % wijst op een gebrek aan administratieve hulp of een boekhouder. 4 % weet ons te vertellen dat er een gemis was aan financiële steun bij de start. De studie uit '84-'85 maakt melding van ongeveer dezelfde redenen en het onderzoek uit '93-'95 laat deze vraag buiten beschouwing omwille van een zeer lage respons.¹⁷⁰

Ter afronding van dit onderdeel wordt weergegeven op welke vlakken de starters nog nood hebben aan begeleiding op het moment van het afnemen van de vragenlijsten. De antwoorden werden ondergebracht in een achttal categorieën. Onderstaande tabel verschaft de nodige informatie om de antwoorden van 103 respondenten te bespreken.

Tabel 40 Behoeften aan begeleiding op het moment van het invullen van de vragenlijst

	Aantal	%
- Geen	32	29 %
- Boekhouding	26	24 %
- Opstart en groei	12	11 %
- Algemeen advies	12	11 %
- Fiscaliteit	11	10 %
- Financiële zaken	7	6 %
- Papierwerk	5	5 %
- Personeelsbeleid	4	4 %
TOTAAL	109	100 %

Bron: eigen onderzoek

¹⁶⁹ Zie bijlage 9: tabel 220

¹⁷⁰ Zie bijlage 9: tabel 221

Bijna 30 % van de starters verklaart op dit moment geen nood meer te hebben aan begeleiding. Anderen bevestigen behoefte te hebben aan begeleiding inzake de boekhouding (24 %), inzake opstart en groei (11 %) of inzake algemeen advies (11 %). Begeleiding aangaande papierwerk en personeelsbeleid wordt het minst vermeld. In de referentieonderzoeken werd door de starters ook regelmatig aangegeven nog nood te hebben aan begeleiding op boekhoudkundig en fiscaal vlak.

18.5 Advies en begeleiding: verleners en vormen

In dit onderdeel wordt onderzocht bij welke organisaties of personen de startende ondernemers om advies of begeleiding hebben gevraagd bij de opstart van de zaak. Er wordt ook nagegaan om welke begeleiding of advies het ging. Verder wordt bestudeerd of de starter nu nog steeds lid is van een organisatie. Als slot van dit hoofdstuk worden de functies van de boekhouder en de gemeente voor onze starters nagegaan.

18.5.1 Algemeen

Aan de 87 respondenten die verklaarden een beroep te hebben gedaan op een organisatie bij de start, werd gevraagd aan te halen tot welke organisaties of personen ze zich gericht hebben voor het verkrijgen van advies of begeleiding. Een overzicht van de antwoorden is terug te vinden in onderstaande tabel. Slechts 1 respondent liet deze vraag onbeantwoord, waardoor de steekproef hier op 86 respondenten komt. In het totaal werden er 141 antwoorden gegeven. Dit is mogelijk doordat een starter meerdere organisaties of personen kan aangesproken hebben.

Tabel 41 Personen en organisaties die instaan voor het verlenen van advies en begeleiding bij de start

	Aantal	%	%	
			'93 – '95	'84 – '85
- Boekhouder	57	40 %	*	48 %
- Unizo	38	27 %		
- Financiële instelling	14	10 %	*	11 %
- Andere	11	8 %	*	23 %
- Voka	6	4 %		
- Acerta	6	4 %		
- Gemeente	5	4 %		
- Familie of vrienden	4	3 %	*	19 %
TOTAAL	141	100 %		100 %

Bron: eigen onderzoek

* Deze worden vernoemd in het referentieonderzoek, maar er ontbreken percentages

Uit bovenstaande tabel blijkt dat advies of begeleiding bij de start het meest gezocht wordt bij de boekhouder: 40 % van de starters die een beroep heeft gedaan op begeleiding of advies is bij de boekhouder terechtgekomen. Met 27 % wordt Unizo ook nog vaak gecontacteerd voor het vragen om begeleiding of advies bij de start. Noemenswaardig is dat de organisatie Voka niet veel gevraagd wordt door onze starters (4 %). Deze organisatie heeft dit onderzoek mede mogelijk gemaakt door het beschikbaar stellen van een lijst waarop de starters uit 2005, gevestigd in Limburg te vinden waren. Verder blijken slechts 4 starters (3 %) een beroep gedaan te hebben op familie of vrienden. Onder de categorie 'andere' valt in ons onderzoek ondermeer de VDAB, Sofim, Bis, Cyntra of de notaris, die telkens door een enkeling vernoemd worden. Bij het naslaan van de organisaties of personen die gevraagd werden voor advies of begeleiding door de starters in de referentieonderzoeken, blijkt dat ook in die studies de boekhouder regelmatig vernoemd werd. Jamers et al. (1996) vermelden dat familie en vrienden niet meer zo vaak gevraagd werden om advies in vergelijking met '84-'85. Ook in ons onderzoek worden familie en vrienden slechts door vier respondenten om advies gevraagd bij de opstart.

Hieronder wordt in tabel 42 kort geschetst hoeveel starters om welk advies hebben verzocht bij de verschillende hulpverleners bij de start.

Tabel 42 Overzicht van het aantal starters en het soort advies waarom ze verzochten bij de start bij de verschillende hulpverleners

Hulpverlener	Vorm van advies	Aantal starters
De Boekhouder	Algemeen advies	8
	Financieel advies	7
	Advies over de opstart	5
	Advies over financieel plan of haalbaarheidsstudie	5
	Informatie over de BTW-verplichting	3
	Advies omtrent de wetgeving en regelgeving	3
	Boekhoudkundig advies	2
Unizo	Advies over de opstart	7
	Informatie over regelgeving en wetgeving	4
	Algemeen advies	3
	Financieel advies	2
	Advies betreffende de rechtsvormen	2
	Informatie over het ondernemingsplan of kosten-batenanalyse	2
Financiële instelling	Financieel advies	7
	Advies aangaande de opstart	1
	Informatie over haalbaarheidsstudie	1
Voka	Advies over de opstart	2
	Informatie betreffende regelgeving en wetgeving	1
Gemeente	Informatie over reglementen en vergunningen	2
Andere	Informatie over de opstart	3
	Advies aangaande wetgeving en regelgeving	2
	Informatie over de rechtsvormen	1
	Advies betreffende personeelsbeleid	1

Bron: eigen onderzoek

In de referentieonderzoeken kwamen grotendeels dezelfde soorten adviezen naar voren. Wel wordt er in de studie van '84-'85 nog melding gemaakt over advies betreffende ideevorming en in '93-'95 over commercieel advies.

Of er voor problemen een beroep gedaan wordt op een adviseur, kan afgeleid worden uit de stelling 'Problemen binnen het bedrijf los ik zoveel mogelijk zelf op en spreek er zelden over met een adviseur'. Uit de antwoorden op deze stelling wordt geconcludeerd dat 58 % toch akkoord of helemaal akkoord gaat met deze uitspraak.¹⁷¹ Een gelijkaardige vaststelling werd gedaan in het onderzoek uit 93-'95. In de studie van '84-'85 waren nog meer starters het eens tot helemaal eens met deze stelling.

Verder werd er in de enquête gepolst of de starter op het moment van het invullen van de vragenlijst nog aangesloten is bij een organisatie. 143 respondenten gaven een antwoord op dit verzoek. Deze vraag heeft geleid tot de vaststelling dat slechts 53 starters (37 %) aangesloten zijn bij een organisatie op het moment van het invullen van de vragenlijst. De overige 63 % beweert geen lid te zijn van een organisatie.¹⁷² Van de starters die momenteel lid zijn van één of meerdere organisaties is 63 % aangesloten bij Unizo, 21 % bij Voka, 11 % bij een sectororganisatie en 5 % bij VKW. Opvallend is dat geen enkele starter lid is van een serviceclub.¹⁷³ Uit onze cijfers kan afgeleid worden dat er tijdens het jonge bestaan van de onderneming meer beroep gedaan wordt op organisaties zoals Unizo en Voka dan op moment van de opstart. Het aantal leden bij de opstart tot het aantal leden op het moment van het invullen van de vragenlijst is voor Unizo toegenomen van 38 tot 40 en voor Voka van 6 tot 13.

Het merendeel van de 53 starters beweert lid te zijn van een organisatie gedurende reeds één tot vijf jaar (53 %). 32 % is in het jaar van de oprichting pas lid geworden van een organisatie.¹⁷⁴ 44 respondenten lieten ons voorts ook nog weten of ze tevreden zijn over de organisatie waarvan ze lid zijn. Opvallend is dat bijna al deze starters (93 %) tevreden zijn over de organisatie.¹⁷⁵ Als redenen van hun tevredenheid worden ondermeer een goede service, een goede begeleiding, duidelijke informatie en een boeiende networking vermeld.

¹⁷¹ Zie bijlage 9: tabel 222

¹⁷² Zie bijlage 9: tabel 223

¹⁷³ Zie bijlage 9: tabel 224

¹⁷⁴ Zie bijlage 9: tabel 225

¹⁷⁵ Zie bijlage 9: tabel 226

18.5.2 Boekhouder

In tegenstelling tot de referentieonderzoeken werd besloten om in onze enquête een aantal vragen over de boekhouder op te nemen. Dit gebeurde omdat er door ons verwacht werd dat voor vele starters een boekhouder een belangrijke functie vervult. Zoals hierboven reeds aangehaald, werd dit vermoeden bevestigd. Omwille van de belangrijke rol van de boekhouder voor de starter, wordt er een volledig onderdeel aan gewijd.

In onderstaande tabel wordt een overzicht weergegeven van aspecten waarmee de boekhouder geholpen heeft in de beginfase van de startende onderneming. De diverse antwoorden werden ondergebracht in zes groepen. Doordat zestien starters het na lieten om deze vraag te beantwoorden, wordt de steekproefgrootte hier gereduceerd tot 134 respondenten. In het totaal werden er 160 antwoorden gegeven.

Tabel 43 Aspecten waarmee de boekhouder geholpen heeft in de beginfase van de onderneming

	Aantal	%
- Financiële zaken en financieel plan	41	26 %
- Oprichting	39	24 %
- Algemeen advies	29	18 %
- Papierwinkel	25	16 %
- Geen hulp	20	13 %
- Fiscaliteit	6	4 %
TOTAAL	160	100 %

Bron: eigen onderzoek

Zoals dit overzicht aantoont, wordt de hulp van de boekhouder het meest ingeroepen voor financiële zaken en voor het opstellen van een financieel plan (26 %). Verder heeft de boekhouder vaak geholpen bij het in orde brengen van de formaliteiten bij de oprichting zelf (24 %). De starters hebben ook dikwijls de hulp van de boekhouder ingeroepen voor algemeen advies (18 %). Tot slot beweert 13 % geen hulp te hebben gehad van een boekhouder.

Verder werd aan de starters gevraagd of de hulp van de boekhouder ook werd ingeroepen voor andere zaken dan de BTW-aangifte. Van de 146 respondenten die deze vraag beantwoordden, blijkt 65 % bevestigend te reageren.¹⁷⁶ Het belang van andere aspecten waarvoor de hulp van de boekhouder gevraagd werd, werd reeds duidelijk gemaakt in tabel 42.

Tot slot wordt in dit onderdeel nog aandacht besteed aan belangrijke criteria bij de keuze van de boekhouder. 142 respondenten beantwoordden deze vraag. Sommige starters duiden meerdere criteria aan. 50 % is van mening dat de betrouwbaarheid een belangrijke factor is geweest bij de keuze van een boekhouder. Voor 24 % van de respondenten was de bereikbaarheid ook van groot belang en voor 13 % heeft de kostprijs ook een rol gespeeld. Verder hebben enkele starters zelf criteria neerschreven (13 %) zoals ondermeer de vriendelijkheid, de bekendheid of de kennis van een boekhouder. Ook werd een boekhouder regelmatig aanbevolen door vrienden of familie.¹⁷⁷

18.5.3 Gemeente

Hieronder wordt nagegaan hoe de functie van de gemeente veranderd is ten opzichte van de jaren tachtig. Een vergelijking met de negentigerjaren is niet mogelijk, aangezien hiervan geen gegevens terug te vinden zijn in die studie.

Een eerste conclusie die kan getrokken worden, is dat er in 2005 slechts 19 starters (13 %) bij de gemeente zijn geweest voor informatie, advies of andere zaken die in verband stonden met de oprichting van een eigen zaak. In '84-'85 werden er nog door 37 starters (24 %) gemeentelijke diensten geraadpleegd.¹⁷⁸ Van de startende ondernemers die een beroep hebben gedaan op diensten van de gemeente, blijkt 37 % jonger te zijn dan dertig jaar¹⁷⁹, terwijl in '84-'85 nog 92 % van deze starters jonger was dan dertig jaar.

¹⁷⁶ Zie bijlage 9: tabel 227

¹⁷⁷ Zie bijlage 9: tabel 228

¹⁷⁸ Zie bijlage 9: tabel 229

¹⁷⁹ Zie bijlage 9: tabel 230

Verder kan geconcludeerd worden dat van de 19 respondenten die een beroep hebben gedaan op gemeentelijke diensten, 48 % een positieve tot zeer positieve beoordeling geeft aan de hulp die de gemeente geboden heeft en 42 % geeft een negatieve tot zeer negatieve beoordeling.¹⁸⁰ Een vergelijking met het referentieonderzoek leert ons dat er in 2005 meer starters de hulp van de gemeente als slecht hebben ervaren.

¹⁸⁰ Zie bijlage 9: tabel 231

19 DETERMINANTEN, TROEVEN EN HANDICAPS

In dit hoofdstuk wordt om te beginnen dieper ingegaan op een aantal determinanten die enerzijds kunnen leiden tot een succesvolle onderneming, of anderzijds tot het mislukken van het bedrijf. Daarna worden de troeven en handicaps die de starters in de vragenlijst hebben ingevuld onder de loep genomen.

19.1 Determinanten van succes en falen

In deel 14 van onze vragenlijst zijn een aantal determinanten van succes en mislukking opgenomen. Er werd gevraagd aan de respondenten om deze determinanten te beoordelen op een vijfpuntenschaal, gaande van zeer belangrijk tot zonder belang. Deze vraagstelling is verschillend in vergelijking met de vraagstelling die gebruikt werd in de referentieonderzoeken van '84-'85 en '93-'95. In deze onderzoeken werd gevraagd om scores toe te kennen aan vijf groepen van succesfactoren, respectievelijk factoren van falen. Het totaal van deze scores diende gelijk te zijn aan 100. Omdat gebleken is dat op deze vraag weinig respons kwam, werd op aanraden van onze promotor beslist om deze vraagstelling niet over te nemen en met behulp van een waardeschaal te polsen naar de belangrijkheid van de determinanten van succes en falen.

19.1.1 Determinanten van succes

Hieronder worden de resultaten besproken voor de vijf groepen met determinanten die kunnen bijdragen tot het succes van de onderneming. In de vragenlijst wordt telkens een omschrijving gegeven van de verschillende groepen. De eerste groep succesfactoren omvat 'bekwaamheden' van de ondernemer zoals kritisch zijn, vertrouwen kunnen opwekken bij klanten, creatief zijn en goede plannen kunnen maken. Groep 2 betreft de 'risicobereidheid' zoals het kunnen en durven ondernemen, zin voor vernieuwing, risico's kunnen spreiden en zelfvertrouwen hebben. Een goede boekhouding hebben, een goed financieel beheer voeren, een juiste kostenberekening en goede publiciteit maken behoren tot groep 3, 'beleidsaspecten'.

Groep 4 omvat de ‘technische kennis’ zoals vakmanschap, het mee evolueren wat de bedrijfsuitrusting betreft, technische documentatie volgen en daar gebruik van maken, geschikte machines gebruiken en de juiste mankracht erbij zetten. Groep 5 ten slotte zijn ‘externe factoren’ zoals de gunstige ligging van het bedrijf, een goede economische toestand, overheidssteun genieten en het verdwijnen van een belangrijke concurrent.

De resultaten die voortkomen uit de beoordeling van deze succesfactoren, kunnen afgelezen worden in onderstaande tabel. De steekproefgrootte (n) voor de verschillende groepen van determinanten, zijn telkens weergegeven in deze tabel.

Tabel 44 Determinanten van succes

	n	Zeer onbelangrijk		Onbelangrijk		Neutraal		Belangrijk		Zeer belangrijk	
		#	%	#	%	#	%	#	%	#	%
- Bekwaamheden	147	1	1 %	0	0 %	0	0 %	19	13 %	127	86 %
- Risicobereidheid	147	1	1 %	2	1 %	13	9 %	53	36 %	78	53 %
- Beleidsaspecten	147	1	1 %	3	2 %	7	5 %	38	26 %	98	67 %
- Technische kennis	147	3	2 %	0	0 %	10	7 %	31	21 %	103	70 %
- Externe factoren	146	12	8 %	7	5 %	46	32 %	51	35 %	30	21 %

Bron: eigen onderzoek

Uit de tabel blijkt dat de meeste respondenten de succesfactoren ‘bekwaamheden’ (86 %) en ‘technische kennis’ (70 %) beoordelen als zeer belangrijk. Ook ‘beleidsaspecten’ (67 %) en ‘risicobereidheid’ (53 %) worden in grote mate als zeer belangrijk aanzien. Deze bevindingen komen in grote mate overeen met de conclusies die uit de referentieonderzoeken getrokken werden. Uit deze onderzoeken bleek dat de starters in mindere mate belang hechtten aan de ‘externe factoren’ als determinant van succes. Deze tendens is ook terug te vinden in ons onderzoek: slechts 21 % van de startende ondernemers beoordeelt de ‘externe factoren’ als zeer belangrijk. Externe factoren kunnen niet beïnvloed worden door de ondernemers zelf en dit kan als mogelijke reden aangehaald worden waarom de starters deze in mindere mate als zeer belangrijk waarnemen.

De bovenstaande vaststellingen kunnen gerelateerd worden aan de troeven die de startende ondernemers aangaven in de vragenlijst. De troeven die het sterkst naar voor komen, zijn een goede dienstverlening en flexibiliteit, een goede kwaliteit, kennis en ervaring en tot slot lage prijzen en kosten. Deze troeven leunen kort aan bij de determinanten die door de overgrote meerderheid als zeer belangrijk werden bestempeld: bekwaamheden, technische kennis en beleidsaspecten.

19.1.2 Determinanten van falen

In deze paragraaf wordt de belangrijkheid van de verschillende determinanten van falen die kunnen bijdragen tot het mislukken van een onderneming besproken. De eerste groep betreft de 'tekortkomingen' waaronder het meegaand zijn, een slechte relatie met de klanten hebben, de concurrentie nabootsen en een gebrek aan planning ressorteren. Groep 2 omvat de 'risicobereidheid' zoals het maken van steeds dezelfde producten, niet berekende risico's nemen en een gebrek aan zelfvertrouwen. Groep 3 zijn 'beleidsaspecten' waaronder een gebrek aan inzicht, een slecht financieel beleid, een foute kostprijsberekening en onvoldoende publiciteit. Het niet op de hoogte blijven van de technische evolutie, het werken met verouderde machines en een gebrek aan vakmanschap zijn een deel van groep 4, de 'technische kennis'. De 'externe factoren' zoals een ongunstige ligging, een slechte economische toestand, geen overheidssteun en teveel concurrentie zijn weergegeven in groep 5. Om de vermeldenswaardige resultaten te kunnen bespreken, werd volgende tabel opgesteld.

Tabel 45 Determinanten van falen

	n	Zeer onbelangrijk		Onbelangrijk		Neutraal		Belangrijk		Zeer belangrijk	
		#	%	#	%	#	%	#	%	#	%
- Tekortkomingen	143	3	2 %	3	2 %	14	10 %	41	29 %	82	57 %
- Risicobereidheid	143	7	5 %	5	4 %	24	17 %	56	39 %	51	36 %
- Beleidsaspecten	143	7	5 %	4	3 %	20	14 %	33	23 %	79	55 %
- Technische kennis	143	2	1 %	4	3 %	18	13 %	44	31 %	75	52 %
- Externe factoren	143	9	6 %	14	10 %	46	32 %	40	28 %	34	24 %

Bron: eigen onderzoek

De determinanten van falen zijn in grote mate gedefinieerd als het tegengestelde van de succesfactoren, die in de vorige paragraaf besproken zijn. Logisch gezien zullen de resultaten die voortkomen uit de bovenstaande tabel sterk moeten gelijken op de resultaten in verband met de succesfactoren: de determinanten die door de starters als zeer belangrijk werden beschouwd voor een onderneming om succesvol te zijn, zullen namelijk bepalend zijn voor het falen van dat bedrijf wanneer ze niet aanwezig zijn. Dit vermoeden wordt grotendeels bevestigd door de gegevens uit de tabel 45. De groepen 'tekortkomingen' (57 %), 'beleidsaspecten' (55 %) en 'technische kennis' (52 %) worden door ruim de helft van de respondenten als zeer belangrijk aangekruist. De 'externe factoren' worden door 24 % als zeer belangrijk bestempeld. Dit kan op dezelfde wijze verklaard worden als bij de succesfactoren, namelijk dat de externe factoren niet beïnvloed kunnen worden door de startende ondernemer.

Wanneer de handicaps bekeken worden die de respondenten hebben aangegeven in de vragenlijst, kan er een tegengestelde trend opgemerkt worden. Als één van de belangrijkste handicaps werden 'omgevingsfactoren' aangegeven waaronder het weer, files en de concurrentie. Nochtans beoordelen de starters de 'externe factoren' in mindere mate (24 %) als zeer belangrijk als determinant die bijdraagt in het falen van de onderneming. Hieruit kan besloten worden dat de starters hun handicaps niet determinerend vinden voor het falen van hun onderneming.

19.2 Troeven en handicaps

In de vragenlijst dienden de respondenten aan te geven wat volgens hen de troeven en handicaps van hun onderneming zijn. Om een niet-limitatief overzicht te krijgen van deze troeven en handicaps, werden de vragen gesteld als open vragen waarop de starters één of meerdere antwoorden konden geven. De verschillende antwoorden werden geïnventariseerd en daarna in categorieën ondergebracht. Hieronder wordt een overzicht gegeven van deze categorieën en worden de resultaten vergeleken met de resultaten uit de referentieonderzoeken, indien dit mogelijk is.

19.2.1 Troeven

Op de vraag naar de belangrijkste troeven van de onderneming, gaven 124 respondenten een antwoord. In het totaal werden er 166 antwoorden verkregen, wat mogelijk was door de open vraagstelling. In tabel 46 wordt een overzicht gegeven van de aangehaalde troeven. Bij elke categorie troeven wordt de frequentie en het percentage weergegeven, samen met het overeenkomstige percentage uit de referentieonderzoeken, indien dat mogelijk is.

Tabel 46 Troeven

	Aantal	%	%	
			'93 – '95	'84 – '85
- Goede dienstverlening en flexibiliteit	60	36 %	40 %	} 47 %
- Goede kwaliteit	46	28 %	12 %	
- Kennis en ervaring	23	14 %	16 %	
- Lage prijzen en kosten	21	13 %	14 %	
- Weinig concurrentie, goede sector	6	4 %	7 %	15 %
- Groei van de onderneming	4	2 %	/	/
- Kenmerken van de ondernemer	2	1 %	2 %	/
- Kleinschaligheid	4	2 %	5 %	/
- Andere	/	/	5 %	/
TOTAAL	166	100 %	100 %	100 %

Bron: eigen onderzoek

Uit deze tabel is af te lezen dat de belangrijkste troeven 'een goede flexibiliteit en dienstverlening' (36 %) zijn, alsook 'een goede kwaliteit' (28 %). 'Kennis en ervaring' (14 %) en 'lage prijzen en kosten' (13 %) hebben een evenwaardig aandeel. Verder worden nog een aantal andere troeven genoemd door enkele respondenten. Deze hebben maar een beperkt belang en zijn enkel in de tabel opgenomen ter volledigheid. Het gaat over 'weinig concurrentie', 'groei van de onderneming', 'kenmerken van de ondernemer' en 'kleinschaligheid'. Onder 'kenmerken van de ondernemer' wordt verstaan het doorzettingsvermogen en de inzet van de ondernemer. 'Kleinschaligheid' wordt gezien als een troef omdat er voor een klein bedrijf slechts beperkte investeringen vereist zijn. Hiervoor moet vaak geen lening afgesloten worden en dit wordt door sommige starters als een pluspunt beschouwd. Een belangrijke conclusie die kan getrokken worden is dat voornamelijk troeven worden vernoemd die beïnvloedbaar zijn door de ondernemer zelf.

Om een vergelijking mogelijk te maken met de referentieonderzoeken, was het nodig om de categorieën van antwoorden in deze onderzoeken lichtjes te herzien om zo tot ongeveer dezelfde categorieën te komen als in ons onderzoek. Wanneer onze resultaten dan vergeleken worden met deze uit voorgaande studies, is het opvallend dat de starters ‘een goede dienstverlening’, ‘flexibiliteit’ en ‘een goede kwaliteit’ doorheen de jaren als belangrijke troeven beschouwd hebben. De troef ‘kennis en ervaring’ heeft een vergelijkbaar belang in de verschillende onderzoeken. Wat de ‘lage prijzen en kosten’ betreft is het opvallend dat deze troef nagenoeg even vaak vernoemd is in ons onderzoek als in ’93-’95. In het onderzoek van ’84-’85 was deze troef wel veel belangrijker.

19.2.2 Handicaps

Slechts 98 respondenten gaven een antwoord op de vraag naar de belangrijkste handicaps, of minpunten, van hun onderneming. In het totaal zijn er 103 antwoorden gegeven op deze open vraag. Deze werden in een zestal categorieën ondergebracht. De frequenties en de procenten van elke categorie zijn in onderstaande tabel opgenomen. Wanneer de gegevens uit de referentieonderzoeken dit toelaten, worden de overeenkomstige percentages in de tabel vermeld.

Tabel 47 Handicaps

	Aantal	%	%	
			’93 – ’95	’84 – ’85
- Startfase	26	25 %	9 %	/
- Financieel aspect	26	25 %	46 %	44 %
- Omgevingsfactoren	18	18 %	24 %	31 %
- Concurrentie	16	16 %	13 %	25 %
- Tijdsgebrek	11	11 %	4 %	/
- Personeel	6	6 %	1 %	/
- Andere	/	/	4 %	/
TOTAAL	103	100 %	100 %	100 %

Bron: eigen onderzoek

Startende ondernemers halen in de meeste gevallen 'de startfase' (25 %) en 'het financiële aspect' (25 %) aan als belangrijkste handicap. 'De startfase' kan voor de starter ondermeer als een handicap beschouwd worden omdat ze nog te klein zijn, over te weinig ervaring beschikken of nog geen naamsbekendheid hebben opgebouwd. Net zoals de 'startfase', beschouwen de ondernemers 'het financiële aspect' als een belangrijk nadeel. Dit houdt ondermeer in dat de starters klagen over de hoge kosten zoals personeelskosten en sociale lasten, maar ook over de dure investeringen die bij de start van een zaak dienen te gebeuren. Er wordt verder ook aangehaald dat het gebrek aan financiële middelen een probleem vormt, wat mede kan veroorzaakt worden door de hoge kosten in de beginfase van de onderneming en de nog lage inkomsten. Ook 'de omgevingsfactoren' (18 %) en 'de concurrentie' (16 %) zijn belangrijke nadelen in de ogen van de startende ondernemers. Onder 'omgevingsfactoren' worden onder andere verstaan: de ligging van het bedrijf, de weersomstandigheden en de verkeersomstandigheden, maar ook de leveranciers van grondstoffen en de klant zelf. 11 % van de gegeven antwoorden behoort tot de categorie 'tijdsgebrek'. Zelfstandigen klagen vaak dat ze te veel werk hebben in vergelijking met de tijd die ze beschikbaar hebben. Dit kan onder andere veroorzaakt worden omdat het gaat om een zelfstandige in bijberoep. Hierdoor worden sommige zaken snel afgewerkt, wat ten koste van de kwaliteit kan gaan.

Om tot een vergelijking met de referentiestudies te komen, was het ook hier nodig om de categorieën van antwoorden uit deze studies wat te herzien. In vergelijking met de referentieonderzoeken kan dan opgemerkt worden dat 'het financiële aspect' altijd als een belangrijke handicap beschouwd werd door de ondernemers. Het is wel opvallend dat in de voorgaande jaren veel meer starters deze handicap weergaven, namelijk 44 % in '84-'85 en 46 % in '93-'95 ten opzichte van 25 % in onze studie. Het nog zitten in 'de startfase' van het zelfstandige ondernemerschap blijkt steeds meer als handicap naar voren te komen doorheen de jaren. 'De omgevingsfactoren' daarentegen, lijken door de jaren heen minder als handicap aanzien te worden.

20 BEOORDELING VAN EEN AANTAL STELLINGEN

In dit laatste hoofdstuk van dit deel van onze eindverhandeling worden de resultaten weergegeven van de beoordeling van een aantal door ons aangereikte stellingen. De beoordeling gebeurde aan de hand van een waardeschaal, gaande van helemaal akkoord (+2) tot helemaal niet akkoord (-2). De te beoordelen stellingen hebben betrekking op verschillende aspecten van het zelfstandige ondernemerschap. De resultaten van de waardering van de meerderheid van de stellingen zijn reeds in de verschillende hoofdstukken van dit onderdeel besproken, maar het leek ons interessant om een compleet overzicht te geven van alle uitspraken. De percentages die in onderstaande tabel zijn opgenomen zijn de percentages starters die een bepaalde uitspraak als akkoord (+1) of helemaal akkoord (+2) beoordelen. Verder zijn de overeenkomstige percentages van de referentieonderzoeken uit '84-'85 en '93-'95 opgenomen, net zoals de steekproefgrootte (n) voor elke uitspraak in ons onderzoek. De tabel is terug te vinden op de volgende pagina.

Tabel 48 Stellingen

		n	% 2005	% '93-'95	% '84-'85
1	Het is mijn bedoeling mijn onderneming voortdurend te laten groeien.	147	73 %	79 %	90 %
2	De steun die de overheid aan startende ondernemers geeft, is oneerlijk t.o.v. gevestigde zelfstandigen.	147	27 %	24 %	33 %
3	De overheid moet meer informatie verstrekken aan zelfstandigen en KMO's.	144	61 %	73 %	74 %
4	De problemen die ik ondervind bij het verstrekken van gegevens aan de overheid zijn een gevolg van mijn te weinig uitgebouwde administratie.	146	26 %	24 %	33 %
5	De problemen die ik ondervind bij het vertrekken van gegevens aan de overheid zijn een gevolg van de onduidelijke formulieren.	145	47 %	50 %	38 %
6	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.	144	31 %	49 %	46 %
7	Startende ondernemers schatten het beginkapitaal te laag in.	144	51 %	27 %	71 %
8	Als ik mij tot een bankier wend, krijg ik regelmatig te horen dat ik te weinig bedrijfsgegevens verstrek.	144	19 %	27 %	22 %
9	Ik vind dat banken teveel waarborgen vragen.	145	44 %	60 %	58 %
10	De banken bieden niet steeds de meest interessante kredietvormen aan.	143	53 %	56 %	53 %
11	Ik wend mij ook tot mijn bankier voor andere zaken dan geldzaken.	145	37 %	45 %	/
12	Advies van specialisten is vaak te duur.	144	64 %	73 %	63 %
13	Advies van specialisten is te weinig bruikbaar in de praktijk.	144	32 %	45 %	/
14	Problemen binnen het bedrijf los ik zoveel mogelijk zelf op en ik spreek er zelden over met een adviseur.	144	58 %	57 %	66 %
15	Het duurt veel te lang alvorens ik overheidssteun kan bekomen.	142	37 %	42 %	40 %
16	De overheidsmaatregelen zetten mensen aan om een bedrijf te starten.	143	18 %	16 %	/
17	Andere zelfstandigen zijn mijn concurrenten.	145	19 %	21 %	/
18	Zaken doen moet men in het bloed hebben.	144	59 %	70 %	/
19	Een startende zelfstandige moet zelf zijn weg zoeken, zonder hulp.	145	32 %	34 %	36 %
20	Hoe ouder men wordt, hoe moeilijker het wordt om nog zelfstandige te worden.	146	32 %	41 %	42 %
21	Het onderwijs dat ik genoten heb, heeft mij veel te weinig voorbereid op het zelfstandig worden.	145	43 %	45 %	/

Bron: eigen onderzoek

**DEEL IV:
ENKELE CONCLUSIES AAN DE HAND VAN
MULTIVARIATE ANALYSES**

21 Inleiding

In deel 4 van deze eindverhandeling zullen enkele multivariate analysetechnieken toegepast worden. De bedoeling hiervan is om tot een typologie van de startende ondernemers te komen. In het eerstvolgende hoofdstuk wordt gebruikt gemaakt van de factoranalyse, een techniek om de oorspronkelijke variabelen te vervangen door factoren met zo weinig mogelijk verlies aan informatie. In hoofdstuk 23 komt de clusteranalyse aan bod. Aan de hand hiervan zullen volledige cases op basis van gemeenschappelijke kenmerken samengezet worden in één groep, een cluster genoemd. De cases in ons onderzoek bestaan uit de startende ondernemers uit Limburg. Voor zowel de factoranalyse als de clusteranalyse wordt gebruik gemaakt van het softwareprogramma, SPSS. De beide analyses zullen toegepast worden op de vragen omtrent de motieven, de doelstellingen en de problemen, waar een beoordeling op een waardeschaal gevraagd werd.

22 Factoranalyse

In dit hoofdstuk zal de factoranalyse als multivariate analysetechniek toegepast worden. In de eerste paragraaf wordt een korte beschrijving van de techniek gegeven. Daarna wordt de factoranalyse toegepast op achtereenvolgens de motieven, de doelstellingen en de problemen, die de starters uit onze steekproef aan de hand van een waardeschaal dienden te beoordelen. Deze waardeschaal bestaat uit vijf keuzemogelijkheden, gaande van zeer belangrijk tot zonder belang.

22.1 Beschrijving van de techniek

Factoranalyse is een multivariate analysetechniek met als doel te komen tot een reductie en samenvatting van data. Deze methode tracht de variabelen te groeperen in een klein aantal factoren. Hierbij moet een minimum verlies aan informatie worden nagestreefd. (Swinnen, 2005)

Factoranalyse heeft drie belangrijke doelstellingen. Een eerste doelstelling is het onderzoeken van de correlaties van een groot aantal variabelen door ze te groeperen in een aantal factoren waarmee ze sterk gecorreleerd zijn. Vervolgens dient elke factor benoemd te worden, rekening houdend met de variabelen die ertoe behoren. Een laatste doelstelling is om alle variabelen in een beperkt aantal factoren onder te brengen, de zogenaamde datareductie. (Swinnen, 2005) Hieronder wordt kort geschetst hoe in zijn werk zal worden gegaan om de doelstellingen van de factoranalyse te bereiken.

In onze analyse zal er telkens eerst een blik geworpen worden op de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) maatstaf. Deze maatstaf geeft weer of de variabelen in de steekproef voldoende verbonden zijn om in factoren samengevoegd te kunnen worden. Hiertoe wordt een minimumwaarde van 0,50 vooropgesteld. Wanneer deze grens niet behaald wordt, kan vastgesteld worden dat de gegevens niet geschikt zijn om een factoranalyse op uit te voeren. (Swinnen, 2005)

Vervolgens wordt in de correlatiematrix die opgesteld wordt door gebruik te maken van SPSS, getracht om hoge correlaties te vinden voor sommige paren van variabelen, namelijk voor die variabelen die samengevoegd worden in een factor, en lage correlaties voor andere paren van variabelen, namelijk de variabelen die tot een verschillende factor behoren. (Swinnen, 2005)

Om het aantal factoren te bepalen, wordt telkens gebruik gemaakt van de 'scree plot'. Dit is een grafiek waaruit afgelezen kan worden hoeveel eigenwaarden hoger zijn dan 1. Dit criterium, het Kaiser criterium genoemd, stelt dat een factor minstens in staat zou moeten zijn om de variantie in één variabele te verklaren. (Swinnen, 2005)

Om een eenvoudige interpretatie te verkrijgen van de factoren en deze gemakkelijker te kunnen benoemen, wordt gebruik gemaakt van de meest gekende rotatiemethode, VARIMAX (Swinnen, 2005). Op deze manier worden de ladingen van de factoren ofwel groot, ofwel klein gemaakt. Variabelen met een hoge factorlading in absolute waarde zijn hoog gecorreleerd met de factor en behoren bijgevolg tot deze factor. Het doel is om elke variabele met een hoge lading op één of ten hoogste een paar factoren te plaatsen (Buteneers et al., 1987). De geroteerde factorladingen kunnen, per factor, afgelezen worden in de Rotated Component Matrix, die door SPSS vervaardigd wordt. Om na te gaan welke variabelen tot welke factor behoren, wordt gekeken naar de variabelen met een factorlading in absolute waarde hoger dan 0,5. Vervolgens wordt aan elke factor een bijpassende naam gegeven, indien dat mogelijk is.

De correlatiematrixen en de Rotated Component Matrixen die voortkomen uit de factoranalyse van de motieven, doelstellingen en problemen zijn weergegeven als bijlage 10. De verschillende scree plots zullen wel in onderstaande tekst worden opgenomen.

22.2 Motieven: factoranalyse

De eerste factoranalyse wordt toegepast op de veertien motieven die aan de starters ter beoordeling werden voorgelegd. De werkwijze die in de eerste paragraaf werd beschreven, zal hier worden aangewend.

De Kaiser-Meyer-Olkin maatstaf in deze factoranalyse bedraagt 0,778.¹⁸¹ Aangezien dit hoger is dan het vooropgestelde minimum van 0,50 kan vastgesteld worden dat de variabelen in goede mate geschikt zijn om een factoranalyse op uit te voeren.

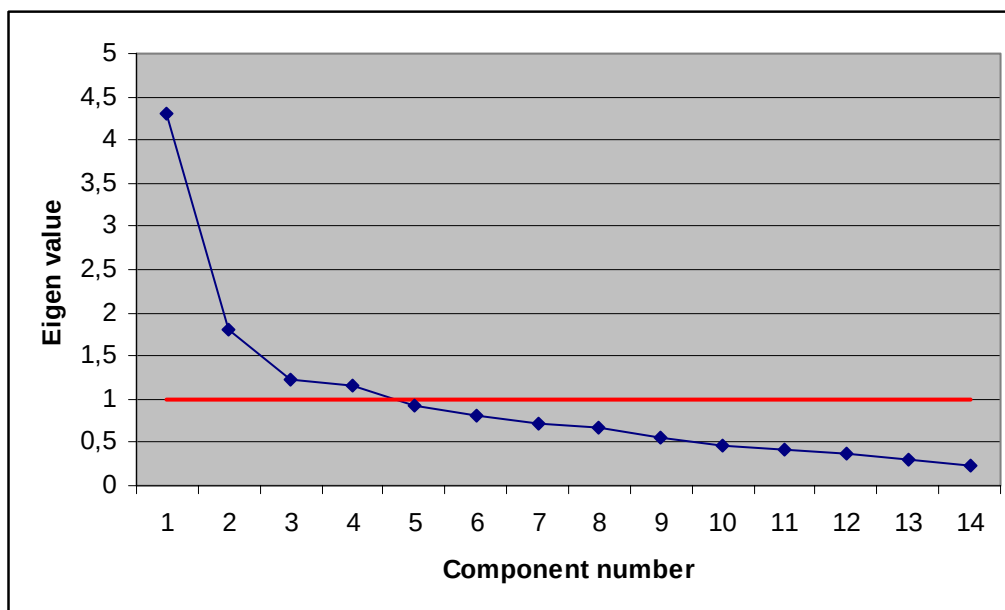
Wanneer de correlatiematrix van de variabelen bekeken wordt, blijkt dat er 32 correlaties aangetroffen worden die hoger zijn dan 0,3, op een totaal van 91 waarden. Naast deze hoge correlaties die dienen om de variabelen in éénzelfde factor te plaatsen, worden ook lage correlaties aangetroffen in de matrix.¹⁸² Zoals eerder vermeld, worden variabelen met lage correlaties aan verschillende factoren toegewezen. In het referentieonderzoek van de jaren tachtig waren er 22 correlaties hoger dan 0,3 en in de jaren negentig bedroeg dit aantal slechts veertien.

Om het aantal factoren waarin de verschillende motieven worden onderverdeeld vast te leggen, wordt gebruik gemaakt van de scree plot, die in figuur 7 terug te vinden is. Uit deze figuur kan het aantal eigenwaarden dat hoger is dan 1 afgelezen worden, namelijk vier. De motieven worden in dit geval dus toegewezen aan vier factoren. In het referentieonderzoek van '84-'85 werden de motieven eveneens onderverdeeld in vier factoren, in '93-'95 waren dit nog vijf factoren.

¹⁸¹ Zie bijlage 10: tabel 232

¹⁸² Zie bijlage 10: tabel 235

Figuur 7 Scree plot 'Motieven'



Bron: eigen onderzoek

Om de variabelen onder te brengen in factoren wordt de Rotated Component Matrix bekeken, meerbepaald die factorladingen die hoger zijn dan 0,5. Aan de hand van deze factorladingen is duidelijk welke variabele tot welke factor behoort. Hierop zijn er twee uitzonderingen. Als eerste heeft het motief 'iets willen realiseren' twee factorladingen die hoger zijn dan 0,5. Dit motief zou in principe dus aan zowel de eerste factor, als aan de tweede factor toegewezen kunnen worden. Wat het motief 'iets willen realiseren' betreft, bestaat er dus een zekere overlapping tussen de twee factoren. Het is niet verwonderlijk dat dit motief hoog gecorreleerd is met beide factoren, aangezien het inderdaad onder beide factoren kan geplaatst worden. Toch wordt het enkel bij factor 1 vermeld, aangezien de correlatie met deze factor (0,673) net iets hoger is dan de correlatie met factor 2 (0,533). Het motief 'familietradities in stand houden' vormt een tweede uitzondering. Uit de Rotated Component Matrix blijkt namelijk dat dit motief geen enkele factorlading heeft die hoger is dan 0,5. Omdat het de bedoeling is om elk motief toe te wijzen aan een factor, wordt besloten om 'familietradities in stand houden' op te nemen bij die factor waar het de hoogste factorlading heeft, namelijk bij de derde factor.¹⁸³

¹⁸³ Zie bijlage 10: tabel 238

Aan elke factor wordt een bijpassende naam gegeven op basis van de motieven die erbij horen, indien dit mogelijk is. Hieronder worden de vier factoren weergegeven, samen met de motieven die er hoog gecorreleerd mee zijn.

FACTOR 1: vrijheid en imago

- Behoeftte aan vrijheid
- Eigen werk kunnen regelen
- Financiële verdiensten
- Beroepsfierheid
- Goede producten/diensten leveren
- Iets willen realiseren

De motieven die hoog gecorreleerd zijn met de eerste factor duiden ofwel op een behoefte aan vrijheid, ofwel hebben ze betrekking op het imago van de starter of de onderneming. Tot de vrijheidsmotieven behoren de behoefte aan vrijheid en het eigen werk kunnen regelen. De overige vier motieven kunnen in verband gebracht worden met het imago: goede producten/diensten leveren, financiële verdiensten, beroepsfierheid en iets willen realiseren.

FACTOR 2: zelfrealiserende motieven

- In zich de persoonlijkheid voelen om zelfstandig te zijn
- Een bedrijf uitbouwen

Bovenstaande motieven vallen onder de categorie ‘zelfrealiserende motieven’. Dit zijn telkens positieve motieven die de starter aanzetten om zich volledig in te zetten voor zijn zaak. De ondernemer wil iets bereiken met zijn onderneming.

FACTOR 3:

- Om werk te hebben, zonder meer
- Vroeger niet de mogelijkheid gehad om zelfstandig te zijn
- Drang naar macht
- Familietradities in stand houden

Volgens de factoranalyse zullen starters die één van de vier bovenstaande motieven als belangrijk aanduiden, ook aan de andere veel belang hechten. Een specifieke naam voor deze factor is moeilijk te vinden, aangezien de motieven die tot deze factor behoren, van uiteenlopende aard zijn.

FACTOR 4: ontevredenheidsmotieven

- Ontevredenheid over vorige werkgever
- Niet graag werken in dienstverband

Factor 4 wordt omschreven als de ontevredenheidsmotieven. De starters die bovenstaande motieven als zeer belangrijk bestempelen, zijn ontevreden met hun vorige werksituatie en vinden dit een reden om te starten met een eigen zaak. Deze starters kunnen bestempeld worden als de minst gemotiveerde starters.

Een vergelijking met de referentieonderzoeken leert ons dat de factoren uit de verschillende onderzoeken in belangrijke mate overeenkomen. Vooral de vrijheidsmotieven, de zelfrealiserende motieven en de ontevredenheidsmotieven kwamen in elk onderzoek voor.

22.3 Doelstellingen: factoranalyse

In dit onderdeel wordt de factoranalyse toegepast op een elftal, door ons aangereikte doelstellingen. Hierbij wordt op dezelfde manier te werk gegaan als in de voorgaande paragraaf betreffende de motieven.

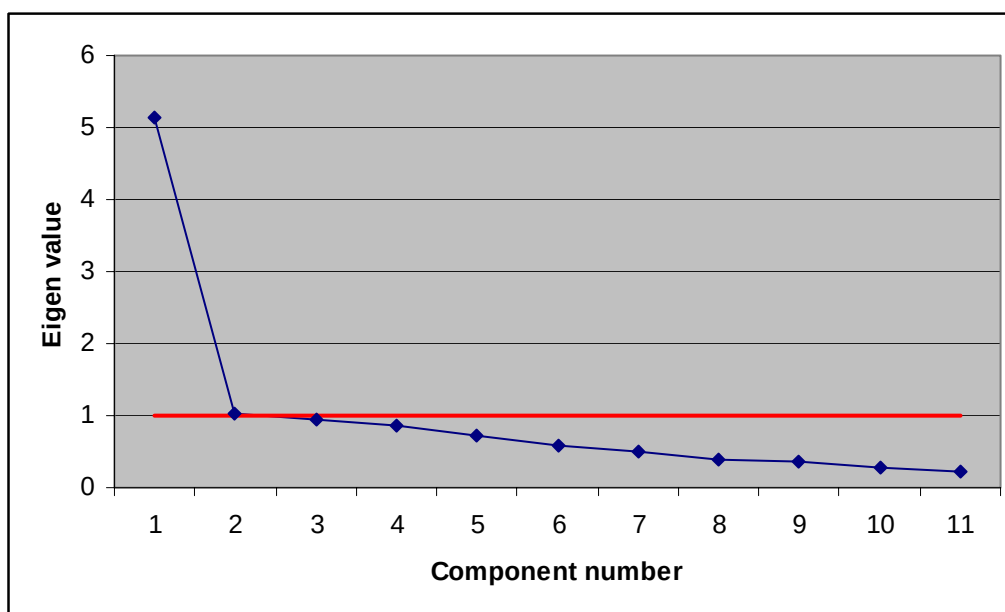
Een berekening doorgevoerd door het programma SPSS, geeft een waarde van 0,850 voor de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) maatstaf.¹⁸⁴ Deze hoge waarde leert ons dat de variabelen voldoende verbonden zijn om de factoranalyse op toe te passen. De waarde van de KMO is zelfs nog hoger dan deze bij de motieven.

¹⁸⁴ Zie bijlage 10: tabel 233

Vervolgens wordt een blik geworpen op de correlatiematrix die SPSS heeft voortgebracht. Hieruit blijkt dat er hoge correlaties bestaan tussen de paren van variabelen. Maar liefst 44 waarden op een totaal van 55 hebben een correlatie hoger dan 0,3.¹⁸⁵ Relatief gezien heerst er een hogere correlatie tussen deze variabelen in vergelijking met de voorgaande paragraaf over de motieven. Daarenboven blijken er meer correlaties boven de 0,3 te zijn dan in de referentieonderzoeken, waar in '84-'85 30 en in '93'-95 17 waarden van de 55 hoger waren dan 0,3.

Om het aantal factoren te weten te komen, wordt gekeken naar de scree plot weergegeven in onderstaande figuur. Op basis van de eigenwaarden blijkt dat vooral de eerste twee factoren van belang zijn. Zoals verwacht is het aantal factoren hier beperkt. In de jaren tachtig waren er drie factoren waar te nemen en in de jaren negentig waren er dat zelfs vier.

Figuur 8 Scree plot 'Doelstellingen'



Bron: eigen onderzoek

¹⁸⁵ Zie bijlage 10: tabel 236

Tenslotte leidt de VARIMAX rotatiemethode tot de zogenaamde Rotated Component Matrix. Hieruit wordt aan de hand van de factorladingen hoger dan 0,5 duidelijk met welke doelstellingen de factoren al dan niet gerelateerd zijn. Nochtans zijn hierop twee uitzonderingen, meerbepaald met betrekking tot 'het verhogen van het marktaandeel' en 'het verhogen van de productiviteit'. 'Het marktaandeel verhogen' leidt bij beide factoren tot een factorlading lager dan 0,5. Daarom wordt deze doelstelling geplaatst onder de factor waarbij de hoogste factorlading voor deze doelstelling wordt genoteerd. Op deze manier wordt 'het verhogen van het marktaandeel' onder een factor geplaatst waarbij er een factorlading waar te nemen is van 0,487. Deze lading behaalt toch bijna de grens van 0,5. Wat 'het verhogen van de productiviteit' betreft, is bij beide factoren de factorlading voor deze doelstelling hoger dan 0,5. Bijgevolg wordt er ook hier gekeken naar de hoogste factorlading voor het toewijzen van deze doelstelling tot een factor.¹⁸⁶

Hieronder wordt een overzicht weergegeven van de twee factoren met de bijhorende variabelen. Aan beide factoren wordt een naam toegekend die rekening houdt met de doelstellingen die aan de desbetreffende factor zijn toegewezen.

FACTOR 1: bedrijfseconomische doelstellingen

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

FACTOR 2: klantgerichte doelstellingen

- Kwaliteit van producten verbeteren
- Het imago verbeteren
- Creativiteit en vernieuwing

¹⁸⁶ Zie bijlage 10: tabel 239

In de eerste factor kunnen de doelstellingen teruggevonden worden die betrekking hebben op de bedrijfseconomische situatie. De nadruk ligt op het streven naar vooruitgang van de onderneming. De tweede factor wordt gevormd door doelstellingen die zich richten naar de klant. De drie doelstellingen zijn namelijk belangrijk om klanten tevreden te houden en nieuwe klanten aan te trekken.

Zoals reeds vermeld vormt de doelstelling 'het verhogen van de productiviteit' een uitzondering, daar deze bij beide factoren een factorlading heeft hoger dan 0,5. Het volgen van de hoogste factorlading lijkt ook tot de meest logische vaststelling te leiden. Het verhogen van productiviteit sluit meer aan bij de bedrijfseconomische doelstellingen dan bij de klantgerichte doelstellingen.

Een vergelijking met de referentieonderzoeken leert ons dat er vooral overeenkomsten zijn met het onderzoek uit '93-'95. In een tijdspanne van tien jaar zijn dezelfde doelstellingen samen blijven behoren. Het is opvallend dat in ons onderzoek de inhoud van de eerste factor (bedrijfseconomische doelstellingen) overeenkomt met deze van de eerste twee factoren in het onderzoek uit de jaren negentig. Daarenboven bestaat de factor met betrekking tot de klantgerichte doelstellingen uit identiek dezelfde drie doelstellingen als in de jaren negentig.

22.4 Problemen: factoranalyse

In deze laatste paragraaf wordt een factoranalyse toegepast op de door ons aangereikte problemen. Aan de hand van deze factoranalyse wordt getracht om de achttien problemen te groeperen in een aantal factoren en dit met zo weinig mogelijk verlies aan informatie.

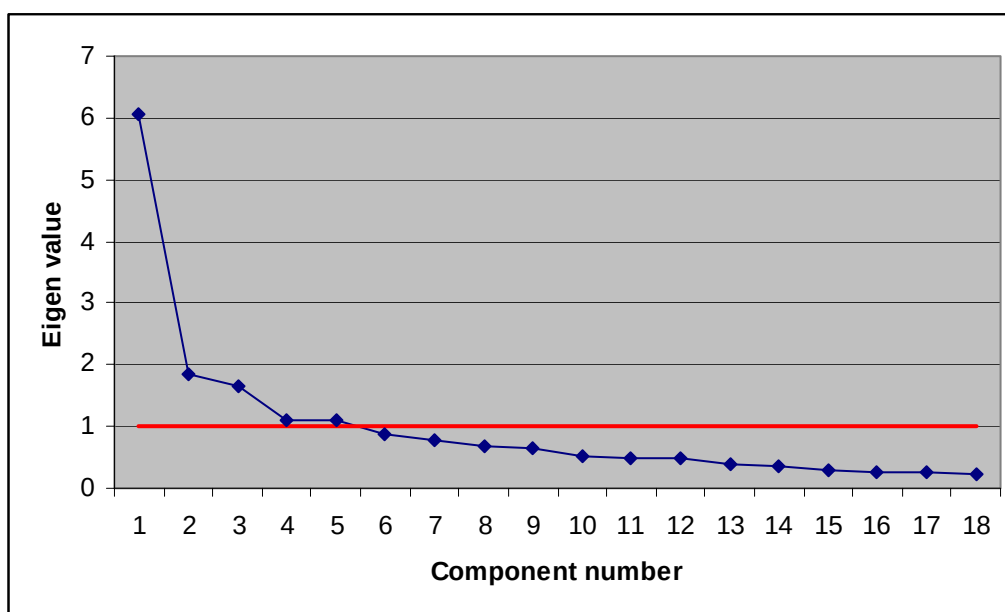
Wanneer de Kaiser-Meyer-Olkin maatstaf bekeken wordt, kan vastgesteld worden dat de variabelen uitermate geschikt zijn voor een factoranalyse op uit te voeren. De KMO-maatstaf bedraagt namelijk 0,835 en dit is ruim hoger dan het vooropgestelde minimum van 0,5.¹⁸⁷

¹⁸⁷ Zie bijlage 10: tabel 234

Uit de correlatiematrix die is vervaardigd door SPSS, blijkt dat er 70 correlaties hoger dan 0,3 zijn en dit op een totaal van 153 waarden. Verder worden er, naast deze hoge correlaties, ook lage correlaties aangetroffen in de correlatiematrix.¹⁸⁸ Dit is noodzakelijk om variabelen tot verschillende factoren toe te wijzen. In de referentieonderzoeken is geen informatie hieromtrent opgenomen, waardoor een vergelijking niet mogelijk is.

Aan de hand van de sree plot die weergegeven is in figuur 9, wordt het aantal factoren bepaald waaraan de problemen worden toegewezen. Uit onderstaande figuur kunnen de eigenwaarden worden afgelezen en hieruit blijkt dat de eigenwaarden voor vijf factoren hoger zijn dan 1. In de jaren tachtig werden de problemen in vier factoren ondergebracht, in de jaren negentig was het aantal factoren, net zoals in dit onderzoek, gelijk aan vijf.

Figuur 9 Scree plot 'Problemen'



Bron: eigen onderzoek

¹⁸⁸ Zie bijlage 10: tabel 237

Wanneer de factorladingen hoger dan 0,5 in de Rotated Component Matrix bekeken worden, blijkt dat het voor elke variabele duidelijk wordt tot welke factor deze behoort. Elk probleem heeft namelijk voor slechts één factor een lading hoger dan 0,5. Hierop is echter één uitzondering: het probleem 'concurrentie' heeft geen enkele factorlading die hoger is dan 0,5. Omdat het de bedoeling is elk probleem toe te wijzen aan een factor, wordt 'concurrentie' vermeld bij die factor waarvoor het de hoogste factorlading heeft, meer bepaald bij de vierde factor.¹⁸⁹

Voor elke factor wordt hieronder een overzicht gegeven van de variabelen die ertoe behoren. Indien het mogelijk is, wordt voor elke factor een overkoepelende naam gegeven.

FACTOR 1: financiële en fiscale problemen

- Zware druk van investeringen, leningslast
- Tekort aan financiële middelen
- Fiscale druk
- Teveel onvoorziene kosten

FACTOR 2: algemene startproblemen

- Gebrek aan ervaring
- Gebrek aan goede adviezen
- Gebrek aan praktische kennis in verband met beheersaspecten
- Ongeschikte ondernemingsvorm

FACTOR 3: problemen voortkomend uit de omgeving

- Problemen met vestigingsplaats
- Problemen met vergunningen
- Problemen met slechte betalers
- Zware loonkost

¹⁸⁹ Zie bijlage 10: tabel 240

FACTOR 4: faalangst en onzekerheid

- Schrik en onzekerheid om niet te slagen
- Het moeten waarmaken bij klanten
- De lange duur vooraleer men klanten heeft
- Concurrentie

FACTOR 5: problemen in verband met tijd en verantwoordelijkheid

- Veel uren moeten werken
- Grote verantwoordelijkheid

In de referentieonderzoeken van de jaren tachtig en negentig kunnen ongeveer dezelfde factoren teruggevonden worden. Enkele problemen behoren tot andere factoren dan in ons onderzoek. Er dient opgemerkt te worden dat ‘problemen met personeel’ in tegenstelling tot de referentieonderzoeken niet in onze vragenlijst is opgenomen. In de plaats hiervan is ‘concurrentie’ opgenomen.

23 Clusteranalyse

In het laatste hoofdstuk van dit deel wordt een clusteranalyse uitgevoerd op de door ons aangereikte motieven, doelstellingen en problemen. Deze dienden de startende ondernemers uit Limburg te beoordelen op een vijfpuntenschaal, gaande van zeer belangrijk tot zonder belang. Om te beginnen wordt deze multivariate analysetechniek kort beschreven, om daarna deze techniek effectief toe te passen.

23.1 Beschrijving van de techniek

Clusteranalyse is een multivariate analysetechniek die tracht cases te groeperen op basis van de eigenschappen die ze bezitten. De cases binnen dit onderzoek zijn de startende ondernemers uit Limburg. Aan de hand van de clusteranalyse worden de cases geclassificeerd zodat elke case gelijkaardig is aan andere cases die tot dezelfde cluster behoren. De resulterende clusters vertonen hierdoor een hoge interne homogeniteit. Verder zullen de cases die tot éénzelfde cluster behoren verschillend moeten zijn van de cases die deel uitmaken van een andere cluster. Op deze manier wordt een hoge externe heterogeniteit bereikt. (Swinnen, 2005)

Om de clusteranalyse uit te voeren, wordt gebruik gemaakt van het softwareprogramma SPSS. De clusteranalyse wordt toegepast op dezelfde vragen als de factoranalyse, meerbepaald de vragen omtrent de motieven, de doelstellingen en de problemen. Er dient gekozen te worden tussen een hiërarchische en een niet-hiërarchische clusteranalyse. In dit onderzoek wordt geopteerd voor de zogenaamde 'Ward linkage rule', een hiërarchische clustermethode waarbij de variatie binnen de groepen wordt geminimaliseerd. Op deze manier worden relatief homogene clusters bekomen. Om de cases in te delen in bepaalde clusters wordt gebruik gemaakt van de Euclidische afstand. Op basis van deze maatstaf voor afstand beslist SPSS welke cases tot welke clusters behoren. (Swinnen, 2005)

Het bepalen van het aantal clusters is geen eenvoudig probleem en er bestaat dan ook geen eenduidig antwoord voor. Er kunnen meerdere criteria gehanteerd worden. In dit onderzoek wordt het aantal clusters bepaald op twee verschillende manieren. De eerste manier heeft betrekking op een criterium dat ons door de Ward methode wordt aangereikt. In de output van SPSS kan namelijk de variatie binnen de clusters worden afgelezen in de 'Agglomeration schedule'. Op basis van deze gegevens wordt een grafiek opgesteld in Excel, daar deze optie niet aanwezig is in SPSS. Op de X-as wordt het aantal clusters geplaatst en de Y-as geeft de variatie binnen de clusters weer. Vervolgens wordt gekeken naar de grafiek die een dalend verloop kent: hoe minder clusters, hoe meer cases ertoe behoren en hoe groter de variatie binnen de cluster zal zijn. Het aantal clusters wordt bepaald op basis van de daling van de variatie binnen de clusters. Indien er geen grote daling in de variatie meer waar te nemen is, is het niet nodig om nog meer clusters te onderscheiden. Om het gekozen aantal clusters te confirmeren, kan het dendogram gebruikt worden. Dit is een boomstructuur die een schematisch overzicht geeft van de clustering van de cases. Het aantal clusters wordt bepaald op basis van het aantal hoofdtakken. Het komt erop aan om te bepalen op welk niveau van afstand, de 'Rescaled Distance Cluster Combine', de clusterboom moet worden doorgesneden. (Swinnen, 2005)

Vervolgens wordt de Anova-toets uitgevoerd bij een betrouwbaarheidsinterval van 95 %. Aan de hand van deze test kan nagegaan worden of de variabelen significant verschillen tussen de clusters. Wanneer de significantie voor een bepaalde variabele onder de 1 % blijft, heeft deze variabele significante verschillen tussen de clusters en is deze dus geschikt om besproken te worden. (Swinnen, 2005)

Als slot van elke clusteranalyse wordt een tabel weergegeven waarin per cluster de meest typerende kenmerken van de desbetreffende starters worden opgenomen. Aan de hand van deze tabel worden telkens de verschillen tussen de clusters verduidelijkt. Tenzij anders vermeld, worden voor elke cluster die antwoordmogelijkheden weergegeven die door de meerderheid van de starters genoemd zijn. Onder de meerderheid wordt 'meer als 50 %' verstaan. Wanneer een antwoordmogelijkheid helemaal niet voorkomt in een bepaalde cluster, wordt dit expliciet vermeld door er een * aan vooraf te laten gaan.

Om de verschillen tussen de clusters te verduidelijken, wordt eveneens in elke clusteranalyse gebruik gemaakt van een figuur. In deze figuur worden telkens de variabelen opgenomen waarop de clusteranalyse is uitgevoerd. De figuur bestaat uit zoveel lijnen als er clusters zijn en elke lijn geeft weer of het grootste aantal starters binnen een cluster een variabele (zeer) onbelangrijk, neutraal of (zeer) belangrijk vindt.

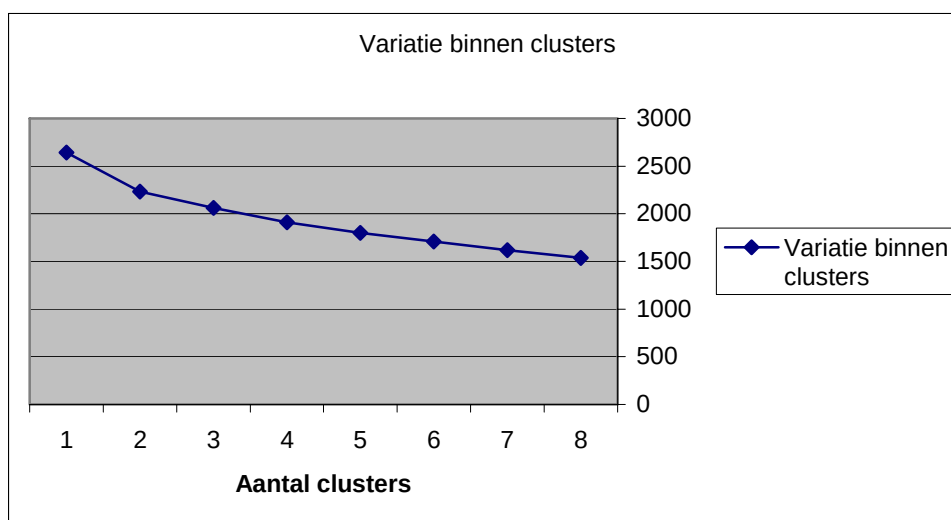
Als bijlage 11 zijn ondermeer de dendogrammen en de Anova-tabellen van de verschillende clusteranalyses opgenomen. De grafieken van de variatie binnen de clusters worden wel weergegeven in de tekst.

23.2 Motieven: clusteranalyse

In deze paragraaf wordt de clusteranalyse besproken die uitgevoerd wordt op de motieven. De methode die hierbij gebruikt wordt, is reeds beschreven in de vorige paragraaf.

De gegevens omtrent de variatie binnen de clusters wordt teruggevonden in de SPSS-output. Op basis hiervan werd figuur 10 opgesteld, die hieronder weergegeven is. Uit deze grafiek kan afgeleid worden dat de cases onderverdeeld worden in minstens twee clusters.

Figuur 10 Motieven: variatie binnen clusters



Bron: eigen onderzoek

Wanneer vervolgens het dendogram bekeken wordt, kunnen er twee grote takken onderscheiden worden. Deze hoofdtakken zijn verder onderverdeeld in een aantal subtakken, die wellicht groot genoeg zijn. Er kunnen dus ook drie of vier clusters onderscheiden worden. Voor de clusterboom van de motieven wordt besloten om deze door te snijden op waarde 10 op de 'Rescaled Distance Cluster Combine'. Op deze manier wordt gekomen tot vier clusters waarin de cases worden ondergebracht.¹⁹⁰

Het analyseren van de Anova-tabel die opgesteld is door SPSS, leidt tot de vaststelling dat alle motieven significant verschillen tussen de vier clusters en dit op een significantieniveau van 5 %. Al de motieven hebben namelijk een significantie van 0 % en dit is lager dan het vooropgestelde maximum van 1 %.¹⁹¹

Hierna volgt eerst de tabel waarin per cluster de meest kenmerkende eigenschappen zijn opgenomen. Omdat cluster 3 uit slechts vijf starters bestaat en deze starters vaak dezelfde antwoorden gegeven hebben op de vragen, zijn voor deze cluster alle aangeduide antwoordmogelijkheden opgenomen. Daarna volgt de figuur waarin voor elke cluster grafisch wordt voorgesteld of het grootste aantal starters een motief (zeer) onbelangrijk, neutraal of (zeer) belangrijk vindt.

¹⁹⁰ Zie bijlage 11: figuur 16

¹⁹¹ Zie bijlage 11: tabel 241

Tabel 49 Motieven: clusteranalyse

	Cluster 1 (n= 71)	Cluster 2 (n= 44)	Cluster 3 (n= 5)	Cluster 4 (n= 23)
Geslacht ¹⁹²	Man (82 %)	Man (84 %)	Man (80 %)	Man (61 %)
Leeftijd ¹⁹³	21-25 (31 %) 36-40 (17 %) 26-30 (14 %) 41-45 (14 %)	31-35 (27 %) 21-25 (23 %)	41-45 (40 %) 26-30 (20 %) 36-40 (20 %) >45 (20 %)	36-40 (26 %) 31-35 (17 %) 41-45 (17 %) > 45 (17 %)
Hoogst beëindigde opleiding ¹⁹⁴	TSO (36 %) BSO (26 %) Hoger niet-universitair onderwijs (26 %)	Hoger niet-universitair onderwijs (39 %) TSO (21 %)	TSO (60 %) ASO (20 %) Hoger niet-universitair onderwijs (20 %)	Hoger niet-universitair (39 %) TSO (22 %)
Functie voor de start ¹⁹⁵	Arbeider (52 %)	Bediende (41 %) Arbeider (34 %) <i>*Leerjongen/leermeisje (0 %)</i>	Bediende (60 %) Arbeider (20 %) Helper zelfstandige (20 %)	Bediende (48 %) Arbeider (30 %) <i>* Leerjongen/leermeisje (0 %)</i> <i>*Helper zelfstandige (0 %)</i>
Netto-inkomen voor de start ¹⁹⁶	€ 10.000- € 29.999 (73 %)	€ 10.000- € 29.999 (77 %)	€ 20.000- € 29.999 (67 %) < € 9.999 (33 %)	€ 10.000- € 39.999 (83 %) <i>* € 40.000- € 49.999 (0 %)</i>
Ouders ooit zelfstandig geweest ¹⁹⁷	Nee (60 %)	Ja (52 %)	Ja (60 %)	Ja (61 %)
Sector ¹⁹⁸	Bouw (49 %) Diensten (25 %)	Diensten (46 %) Bouw (30 %)	Diensten (40 %) Bouw (40 %) Handel (20 %)	Diensten (48 %) Handel (22 %)
Plan opgesteld ¹⁹⁹	Nee (51 %)	Ja (61 %)	Nee (60 %)	Nee (74 %)

Bron: eigen onderzoek

¹⁹² Zie bijlage 11: tabel 244

¹⁹³ Zie bijlage 11: tabel 245

¹⁹⁴ Zie bijlage 11: tabel 246

¹⁹⁵ Zie bijlage 11: tabel 247

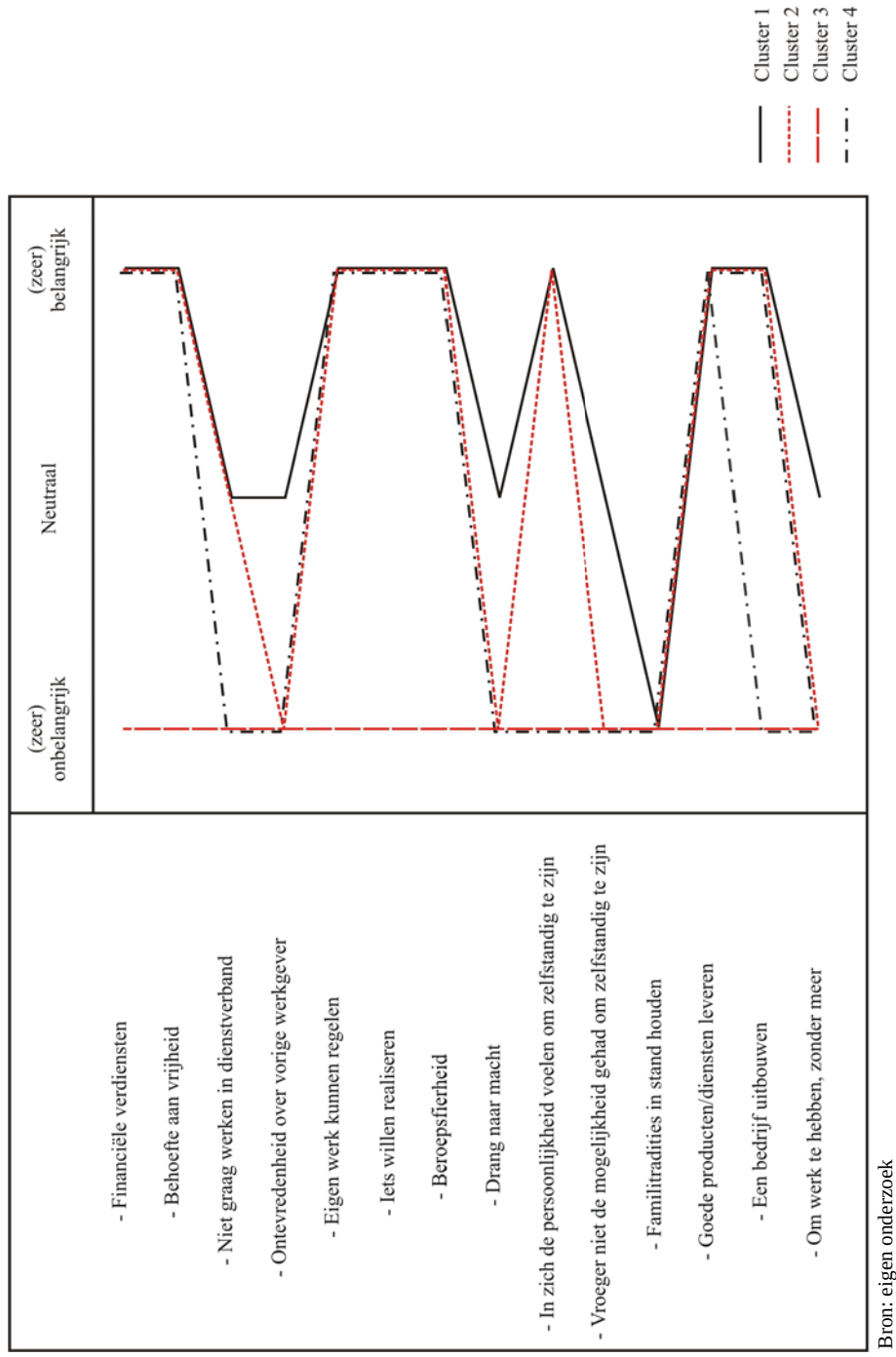
¹⁹⁶ Zie bijlage 11: tabel 248

¹⁹⁷ Zie bijlage 11: tabel 249

¹⁹⁸ Zie bijlage 11: tabel 250

¹⁹⁹ Zie bijlage 11: tabel 251

Figuur 11 Figuur Motieven: clusteranalyse



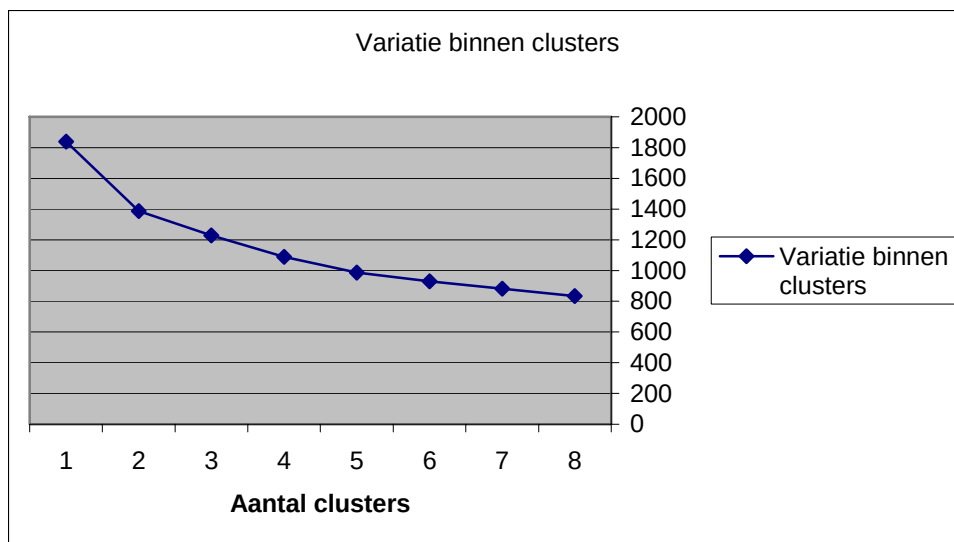
Een gedetailleerd overzicht van de beoordelingen van de motieven binnen elke cluster is opgenomen als bijlage 11. Meerbepaald zijn de beoordelingen binnen cluster 1, 2, 3 en 4 opgenomen in respectievelijk tabel 252, 253, 254 en 255.

23.3 Doelstellingen: clusteranalyse

In deze paragraaf wordt de clusteranalyse toegepast op de doelstellingen. Hierbij wordt op dezelfde manier tewerk gegaan als bij de voorgaande clusteranalyse uitgevoerd op de motieven.

Om het aantal clusters te bepalen wordt een blik geworpen op onderstaande figuur 11. De grafiek geeft een beeld van de variatie binnen de clusters bij verschillende cluster aantallen. Uit de daling van de lijn die de variatie binnen de clusters weergeeft, kan afgeleid worden dat meer dan vijf clusters niet nodig zijn, aangezien de variatie vanaf cluster vijf geen sterke daling meer kent.

Figuur 12 Doelstellingen: variatie binnen clusters



Bron: eigen onderzoek

Een helpende hand wordt geboden door het dendrogram. In deze boomstructuur leidt het doorsnijden op waarde tien op de 'Rescaled Distance Cluster Combine' tot twee clusters. Het doorsnijden op waarde vijf, levert vijf clusters op.²⁰⁰ Er wordt besloten om te werken met vijf clusters.

²⁰⁰ Zie bijlage 11: figuur 17

Een bestudering van de ANOVA tabel leidt tot de bevinding dat al de doelstellingen significant verschillen tussen de vijf clusters. Dit geldt bij een betrouwbaarheidsinterval van 95 %. Ook hier bedraagt de significantie voor elke variabele 0 %, wat zich onder de maximumgrens van 1 % bevindt.²⁰¹

Tot slot van deze paragraaf wordt een tabel weergegeven waarin de meest typerende kenmerken van de starters in elke cluster worden getoond. Aangezien cluster vier slechts zes respondenten telt en de spreiding van de antwoordmogelijkheden beperkt is, worden voor deze vierde cluster alle aangeduide antwoordmogelijkheden opgenomen. Daarna volgt een figuur die een overzicht geeft van het belang dat door het grootste aantal starters binnen de verschillende clusters aan de doelstellingen gehecht wordt.

²⁰¹ Zie bijlage 11: tabel 242

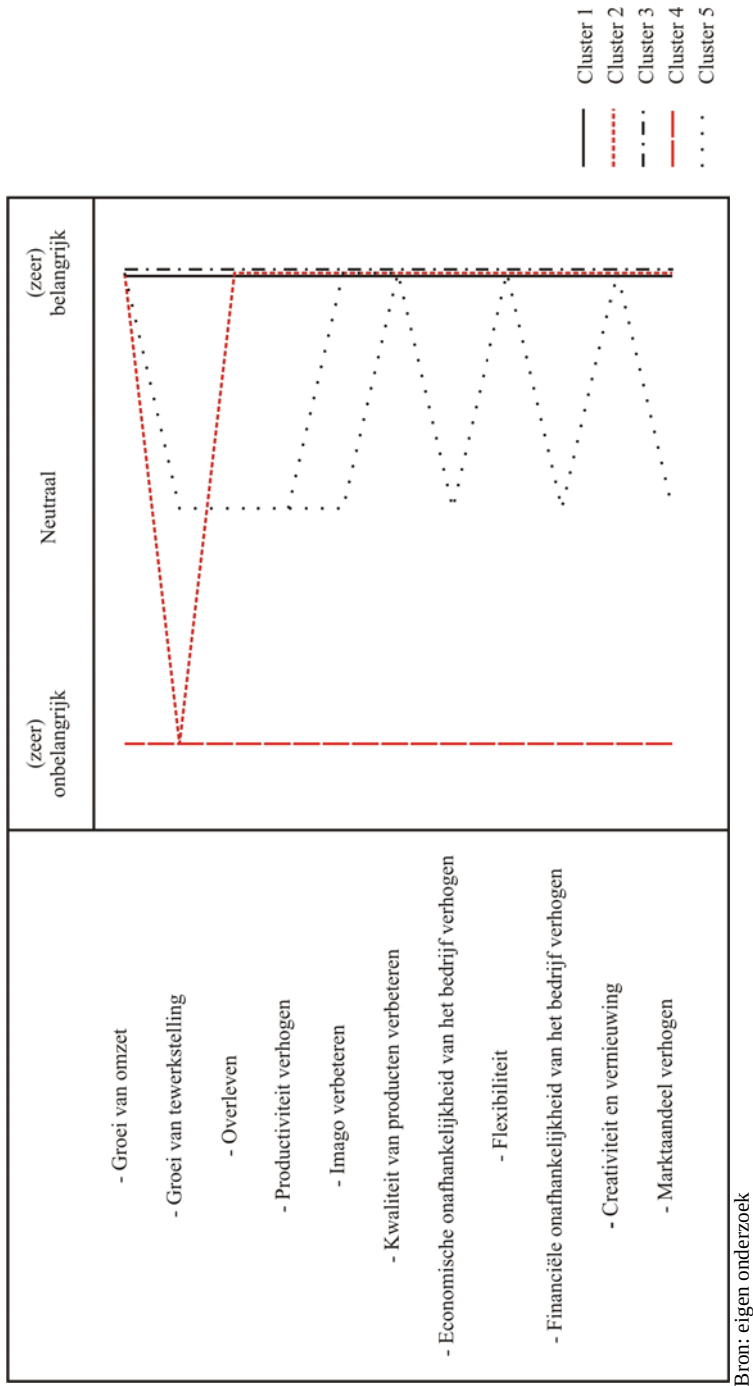
Tabel 50 Doelstellingen: clusteranalyse

	Cluster 1 (n= 32)	Cluster 2 (n= 20)	Cluster 3 (n= 51)	Cluster 4 (n= 6)	Cluster 5 (n= 25)
Geslacht ²⁰²	Man (88 %)	Man (60 %)	Man (80 %)	Man (83 %)	Man (84 %)
Leeftijd ²⁰³	21-25 (38 %) 41-45 (22 %)	36-40 (25 %) 21-25 (20 %) 31-35 (20 %) *18-20 (0 %)	21-25 (26 %) 26-30 (20 %) 36-40 (20 %)	26-30 (50 %) 36-40 (17 %) 41-45 (17 %) > 45 (17 %)	31-35 (24 %) 41-45 (24 %) 36-40 (20 %) *18-20 (0 %)
Hoogst beëindigde opleiding ²⁰⁴	TSO (36 %) BSO (32 %)	Hoger niet-universitair onderwijs (50 %)	TSO (33 %) Hoger niet-universitair onderwijs (28 %)	ASO (17 %) TSO (33 %) BSO (17 %) Hoger niet-universitair onderwijs (17 %) Universitair onderwijs (17 %)	Hoger niet-universitair onderwijs (44 %) TSO (28 %)
Functie voor de start ²⁰⁵	Arbeider (53 %) *Helper zelfstandige (0 %)	Bediende (55 %) *Leerjongen, leermeisje (0 %) *Student (0 %) *Helper zelfstandige (0 %)	Arbeider (47 %) Bediende (31 %)	Arbeider (50 %) Bediende (50 %)	Arbeider (44 %) Bediende (36 %) *Leerjongen, leermeisje (0 %) *Student (0 %) *Helper zelfstandige (0 %)
Netto-inkomen voor de start ²⁰⁶	€ 10.000 - € 29.000 (73 %) * > € 40.000 (0 %)	€ 10.000 - € 19.999 (50 %)	€ 10.000 - € 29.999 (72 %)	€ 0 - € 29.999 (100 %)	€ 10.000 - € 29.999 (78 %)
Ouders ooit zelfstandig geweest ²⁰⁷	Nee (52 %)	Nee (55 %)	Nee (69 %)	Ja (67 %)	Nee (58 %)
Sector ²⁰⁸	Bouw (41 %) Diensten (31 %) *Industrie (0 %)	Diensten (50 %) *Industrie (0 %) *Landbouw (0 %)	Bouw (40 %) Diensten (24 %)	Diensten (50 %) Landbouw (33 %) Handel (17 %)	Bouw (50 %) *Landbouw (0 %) *Industrie (0 %)
Opleiding gevolgd ²⁰⁹	Nee (53 %)	Ja (55 %)	Nee (53 %)	Nee (83 %)	Nee (68 %)
Plan opgesteld ²¹⁰	Ja (65 %)	Nee (55 %)	Nee (51 %)	Nee (67 %)	Nee (64 %)

Bron: eigen onderzoek

- ²⁰² Zie bijlage 11: tabel 256
²⁰³ Zie bijlage 11: tabel 257
²⁰⁴ Zie bijlage 11: tabel 258
²⁰⁵ Zie bijlage 11: tabel 259
²⁰⁶ Zie bijlage 11: tabel 260
²⁰⁷ Zie bijlage 11: tabel 261
²⁰⁸ Zie bijlage 11: tabel 262
²⁰⁹ Zie bijlage 11: tabel 263
²¹⁰ Zie bijlage 11: tabel 264

Figuur 13 Figuur Doelstellingen: clusteranalyse



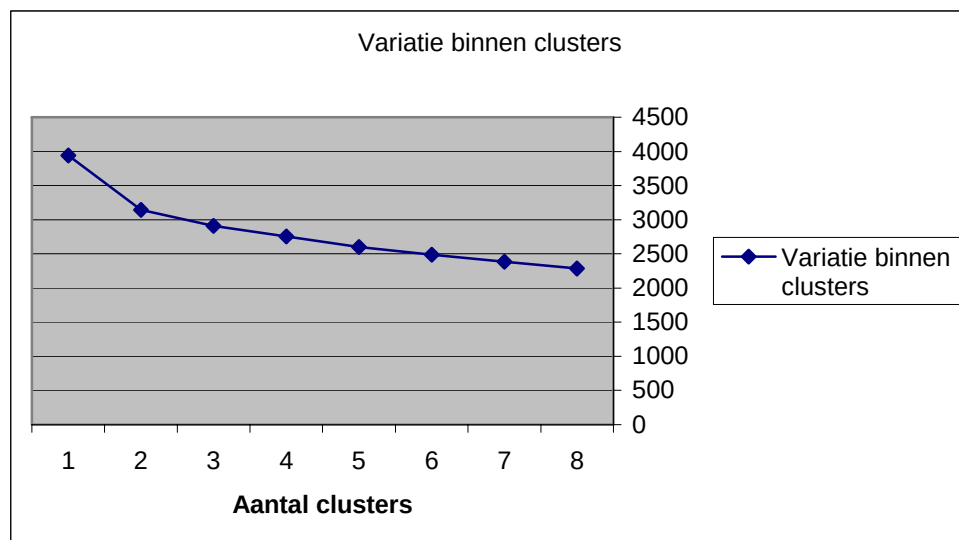
Een gedetailleerd overzicht van de beoordelingen van de doelstellingen binnen elke cluster is opgenomen als bijlage 11. Meerbepaald zijn de beoordelingen binnen cluster 1, 2, 3, 4 en 5 opgenomen in respectievelijk tabel 265, 266, 267, 268 en 269

23.4 Problemen: clusteranalyse

Hieronder wordt de clusteranalyse die uitgevoerd wordt op de problemen besproken. Opnieuw wordt gewerkt aan de hand van de eerder besproken methode.

In de output die SPSS geproduceerd heeft, kunnen de gegevens omtrent de variatie tussen de clusters worden afgelezen. Aan de hand van deze gegevens is figuur 12 opgesteld, die hieronder weergegeven is. Wanneer de daling van de variatie bekeken wordt, kan opgemerkt worden dat deze het sterkst is tussen één en twee clusters. De daling tussen twee en drie clusters is aanzienlijk minder. Op basis van deze grafiek kan dus besloten worden dat de cases aan twee clusters toegewezen worden.

Figuur 14 Problemen: variatie binnen clusters



Bron: eigen onderzoek

Naar onze mening zijn twee clusters te weinig om 150 cases aan toe te wijzen. Daarom wordt de clusterboom bekeken. Een doorsnede op waarde tien op de 'Rescaled Distance Cluster Combine' geeft ons weer twee clusters. Wanneer het dendogram doorgesneden wordt op waarde vijf op de voornoemde schaal wordt vastgesteld dat de cases in vijf clusters onderverdeeld kunnen worden.²¹¹ Met dit aantal clusters wordt hieronder verder gewerkt.

De Anova-tabel toont dat elk probleem significante verschillen vertoont tussen de clusters en dit op een significantieniveau van 5 %. Al de variabelen hebben namelijk een significantie die lager is dan het vooropgestelde minimum van 1 %.²¹² Hierdoor kan elke variabele gebruikt worden in de clusteranalyse.

Als slot van deze paragraaf is een tabel opgenomen die de meest typerende kenmerken per cluster weergeeft. Een grafische voorstelling van de beoordeling van de problemen die door het grootste aantal starters binnen de clusters wordt toegekend, kan teruggevonden worden in onderstaande figuur. Aan de hand van deze tabel en figuur worden de verschillen die tussen de clusters bestaan, verduidelijkt.

²¹¹ Zie bijlage 11: figuur 18

²¹² Zie bijlage 11: tabel 243

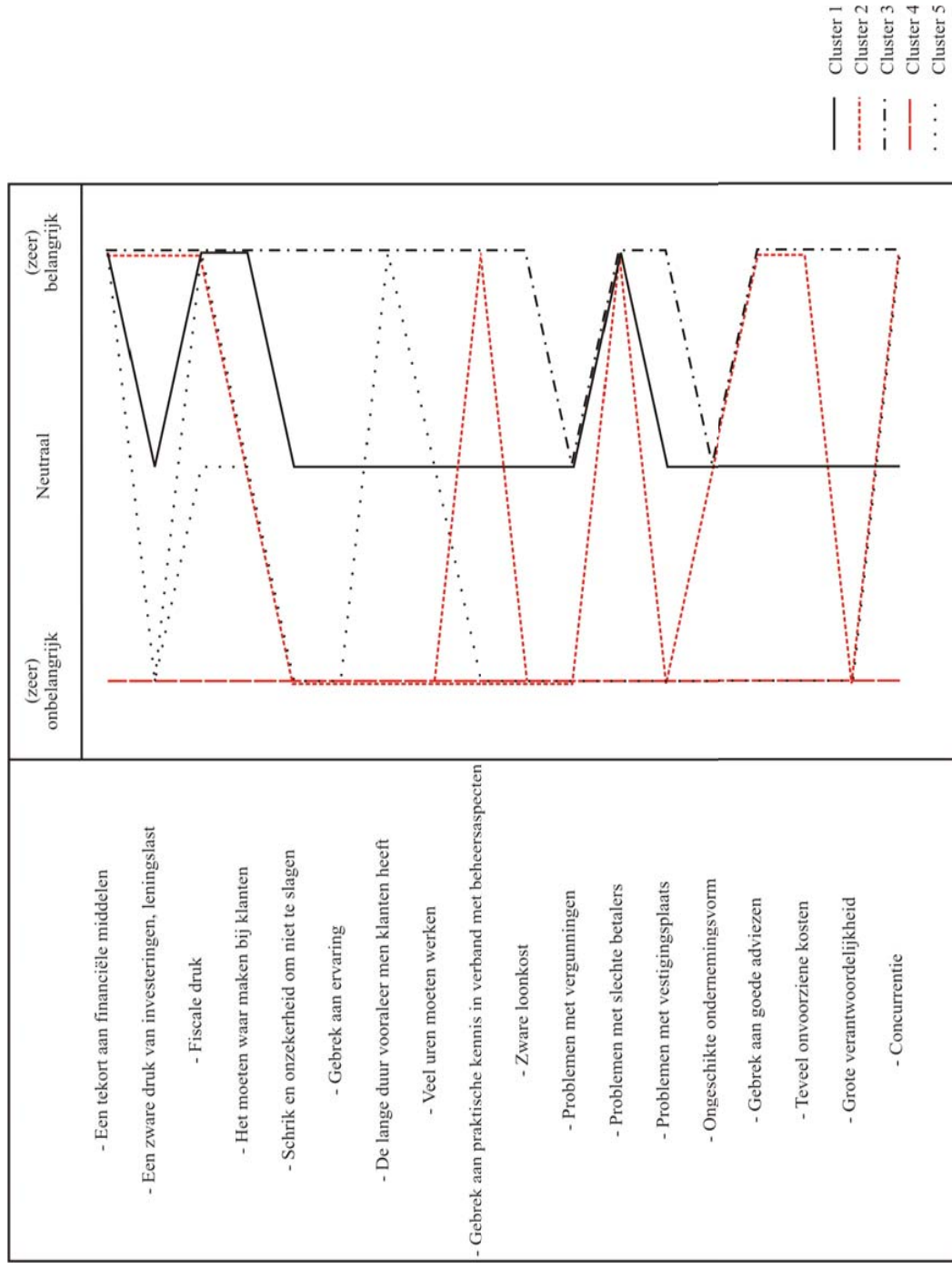
Tabel 51 Problemen: clusteranalyse

	Cluster 1 (n= 47)	Cluster 2 (n= 20)	Cluster 3 (n= 27)	Cluster 4 (n= 16)	Cluster 5 (n= 22)
Geslacht ²¹³	Man (85 %)	Man (90 %)	Man (67 %)	Man (75 %)	Man (64 %)
Leeftijd ²¹⁴	21-25 (28 %) 36-40 (21 %) 26-30 (17 %)	36-40 (50 %) *> 45 (0 %)	21-25 (30 %) 31-35 (22 %)	41-45 (44 %) 26-30 (25 %) *18-20 (0 %)	31-35 (27 %) 21-25 (23 %)
Hoogst beëindigde opleiding ²¹⁵	TSO (33 %) Hoger niet-universitair onderwijs (28 %)	Hoger niet-universitair onderwijs (40 %) TSO (30 %)	TSO (30 %) Hoger niet-universitair onderwijs (30 %)	Hoger niet-universitair onderwijs (38 %) TSO (31 %)	Hoger niet-universitair onderwijs (41 %) TSO (23 %) Universitair onderwijs (23 %) *ASO (0 %)
Functie voor de start ²¹⁶	Arbeider (46 %) Bediende (35 %) *Helper van zelfstandige (0 %)	Arbeider (40 %) Bediende (40 %) *leerjongen/leermeisje (0 %) *Volledig werkloze (0 %) *Helper van zelfstandige (0 %)	Arbeider (48 %) Bediende (30 %) *Kaderlid(0 %)	Bediende (44 %) Arbeider (31 %) *Leerjongen/leermeisje (0 %) *Kaderlid (0 %) *Student (0 %)	Bediende (46 %) Arbeider (23 %) *Leerjongen/leermeisje (0 %) *Student(0 %) *Helper van zelfstandige (0 %)
Netto-inkomen voor de start ²¹⁷	€ 10.000- € 29.999 (76 %)	€ 10.000- €29.999 (68 %) *€ 40.000- € 49.999 (0 %)	€ 10.000- € 29.999 (89 %) *€ 30.000- € 49.999 (0 %) *> € 50.000 (0 %)	€ 20.000- € 29.000 (50 %) *> € 30.000 (0 %)	€ 10.000- € 29.999 (54 %)
Ouders ooit zelfstandig geweest ²¹⁸	Nee (52 %)	Nee (60 %)	Nee (67 %)	Ja (56 %)	Ja (57 %)
Sector ²¹⁹	Diensten (33 %) Bouw (33 %)	Bouw (47 %) Diensten (37 %) *Landbouw (0 %) *Industrie (0 %)	Bouw (41 %) Diensten (30 %) *Industrie(0 %)	Bouw (38 %) Diensten (25 %) Handel (25 %) *Industrie(0 %)	Diensten (55 %)
Plan opgesteld ²²⁰	Ja (54 %)	Nee (50 %) Ja (50 %)	Ja (56 %)	Nee (69 %)	Ja (55 %)
Opleiding gevolgd ²²¹	Nee (57 %)	Nee (50 %) Ja (50 %)	Ja (54 %)	Nee (69 %)	Nee (73 %)

Bron: eigen onderzoek

- ²¹³ Zie bijlage 11: tabel 270
²¹⁴ Zie bijlage 11: tabel 271
²¹⁵ Zie bijlage 11: tabel 272
²¹⁶ Zie bijlage 11: tabel 273
²¹⁷ Zie bijlage 11: tabel 274
²¹⁸ Zie bijlage 11: tabel 275
²¹⁹ Zie bijlage 11: tabel 276
²²⁰ Zie bijlage 11: tabel 277
²²¹ Zie bijlage 11: tabel 278

Figuur 15 Figuur Problemen: clusteranalyse



Bron: eigen onderzoek

Een gedetailleerd overzicht van de beoordelingen van de problemen binnen elke cluster is opgenomen als bijlage 11. Meer bepaald zijn de beoordelingen binnen cluster 1, 2, 3, 4 en 5 opgenomen in respectievelijk tabel 279, 280, 281, 282 en 283.

DEEL V:
CONCLUSIES UIT EIGEN ONDERZOEK EN AANBEVELINGEN

24 CONCLUSIES UIT EIGEN ONDERZOEK

In dit laatste deel van de eindverhandeling worden de belangrijkste bevindingen uit ons onderzoek geïnventariseerd. Verder wordt vermeld in hoeverre onze onderzoeksresultaten aansluiten bij de resultaten uit de referentieonderzoeken uit '84-'85 en '93-'95. Op deze manier wordt er gekomen tot de belangrijkste opzet van dit onderzoek:

- Het schetsen van het algemene profiel van de startende ondernemer en zijn onderneming in Limburg, anno 2005. Hiertoe behoren ondermeer de persoonlijke kenmerken van de starter, de motieven om te starten, het type van onderneming, de financiering van de zaak, de doelstellingen voor het jaar 2007, de problemen die de starter heeft ondervonden bij de oprichting of overname van zijn bedrijf en de begeleiding en advies waarop de starter een beroep heeft gedaan.
- Het vergelijken van het huidige profiel met dat uit '84-'85 en '93-'95. Op deze manier wordt getracht evoluties doorheen de tijd op te sporen.

De conclusies uit het eigen onderzoek zullen getoetst worden aan de praktijkervaringen van de starteradviseurs van Voka- Kamer van Koophandel Limburg en Unizo Limburg.

24.1 Profiel van de startende ondernemer

De volledige steekproef bestaat uit 80 % mannelijke starters en 20 % vrouwelijke starters. Volgens Unizo is het geringe aantal vrouwelijke ondernemers te wijten aan het feit dat vrouwen er eerder voor kiezen om een gezin uit te bouwen dan hun mannelijke collega's. Aangezien een zelfstandige veel uren moet werken, is het vaak moeilijk om een gezin te combineren met het zelfstandige ondernemerschap. Het aantal vrouwelijke starters is, na een aanzienlijke daling in de jaren negentig ten opzichte van de jaren tachtig, lichtjes gestegen in 2005.

De meeste starters uit onze steekproef bevinden zich, net zoals in het onderzoek van '84-'85, in de leeftijdscategorie 21-25 jaar. In de jaren negentig had de gemiddelde starter uit Limburg nog een hogere leeftijd, namelijk tussen 31 en 35 jaar.

De hoogst beëindigde opleidingen door de starters zijn, net als in het onderzoek van '93-'95, in de meeste gevallen het hoger niet-universitair onderwijs en het technisch secundair onderwijs. Unizo maakt melding van het feit dat de meeste zelfstandigen die zakelijke diensten verlenen, hoger opgeleid zijn.

In ruim de helft van de gevallen beschikte de ondernemer bij de start van zijn zaak over een eerder laag netto-inkomen op jaarbasis. Starters met een eerder laag inkomen hechten meer belang aan 'financiële verdiensten' als motief om te starten. Unizo haalt aan dat het waarschijnlijk eerder de jonge starters zijn die 'financiële verdiensten' een belangrijk motief vinden. Oudere starters hebben namelijk reeds pensioenrechten opgebouwd doorheen hun loopbaan als werknemer. Voor hen is een eigen zaak meestal ook een manier om zich bezig te houden met die dingen die ze graag doen.

Voor de opstart van de zaak waren de meeste starters tewerkgesteld als arbeider of bediende en dit meestal in bedrijven die actief zijn in de dienstensector of de bouwnijverheid. De overgrote meerderheid verklaart tevreden of zeer tevreden te zijn over hun laatste werkgever.

Iets minder dan de helft van de starters haalt aan dat de ouders ooit een zelfstandig beroep hebben uitgeoefend. In de jaren tachtig en negentig was dat nog in ruim de helft van de gevallen.

24.2 Motieven om te starten

De drie motieven die door de starters het meest vermeld worden om te starten met een eigen zaak zijn in afnemende volgorde van belangrijkheid: 'eigen baas zijn', 'financiële redenen' en 'kennis en interesse in een bepaald vakgebied'. Een vergelijking met de jaren tachtig maakt duidelijk dat wat de motieven betreft er overlappingsen zijn maar ook verschillen. Een belangrijke vaststelling is dat twintig jaar geleden 'vrijheid' het meest genoemde motief vormde. Dit sluit nauw aan bij 'eigen baas zijn' in ons onderzoek en vormt naar ons inziens ook de essentie van het zelfstandig zijn.

Wat de beoordeling op de door ons aangereikte motieven betreft, blijkt dat respectievelijk 'iets willen realiseren', 'goede producten/diensten leveren' en 'beroepsfierheid' de motieven zijn die door de meeste respondenten als belangrijk of zeer belangrijk worden geacht. Het feit dat een zelfstandige 'zijn eigen werk kan regelen' en 'de behoefte aan vrijheid' blijken eveneens een belangrijke rol te spelen. Tot slot vormen 'familietradities in stand houden', 'drang naar macht' en 'vroeger niet de mogelijkheid gehad om zelfstandig te zijn' motieven die door de minste staters als belangrijk of zeer belangrijk worden aangegeven, in afnemende volgorde van belangrijkheid.

Volgens Unizo is de motivatie van een starter afhankelijk van bepaalde factoren zoals ondermeer de leeftijd. Dit wordt bevestigd in onze studie, maar ook in de referentieonderzoeken.

24.3 Profiel van de onderneming

Wat de sector betreft, blijkt uit ons onderzoek dat respectievelijk de bouwnijverheid en de dienstensector de belangrijkste sectoren zijn. Doorheen de twee decennia blijven beide sectoren aan belang winnen. De handelssector, waarin de meeste starters in '84-'85 en '93-'95 startten, zet de daling die al in '93-'95 waarneembaar was, voort. De organisaties Unizo en Voka bevestigen deze evolutie. Unizo voegt er nog aan toe dat de detailhandel blijft inkrimpen ten voordele van de grote ketens. Verder is bijna de helft van de mannelijke starters terug te vinden in de bouw, terwijl de meerderheid van de vrouwelijke starters een zaak is begonnen in de dienstensector. In de jaren negentig was de dienstensector de belangrijkste mannensector en de handelsector de populairste vrouwensector. Unizo duidt op de tendens dat de vrouwen zich blijven situeren in de zogenaamde 'zachte sectoren'. Voorts blijkt uit ons onderzoek dat, net zoals in '93-'95, de starter regelmatig een concurrent wordt van zijn vorige werkgever door het oprichten van een bedrijf in dezelfde sector als zijn ex-werkgever.

Net zoals in de referentieonderzoeken is bij de starters uit 2005 de oprichting van een nieuw bedrijf veel vaker voorgekomen dan de overname van een bestaand bedrijf. De overnames hebben doorheen de jaren duidelijk een afnemende trend gekend. Een andere vaststelling is dat relatief gezien jongere starters meer voor een overname gekozen hebben. Ook Unizo bevestigt dit en geeft als verklaring dat jongeren vaker een bestaand bedrijf overnemen omwille van de grotere zekerheid die een overname met zich meebrengt. Voorts komt uit onze studie voort dat de éénmanszaak de rechtsvorm is die het meest gekozen wordt bij de opstart van een zaak, gevolgd door de BVBA en de EBVBA. Ook Voka en Unizo delen in deze mening, alhoewel Unizo ook vermeldt dat er steeds meer gekozen wordt voor een VOF. Deze laatste bemerking wordt minder duidelijk in ons onderzoek, waar slechts zeven starters voor deze vennootschapsvorm hebben geopteerd. Een vergelijking met de referentieonderzoeken leert ons dat eveneens in '84-'85 de éénmanszaak zeer populair was. In '93-'95 daarentegen werden er aanzienlijk minder éénmanszaken opgericht, maar werd meer geopteerd voor de BVBA en de NV. Ongeveer een jaar na de opstart van de zaak heeft de meerderheid van de starters anno 2005 de rechtsvorm nog niet gewijzigd. Deden er zich toch wijzigingen voor, dan waren het voornamelijk de voormalige éénmanszaken die omgevormd werden tot een vennootschap.

Wat Unizo wel verwondert, is dat bij de opstart toch al 30 % van de starters over een personeelsbestand beschikte. Ongeveer een jaar na de opstart is dit aantal geëvolueerd tot 36 %. Uit de ervaringen van Unizo blijkt dat wanneer er na twee jaar nog niet werd overgegaan tot het aannemen van personeel, deze beslissing vaak ook niet meer genomen wordt. In de jaren tachtig lag het aantal starters met een personeelsbestand veel lager, terwijl in de negentigerjaren ruim de helft van de starters reeds bij de start over een personeelsbestand beschikte. Het grootste aantal personeelsleden wordt aangeworven in de bouwnijverheid. Unizo stemt hiermee in en voegt eraan toe dat in de bouwnijverheid veel IBO'ers aangeworven worden. IBO staat voor 'individuele beroepsopleiding' en richt zich tot de laaggeschoolden. Op deze manier kunnen de mensen leren op de werkvloer. In '93-'95 was het de dienstensector die instond voor de meeste aanwervingen.

Net zoals in '84-'85 heeft bijna de helft van de starters nog investeringen in het vooruitzicht. Het gaat in de meeste gevallen over investeringen voor de uitbouw van bestaande activiteiten. Investerings voor de uitbouw van nieuwe activiteiten komen minder vaak voor. Relatief gezien is de wil om te investeren het grootst in de industrie- en de landbouwsector. Beiden sectoren scoorden ook het beste in het referentieonderzoek van '84-'85. Verder richt de overgrote helft van de starters zich tot een regionale markt terwijl toch nog ruim twee op tien starters respectievelijk een nationale en zelfs een internationale markt beoogt.

24.4 Financiering

Vier op de tien starters verklaren een banklening te zijn aangegaan sinds de start van het bedrijf. Dit aantal starters is, na een stijging in de jaren negentig ten opzichte van de jaren tachtig, gedaald in 2005. Deze daling kan te wijten zijn aan de steeds duurder wordende leningen waardoor de starters trachten om het benodigde kapitaal elders te bekomen. De startersadviseurs van Unizo vermelden dat de win-win leningen steeds meer in trek zijn bij de startende ondernemers. Verder is volgens Unizo het al dan niet aangaan van een banklening erg sectorgebonden. Dit is tot uiting gekomen in ons onderzoek, daar de meeste bankleningen werden afgesloten in de bouwsector.

Ongeveer negen op de tien starters hebben slechts één kredietinstelling aangesproken vooraleer ze een lening zijn bekomen. Unizo is niet verwonderd over deze vaststelling, maar volgens hen is het verstandiger dat starters meerdere kredietinstellingen aanspreken om zo tot de beste leningsvoorwaarden te komen.

Ruim één op de vijf starters heeft een beroep gedaan op de overheid om steun te bekomen. Volgens Voka ligt dit cijfer vrij laag. De Vlaamse overheid heeft namelijk de laatste jaren talrijke inspanningen geleverd om de starters aan te moedigen om overheidssteun aan te vragen. Uit ons onderzoek blijkt dat deze overheidsinspanningen zich dus niet hebben vertaald in een hoger percentage. Wanneer de redenen bekeken worden voor het niet aanvragen van overheidssteun, is het opvallend dat ongeveer één op de vier starters verklaart niet op de hoogte te zijn van de mogelijkheden om overheidssteun te bekomen. Dit kan een belangrijk signaal zijn naar de Vlaamse overheid toe om de starters beter te informeren.

Wanneer overheidssteun bekomen werd, was dit in de meeste gevallen in de vorm van starterscheques. Er dient opgemerkt te worden dat deze cheques op dit moment niet meer bestaan en vervangen zijn door de ondernemerschapsporsefeuille. In slechts enkele gevallen werd beroep gedaan op het Participatiefonds. Volgens Voka wordt in de praktijk in grotere mate beroep gedaan op dit fonds.

Uit ons onderzoek blijkt dat de starters weinig in contact zijn gekomen met verstrekkers van risicokapitaal als LRM of Business Angels. Zowel Voka als Unizo confirmeren dat dit ook blijkt uit hun praktijkervaringen.

24.5 Doelstellingen

Wat de doelstellingen voor het jaar 2007 betreft, vermeldt het merendeel van de starters doelstellingen die onder de noemer 'groeien' te plaatsen zijn. 'Groeien' omvat ondermeer een verhoging van de omzet, een verhoging van de winst, een vergroting van het klantenbestand en het aannemen van personeel. Ook in '84-'85 en '93-'95 kwam 'groeien' als doelstelling het meest tot uitdrukking. Wel is het opvallend dat het percentage doorheen de jaren lichtjes gedaald is. Ook Unizo aanziet 'groeien' als een belangrijke doelstelling van de starters.

De beoordeling van een aantal door ons aangereikte doelstellingen op een waardeschaal leidt tot de conclusie dat de top drie der belangrijkste doelstellingen gevormd wordt door respectievelijk 'groei van omzet', 'creativiteit en vernieuwing' en 'kwaliteit van producten verbeteren'. De doelstellingen die het minst als belangrijk tot zeer belangrijk worden aangegeven door de starters uit 2005 zijn in dalende orde van belangrijkheid: 'overleven', 'marktaandeel verhogen' en 'groei van tewerkstelling'. Unizo is van mening dat de doelstelling 'overleven' aan belang zal winnen indien de starters ongeveer zeven jaar actief zijn met hun zelfstandige werkzaamheid. Het feit dat de concurrentie steeds meer zal toenemen doorheen de jaren waardoor het overleven steeds gewichtiger wordt, wordt als verklaring gegeven.

Volgens Unizo zal, net zoals bij de motieven, de belangrijkheid van de verschillende doelstellingen afhankelijk zijn van de eigenschappen van de starter.

24.6 Problemen

De meeste door de starter aangehaalde problemen die zich in de startjaren van de onderneming hebben voorgedaan, vallen onder de categorie 'financiële problemen'. Doorheen de jaren werden deze problemen steeds als de belangrijkste bestempeld. Wanneer de beoordeling van de door ons aangereikte problemen bekeken wordt, wordt ook opgemerkt dat 'een tekort aan financiële middelen' het meest als belangrijk wordt aanzien door de starters. Vooral de starters tussen de 18 en 20 jaar beschouwen dit probleem als zeer belangrijk. Ondernemers met een leeftijd tussen 41 en 45 jaar hechten het minste belang aan dit probleem. Unizo geeft als reden voor deze vaststelling dat oudere starters reeds een spaarpot hebben aangelegd doorheen hun loopbaan als werknemer. De top drie der belangrijkste problemen vervolledigt zich met de problemen 'fiscale druk' en 'het moeten waarmaken bij klanten'.

24.7 Begeleiding en advies

De overgrote meerderheid van de starters heeft geen gebruik gemaakt van een marktonderzoek voor de start van zijn zaak. In de referentieonderzoeken van twintig en tien jaar geleden werd er meer overgegaan tot een studie van de markt. Al de startende ondernemers hebben het marktonderzoek eigenhandig uitgevoerd, met uitzondering van één starter die een gespecialiseerde maatschappij gecontacteerd heeft. Mede door voorgaande bevinding lag de kost van de marktstudie eerder laag: met uitzondering van twee starters was de kost steeds lager dan € 300. In de referentieonderzoeken werd er meer beroep gedaan op een gespecialiseerde maatschappij voor het verrichten van een dergelijk onderzoek. Voorts is het opmerkelijk dat, van de starters die een marktstudie verricht hebben, het merendeel reeds over ervaring in de activiteit beschikte dankzij de vroegere beroepservaring. Dit is in tegenstelling tot de bevindingen uit de referentieonderzoeken.

Verder beschikte, net zoals in '84-'85, bijna de helft van starters over een plan omtrent bijvoorbeeld omzetraming, kostenraming, winstprognose of personeelskosten bij de start van de zelfstandige activiteit. In de jaren negentig was maar liefst 81 % eigenaar van een plan. Volgens Voka is dit hoge percentage in de jaren negentig te verklaren doordat in die jaren het opstellen van een ondernemingsplan en het uitvoeren van een haalbaarheidsstudie voor ongeveer 90 % gefinancierd werd door de overheid.

Evenals in de referentieonderzoeken komt tot uiting dat het merendeel van de starters met ondernemingsplan dit zelf opstelde en dat in de meerderheid van de gevallen het plan gedeeltelijk overeenkwam met de werkelijkheid. Bij maar liefst één op de tien starters was het plan volledig verkeerd. Het is betreurenswaardig dat bijna 70 % van de starters niets deed indien de werkelijke cijfers verschilden van het plan.

De conclusies aangaande het marktonderzoek en het plan vindt Voka verbazingwekkend. Desondanks de aandacht die zij in hun startersacademie besteden aan de belangrijkheid van het business plan, daalt het gebruik ervan doorheen de jaren. Ook Unizo wijst erop dat dergelijke voorbereiding toch van groot belang is. Voka voegt er nog aan toe dat als er al een plan wordt opgesteld het meestal gaat om een financieel plan. Een markttechnisch plan komt slechts zelden voor.

Ruim 60 % van de starters vindt het volgen van een specifieke opleiding noodzakelijk voor de uitoefening van een zelfstandig beroep en ruim 40 % van de starters heeft effectief een opleiding genoten. Deze percentages zijn gestegen in vergelijking met twintig jaar geleden. Unizo geeft als reden voor deze stijging dat iedere starter op de één of andere manier zijn kennis van het bedrijfsbeheer moet bewijzen. Als iemand voor 30 september 2000 de schoolbanken verliet, is een diploma ASO, TSO of KSO voldoende. Als dit niet het geval is, is er een bewijs door middel van ervaring of diploma nodig. Wanneer ook dit ontbreekt, dan dient er voor het behalen van een attest bedrijfsbeheer een opleiding bedrijfsbeheer gevolgd te worden. Er kan dan een examen worden afgelegd bij de centrale examencommissie. Om deze reden is een specifieke opleiding nodig.

De aspecten die door de starters het hoogst gewaardeerd worden in een opleiding zijn de boekhouding, de fiscaliteit en de technische vakbekwaamheid. Zowel voor Voka als Unizo is dit belangrijke informatie, daar zij opleidingen aanbieden aan starters.

Daar acht op tien starters het betalen voor opleiding en advies een nuttige investering vinden, hebben toch nog net geen zes op tien starters een beroep gedaan op dergelijke organisaties bij de opstart. Desalniettemin is er een stijging waar te nemen ten opzichte van voorgaande onderzoeken. Verder kent de tevredenheid omtrent dergelijke organisaties een positieve evolutie over de jaren heen. Indien er een gemis werd ondervonden door de starter, had dit vaak betrekking op juiste en specifieke informatie.

Bij de opstart zijn de boekhouder en Unizo de twee hulpverleners die het meest gecontacteerd werden. Ondanks het feit dat de meerderheid van de starters verklaart dat ze ongeveer een jaar na de opstart geen nood meer hebben aan begeleiding, worden toch organisaties zoals Unizo en Voka populairder een jaar na de opstart dan op het moment van de opstart zelf. Voka geeft als mogelijke reden aan dat de nood aan interessante networking na de opstart hierin een rol speelt.

Gemeentelijke diensten werden in ons onderzoek door weinig starters geraadpleegd en de contacten werden vaak als negatief ervaren. Dit verwondert Unizo, daar zij ervaren dat de meeste starters naar hen doorverwezen worden door de gemeente. Volgens Unizo willen de gemeenten zelf informatie verschaffen aan startende ondernemers, wanneer starters daarom vragen. Unizo van zijn kant, gaat meer inspanningen leveren om de gemeente meer te betrekken bij het startersgebeuren.

24.8 Troeven en handicaps

De drie belangrijkste troeven die de starters verklaren te bezitten, gelet op de huidige economische situatie, hebben betrekking op 'een goede dienstverlening en flexibiliteit', 'goede kwaliteit' en 'kennis en ervaring'. De belangrijkste handicaps waarmee de starters volgens hen te kampen hebben rekening houdend met de huidige economische situatie, hebben te maken met de 'startfase', 'het financiële aspect' en de 'omgevingsfactoren'.

24.9 Factor- en clusteranalyse

Op de door ons aangereikte motieven, doelstellingen en problemen werd een factoranalyse en een clusteranalyse toegepast. De bedoeling van de factoranalyse was om de oorspronkelijke variabelen te vervangen door factoren met zo weinig mogelijk verlies aan informatie. De clusteranalyse had tot doel om volledige cases op basis van gemeenschappelijke kenmerken samen te zetten in één groep, een cluster genaamd.

De motieven werden ingedeeld in een viertal factoren. Zo zijn er onder andere de motieven in verband met vrijheid en imago, de zelfrealiserende motieven en de ontevredenheidsmotieven. De doelstellingen werden ingedeeld in twee factoren, de bedrijfseconomische doelstellingen en de klantgerichte doelstellingen. De door ons aangereikte problemen zijn ondergebracht in vijf factoren, waaronder de financiële en fiscale problemen, de algemene startproblemen, problemen voortkomend uit de omgeving, problemen in verband met faalangst en onzekerheid en problemen in verband met tijd en verantwoordelijkheid.

In de clusteranalyse werden de respondenten die een gelijkaardige beoordeling hebben gegeven aan de door ons aangereikte motieven, doelstellingen en problemen, in dezelfde cluster geplaatst. Er werden voor de motieven, doelstellingen en problemen respectievelijk vier, vijf en vijf clusters gevonden.

25 AANBEVELINGEN

Tot slot worden op basis van deze eindverhandeling een aantal aanbevelingen gedaan die achtereenvolgens gericht zijn aan potentiële starters, de overheid, de kredietinstellingen en de organisaties voor opleidingen en bedrijfsbegeleiding.

Aanbevelingen aan potentiële starters

Allereerst wordt er overgegaan tot het geven van aanbevelingen aan personen die overwegen om met een eigen zaak te starten. Uit de literatuurstudie is gebleken dat starters die vertrekken vanuit een positieve achtergrond meer kans tot slagen hebben dan personen die starten naar aanleiding van een negatieve gebeurtenis. Nochtans werden door de starters uit onze steekproef regelmatig negatieve opstartmotieven als belangrijk tot zeer belangrijk beoordeeld. Er kan hierbij gedacht worden aan ‘het niet graag werken in dienstverband’, ‘het eenvoudigweg hebben van werk’ en ‘een ontevredenheid over de vorige werkgever’. Een aanbeveling aan potentiële starters is dan ook om te starten met een eigen zaak omwille van positieve drijfveren, zoals ‘iets willen realiseren’ of ‘de nood om goede producten of diensten te leveren’. Op deze manier hebben ze meer kans om te slagen als zelfstandige ondernemer.

Een volgende aanbeveling die gericht wordt aan de potentiële starters houdt verband met het beschikken over voldoende startkapitaal. Meer dan de helft van de starters uit onze steekproef gaat namelijk akkoord tot helemaal akkoord met de stelling dat het beginkapitaal te laag werd ingeschat. Om meer startkapitaal te bekomen, kan ondermeer een beroep gedaan worden op een banklening. We zouden de potentiële starters willen aanraden om zich te wenden tot meerdere banken om zo de meest interessante kredietvorm en voorwaarden te bekomen. In onze steekproef richtte de overgrote meerderheid van de starters zich slechts tot één bank.

Vervolgens kan aan de potentiële starters geadviseerd worden om een marktonderzoek te (laten) verrichten voor de opstart van de zaak. Ook een plan inzake omzetraming, kostenraming, winstprognose en/of personeelskosten is geen overbodige luxe. Verder kan een opleiding tot het zelfstandige ondernemerschap zeer nuttig zijn. Deze drie aspecten werden in ons onderzoek door steeds een minderheid van de starters angewend. Dit is toch betreurenswaardig, aangezien deze punten in grote mate bijdragen tot het succes van de toekomstige onderneming.

De laatste aanbeveling die gericht is aan de potentiële starters heeft betrekking op het al dan niet een beroep doen op organisaties voor informatie en begeleiding. Meer dan de helft van de starters uit ons onderzoek heeft een beroep gedaan op een dergelijke organisatie. Aangezien deze begeleiding door maar liefst 89 % van de respondenten als goed tot zeer goed werd beoordeeld, kan dit alleen maar een stimulans zijn voor potentiële starters om zich tot dergelijke organisaties te richten.

Aanbevelingen aan de overheid

Na de aanbevelingen aan de potentiële starters komen de aanbevelingen aan de overheid aan bod. Naar ons inziens heeft de overheid op het vlak van het aantrekken van zelfstandige ondernemers toch een belangrijke rol te vervullen. De overheid kan bijvoorbeeld acties ondernemen om bepaalde groepen in de maatschappij warm te maken voor het zelfstandige ondernemerschap. Er kan hierbij ondermeer gedacht worden aan de vrouwen en de jongeren tussen 18 en 20 jaar. Deze twee groepen zijn namelijk in mindere mate vertegenwoordigd bij de starters uit onze steekproef.

Verder blijkt dat slechts 20 % van de startende ondernemers uit onze steekproef een beroep gedaan heeft op één of andere vorm van overheidssteun. Wanneer de redenen bekeken worden voor het niet aanvragen van deze steun kan opgemerkt worden dat in 25 % van de gevallen de starters beweren niet op de hoogte te zijn van de mogelijkheden die de overheid biedt. Dit percentage kan aanzienlijk dalen wanneer de overheid meer inspanningen zou leveren om de starters te informeren op het vlak van overheidssteun. Duidelijke informatie naar de ondernemer toe omtrent de precieze mogelijkheden qua overheidssteun zou de drempel tot het aanvragen van overheidssteun kunnen verlagen.

Uit ons onderzoek blijkt dat de gemeente zeer weinig werd gecontacteerd voor gemeentelijke diensten bij de oprichting van een eigen zaak. Werd er toch een beroep gedaan op de gemeente, dan werd de hulp in opmerkelijk veel gevallen als negatief tot zeer negatief beoordeeld. Dit moet toch een signaal zijn voor de gemeenten om hier wat aan te veranderen.

Aanbevelingen aan de kredietinstellingen

Hieronder volgen enkele aanbevelingen die gericht worden aan de kredietinstellingen. Aangezien meer dan de helft van de starters uit de steekproef akkoord tot helemaal akkoord gaat met de uitspraak dat banken niet steeds de meest interessante kredietvormen aanbieden, zou dit een stimulans kunnen zijn voor de banken om hieraan te werken. Verder is het belangrijk dat banken oog hebben voor de verwachtingen die zelfstandigen hebben ten opzichte van hun bankier, zoals ondermeer het verschaffen van correcte informatie, eerlijkheid en betrouwbaarheid, flexibiliteit en bereikbaarheid. Nochtans kan gesteld worden dat de banken goed op weg zijn, aangezien 74 % van de starters uit de steekproef de samenwerking met banken als goed tot zeer goed beoordeelt.

Aanbevelingen aan organisaties voor opleidingen en bedrijfsbegeleiding

Uit dit onderzoek blijkt dat boekhouding, fiscaliteit en technische vakbekwaamheid de drie aspecten zijn in een opleiding die door de meeste starters als belangrijk tot zeer belangrijk werden beoordeeld. Ook op de vraag naar de openstaande behoeften aan begeleiding werd in ongeveer één op de vier gevallen de boekhouding aangehaald. Dit kan een belangrijk signaal zijn naar de instellingen die bepaalde opleidingen aanbieden voor startende ondernemers. Hierbij kan ondermeer gedacht worden aan Unizo en Voka.

Lijst van geraadpleegde werken

HANDBOEKEN

Armstrong, G., Kotler, P., Saunders, J. en Wong, V. (2003) 'Principes van de marketing', Benelux, Pearson Education

Ballon, L., Cuypers, D., De Jonckheere, M., Geinger, H., Heijerick, N., Simoens, D., Stuyck, J., Torfs, N. en Van Acker, C. (2003) 'Codex economie' , Brugge, die Keure, Hoofdstukken: Burgerlijk wetboek en Wetboek van Vennootschappen

Blom, R.J. (2005) 'Starterskansen', Amsterdam, Graydon

Bouckaert, L. en Schokkaert, E. (red.) (1992) 'Winst en waarden, een ethische agenda voor het zelfstandig ondernemen', Leuven/Amersfoort, Acco

Bouckaert, L. en Sels, A. (2001)' Waarden – in – spanning', Leuven, Acco

Broeckmans, J., Gheldhof, E., Raedts, M., Renders L., Schippers, N., en Valgaeren, E. (2004) 'Methoden van onderzoek en rapportering', Diepenbeek, Limburgs Universitair Centrum

Buteneers, P., Houben, G. en Meyers, E. (1987) 'Startende ondernemingen in Limburg', Diepenbeek, EHL

Ceuleers, J., Debbaut, B. en Verbruggen, L. (2003) 'Hoe word ik een winnaar...en hoe blijf ik het?', Tienen, Aqua Fortis

Ceyssens, M. (2005) 'Kredieten en financieel beleid, kredieten', Diepenbeek, Universiteit Hasselt

De Muynck, H. (2005) 'Durven ondernemen', Gent, Academia Press

Edic, M. (1999) 'Zelfmotivatie voor de ondernemer', Rijswijk, Elmar B.V.

Europese commissie (2006) 'De nieuwe definitie van KMO's, informatiebrochure en modelverklaring', Europese Gemeenschappen

Houben, G. (2000) 'De eigenheid van het startproces vertaald in een aangepast ondernemingsplan', Diepenbeek, Limburgs Universitair Centrum

Jamers, J. en Vercammen, N. (1996) 'Startende ondernemers in Limburg', Diepenbeek, Limburgs Universitair Centrum

Kahn, O. en Riquet, J.P. (2004) 'Een onderneming opstarten in de praktijk', Brussel, Le Solutionnaire vzw

Mercken, R. (2004) 'De investeringsbeslissing: een beleidsgerichte analyse', Antwerpen, Garant

Mercken, R., en Siau, C. (2004) 'Boekhouding en financiële rapportering', Antwerpen, Garant

Pipe, S. (MCMXCIX) '101 manieren om meer winst te maken', Aartselaar, Zuidnederlandse Uitgeverij N.V.

Sleuwaegen, L., Plattel & Partners en Thinktank Centers of Entrepreneurship (1997) 'Het ondernemingsplan', Schoonhoven, Academic Service

Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie (2005) 'Je bent ondernemend en je start wat', Roeselare, Roularta Books

Swinnen, G., (2005) 'Bedrijfseconometrie: multivariate statistische methoden, deel 1: readings', Diepenbeek, Universiteit Hasselt

Swinnen, G., (2005) 'Bedrijfseconometrie: multivariate statistische methoden, deel 2: transparanten en toepassingen', Diepenbeek, Universiteit Hasselt

ARTIKELS

Cleeren, E. (2006) 'Zelfstandige worden is erfelijk bepaald', De Tijd, p. 14

Dereymaeker, F. (2006) 'De valkuilen voor een startende ondernemer', Het Laatste Nieuws, p. 41

INTERNETSITES

AB Consult (2006) 'Ratio-analyse' (online) (geraadpleegd op 6 november 2006) <URL: <http://www.boekhouder.be/jaarrekening/analyse%20jaarrekening.pdf>>

Amelior, center for excellence (2006) 'Ondernemerschapportefeuille' (online) (geraadpleegd op 4 november 2006)
<URL:http://www.amelior.be/FS_index.asp?dropdown=dropdown.asp&Content=http://www.amelior.be/actueel/portefeuille.htm>

BIBF (2005) 'De gewone commanditaire vennootschap' (online) (geraadpleegd op 5 april 2007) <URL: <http://www.bibf.be/page.aspx?pageid=1324&menuid=1049>>

Belgische vereniging van banken (2006) 'De banken en de KMO's' (online) (geraadpleegd op 14 november 2006) <URL: <http://www.abb-bvb.be/gen/downloads/pu0001nl.pdf>>

Biogas-E vzw (2006) 'Subsidies' (online) (geraadpleegd op 3 november 2006) <URL: <http://www.biogas-e.be/Wetgeving/Subsidies.htm#Ecologiepremie>>

Brussels Agentschap voor de Onderneming (2006) 'Financiële overheidssteun' (online) (geraadpleegd op 6 november 2006) <URL:<http://www.abe-bao.be/content/publication/publicationcontent.aspx?CategoryGUID=6EDE207F-E1AB-4416-A631-DC95C2A51B20&ContentGUID=0ff25151-73ef-45a8-acae-a45a18d3812c>>

Business Angels Netwerk Vlaanderen (2006) 'BAN Vlaanderen' (online) (geraadpleegd op 8 november 2006) <URL: <http://www.banvlaanderen.be>>

De Tijd (2006) 'Efficiënt ondernemen' (online) (geraadpleegd op 7 november 2006) <URL: http://www.tijd.be/mijn_onderneming/management/efficient_ondernemen/>

Eim (2006) 'Met ervaring aan de start' (online) (geraadpleegd op 2 november 2006) <URL: <http://www.eim.net/pdf-ez/A200610.pdf>>

Familiebedrijf (2006) 'Welkom op familiebedrijf.be' (online) (geraadpleegd op 7 november 2006) <URL: <http://www.familiebedrijf.be/>>

Federale Overheidsdienst Financiën (2006) 'Bericht in verband met de investeringsaftrek' (online) (geraadpleegd op 3 november 2006) <URL: http://www.treasury.fgov.be/interfaoifnl/Investeringsaftrek/investeringsaftrek_nl_2006.pdf>

Federale Portalsite België (2006) 'Financiering met eigen middelen' (online) (geraadpleegd op 6 november 2006) <URL: <http://www.belgium.be/eportal/application?languageParameter=nl&pageid=contentPage&docId=8810>>

Flanders Investment and Trade (2006) 'Aanvraag financiële steun' (online) (geraadpleegd op 4 november 2006) <URL:<http://www.export.vlaanderen.be/servlet/genweb.servlet.MainServlet?toDo=open&id=6>>

FOD Economie (2005) 'Een bedrijf starten' (online) (geraadpleegd op 8 november 2006)
<URL: http://mineco.fgov.be/enterprises/home_nl.htm>

Fortis (2006) 'Businessbox' (online) (geraadpleegd op 2 november 2006) <URL:
<http://www.businessbox.nl/content/category/4/47/121/>>

Geocities (2006) 'Economisch recht' (online) (geraadpleegd op 12 november 2006)
<URL:http://www.geocities.com/nixke123/ecorecht/samenvatting_2.doc>

GITP (2005) 'Achtergrondinformatie ondernemerstest' (online) (geraadpleegd op 3 november 2006) <URL: <http://www.gitp-focus.com/fbi/flexpage/flexpage.asp?id=9242>>

Group 2000 (2006) 'De ondernemerschapsportefeuille' (online) (geraadpleegd op 6 november 2006) <URL: <http://www.group2000.be/documents/news-items/news010.xml>>

Jobat (2006) 'Opleidingscheques' (online) (geraadpleegd op 4 november 2006)
<URL:<http://www.jobat.be/nl/info/opleidingscheques/opleidingscheques.aspx> >

Kamer van Koophandel (2006) 'Een bedrijf overnemen, een praktische wegwijzer' (online) (geraadpleegd op 6 november 2006)
<URL:<http://assets.kvk.nl/assets/OverdrachtOvername/productassets/Een%20bedrijf%20overnemen.pdf> >

LRM, de investeringsmaatschappij in Limburg (2006) 'KMO' (online) (geraadpleegd op 8 november 2006) <URL: <http://www.lrm.be/NL/index.html>>

Ondernemend Vlaanderen (2005) 'Starten' (online) (geraadpleegd op 3 november 2006)
<URL: http://ewbl-publicatie.vlaanderen.be/servlet/ContentServer?pagename=Ondernemen/Page/MVG_CMS4_VT_Special_Subnav&cid=1079086557133&c=Page>

Participatiefonds (2006) 'Startersfonds' (online) (geraadpleegd op 8 november 2006) <URL: <http://www.fonds.org/FDP-SITE/setlanguage.do?lang=nl>>

PMV-KMO (2006) 'Waarborgregeling' (online) (geraadpleegd op 3 november 2006) <URL: <http://www.pmv-kmo.be/pmv-1.0/view/nl/362>>

Presscenter.org (2004) 'PB-Volwaardig statuut zelfstandige ondernemer' (online) (geraadpleegd op 13 oktober 2006) <URL: <http://presscenter.org/archive/other/103584/>>

Pronatura netwerk(2006) 'De win- win lening, interessant voor u en voor ons' (online) (geraadpleegd op 8 november 2006) <URL: <http://www.pronatura.be/page?&orl=1&ssn=&lng=1&pge=388> >

Research voor Beleid (2001) 'Ondernemen in een onzekere toekomst' (online) (geraadpleegd op 2 november 2006) <URL: <http://www.researchvoorbeleid.nl/index.cfm/27,2399,121,92,html>>

RSVZ (2004) 'Aansluiten bij een socialeverzekeringsfonds' (online) (geraadpleegd op 3 november 2006) <URL: http://www.rsvz.be/nl/helpagency/starters/start/join_insurance_company.htm>

Sofia (2003) 'Vrouwelijk ondernemerschap' (online) (geraadpleegd op 2 november 2006) <URL: <http://www.vrouwenmanagement.be/Vrouwen%20en%20Ondernemerschap.htm>>

Stad Antwerpen (2006) 'Leurkaart, toelating voor ambulante handel' (online) (geraadpleegd op 12 november 2006) <URL: <http://www.antwerpen.be/eCache/BTH/253.cmVjPTE5MTQ.html>>

Startbedrijf (2006) 'Beginsituatie' (online) (geraadpleegd op 6 november 2006) <URL: <http://www.startbedrijf.nl/index.php?actie=showArtikel&id=28>>

Startende Ondernemers.be (2005) 'Starterstips' (online) (geraadpleegd op 3 november 2006)
<URL: <http://www.startendeondernemers.be/tips;002>>

Startmentor (2006) 'Startmentor' (online) (geraadpleegd op 14 november 2006) <URL:
<http://www.startmentor.be/>>

Syntra (2006) 'De ondernemingsopleiding' (online) (geraadpleegd op 3 november 2006)
URL:<http://www.syntra.be/syntra/content.asp?NietAuto=1&Sluiten=0&Type=&Subscribe=&StartCategorie=491&From=491&mode=&menu=&Id1=91086&IDCatSel=91086>

Unizo Starters (2006) 'Projectomschrijving' (online) (geraadpleegd op 24 oktober 2006)
<URL: <http://www.startwijzer.be/viewobj.jsp?article=72090>>

Unizo Startersservice (2006) 'Startersservice' (online) (geraadpleegd op 2 november 2006)
<URL: <http://www.startersservice.be/>>

VDAB (2006) 'Overzicht tewerkstellingsmaatregelen' (online) (geraadpleegd op 4 november 2006) <URL: <http://www.slimtewerkstellen.be/overzichtMaatregel.asp>>

Vdv accountants (2006) 'Steunmaatregelen starters' (online) (geraadpleegd op 6 november 2006) <URL:
<http://www.vdvaccountants.be/FORMULIEREN/PDF/Steunmaatregelenstarters.htm>>

Verbond van Belgische Ondernemingen (2006) 'Vuistregels voor een gezond financieel beleid in uw KMO' (online) (geraadpleegd op 6 november 2006) <URL: www.vbo-feb.be/index.html?file=371>

Vlaanderen.be (2006) 'Uw wegwijzer binnen de Vlaamse overheid' (online) (geraadpleegd op 6 november 2006) <URL:
<http://www.vlaanderen.be/servlet/Satellite?cid=1089642827216&pagename=w3vlaanderen/Page/InfolijnHome&subsite=w3&c=Page>>

Vlao (2006) 'Startersgids' (online) (geraadpleegd op 23 oktober 2006) <URL:
<http://www.vlao.be/Documenten/starten/startersgids.pdf>>

Voka (2006) 'Voka- starters' (online) (geraadpleegd op 14 november 2006) <URL:
<http://www.voka.be/>>

Lijst van figuren

Figuur 1	Evolutie van de leeftijd bij de start.....	76
Figuur 2	Evolutie van de hoogst beëindigde opleiding.....	78
Figuur 3	Evolutie van de beroepsactiviteiten voor de start.....	85
Figuur 4	Evolutie van de sectoren van de huidige ondernemingen	116
Figuur 5	Redenen voor de keuze van de huidige rechtsvorm	127
Figuur 6	Waarborgen	140
Figuur 7	Scree plot ‘Motieven’	210
Figuur 8	Scree plot ‘Doelstellingen’	213
Figuur 9	Scree plot ‘Problemen’	216
Figuur 10	Motieven: variatie binnen clusters.....	221
Figuur 11	Figuur Motieven: clusteranalyse	224
Figuur 12	Doelstellingen: variatie binnen clusters.....	225
Figuur 13	Figuur Doelstellingen: clusteranalyse	228
Figuur 14	Problemen: variatie binnen clusters.....	229
Figuur 15	Figuur Problemen: clusteranalyse	232

Lijst van tabellen

Tabel 1	Geslacht versus leeftijd.....	74
Tabel 2	Hoogst beëindigde opleiding versus geslacht.....	80
Tabel 3	Netto-inkomen op jaarbasis voor de start van de zaak	81
Tabel 4	Netto-inkomen van de partners op jaarbasis.....	83
Tabel 5	Hoogte van het netto-inkomen op jaarbasis van de partner.....	84
Tabel 6	Sector laatste werkgever.....	87
Tabel 7	Ouders ooit zelfstandig beroep uitgeoefend	88
Tabel 8	Ouders ooit een zelfstandig beroep uitgeoefend versus manier van starten.....	89
Tabel 9	Standpunt van vader tegenover het idee van het zelfstandige ondernemerschap.....	91
Tabel 10	Standpunt van moeder tegenover het zelfstandige ondernemerschap	92
Tabel 11	Standpunt van de partner tegenover het zelfstandige ondernemerschap	92
Tabel 12	Door de starter opgegeven motieven om te starten	95
Tabel 13	Beoordeling van de door ons aangereikte motieven als belangrijk tot zeer belangrijk.....	97
Tabel 14	Sectoriële indeling van de steekproef.....	115
Tabel 15	Sector huidige onderneming versus sector laatste werkgever	118
Tabel 16	Manier van starten	120
Tabel 17	Rechtsvorm bij de oprichting versus het alleen of samen met andere vennoten starten	122
Tabel 18	Gebruik van verschillende rechtsvormen	123
Tabel 19	Rechtsvorm bij de oprichting versus rechtsvorm op het moment van het invullen van de vragenlijst.....	124
Tabel 20	Rechtsvorm bij de oprichting versus leeftijd.....	125
Tabel 21	Aantal personeelsleden bij de start, indien er reeds tot aanwerving werd overgegaan.....	129
Tabel 22	Aantal personeelsleden bij de start en op het moment van het invullen van de vragenlijst	129
Tabel 23	Personeelsbestand per sector	131
Tabel 24	Bedrag van de banklening versus sector huidige onderneming	138

Tabel 25	Beoordeling samenwerking met banken	141
Tabel 26	Verwachtingen ten opzichte van de bankier.....	143
Tabel 27	Overheidssteun aangevraagd versus geslacht.....	145
Tabel 28	Overheidssteun aangevraagd versus leeftijd.....	146
Tabel 29	Overheidssteun aangevraagd versus hoogst beëindigde opleiding.....	147
Tabel 30	Soorten overheidssteun.....	148
Tabel 31	Redenen voor het niet aanvragen van overheidssteun.....	151
Tabel 32	Door de starter opgegeven doelstellingen	154
Tabel 33	Beoordeling van de door ons aangereikte doelstellingen als zijnde belangrijk tot zeer belangrijk	156
Tabel 34	Door de starter opgegeven problemen.....	169
Tabel 35	Beoordeling van de door ons aangereikte problemen als belangrijk tot zeer belangrijk.....	173
Tabel 36	Uitvoerder van het marktonderzoek	178
Tabel 37	Opleiding gevolgd versus opleiding noodzakelijk	181
Tabel 38	Beoordeling van verschillende aspecten tijdens een opleiding als belangrijk tot zeer belangrijk	184
Tabel 39	Redenen waarom er geen beroep gedaan werd op organisaties voor informatie en begeleiding	185
Tabel 40	Behoeften aan begeleiding op het moment van het invullen van de vragenlijst	188
Tabel 41	Personen en organisaties die instaan voor het verlenen van advies en begeleiding bij de start	190
Tabel 42	Overzicht van het aantal starters en het soort advies waarom ze verzochten bij de start bij de verschillende hulpverleners	191
Tabel 43	Aspecten waarmee de boekhouder geholpen heeft in de beginfase van de onderneming	193
Tabel 44	Determinanten van succes	197
Tabel 45	Determinanten van falen.....	198
Tabel 46	Troeven.....	200
Tabel 47	Handicaps	201
Tabel 48	Stellingen.....	204

Tabel 49	Motieven: clusteranalyse	223
Tabel 50	Doelstellingen: clusteranalyse	227
Tabel 51	Problemen: clusteranalyse	231

Auteursrechterlijke overeenkomst

Opdat de Universiteit Hasselt uw eindverhandeling wereldwijd kan reproduceren, vertalen en distribueren is uw akkoord voor deze overeenkomst noodzakelijk. Gelieve de tijd te nemen om deze overeenkomst door te nemen, de gevraagde informatie in te vullen (en de overeenkomst te ondertekenen en af te geven).

Ik/wij verlenen het wereldwijde auteursrecht voor de ingediende eindverhandeling:

Startende ondernemers in Limburg, een tijdsperspectief van twintig jaar

Richting: **Licentiaat in de toegepaste economische wetenschappen**

Jaar: **2007**

in alle mogelijke mediaformaten, - bestaande en in de toekomst te ontwikkelen - , aan de Universiteit Hasselt.

Niet tegenstaand deze toekenning van het auteursrecht aan de Universiteit Hasselt behoud ik als auteur het recht om de eindverhandeling, - in zijn geheel of gedeeltelijk -, vrij te reproduceren, (her)publiceren of distribueren zonder de toelating te moeten verkrijgen van de Universiteit Hasselt.

Ik bevestig dat de eindverhandeling mijn origineel werk is, en dat ik het recht heb om de rechten te verlenen die in deze overeenkomst worden beschreven. Ik verklaar tevens dat de eindverhandeling, naar mijn weten, het auteursrecht van anderen niet overtreedt.

Ik verklaar tevens dat ik voor het materiaal in de eindverhandeling dat beschermd wordt door het auteursrecht, de nodige toelatingen heb verkregen zodat ik deze ook aan de Universiteit Hasselt kan overdragen en dat dit duidelijk in de tekst en inhoud van de eindverhandeling werd genotificeerd.

Universiteit Hasselt zal mij als auteur(s) van de eindverhandeling identificeren en zal geen wijzigingen aanbrengen aan de eindverhandeling, uitgezonderd deze toegelaten door deze overeenkomst.

Ik ga akkoord,

Karolien BOUSSU

Liesje VRANKEN

Datum: **23.05.2007**