

Ilse Goffin

Prof. dr. Mieke Van Haegendoren



Diane



Ondernemers, wie zijn ze en wat doen ze

December 2003

SEIN/2003/16

D/2003/2451/50

ISBN 907526240X

ESF: bijdragen tot de ontwikkeling van de werkgelegenheid door het bevorderen van inzetbaarheid, ondernemerschap, aanpasbaarheid en gelijke kansen en door het investeren in menselijke hulpbronnen.



Voorwoord

Deze publicatie maakt deel uit van het onderzoeksproject 'DIANE'. Dit project werd ingediend bij Equal door het Centrum voor Zelfstandig Ondernemende Vrouwen (CEZOV) en Union des Classes Moyennes (UCM). DIANE is een transnationaal project bestaande uit Belgische, Griekse, Italiaanse, Duitse, Zweedse, Nederlandse, Engelse en Spaanse partners. Hoofddoelstelling van het project is het aanmoedigen van het vrouwelijk ondernemerschap

In november 2002 startte Sein in opdracht van het Centrum voor Zelfstandig Ondernemende Vrouwen (CEZOV) en in het kader van het project 'DIANE' een tweedelig onderzoek naar vrouwelijk ondernemerschap.

Het onderzoek omvat een kwalitatief en een kwantitatief luik. Het kwalitatieve luik is gebaseerd op focusgroepen met deskundigen op het gebied van vorming, financiering en ondersteunende diensten. Het kwantitatieve luik betreft een enquête bij mannelijke en vrouwelijke ondernemers. De bevindingen van de enquête komen in dit onderzoeksrapport aan bod.

De verschillende initiatieven die kaderen binnen het project 'DIANE' zullen ongetwijfeld een stap voorwaarts betekenen voor het stimuleren en begeleiden van het vrouwelijk ondernemerschap.

Inhoudstafel

Management summary

HOOFDSTUK 1: INLEIDING 1

HOOFDSTUK 2: Methodologie..... 3

- 2.1 Verspreiding, respons en verwerking van de Vlaamse enquête 3
- 2.2 Verspreiding, respons en verwerking van de Franstalige enquête 5

HOOFDSTUK 3: Resultaten van de Vlaamse enquête..... 7

- 3.1 Kenmerken van de respondenten..... 7
 - 3.1.1 Persoonsgebonden kenmerken 7
 - 3.1.2 Bedrijfskenmerken 8
 - 3.1.3 Motieven..... 14
 - 3.1.4 Beïnvloeding..... 16
 - 3.1.5 Objectieven..... 17
 - 3.1.6 Problemen..... 18
 - 3.1.7 Besluit..... 21
- 3.2 Vorming..... 23
 - 3.2.1 Opleidingsniveau: basisvorming 23
 - 3.2.2 Aanvullende bedrijfsgerichte opleiding..... 25
 - 3.2.3 Aanvullende beroepsgerichte opleiding 28
 - 3.2.4 Peiling naar meningen 30
 - 3.2.5 Besluit..... 38
- 3.3 Netwerken en ondersteunende diensten 39
 - 3.3.1 Netwerken..... 39
 - 3.3.2 Meningsvragen 45
 - 3.3.3 Problemen..... 47

3.3.4	Starterservice	50
3.3.5	Besluit.....	52
3.4	Financiering.....	53
3.4.1	Financiering bij de start of overname	53
3.4.2	Financieringsaanvragen tijdens de laatste vijf jaar	57
3.4.3	Boekhouder.....	59
3.4.4	Meningsvragen	61
3.4.5	Besluit.....	67

BIJLAGEN

Management summary

Ondernemerschap stimuleert de economie door het creëren van nieuwe jobs en door het streven naar innovatie en efficiëntie. Vrouwen ondernemen anders dan mannen: ze richten andere soorten ondernemingen op, verschillen op het gebied van opleiding, zoeken andere vormen van netwerking.... Er bestaan echter ook tal van overeenkomsten tussen mannen en vrouwen: ze hebben ongeveer dezelfde motivatie, ze zijn risico-minded, ze streven naar zelfrealisatie.... Deze uiteenlopende verschillen en gelijkenissen maken het onmogelijk om een profiel van 'de ondernemer' op te stellen.

De enquête die wij uitvoerden bij vrouwelijke en mannelijke ondernemers maken de verschillen en gelijkenissen duidelijk.

Mannen en vrouwen kiezen voor verschillende sectoren: vrouwen vinden we vaker terug in de diensten- en horecasector, mannen in gebieden behorende tot de secundaire sector: industrie, ambachten, bouw en constructie. Horizontale segregatie is dus ook een fenomeen bij ondernemers.

Ondernemende vrouwen en mannen zijn niet alleen actief in verschillende sectoren, ze hebben eveneens een andere opleidingsachtergrond. Het merendeel van de zelfstandige ondernemers zijn hooggeschoold. Qua scholingsniveau bestaan er geen significante verschillen tussen mannen en vrouwen. Op het gebied van afstudeerrichtingen echter wel. Een kwart van de ondernemende mannen heeft een technisch diploma van het secundair onderwijs in handen. Meer dan 40% van de vrouwen beschikt over een diploma hoger onderwijs van het korte type of zoals de nieuwe term het zegt: een bachelordiploma.

Ongeveer één op twee ondernemers volgde een aanvullende bedrijfsgerichte en beroepsgerelateerde opleiding. Dit geldt zowel voor de vrouwen als voor de mannen. Hoewel zowel mannen als vrouwen de weg vonden naar aanvullende opleidingen, zien we een duidelijk verschil tussen beide groepen. Vrouwen geven aan minder goed op de hoogte te zijn van het bestaande aanbod dan mannen. Daarnaast zijn ze eveneens minder tevreden over het bestaande opleidingsaanbod. In vergelijking met mannen zijn vrouwelijke ondernemers minder tevreden over de informatie die ze ontvangen over verschillende opleidingsmogelijkheden.

Voordat men als zelfstandige ondernemer aan de slag kan gaan, moet men over de nodige financiële bronnen beschikken. Financiering speelt echter niet alleen een rol in de beginfase, het blijft erg belangrijk gedurende de hele ondernemingscyclus. De grootte van het startkapitaal blijkt niet afhankelijk te zijn van het geslacht. De manier waarop men aan het startkapitaal komt daarentegen wel. Vrouwen gebruiken in vergelijking met mannen vaker spaargeld om de start van de onderneming te financieren. Ondanks deze vaststelling blijft de commerciële lening zowel voor mannen als voor vrouwen de meest populaire financieringsvorm. De idee dat vrouwen vaker waarborgen of garanties dienen te geven dan mannen, klopt niet. Het pand op het handelsfonds, de persoonlijke borg en de hypotheek komen bij mannen significant vaker voor dan bij vrouwen.

Ook na de startfase hebben ondernemers nood aan additionele financiële middelen. Mannen dienen over het algemeen meer financieringsaanvragen in dan vrouwen. Een vaak gevoelig geladen onderwerp is het goedkeuringspercentage van deze aanvragen. Meer dan 90% van de ondernemers kent een goedkeuringspercentage van 100%. We stelden geen verschil vast naargelang het geslacht.

Netwerking is een belangrijke ondernemersactiviteit. Uit het onderzoek blijkt dat mannen vaker lid zijn van een ondernemersnetwerk dan vrouwen. Bijna 90% van de mannen en 75% van de vrouwen zijn lid van een netwerk. Mannen zoeken hun toevlucht voornamelijk tot de landelijke gemengde netwerken. Unizo is hier een voorbeeld van. Vrouwen zijn vaker lid van een exclusief netwerk, enkel gericht op vrouwen. Het Centrum voor Zelfstandig Ondernemende Vrouwen, de Vlaams coördinator van dit onderzoek, is hier een bekend voorbeeld van. Vrouwen vinden exclusieve netwerken aantrekkelijker dan mannen: één op twee vrouwen en één op drie mannen willen wel graag lid zijn van een genderspecifiek netwerk. De belangrijkste motieven om lid te worden van een netwerk is het uitwisselen van informatie en ervaringen. Deze motieven zijn voor vrouwen belangrijker dan voor mannen. Sociale motieven daarentegen spelen voor mannelijke ondernemers een belangrijkere rol dan voor vrouwen. De professionele nuttigheid van een netwerk is voor mannen duidelijker dan voor vrouwen.

Ondanks het feit dat mannen beter vertegenwoordigd zijn in het wereldje van ondernemers (verhouding 70/30), spelen vrouwen een belangrijke rol in het bevorderen van de Belgische economie. De manier waarop mannen en vrouwen hun eigen zaak opstarten bracht een verrassende conclusie aan het licht: vrouwen starten vaker een eigen zaak op vanaf nul,

terwijl mannen vaker een bestaande zaak overnemen. Hiertegenover staat evenwel dat mannen meer personeel tewerkstellen dan vrouwen.

Mannen kennen langere werkdagen dan vrouwen. Deze vaststelling die van toepassing is op de algemene arbeidsmarkt, wordt in dit onderzoek bevestigd. Vrouwen werken gemiddeld tussen de 40 en 49 uren per week. Mannen kennen weken van gemiddeld 50-59 werkuren. Deze gemiddelde werkuren van zelfstandige ondernemers tonen aan dat ondernemerschap geen gemakkelijke opdracht is. Ondernemerschap vereist heel wat meer tijd en inspanning dan een gewone job: de werkende Belgische man kent een werkweek van gemiddeld 40,9 werkuren, de werkende Belgische vrouw klopt wekelijks gemiddeld 33,0 uren¹.

De motieven bij mannen en vrouwen om zelfstandige ondernemer te worden, verschillen niet erg. Zelf je eigen baas zijn en zelfrealisatie zijn de twee belangrijkste motieven achter het ondernemerschap. De mogelijkheid om je werk zelf te organiseren wordt als derde belangrijkste motief vermeld. Vrouwen vinden dit motief belangrijker dan mannen. Daarnaast liggen familiale redenen vaker bij vrouwen dan bij mannen aan de oorsprong van het ondernemerschap. Verder ondervinden vrouwen meer beïnvloeding van hun echtgenoot of partner dan omgekeerd. Ruim de helft van de vrouwelijke ondernemers (58,6%) beschrijft een zekere mate van beïnvloeding door de partner terwijl slechts 37% van de mannen dit vermeld.

Ten slotte peilt dit onderzoek naar problemen waarmee startende zelfstandige ondernemers geconfronteerd worden. Administratieve aangelegenheden zijn zowel voor vrouwen als voor mannen het meest problematisch. Vrouwen ondervinden meer problemen dan mannen op het gebied van combinatie arbeid-gezin. Het aantal kinderen dat men heeft, oefent eveneens een invloed uit op de probleemervaring van de combinatie tussen arbeid en gezin. Verder hebben vrouwen in vergelijking met mannen, meer problemen op het vlak van ondersteuning vanuit een netwerk van zakenrelaties.

¹ Bron: Labour Force Survey, bewerking SEIN

HOOFDSTUK 1: INLEIDING

Een economie kan alleen groeien en bloeien indien voldoende mensen willen en kunnen ondernemen. Ondernemerschap is de hoeksteen van de economische ontwikkeling van Europa. Voor België geldt dit nog eens te meer: in vergelijking met andere Europese landen is het aantal zelfstandigen niet alleen laag, ook het aantal starters vermindert voortdurend. Het is dus noodzakelijk nieuwe groepen aan te spreken, onder andere vrouwen. Ondernemen is nog te veel een mannenzaak. De Global Entrepreneurship Monitor (GEM) omschrijft de gemiddelde ondernemer als een man tussen 35 en 44 jaar oud. Het stimuleren van vrouwen tot ondernemerschap zou bevorderlijk zijn voor de algemene graad van ondernemerschap in Europa en in België. Momenteel vertegenwoordigen vrouwen ongeveer één derde van het totaal aantal ondernemers.

Het aanzetten van vrouwen tot ondernemerschap vereist een aangepaste strategie. Het opstellen van een dergelijke strategie vereist op zijn beurt inzicht in het huidige ondernemerschaplandschap. We dienen hiervoor na te gaan of vrouwen op een andere manier ondernemen dan mannen. Kiezen ze voor andere sectoren, leiden andere drijfveren hen tot het ondernemerschap, ervaren zij andere problemen, ... Het antwoord op deze vragen zal een nuttig hulpinstrument zijn bij het opstellen van een aangepaste strategie.

Dit onderzoek kadert in deze algemene probleemstelling. Het is een onderdeel van het project 'Diane'.

Het is een uitgebreide enquête over ondernemerschap, die peilt naar de mate van gebruik van bestaande ondersteunende diensten, de motivatie achter het opstarten van een eigen zaak, persoonlijke kenmerken, ...

Deze enquête werd, met eenzelfde vragenlijst, gerealiseerd in de twee landsdelen van België. Dit rapport beperkt zich tot de enquête in Vlaanderen. Daarnaast is er een rapport over de franstalige enquête, en een synthese van de gegevens voor België. De Universiteit van Liège is verantwoordelijk voor de twee laatste rapporten.

HOOFDSTUK 2: METHODOLOGIE

In dit hoofdstuk bakenen we eerst de onderzoekspopulatie af. Daarna gaan we dieper in op het tot stand komen van de enquête. Ten slotte bespreken we de respons en data-analyse.

Om te weten welk beeld ondernemers hebben over het vormingsaanbod, toegang tot financiering en het aanbod van ondersteunende diensten, moeten we eerst duidelijk maken wat we bedoelen met 'ondernemers'. In dit onderzoek omschrijven we ze als personen die een eigen zaak hebben opgericht of overgenomen, alsook meewerkende echtgenoten. De ondernemingsactiviteiten kunnen dus zowel een volledige dagtaak inhouden als het uitoefenen van een bepaalde activiteit in bijberoep. Mensen die enkel in loondienst actief zijn, werkloos zijn of uitsluitend het huishouden verzorgen, komen bijgevolg niet in aanmerking.

Oorspronkelijk bestond het idee om een Europese enquête uit te voeren in de deelnemende landen. Het bleek echter niet mogelijk om in de voorziene tijdsduur tot een Europees compromis te komen. De opstelling van de Belgische enquête gebeurde in onderling overleg tussen de onderzoekers van SEIN (LUC) en de Ulg. De vragenlijst werd via een proefenquête op punt gesteld. De proefenquête werd afgenomen tijdens een bijeenkomst van het B.WiN-netwerk.

2.1 VERSPREIDING, RESPONS EN VERWERKING VAN DE VLAAMSE ENQUÊTE

Via contacten met Vacature deed zich de opportuniteit voor om de enquête elektronisch uit te voeren via het platform van Vacature.

Het uitvoeren van webenquêtes is één van de belangrijkste veranderingen op het gebied van onderzoeksmethodologie. Via webenquêtes bereikt men een hogere graad van efficiëntie. Deze efficiëntie slaat op het elimineren van papier en portkosten. Verder bespaart men eveneens op personeelskosten aangezien de resultaten van de enquêtes niet meer handmatig ingevoerd dienen te worden. Toch zijn er ook nadelen verbonden aan het uitvoeren van elektronische enquêtes. Zo heeft men geen vat op het publiek dat de enquête invult, met een zwakke validiteit tot gevolg. Ook kan men de resultaten moeilijk

generaliseren naar de volledige populatie omdat niet iedereen in deze populatie dezelfde kans heeft gehad om de enquête in te vullen. Zo vallen mensen die bijvoorbeeld niet beschikken over een internettoegang al bij voorbaat uit de boot. Mensen die minder vertrouwd zijn met de elektronische media zullen ook minder snel de stap zetten tot het invullen van een webenquête.

De enquête van dit onderzoek heeft gedurende 12 weken online gestaan bij Vacature. Een gebrek aan promotie en bekendmaking zorgde voor een zeer lage respons tijdens de eerste weken. Om de bekendheid van de enquête te vergroten, voorzagen we een link van de websites van KBC, Markant en Amazone. Daarnaast verscheen er een artikel in het tijdschrift ZO waarin verwezen werd naar de enquête. Vacature ondernam eveneens een tweede poging om de enquête meer richtbaarheid te geven. Ten slotte opteerden we om de vragenlijst eveneens schriftelijk te verspreiden via het vrouwenmagazine 'Vrouw', alsook via de post. De vragenlijst verscheen in het mei nummer van 'Vrouw'. De oplage van de maand mei bedroeg 35.200. Dat betekent dat ongeveer 35.200 vrouwen de enquête via deze weg ontvangen hebben. Een belangrijke opmerking hierbij is dat niet al deze vrouwen zelfstandige ondernemers zijn. De verspreiding via de post gebeurde bij een mannelijk doelpubliek. In totaal schreven we 600 ondernemers aan met de vraag de enquête ingevuld terug te sturen. Zowel mannen als vrouwen werden bijgevolg bevroegd.

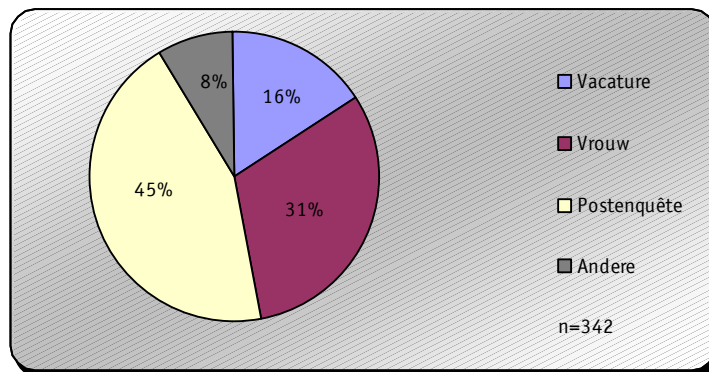
Het totaal aantal ingevulde enquêtes bedraagt 342. Onderstaand kader biedt gedetailleerde info over het aantal ingevulde enquêtes.

TABEL 1: RESPONS NAAR DE VERSCHILLENDE KANALEN

Kanaal	Aantal	Respons
Vacature	55	
Vrouw (oplage: 35.200)	106	0,3%
Postenquête (oplage: 600)	152	25,3%
Andere	29	

Grafiek 1 toont ons dat het merendeel van de ingevulde enquêtes (45%) het resultaat vormen van de uitgevoerde postenquête. De verzameling via de website van Vacature vertegenwoordigt slechts 16% van het totaal aantal ingevulde enquêtes.

GRAFIEK 1: RESPONS NAAR DE VERSCHILLENDE KANALEN



We hebben elf enquêtes moeten uitsluiten voor de analyse omdat ze onvolledig waren of tegenstrijdigheden bevatten. Het analysebestand bestaat bijgevolg uit 323 bruikbare ingevulde enquêtes.

De verwerking van de gegevens gebeurde met het software pakket SPSS 11.0 for Windows (Statistical Package for the Social Sciences’).

2.2 VERSPREIDING, RESPONS EN VERWERKING VAN DE FRANSTALIGE ENQUÊTE

De resultaten van deze enquête worden afzonderlijk gebundeld. De nationale resultaten alsook de methodologie van de Franstalige enquête vindt men terug in het rapport: ‘Les femmes entrepreneures face à la formation, au financement et aux réseaux’.

HOOFDSTUK 3: RESULTATEN VAN DE VLAAMSE ENQUÊTE

In dit hoofdstuk komen de resultaten van de enquête aan bod. In de eerste plaats beschrijven we de respondenten in het algemeen. Daarna komen de onderwerpen 'vorming', 'netwerken en ondersteunende diensten' en 'financiering' aan bod. Ten slotte gaan we op zoek naar verschillen en verbanden tussen mannen en vrouwen.

3.1 KENMERKEN VAN DE RESPONDENTEN

In deze paragraaf beschrijven we de respondenten die deel namen aan het onderzoek. Daarnaast gaan we op zoek naar significante verschillen tussen mannen en vrouwen. We bespreken enkele persoonsgebonden kenmerken zoals geslacht, leeftijd, enz. Vervolgens beschrijven we de respondenten aan de hand van bedrijfskenmerken zoals sector van tewerkstelling, ondernemingsvorm, aantal werknemers, ... Ten slotte besteden we aandacht aan de motieven die leiden tot zelfstandig ondernemerschap.

3.1.1 PERSOONSGEBONDEN KENMERKEN

49% van de respondenten die de vragenlijst invulden is vrouw. Dit is een oververtegenwoordiging, want slechts 30% van de zelfstandigen is vrouw. De publicatie in het tijdschrift 'Vrouw' speelt hierbij een belangrijke rol.

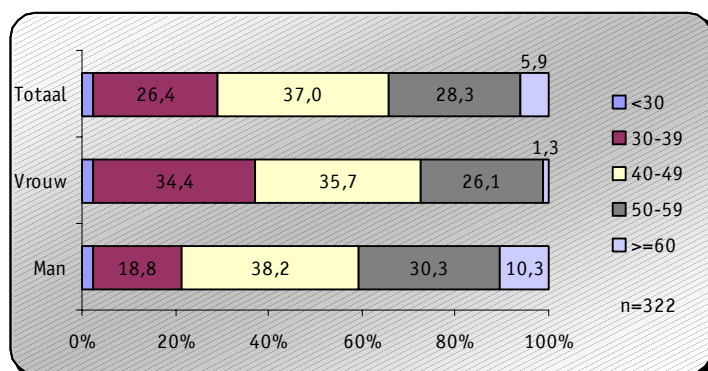
72% van de respondenten is ouder dan veertig jaar. Het aantal jonge ondernemers (jonger dan 30 jaar) bedraagt slechts 2%. Dit is een ondervertegenwoordiging in vergelijking met de echte populatie² waar 10,9% van de verzekeringsplichtigen³ jonger is dan 30 jaar. Meer dan een derde van de respondenten bevindt zich in de leeftijdscategorie '40-49 jarigen'. De mannelijke ondernemers die deelnamen aan dit onderzoek, zijn significant ouder dan de vrouwelijke onderneemsters⁴. Slechts 27,4% van de vrouwelijke onderneemsters is ouder dan 50 jaar. Bij de mannen is 40,6% ouder dan 50 jaar. In de echte populatie zijn vrouwen eveneens jonger dan mannen, maar het verschil is minder groot: 34,5% van de mannen en 29% van de vrouwen is ouder dan 50 jaar. Grafiek 2 geeft deze resultaten weer. Deze bevinding heeft zijn weerslag op de verdere resultaten.

² RSVZ, 2001

³ Een verzekeringsplichtige is een natuurlijk persoon op wie het sociaal statuut van de zelfstandigen van toepassing is omdat hij een beroepsactiviteit als zelfstandige of helper uitoefent

⁴ $\chi^2 = 19,181$, $p = 0.01$

GRAFIEK 2: VERDELING RESPONDENTEN NAAR LEEFTIJD EN GESLACHT



Vier op vijf respondenten (80%) is gehuwd of woont samen. 17% is alleenstaand en 3% is gescheiden.

90% van de respondenten geeft aan kinderen te hebben. Het gemiddeld aantal kinderen per respondent bedraagt 2,04. Het maximaal aantal kinderen dat een respondent vermeldt is 6. Onderstaande tabel vat deze gegevens samen.

TABEL 2: AANTAL KINDEREN

N	Gemiddelde	Minimum	Maximum	Std. Dev.
313	2,04	0	6	1,111

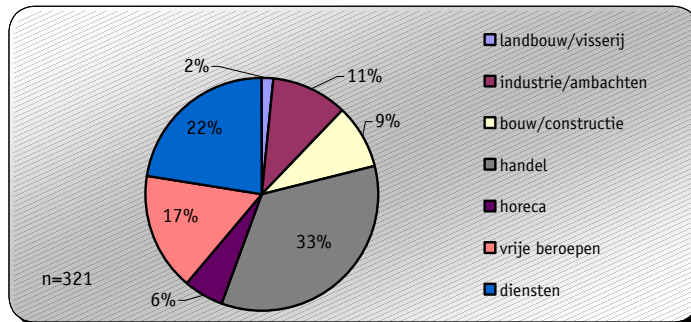
3.1.2 BEDRIJFSKENMERKEN

85,7% van de 'ondernemers' oefent zijn of haar **activiteiten** uit in hoofdberoep. Bij opsplitsing naar geslacht merken we dat 95,8% van de mannen zijn activiteiten in hoofdberoep uitoefent. Dit in tegenstelling tot de bevroegde vrouwen waarvan drie vierde of 75% haar activiteiten in hoofdberoep uitoefent. Cijfers van het RSVZ tonen een ietwat andere samenstelling: 72% van de verzekeringsplichtige mannen en 77% van de verzekeringsplichtige vrouwen oefent een hoofdberoep uit. De enquête kon eveneens ingevuld worden door werknemers, gepensioneerden of studenten met een zelfstandige activiteit in bijberoep. Dit gebeurde door 4,2% van de bevroegde mannen en 8,3% van de

bevroegde vrouwen. Ten slotte identificeerde 16,7% van de vrouwelijke respondenten zichzelf als meewerkende echtgenoot⁵.

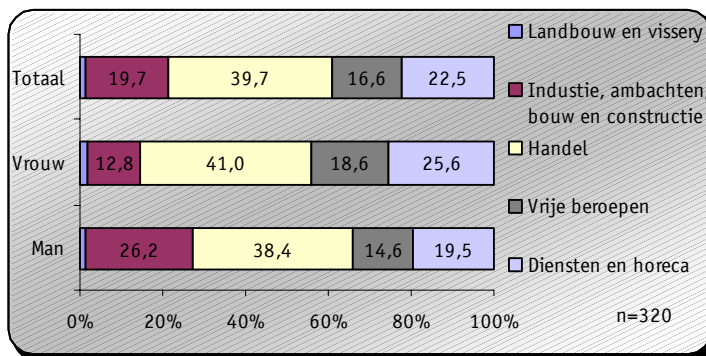
Onderstaande figuur brengt het aantal respondenten per **sector** in kaart. 33% is actief in de handelssector. De dienstensector komt met 22% op de tweede plaats.

GRAFIEK 3: VERDELING AANTAL RESPONDENTEN NAAR SECTOR



In principe behoort de categorie 'bouw/constructie' tot dezelfde categorie als 'industrie/ambachten' en de categorie 'horeca' tot de categorie 'diensten'⁶. Bij verdere analyses categoriseren we dit dan ook aldus. Onderstaande grafiek geeft aan dat sector en geslacht veel met elkaar te maken hebben⁷.

GRAFIEK 4: VERDELING VAN RESPONDENTEN NAAR SECTOR EN GESLACHT



⁵De verschillen tussen mannen en vrouwen naar aard van activiteiten kent de volgende statistische kengetallen:

$\chi^2 = 33,687$, $p = 0.000$

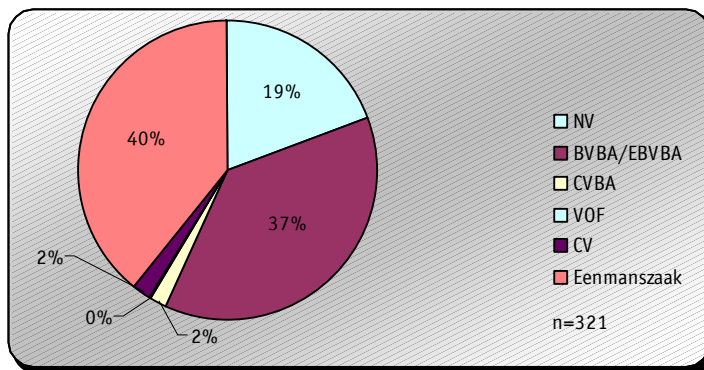
⁶De opsplitsing naar categorieën gebeurde in samenspraak met de Waalse tegenhanger die deze opsplitsing voor andere doeleinden noodzakelijk achtte. De nieuwe categorisering gebeurt op basis van de indeling van het RSVZ.

⁷ $\chi^2 = 9,771$, $p = 0.044$

Handel is zowel voor mannen als voor vrouwen de grootste sector. Voor vrouwen vormt de dienstensector of horeca de tweede thuisbasis van hun ondernemerschap. Bij mannen is dit de nijverheidssector. In dit onderzoek is de sector 'landbouw en visserij' ondervertegenwoordigd. De dienstensector daarentegen kent in dit onderzoek een oververtegenwoordiging⁸.

De 'Eenmanszaak' is de sterkst vertegenwoordigde **ondernemingsvorm** binnen deze bevraging. 40% van de respondenten geeft aan tot deze categorie te behoren. Op de tweede plaats komt de BVBA/EBVBA⁹ met 37%. Bijna één op vijf bevroegde ondernemers is actief in een Naamloze Vennootschap. De overige ondernemingsvormen komen bijna niet voor.

GRAFIEK 5: VERDELING RESPONDENTEN NAAR ONDERNEMINGSVORM



45% van de bevroegde ondernemers heeft geen **werknemers in dienst**. Eén op drie respondenten heeft tussen de één en de vier werknemers in dienst. 14 respondenten gaven aan meer dan twintig werknemers tewerk te stellen. Ook hier stellen we belangrijke verschillen vast tussen mannen en vrouwen. Ondernemingen van vrouwen zijn kleiner dan deze van mannen¹⁰. Meer dan de helft van de vrouwelijke ondernemers stelt geen werknemers tewerk. 17,7% van de vrouwen heeft meer dan 5 werknemers in dienst. Dit in tegenstelling tot 27,7% van de mannen.

⁸ Sectorverdeling volgens het RSVZ in 2001: Landbouw en visserij: 10,3%; Nijverheid & ambachten: 20%; Handel: 40,7%; Vrije beroepen: 19,9%; Diensten: 8,7%; Diversen: 0,3%

⁹ BVBA/EBVBA: (Eenpersoons)-besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid

NV: Naamloze Vennootschap

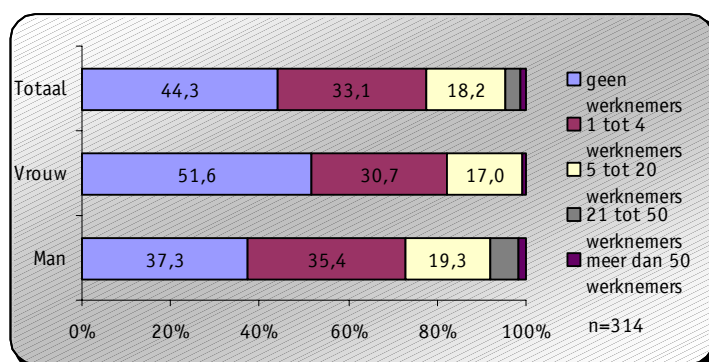
CV: Coöperatieve vennootschap

CVBA: Coöperatieve vennootschap met beperkte aansprakelijkheid

VOF: Vennootschap Onder Firma

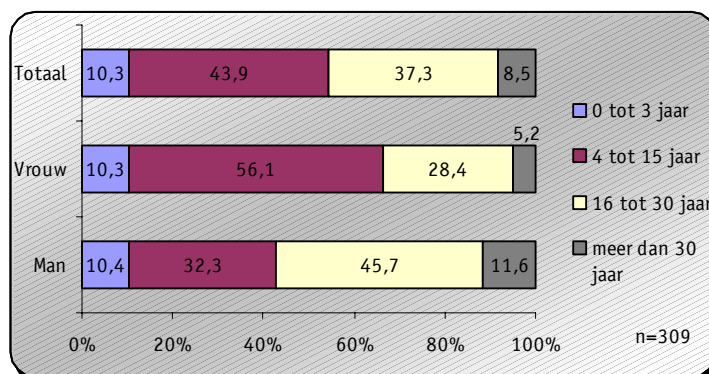
¹⁰ $\chi^2 = 14,803$, $p = 0.005$

GRAFIEK 6: VERDELING VAN RESPONDENTEN NAAR ONDERNEMINGSGROOTTE EN GESLACHT



Het merendeel van de bevroegde ondernemers is al enige tijd **actief** in het ondernemersmilieu. Slechts 10% van de respondenten bevindt zich met de huidige onderneming in de startfase (minder dan drie jaar actief als ondernemer). We merken wel op dat het hier gaat over het ondernemerschap met betrekking tot de huidige onderneming. De duur van het ondernemerschap verschilt significant naargelang het geslacht¹¹. Mannen zijn langer actief in hun huidige onderneming dan vrouwen. We mogen niet vergeten dat de mannelijke respondenten significant ouder zijn dan de vrouwelijke ondernemers waardoor hun tijdsduur van ondernemerschap vanzelfsprekend langer is. Grafiek 7 geeft deze bevindingen grafisch weer.

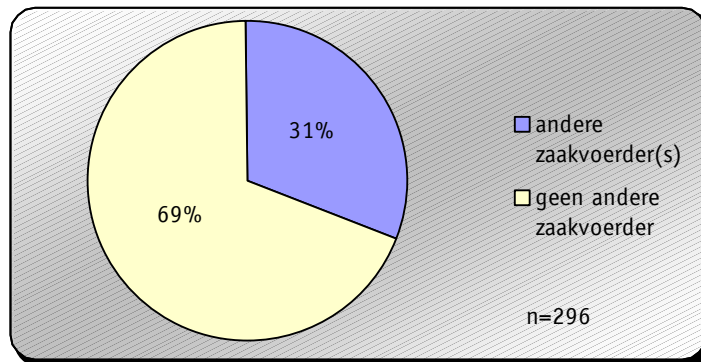
GRAFIEK 7: VERDELING RESPONDENTEN NAAR DUUR VAN HET ONDERNEMERSCHAP EN GESLACHT



¹¹ $\chi^2 = 20,607$, $p = 0,000$

Bijna één op drie respondenten vermeldt de **aanwezigheid van een medezaakvoerder**. Voor deze vaststelling tellen we de groep van meewerkende echtgenotes niet mee. De echtgenoot of partner wordt het vaakst als medezaakvoerder aangehaald: bij ongeveer de helft (47,8%) van de respondenten die aangeven over een medezaakvoerder te beschikken gaat het om de echtgenoot of partner.

GRAFIEK 8: VERDELING RESPONDENTEN NAAR AANWEZIGHEID VAN ANDERE ZAAKVOERDER(S)



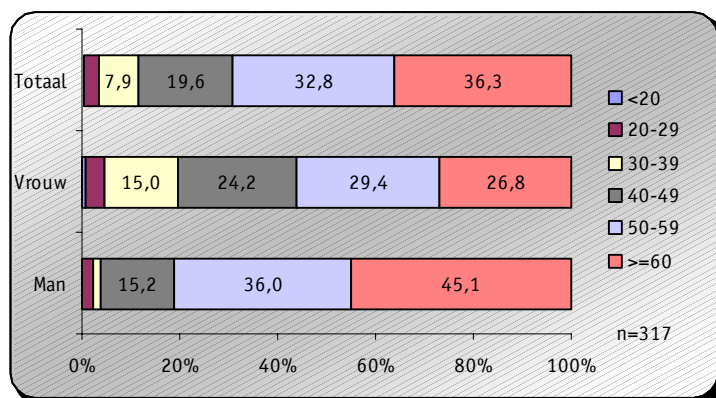
Het merendeel van de respondenten oefent **aan huis** zijn of haar beroepsactiviteiten uit. 63% vermeldt dat de zaak aan huis gevestigd is. Hier stellen we geen significant verschil naar geslacht vast.

De bevroegde ondernemers uit onze enquête hebben **lange werkdagen**. Bijna 70% van hen werkt gemiddeld meer dan vijftig uren per week. 36% werkt gemiddeld zelfs meer dan zestig uren per week.

Verdere opsplitsing naar geslacht toont aan dat mannen gemiddeld meer uren werken¹². Ongeveer één op vijf vrouwen werkt minder dan 40 uren. Bij de mannen is dit slechts één op tien. Bijna één op twee mannen werkt gemiddeld meer dan 60 uren per week. Bij de vrouwen werkt ongeveer één op vier langer dan 60 uren per week. Grafiek 9 geeft hiervan een overzicht.

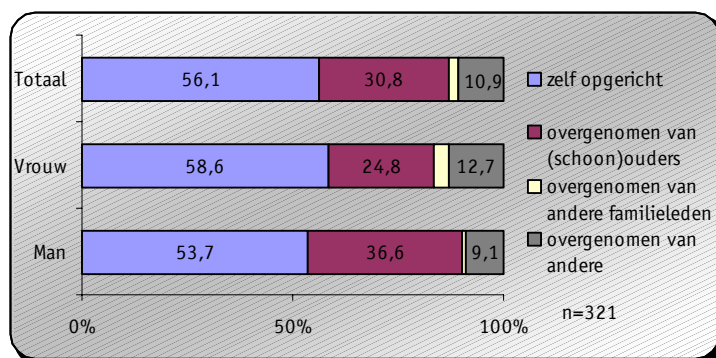
¹² $\chi^2 = 32,374$, $p = 0.000$

GRAFIEK 9: VERDELING RESPONDENTEN NAAR GEMIDDELD AANTAL WERKUREN EN GESLACHT



Meer dan de helft van de respondenten (56%) heeft zijn of haar huidige onderneming zelf opgericht. Bijna een derde nam de zaak over van de ouders of schoonouders. De **oorsprong van de onderneming** vertoont eveneens een verband met het geslacht van de ondernemer: vrouwen richten, in vergelijking met mannen, vaker een eigen zaak op. Mannen daarentegen nemen vaker een zaak over van ouders of schoonouders¹³.

GRAFIEK 10: VERDELING RESPONDENTEN NAAR OORSPRONG VAN DE ONDERNEMING



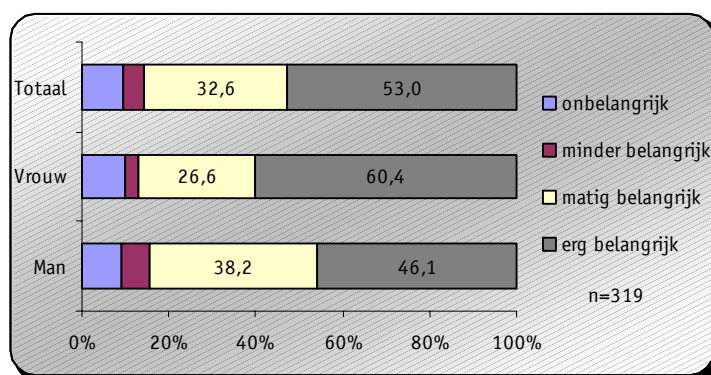
¹³ $\chi^2 = 8,681, p = 0.034$

3.1.3 MOTIEVEN

Waarom kiezen ondernemers ervoor om een eigen zaak op te starten? Wij peilden naar de belangrijkheid van een aantal redenen.

- De **belangrijkste** motieven om een eigen zaak op te starten of over te nemen, zijn zelfrealisatie, je eigen baas zijn, je werk zelf organiseren en de uitdaging. Vrouwen hechten meer belang aan de mogelijkheid om het werk naar eigen wensen te organiseren dan mannen¹⁴. 60,4% van de vrouwelijke zelfstandige ondernemers vinden het organisatorisch aspect erg belangrijk. Bij de mannelijke ondernemers bestempelt 46,1% dit als erg belangrijk.

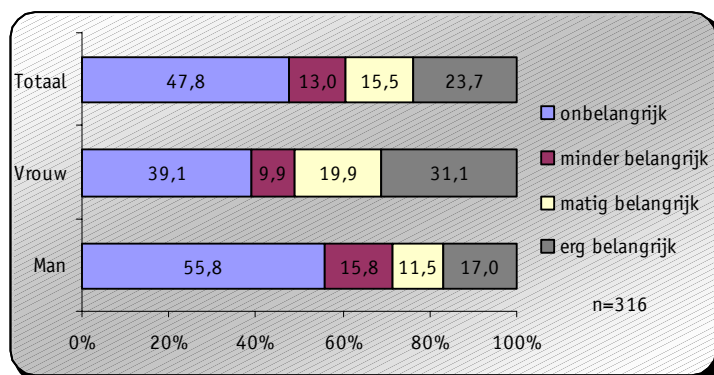
GRAFIEK 11: MOTIEF: "DE MOGELIJKHEID OM JE WERK ZELF TE ORGANISEREN."



- **Familiale redenen** zijn voor vrouwen vaak een stimulans tot ondernemerschap. Bijna één derde van de vrouwelijke respondenten vindt 'familiale redenen' een erg belangrijk motief bij het opstarten van een eigen zaak. Bij de mannen ligt dit aandeel significant lager: 17,1% van hen vindt familiale redenen een erg belangrijke factor die heeft bijgedragen tot het opstarten van een eigen zaak.

¹⁴ $\chi^2 = 8,244$, $p = 0.041$

GRAFIEK 12: MOTIEF: "FAMILIALE REDENEN."



- **Werkloosheid** leidt, zowel bij mannen als bij vrouwen, niet tot ondernemerschap. Hetzelfde geldt voor problemen of conflicten bij een vorige job of werkgever.

Tabel 3 geeft een overzicht van de verschillende bevroagde motieven. De antwoordmogelijkheden situeren zich op een schaal van 1 tot 4, waarbij 1 staat voor 'onbelangrijk' en 4 voor 'erg belangrijk'. In de tabel geven we de gemiddelde waarde weer.

TABEL 3: MOTIEVEN OM EIGEN ZAAK OF ONDERNEMING OP TE STARTEN OF OVER TE NEMEN

Motief	Aantal	Gemiddelde
Je eigen baas zijn	319	3,42
Zelfrealisatie	317	3,37
Mogelijkheid om je werk zelf te organiseren	319	3,29
De uitdaging om een eigen zaak op te richten	317	3,12
Het geloof in een bepaald product of dienst	310	2,73
Een opportuniteit die zich voordeed	315	2,31
Familiale redenen	316	2,15
De invloed van ouders, schoonouders, andere familie of vrienden	315	1,90
Weinig of beperkte doorgroeimogelijkheden in vorige job	313	1,62
Werkloos zijn	315	1,31
Conflict vorige werkgever	314	1,20
Verhuizen	312	1,12

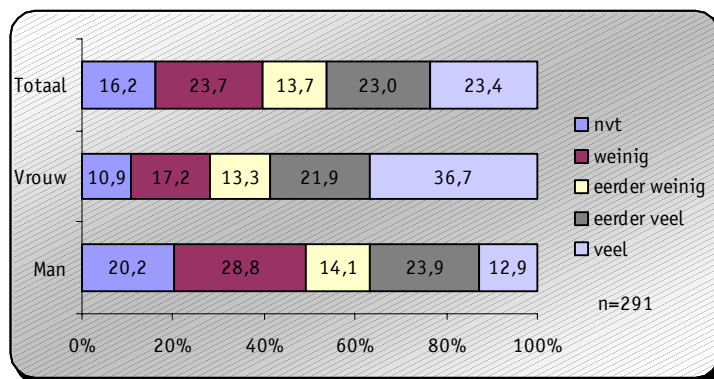
3.1.4 BEÏNVLOEDING

Ongeveer 15% van de respondenten zegt dat de invloed van anderen (ouders, schoonouders, andere familieleden of vrienden) een belangrijke reden was om de eigen zaak op te starten.

Maar wie zijn nu deze 'anderen'? Vooral de partner speelt een rol in het beïnvloedingsproces. 46,4% van de respondenten geeft aan dat de partner eerder veel tot veel invloed heeft gehad op de keuze om als zelfstandige ondernemer te starten. Het verschil tussen mannen en vrouwen is hier zeker noemenswaardig¹⁵.

Zoals onderstaande grafiek aantoont, zegt 36,7% van de vrouwelijke respondenten dat de beslissing om zelfstandig ondernemer te worden, sterk beïnvloed werd door de partner. Slechts 12,9% van de mannelijke respondenten lieten hun beslissing sterk beïnvloeden door hun wederhelft. Bij deze analyse werden de meewerkende echtgenoten niet in rekening gebracht omdat dit een vertekend beeld zou creëren.

GRAFIEK 13: MATE WAARIN DE PARTNER DE BESLISSING OM ONDERNEMER TE WORDEN, BEÏNVLOED HEEFT



¹⁵ $\chi^2 = 25,546$, $p = 0,000$

3.1.5 OBJECTIEVEN

Missie en strategiebepaling gebeuren in functie van de vooropgestelde objectieven. Stelt men winsttoename in het vooruitzicht, dan zal de ondernemingshouding anders zijn dan wanneer men denkt aan overdracht van de zaak.

- De **belangrijkste** objectieven die uit de bevraging naar voren komen, zijn omzettoename en winsttoename. Ongeveer 60% van de respondenten vermeldt deze objectieven. Zowel mannen als vrouwen vinden deze objectieven erg belangrijk.

De objectieven vertonen onderling voor de hand liggende correlaties. Een ondernemer die kiest voor winsttoename, stelt eveneens een omzettoename, een toename van het aantal personeelsleden en een toename in de investeringen in uitrusting voor ogen¹⁶. Behoud van de huidige situatie en overdracht van de onderneming zijn objectieven die niet in zijn of haar ondernemingsgeest terug te vinden zijn¹⁷.

- De ondernemers zijn **niet erg ambitieus**. Doelstellingen zoals internationalisering, investeringen in research & development en beursgang komen zelden voor. Mannen kiezen vaker dan vrouwen voor investeringen in research & development¹⁸: 8,0% van de mannen en 2,7% van de vrouwen stellen dit als objectief.
- Mannen stellen vaker de **overdracht** van de onderneming als streefdoel¹⁹. 18,4% van de mannen wil in de komende vijf jaren een overdracht realiseren. Bij de vrouwen is dit slecht 7,5%. De gemiddelde leeftijd van de respondenten speelt hierbij een belangrijke rol: de gemiddelde leeftijd van de mannelijke respondenten ligt significant hoger dan deze van de vrouwen²⁰.

Tabel 4 geeft een overzicht van de vooropgestelde objectieven.

¹⁶ Alle vermelde correlaties zijn significant op 0.01 niveau

¹⁷ Idem

¹⁸ $\chi^2 = 4,061$, $p = 0.044$

¹⁹ $\chi^2 = 7,908$, $p = 0.005$

²⁰ $\chi^2 = 19,181$, $p = 0.001$

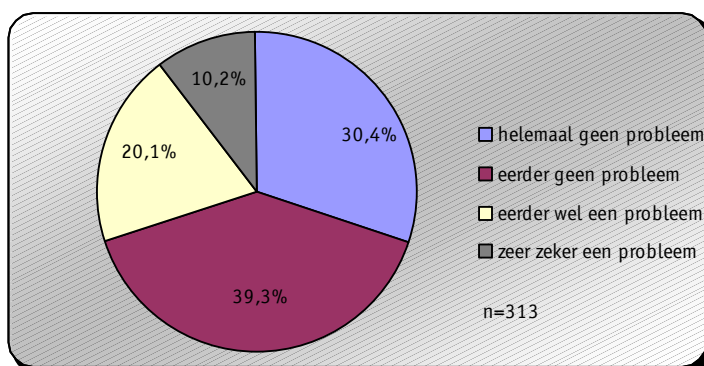
TABEL 4: GESTELDE OBJECTIEVEN EN STREEFDOELEN VOOR DE KOMENDE VIJF ONDERNEMINGSJAREN

Objectief	%
Stijging van de omzet	61,5%
Stijging van de netto winst	58,3%
Diversificatie van het klantenbestand	26,5%
Behoud van de huidige situatie	24,6%
Toename van de investeringen in uitrusting	22,7%
Diversificatie van het productaanbod of dienstenaanbod	22,3%
Toename van het aantal personeelsleden	14,2%
Overdracht van de onderneming	13,3%
Toename van de investeringen in R&D	5,5%
Internationalisering van de activiteiten	3,9%
Andere	3,2%
Aanvang op de beurs	0,0%

3.1.6 PROBLEMEN

Ondernemerschap is risicovol. Ongeveer één derde van de door ons bevroegde ondernemers omschrijft de angst of **schrik voor het risico** als een probleem. Bij jongeren is deze schrik groter dan bij ouderen²¹. Mannen en vrouwen ervaren 'schrik voor het risico' op een gelijkaardige manier.

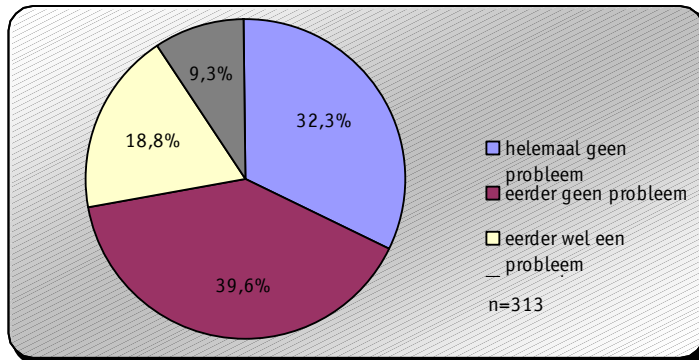
GRAFIEK 14: MATE WAARIN 'SCHRIK VOOR HET RISICO' ALS PROBLEEM WORDT ERVAREN



²¹ Kendall tau = -0.149, significant op het 0.01 niveau

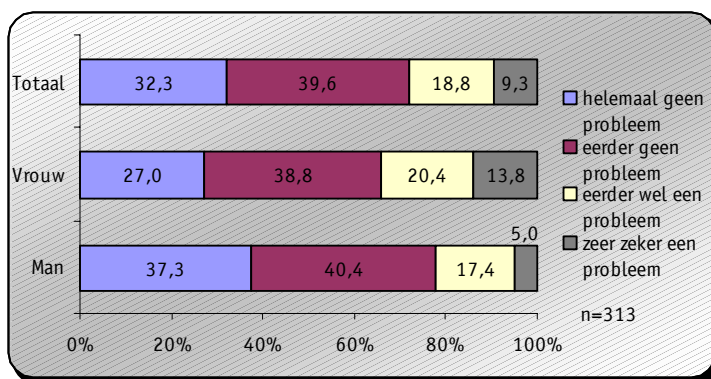
Met de **combinatie tussen het ondernemerschap en het gezin** had ongeveer 28% van de respondenten een probleem tijdens de opstartfase.

GRAFIEK 15: MATE WAARIN 'COMBINATIE ARBEID-GEZIN' ALS PROBLEEM WORDT ERVAREN



Grafiek 16 toont dat zowel vrouwen als mannen problemen ervaren met de combinatie arbeid-gezin. Maar –zoals verwacht- zijn deze problemen groter bij vrouwen (34,2%) dan bij mannen (22,4%). Naast het geslacht, heeft ook het aantal kinderen invloed op het ervaren van dit probleem²². Hoe meer kinderen men heeft, hoe sterker men de combinatie arbeid-gezin als probleemgebied ervaart.

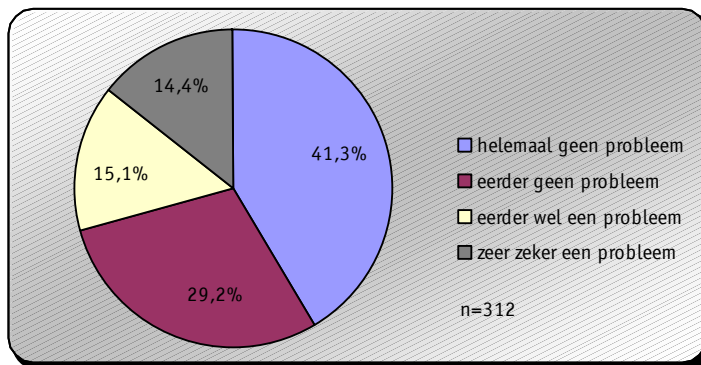
GRAFIEK 16: MATE WAARIN 'COMBINATIE ARBEID-GEZIN' ALS PROBLEEM WORDT ERVAREN, VERDEELD NAAR GESLACHT



²² Kendall tau = 0.145, significant op het 0.01 niveau

Bijna 30% van de respondenten had of heeft problemen met het **statuut van zelfstandige**. Hiermee bedoelen we de regeling in verband met pensioenen, kinderbijslag, arbeidsongeschiktheid, enz.

GRAFIEK 17: MATE WAARIN 'STATUUT VAN ZELFSTANDIGE ONDERNEMER' ALS PROBLEEM WORDT ERVAREN



3.1.7 BESLUIT

Bijna de helft van de respondenten is vrouw. Dit heeft te maken met de publicatie van de vragenlijst in het tijdschrift 'Vrouw' en een op vrouwen gerichte advertentie in het tijdschrift 'ZO-magazine'. Verder zijn zelfstandige ondernemers jonger dan 30 zwak vertegenwoordigd: zij maken 2% uit van de totale groep. Bijna 40% van de ondernemers bevindt zich in de leeftijdscategorie 40-49 jarigen. De mannelijke respondenten zijn gemiddeld ouder dan de vrouwen. Vier vijfde van de respondenten is gehuwd of woont samen. Ten slotte heeft een respondent gemiddeld 2,04 kinderen²³.

De handelssector is het sterkst vertegenwoordigd: 33% van de bevroagde ondernemers is actief in deze sector. De dienstensector komt op de tweede plaats met 22%. De éénmanszaak is de meest voorkomende juridische vorm. 40% van de respondenten oefent zijn of haar activiteiten uit binnen een eenmanszaak. De BVBA/EBVBA vertegenwoordigt 37% van de respondenten. De meeste ondernemers hebben geen werknemers in dienst. Ongeveer één op vier respondenten heeft meer dan 5 werknemers in dienst. De ondernemingen van vrouwen zijn significant kleiner dan deze van mannen. We bedoelen hiermee dat vrouwen minder werknemers in dienst hebben in vergelijking met mannen. Partnerschappen komen frequent voor: 31% van de respondenten oefent de zaak uit samen met één of meerdere andere zaakvoerders. In ongeveer de helft van deze gevallen is het de echtgenoot of levenspartner die de zaak mee runt. Vaak is de onderneming aan huis gevestigd: 63% van de respondenten geven aan de beroepsactiviteiten aan huis te beoefenen. Ten slotte is het verhaal van de zelfstandige ondernemer er één van lange werkdagen: 70% van de zelfstandige ondernemers werkt meer dan 50 uren per week. Toch zijn het vooral de mannen die zulke lange werkdagen kloppen.

De belangrijkste motieven om een eigen zaak op te starten of over te nemen zijn: zelfrealisatie, je eigen baas zijn, je werk zelf organiseren en de uitdaging. Het meest voorkomende objectief dat door ondernemers gesteld wordt is omzetting, op de voet gevolgd door winsttoename.

²³ Ter informatie: het gemiddeld aantal kinderen per gezin in de kinderbijlageregeling voor werknemers bedroeg 1,78 kinderen op basis van de regionale telling op 31 december 2000 (Bron: RKW)

‘Schrik voor het risico’ is een probleem dat vooral op jongere ondernemers van toepassing is. Hoe ouder men wordt, hoe minder problematisch men het risico vindt. De combinatie tussen arbeid en gezin wordt door vrouwen meer dan door mannen als probleem beschouwd. Verder heeft ook het aantal kinderen een invloed: hoe meer kinderen hoe sterker deze combinatie als probleem beschouwd wordt.

3.2 VORMING

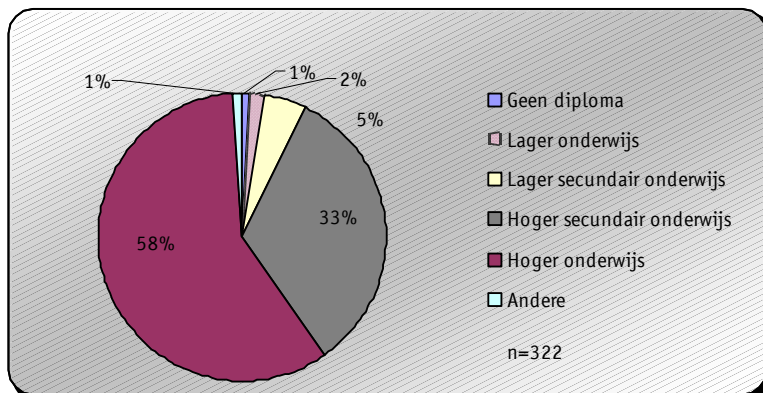
In onze vragenlijst peilden we eerst en vooral naar het niveau van de zogenaamde basisvorming. Vervolgens gingen we na of de respondent aanvullende opleidingen volgde. De resultaten vindt u terug in deze paragraaf.

3.2.1 OPLEIDINGSNIVEAU: BASISVORMING

Algemeen

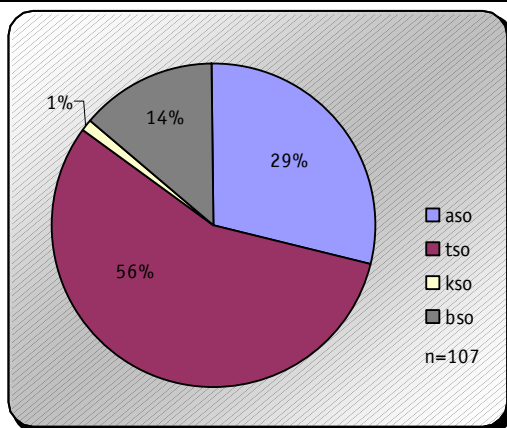
Het merendeel van de ondernemers uit onze bevraging zijn hoger opgeleid. 58% van hen beschikt over een diploma hoger onderwijs, afkomstig van een universiteit of een hogeschool. 33% van de respondenten heeft een diploma van het hoger secundair onderwijs. Slechts 3% van de bevroegde respondenten verklaart geen diploma of enkel een diploma lager onderwijs te bezitten.

GRAFIEK 18: OPLEIDINGSNIVEAU

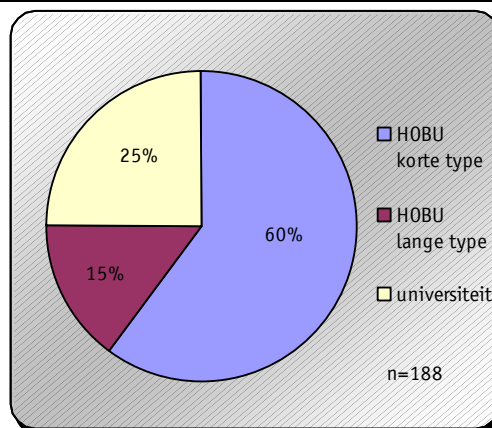


Binnen de categorieën 'hoger onderwijs' en 'hoger secundair onderwijs' komen praktisch georiënteerde richtingen vaker voor. 60% van de respondenten met een diploma 'hoger onderwijs' bezit een hogeschool diploma van één cyclus. 56% van de respondenten met een diploma 'hoger secundair onderwijs' beëindigde een technische richting. Onderstaande grafieken geven de respectievelijke indelingen weer.

GRAFIEK 19: OPSPLITSING BINNEN HOGER SECUNDAIR ONDERWIJS



GRAFIEK 20: OPSPLITSING BINNEN HOGER ONDERWIJS



Geslacht

Er bestaat een significant verband tussen geslacht en opleiding²⁴. Het verband situeert zich niet op scholingsniveau, wel op het soort scholing. Mannen beschikken namelijk vaker over een technisch diploma van het secundair onderwijs. Vrouwen hebben daarentegen vaker een diploma hoger onderwijs (korte type) in handen: meer dan 40% van de vrouwelijke respondenten beschikt over een dergelijk diploma. Het aandeel mannelijke respondenten met een diploma hoger onderwijs van het korte type bedraagt 27,9%. Onderstaande tabel geeft een gedetailleerd overzicht van de verschillende opleidingsvormen bij mannen en vrouwen.

TABEL 5: OVERZICHT VAN HET OPLEIDINGSNIVEAU BIJ MANNEN EN VROUWEN

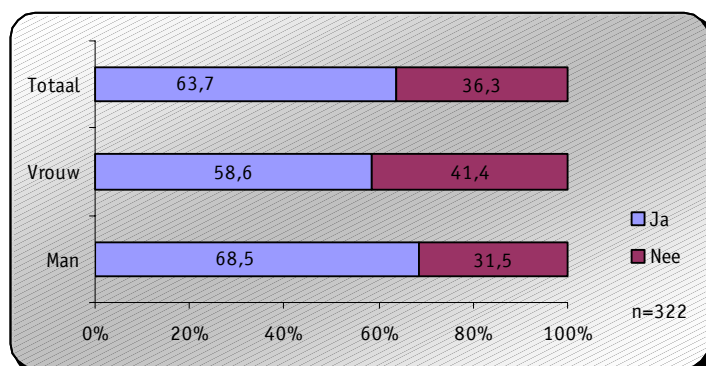
	geen diploma, laaggeschoold of andere	aso	tso	bso	HOBU korte type	HOBU lange type	unief
mannen	9,7%	8,5%	24,8%	3,6%	27,9%	8,5%	17,0%
vrouwen	7,6%	10,8%	12,1%	5,7%	42,7%	8,9%	12,1%

²⁴ $\chi^2 = 18,662$, $p = 0.045$

3.2.2 AANVULLENDE BEDRIJFSGERICHTE OPLEIDING

63,7% van de bevroegde ondernemers volgde een aanvullende bedrijfsgerichte opleiding. Hiermee bedoelen we een opleiding die betrekking heeft op de algemene werking van de onderneming: opleiding bedrijfsbeheer, managementopleiding, leidinggeven, ... Mannen volgen, in vergelijking met vrouwen, vaker een aanvullende bedrijfsgerichte opleiding maar dit verschil is echter niet significant²⁵. Dit wil zeggen het verschil te klein is om er zekerheid over te hebben.

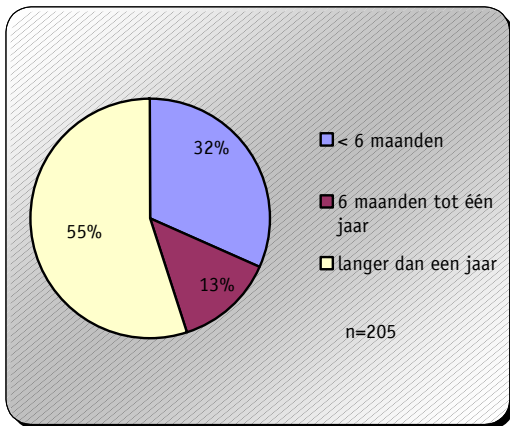
GRAFIEK 21: HET VOLGEN VAN EEN AANVULLENDE BEDRIJFSGERICHTE OPLEIDING NAAR GESLACHT



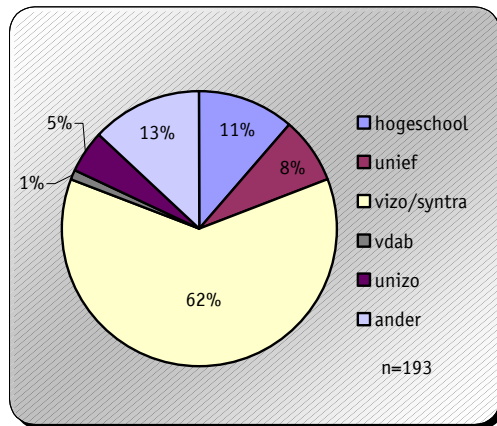
Meer dan de helft van de respondenten die een dergelijke opleiding volgden, koos voor een opleiding van langer dan een jaar. Ongeveer 30% verkoos een korte opleiding met een maximum duur van zes maanden. Het Vizo en Syntra (voormalige vormingscentra en CMO's) worden het vaakst aangehaald als **opleidingsorganisator**. De categorie 'andere' komt op de tweede plaats met 13%. Sommige respondenten verduidelikten hun antwoord. Als aanbieders van bedrijfsgerichte opleidingen kwamen onder andere aan bod: technische scholen of vakscholen, avondonderwijs, banken, beroepsverzekeringen en bedrijven.

²⁵ $\chi^2 = 3,399$, $p = 0,065$

GRAFIEK 22: TIJDSDUUR VAN BEDRIJFSGERICHTE OPLEIDING

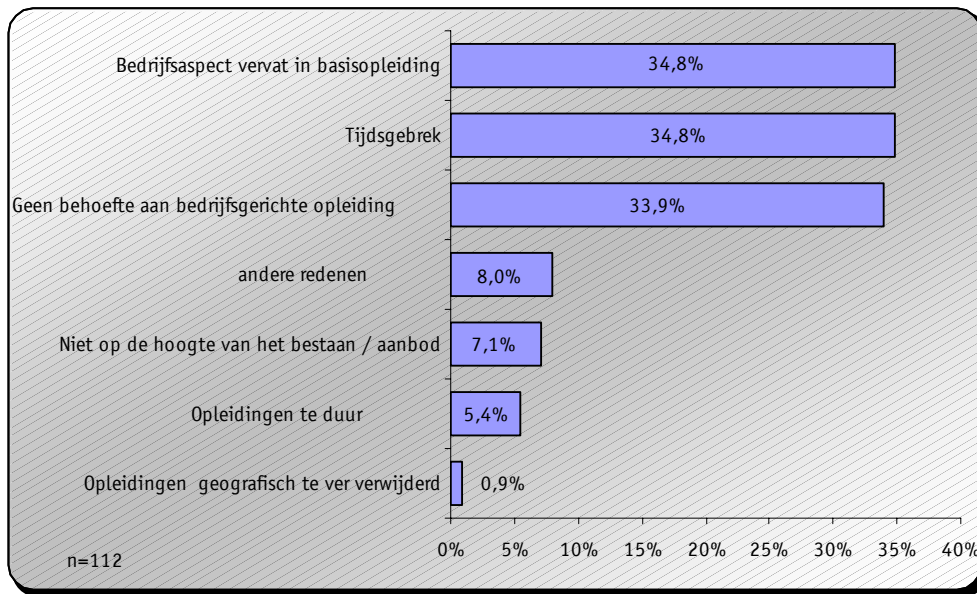


GRAFIEK 23: ORGANISATOR VAN BEDRIJFSGERICHTE OPLEIDING



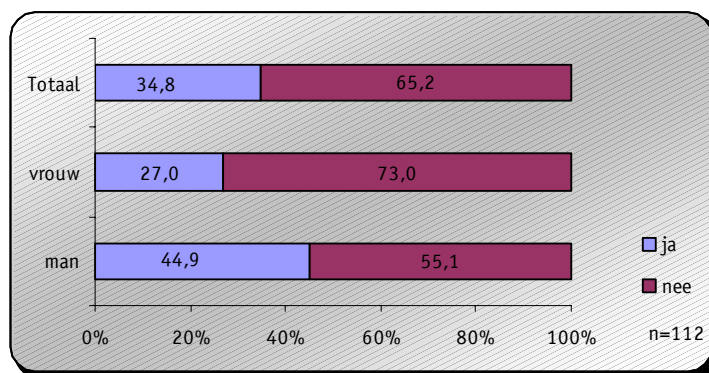
De twee **belangrijkste redenen om geen aanvullende bedrijfsgerichte opleiding te volgen** zijn de aanwezigheid van het bedrijfsaspect tijdens de basisopleiding en tijdsgebrek. Deze twee redenen worden ieder door 34,8% van de respondenten vermeld. Het niet ervaren van een behoefte komt op de derde plaats. De kostprijs van de opleidingen is niet belangrijk.

GRAFIEK 24: REDENEN OM GEEN AANVULLENDE BEDRIJFSGERICHTE OPLEIDING TE VOLGEN



Een opmerkelijke vaststelling is evenwel dat de reden ‘tijdsgebrek’ een minder belangrijke rol speelt bij de vrouwelijke respondenten²⁶. 27% van de bevroagde vrouwelijke zelfstandige ondernemers zegt geen bedrijfsgerichte opleiding te hebben gevolgd wegens tijdsgebrek. Deze reden komt bij vrouwen bijgevolg op de derde plaats. Bij de mannen heeft bijna 45% te kampen met tijdsgebrek en neemt deze reden de eerste plaats in.

GRAFIEK 25: RESPONDENTEN DIE TIJDSGEBREK AANGEVEN ALS REDEN VOOR HET NIET VOLGEN VAN EEN BEDRIJFSGERICHTE OPLEIDING



De belangrijkste reden voor vrouwen om geen bedrijfsgerichte opleiding te volgen is het niet ervaren van een behoefte. Bij de mannelijke respondenten komt deze reden op de derde plaats.

TABEL 6: TOP 3 VAN BELANGRIJKSTE REDENEN OM GEEN BEDRIJFSGERICHTE OPLEIDING TE VOLGEN, BIJ MANNEN EN VROUWEN

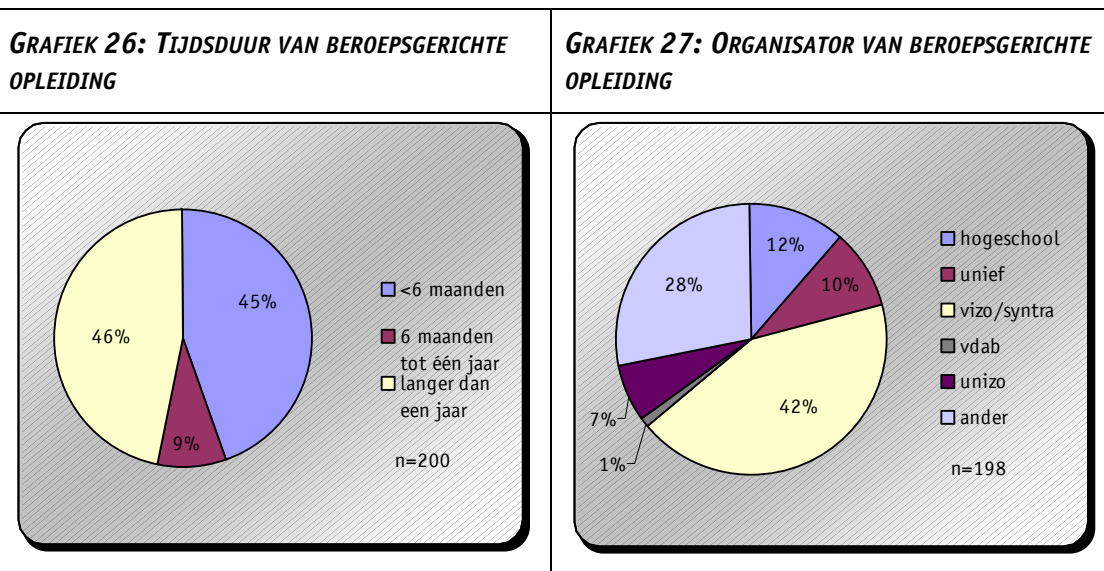
	Top 3: Mannen	Top 3: Vrouwen	
Tijdsgebrek	44,9%	Geen behoefte	36,5%
Vervat in basisopleiding	40,8%	Vervat in basisopleiding	30,2%
Geen behoefte	30,6%	Tijdsgebrek	27,0%

²⁶ $\chi^2 = 3,897$, $p = 0,048$

3.2.3 AANVULLENDE BEROEPSGERICHTE OPLEIDING

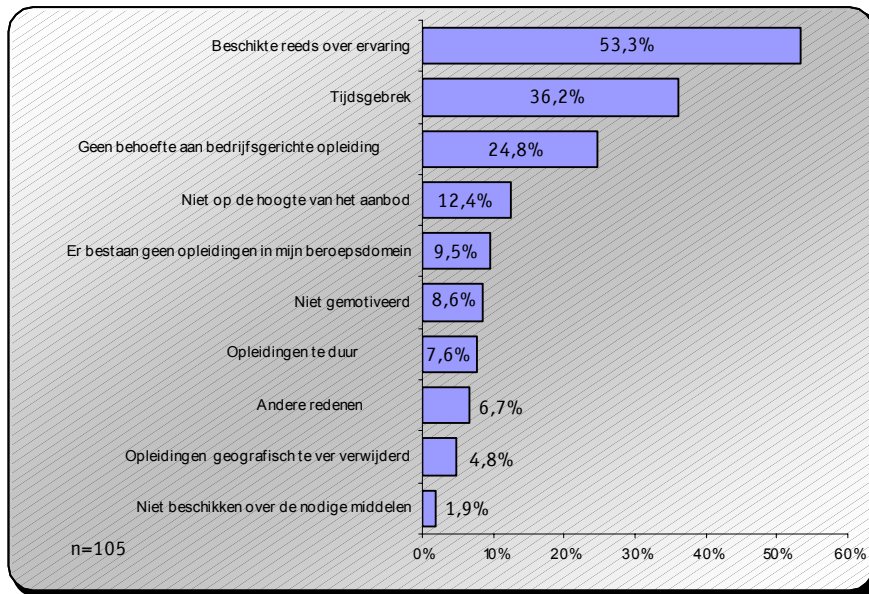
64,5% van de bevroagde ondernemers heeft een aanvullende beroepsgeoriënteerde opleiding gevolgd. Hiermee bedoelen we een opleiding die verbonden is met een specifiek beroep zoals een bijscholing voor boekhouders, enz. Er is geen verschil tussen mannen en vrouwen.

De **duur** van deze beroepsgerichte opleidingen verschillen sterk van mekaar. 46% van de respondenten volgde een opleiding van meer dan een jaar. 45% van de respondenten verkoos een kortlopende opleiding van minder dan zes maanden. De **coördinatie en organisatie** gebeurden in het merendeel van de gevallen door het VIZO of Syntra. Ook de categorie 'andere' scoort redelijk hoog: meer dan een kwart van de respondenten maakte gebruik van een ander dan hier vermeld opleidingskanaal. Men vermeldde hier onder andere leveranciers, middenstandsorganisaties, beroepsfederaties, vakscholen, het verzekeringswezen, enz...



De **belangrijkste reden om geen beroepsgerichte opleiding te volgen** is het reeds beschikken over voldoende ervaring. 53,3% van de respondenten die nooit een beroepsgeoriënteerde opleiding volgden, gaven dit aan als reden. De tweede belangrijkste reden, aangegeven door 36,2% van de respondenten is tijdsgebrek. Op nummer drie staat het niet ervaren van een behoefte. De top 3 voor mannen en vrouwen weerspiegelt deze algemeen geldende top.

GRAFIEK 28: : REDENEN OM GEEN AANVULLENDE BEROEPSGERICHTE OPLEIDING TE VOLGEN



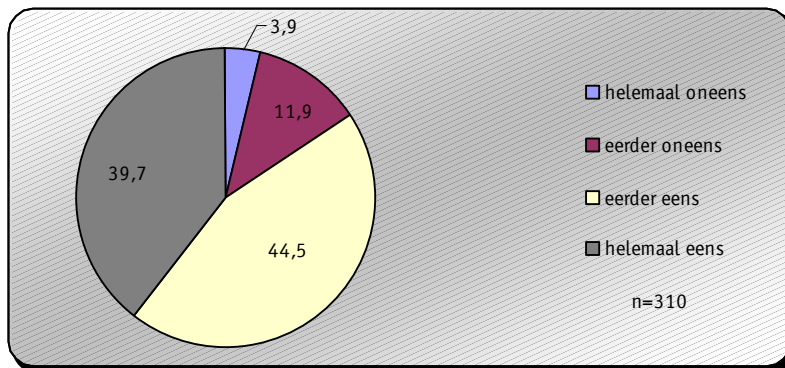
3.2.4 PEILING NAAR MENINGEN

De vragenlijst bevat per deelrubriek een aantal meningsvragen. In deze paragraaf worden deze één voor één besproken. We vermelden telkens de gestelde mening en koppelen hieraan het globale antwoord. Indien relevant, splitsen we de gegevens op naar geslacht.

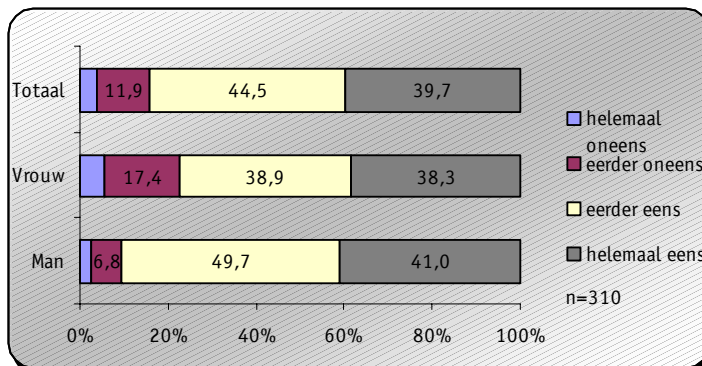
Mening 1: 'Als ik merk dat ik een extra aanvullende opleiding nodig heb, dan weet ik waar ik terecht kan'

Grafiek 29 vertelt ons dat het merendeel van de respondenten goed weet waar hij of zij terecht kan voor extra opleidingen. Maar vrouwen zijn het significant minder eens met deze stelling²⁷. Bijna één op vier vrouwen weet niet waar ze terecht kan voor aanvullende opleidingen. Bij de mannen is slechts één op tien niet voldoende op de hoogte.

GRAFIEK 29: MENING 1: "ALS IK MERK DAT IK EEN EXTRA AANVULLENDE OPLEIDING NODIG HEB, DAN WEET IK WAAR IK TERECHT KAN."



GRAFIEK 30: VERDELING MENING 1 NAAR GESLACHT

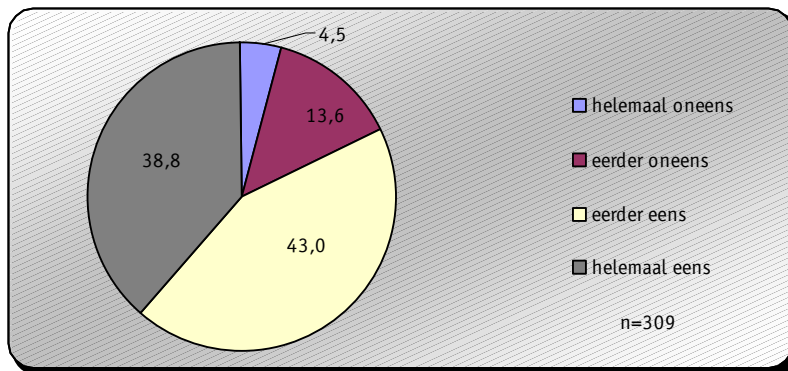


²⁷ $\chi^2 = 13,949$, $p = 0,003$

Mening 2: 'Ik ontvang voldoende informatie van organisaties die opleidingen organiseren gericht op zelfstandigen'

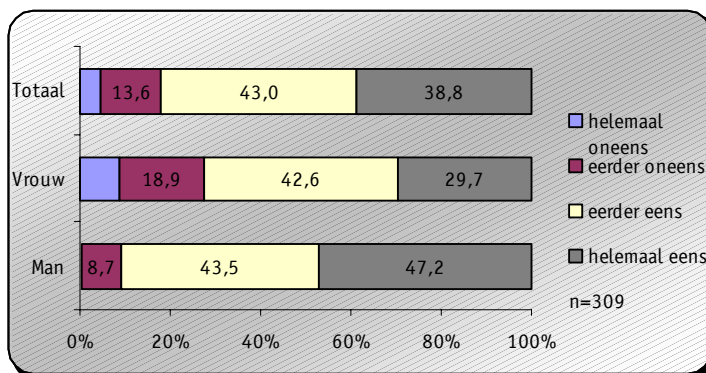
De respondenten kunnen zich eveneens terugvinden in de tweede geformuleerde mening. Grafiek 31 geeft de resultaten weer.

GRAFIEK 31: MENING 2: "IK ONTVANG VOLDOENDE INFORMATIE VAN ORGANISATIES DIE OPLEIDINGEN ORGANISEREN GERICHT OP ZELFSTANDIGEN."



De opsplitsing naar geslacht brengt opmerkelijke verschillen aan het licht²⁸. In totaal is 81,8% het eerder of helemaal eens met deze stelling. Bij de mannelijke populatie is dit 90,7%. 72,3% van de vrouwelijke respondenten geeft aan het eerder of helemaal eens te zijn. Dit betekent dat bijna een derde van de vrouwelijke ondernemers het helemaal niet of eerder niet eens is.

GRAFIEK 32: VERDELING MENING 2 NAAR GESLACHT

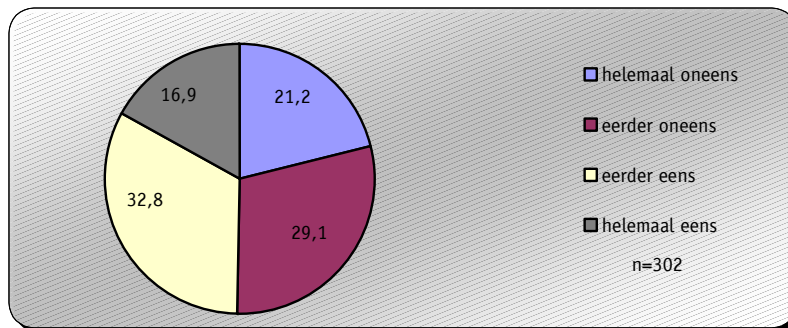


²⁸ $\chi^2 = 23,349$, $p = 0,000$

Mening 3: 'In een groep van voornamelijk mannelijke ondernemers zal een vrouwelijke ondernemer zich meer naar de achtergrond verschuiven, maar in een gemengde groep voelt een vrouw zich meer op haar gemak'

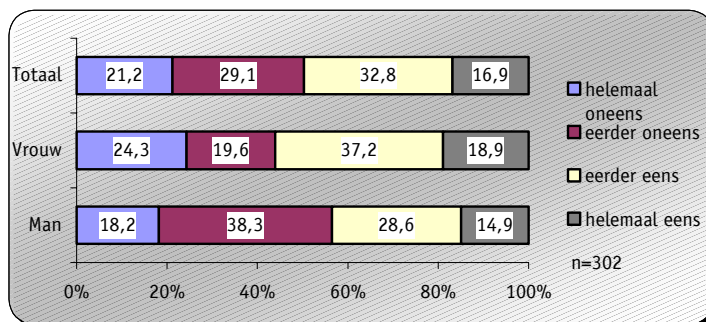
De derde mening, opgenomen in de vragenlijst, levert aanvankelijk geen uitgesproken resultaat: 29,1% is het eerder oneens, terwijl 32,8% het eerder eens is. Zoals onderstaande grafiek laat zien, komen de vier antwoordcategorieën ongeveer gelijkmatig aan bod. De mening van de respondenten omtrent dit item is dus duidelijk verdeeld.

GRAFIEK 33: MENING 3: "IN EEN GROEP VAN VOORNAMELIJK MANNELIJKE ONDERNEMERS ZAL EEN VROUWELIJKE ONDERNEMER ZICH MEER NAAR DE ACHTERGROND VERSCHUIVEN, MAAR IN EEN GEMENGDE GROEP VOELT EEN VROUW ZICH MEER OP HAAR GEMAK."



Grafiek 34 toont een significant verschil tussen de mannelijke en de vrouwelijke respondenten²⁹. Vrouwen zijn meer geneigd deze stelling bevestigend te evalueren. De manier waarop de mening geformuleerd werd, heeft hier mee te maken. We vragen immers aan de mannelijke respondenten om een uitspraak te doen over vrouwen.

GRAFIEK 34: VERDELING MENING 3 NAAR GESLACHT



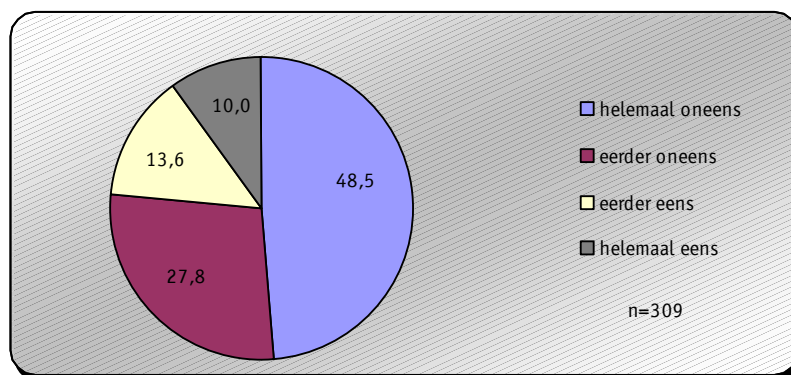
Mening 4: 'Het organiseren van afzonderlijke opleidingen voor vrouwen lijkt me een goed idee'

Mening 5: 'Het organiseren van afzonderlijke opleidingen voor mannen lijkt me een goed idee'

De vierde en de vijfde meningsvraag peilen naar hetzelfde onderwerp namelijk het organiseren van afzonderlijke opleidingen voor vrouwen en voor mannen. Over het algemeen vinden de respondenten het in beide gevallen geen goed idee om afzonderlijke opleidingen te organiseren.

- 76,3% van de respondenten vindt afzonderlijke opleidingen voor vrouwen geen goed idee.
- Hetzelfde concept voor mannen slaat nog minder aan: 83,2% vindt afzonderlijke opleidingen voor mannen een slecht idee.
- Ongeveer één derde van de vrouwen (32,9%) vindt afzonderlijke opleidingen voor vrouwen wel een goed idee. De mannen delen deze mening minder³⁰.
- Er zijn meer vrouwen dan mannen die afzonderlijke opleidingen voor mannen een goed idee vinden³¹.

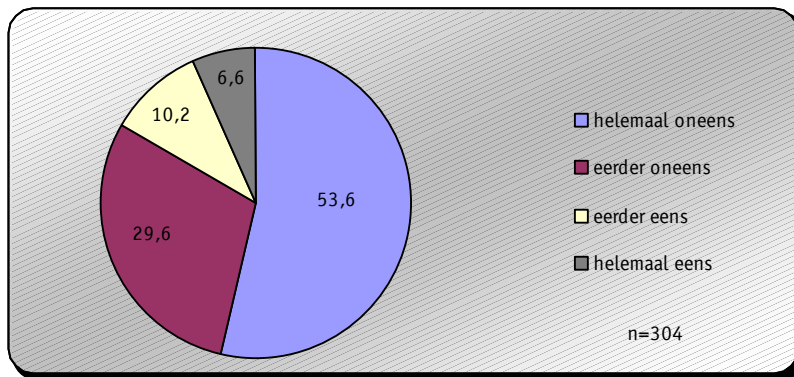
GRAFIEK 35: MENING 4: "HET ORGANISEREN VAN AFZONDERLIJKE OPLEIDINGEN VOOR VROUWEN LIJKT ME EEN GOED IDEE."



²⁹ $\chi^2 = 12,826$, $p = 0,005$

³⁰ $\chi^2 = 17,874$, $p = 0,000$

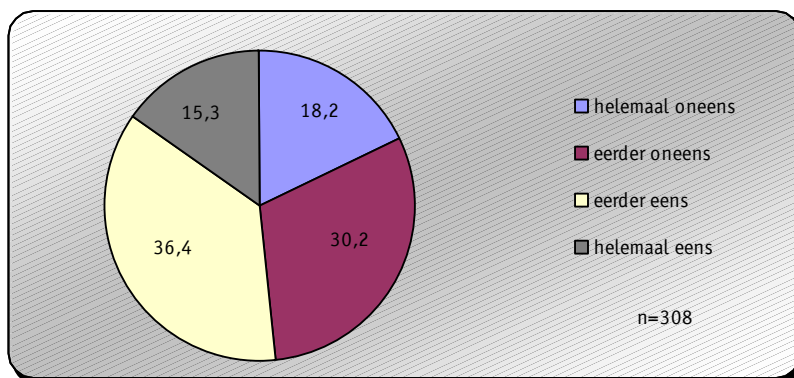
GRAFIEK 36: MENING 5: "HET ORGANISEREN VAN AFZONDERLIJKE OPLEIDINGEN VOOR MANNEN LIJKT ME EEN GOED IDEE."



Mening 6: 'Ik beschik niet over voldoende tijd om aanvullende opleidingen te volgen'

Het niet beschikken over voldoende tijd wordt niet overwegend bevestigend beantwoord. De meningen hierover zijn erg verdeeld: 36,4% is het eerder eens met het feit dat tijdsgebrek een beperkende factor is om opleidingen te volgen. 30,2% daarentegen is het eerder oneens met deze stelling. Er is geen significant verschil naar geslacht.

GRAFIEK 37: MENING 6: "IK BESCHIK NIET OVER VOLDOENDE TIJD OM AANVULLENDE OPLEIDINGEN TE VOLGEN."

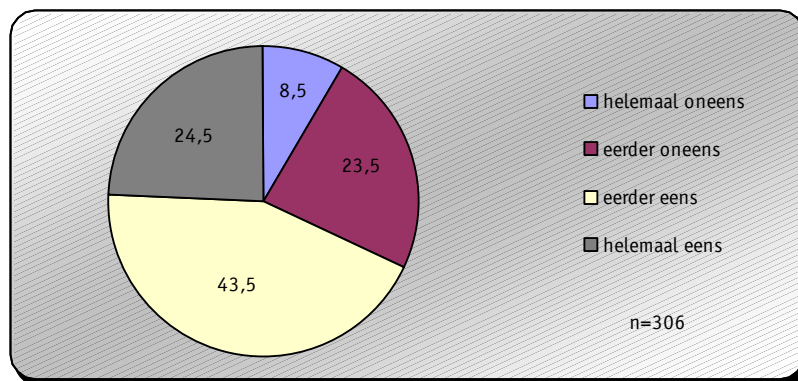


³¹ $\chi^2 = 11,999$, $p = 0,007$

Mening 7: 'Met alles wat ik nu weet kan ik zeggen dat ik bij de start/overname van mijn eigen zaak over voldoende kennis en competenties beschikte om te kunnen starten'

Mening 7 peilt naar de evaluatie van eigen kennis en competenties. Het merendeel van de respondenten (68%) vond dat hij of zij bij de start van de zaak over voldoende kennis en competenties beschikte. Er is geen significant verschil waarneembaar tussen mannen en vrouwen, maar vrouwen zijn het in sterkere mate "helemaal eens" met deze stelling: 27,4% ten opzichte van 21,9%. Grafiek 38 geeft het globale overzicht van alle respondenten.

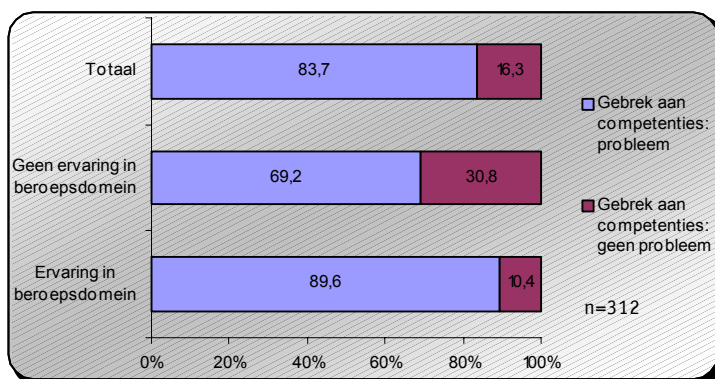
GRAFIEK 38: MENING 7: "MET ALLES WAT IK NU WEET KAN IK ZEGGEN DAT IK BIJ DE START/OVERNAME VAN MIJN EIGEN ZAAK OVER VOLDOENDE KENNIS EN COMPETENTIES BESCHIKTE OM TE KUNNEN STARTEN."



De vragenlijst bevat tevens een vraag naar problemen die zich voordeden bij de start of overname van de zaak of onderneming. Eén van de geformuleerde problemen, opgenomen in deze set, is 'het gebrek aan specifieke kennis of competenties'. Slechts 16,3% van de respondenten geeft aan een probleem te hebben ervaren met de nodige kennis of competenties. Het al dan niet ervaren van een gebrek aan kennis of competenties heeft te maken met het beschikken over beroepservaring³². Respondenten die voorafgaand aan het opstarten of overnemen van hun zaak ervaring opdeden in het relevante beroepsdomein, ervaren in mindere mate een probleem van gebrek aan kennis of competenties.

³² $\chi^2 = 19,544$, $p = 0,000$

GRAFIEK 39: HET ERVAREN VAN EEN PROBLEEM VAN GEBREK AAN KENNIS EN COMPETENTIES, GERELATEERD AAN BEROEPSERVARING



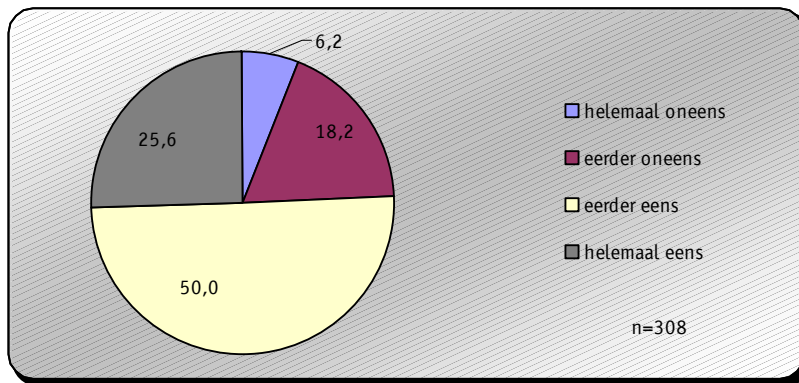
Er bestaat geen significant verband tussen het ervaren van een gebrek aan kennis of competenties en het opleidingsniveau. Het is niet zo dat hoger opgeleide individuen over een betere kennis of competenties beschikken. Het ervaren van een gebrek aan kennis of competenties leidt niet tot het volgen van extra opleidingen.

Mening 8: 'In het algemeen ben ik tevreden over de opleidingen die bestaan binnen mijn professioneel domein'

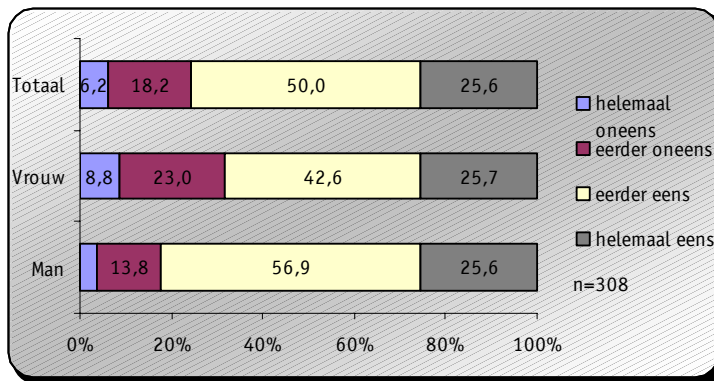
Het overgrote deel van de respondenten (meer dan 75%) is tevreden over het opleidingsaanbod dat bestaat binnen het specifieke beroepsdomein. Het verschil tussen mannen en vrouwen is echter significant: vrouwen zijn minder tevreden over het bestaande aanbod dan mannen³³. Deze bevinding sluit aan bij de resultaten van meningsvraag 1: vrouwen weten minder goed waar ze terecht kunnen, ze zijn minder goed op de hoogte van het bestaande aanbod.

³³ $\chi^2 = 9,903$, $p = 0,019$

GRAFIEK 40: MENING 8: "IN HET ALGEMEEN BEN IK TEVREDEN OVER DE OPLEIDINGEN DIE BESTAAN BINNEN MIJN PROFESSIONEEL DOMEIN."



GRAFIEK 41: VERDELING MENING 8 NAAR GESLACHT



3.2.5 **BESLUIT**

Het opleidingsniveau van de bevroagde zelfstandige ondernemers is hoog. Globaal in België behaalde 34,0% van de werkende bevolking een diploma hoger onderwijs (hogeschoolniveau of universitair niveau)³⁴. De ondernemers die aan deze vragenlijst meewerkten zijn opmerkelijk hoger geschoold: 58% van hen beschikt over een diploma hoger onderwijs. Het merendeel van deze hoger opgeleiden (60%) heeft een hogeschooldiploma van het korte type in handen. Een ander frequent voorkomend diploma is het technisch secundair diploma. We stelden een verband vast tussen het soort basisdiploma en het geslacht: mannen beschikken vaker over een technisch diploma van het secundair onderwijs terwijl vrouwen vaker een diploma hoger onderwijs van het korte type bezitten.

Het belang van opleiding en vorming stopt echter niet na het beëindigen van het middelbaar of hoger onderwijs. Meer dan de helft van de respondenten volgde zowel een bedrijfsgerichte als een beroepsgeoriënteerde opleiding. 26,2% volgde één van beide opleidingen. Het basisdiploma heeft geen invloed op het al dan niet volgen van aanvullende opleidingen. Ook het geslacht levert geen verschillen op. We vonden wel een significant verband tussen het geslacht en het ervaren van tijdsgebrek: het niet volgen van een aanvullende opleiding wegens tijdsgebrek speelt bij mannen een belangrijkere rol dan bij vrouwen.

Uit de bevraging blijkt dat vrouwen minder goed geïnformeerd zijn over het bestaande aanbod aan opleidingen. Ze weten minder goed dan mannen waar ze terecht kunnen voor aanvullende opleidingen en ze zijn minder tevreden over de hoeveelheid informatie die ze ontvangen.

Respondenten die in het verleden relevante beroepservaring opdeden ervaren minder een gebrek aan kennis of competenties. Het ervaren van dit gebrek leidt echter niet tot het volgen van extra opleidingen in het gerelateerde beroepsdomein.

Vrouwen zijn positiever over niet gemengde opleidingen dan mannen: ongeveer één derde van de bevroagde vrouwen tegenover één zesde van de mannen vindt gescheiden opleidingen een goed idee.

³⁴ Bron: Labour Force Survey, 2001

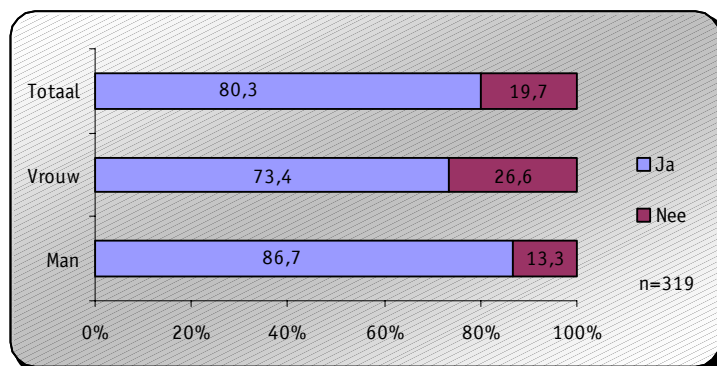
3.3 NETWERKEN EN ONDERSTEUNENDE DIENSTEN

Netwerken en gebruik maken van ondersteunende diensten is belangrijk voor ondernemers. In deze paragraaf bespreken we de participatie aan netwerken en verenigingen. Verder gaan we na in welke mate ondernemers gebruik maken van ondersteunende diensten.

3.3.1 NETWERKEN

Netwerken en verenigingen met betrekking tot ondernemerschap zijn goed ingeburgerd. 80,3% van de respondenten geeft aan lid te zijn van een dergelijk netwerk of vereniging, maar mannen zijn vaker lid van een netwerk dan vrouwen³⁵. Bijna negen op tien mannen geeft aan betrokken te zijn in één of andere ondernemingsgericht netwerk. Bij de vrouwen is dit ongeveer drie op vier.

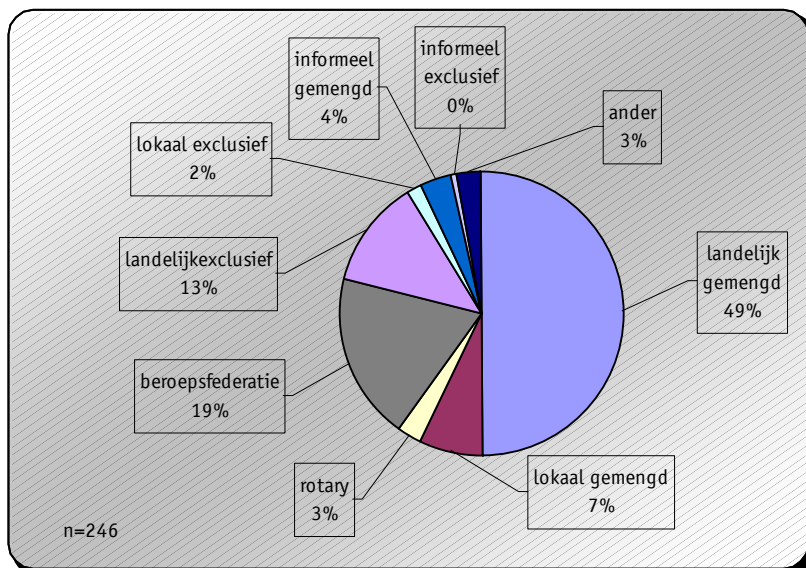
GRAFIEK 42: LIDMAATSCHAP VAN NETWERK OF VERENIGING BIJ MANNEN EN VROUWEN



We peilden in de vragenlijst naar het netwerk dat qua tijdsbesteding het meest belangrijk was voor de respondent. We maakten een onderscheid tussen landelijke en lokale netwerken. Een landelijk netwerk is een netwerk dat actief is in heel Vlaanderen of België. Een lokaal netwerk is op beperktere schaal actief, bijvoorbeeld op gemeentelijk of wijkniveau. Verder maakten we het onderscheid tussen een gemengd netwerk dat zowel toegankelijk is voor mannen als voor vrouwen en een exclusief netwerk dat zich uitsluitend richt op mannen of vrouwen. 49,6% van de ondernemende respondenten gaf aan het meest betrokken te zijn bij een landelijk gemengd netwerk. 'Unizo' is het bekendste voorbeeld. De tweede belangrijkste netwerkform voor ondernemers zijn de beroepsfederaties. Bijna één vijfde van de respondenten vermeldt aan deze vorm de meeste tijd te besteden.

³⁵ $\chi^2 = 8,877$, $p = 0.003$

GRAFIEK 43: VERDELING NAAR TYPE VAN NETWERK OF VERENIGING

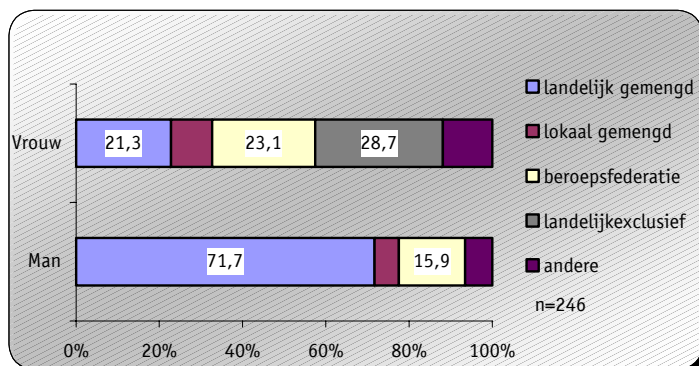


Mannen en vrouwen kiezen voor andere netwerken of verenigingen³⁶.

- Vrouwen kiezen voor exclusieve netwerken: 28,7% van de vrouwen die lid zijn van een netwerk besteedt de meeste tijd aan een landelijk exclusief netwerk. 'Markant' en 'Cezov' zijn enkele voorbeelden hiervan. Exclusieve netwerken komen bij mannen niet voor.
- Vrouwen zijn vaker dan mannen lid van een beroepsfederatie.
- Mannen kiezen vooral voor een landelijk gemengd netwerk: ruim 70% van de mannen die lid zijn van een netwerk kiest voor een landelijk gemengd netwerk zoals 'Unizo'. De deelname van vrouwen aan een landelijk gemengd netwerkinitiatief blijft beperkt: 21,3% van de vrouwen geeft aan lid te zijn van een landelijk gemengd netwerk.

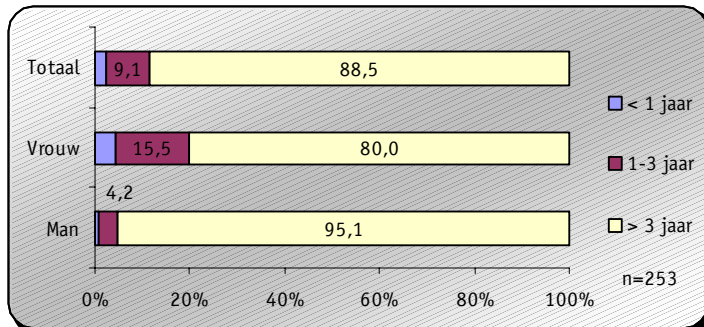
Grafiek 44 geeft een overzicht van deze bevindingen.

GRAFIEK 44: TYPE NETWERK OF VERENIGING NAAR GESLACHT



Vlaamse ondernemers zijn over het algemeen al een tijdje lid van een ondernemersnetwerk. 88,5% zegt langer dan drie jaar lid te zijn, maar 95,1% van de mannen zegt langer dan drie jaar lid te zijn, dit in vergelijking met 80,0% van de vrouwen.

GRAFIEK 45: DUUR VAN LIDMAATSCHAP NAAR GESLACHT



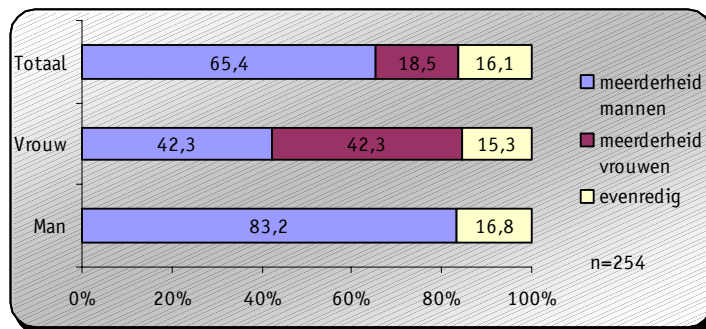
³⁶ $\chi^2 = 91,814$, $p = 0,000$

De **samenstelling** van het netwerk of de vereniging werd in de enquête ook bevestigd. De verschillen tussen mannen en vrouwen zijn significant³⁷.

- Vrouwen maken zowel deel uit van overwegend mannelijke als overwegend vrouwelijke netwerken: meer dan vier op tien vrouwen maakt deel uit te maken van een overwegend vrouwelijk netwerk, daarnaast behoort iets meer dan vier op tien vrouwen tot een overwegend mannelijk netwerk.
- Mannen maken praktisch uitsluitend deel uit van overwegend mannelijke netwerken: meer dan acht op tien mannen zitten in een overwegend mannelijk netwerk. Geen enkele man maakt deel uit van een overwegend vrouwelijk netwerk.

We kunnen hieruit besluiten dat de zogenaamde 'gemengde' netwerken voornamelijk uit mannen bestaan. Dit kan verklaren waarom vrouwen vaak kiezen voor exclusieve netwerken terwijl mannen dit niet doen.

GRAFIEK 46: SAMENSTELLING NETWERKEN EN VERENIGINGEN NAAR GESLACHT

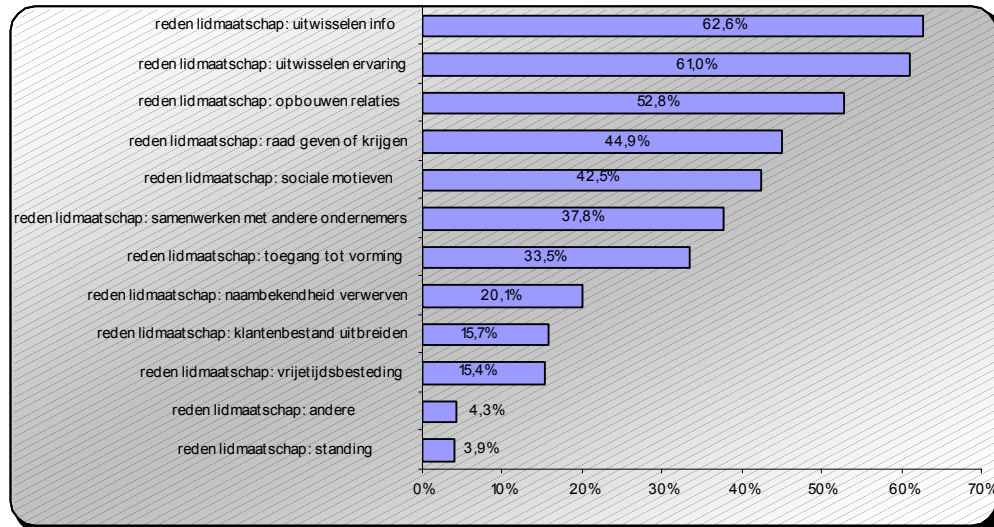


Ondernemers zitten in allerlei netwerken en verenigingen, allen met hun eigen redenen en motieven. De **belangrijkste redenen** om lid te zijn van een netwerk of vereniging zijn op de het uitwisselen van informatie, het uitwisselen van ervaringen en het opbouwen van relaties. De **minst belangrijke redenen** om lid te zijn van een netwerk zijn standing, het uitbreiden van het klantenbestand en vrijetijdsbesteding.

³⁷ $\chi^2 = 76,608$, $p = 0,000$

Grafiek 47 geeft een overzicht.

GRAFIEK 47: REDENEN OM LID TE ZIJN VAN EEN NETWERK OF VERENIGING



De redenen om lid te zijn van een netwerk verschillen significant tussen mannen en vrouwen³⁸.

- Het uitwisselen van informatie en ervaringen, toegang tot vorming en opleiding, raad krijgen en/of geven en het verwerven van naambekendheid zijn voor vrouwen belangrijker dan voor mannen.
- Mannen zullen sneller lid worden van een netwerk omwille van sociale motieven. Dit speelt voor vrouwen een minder belangrijke rol.

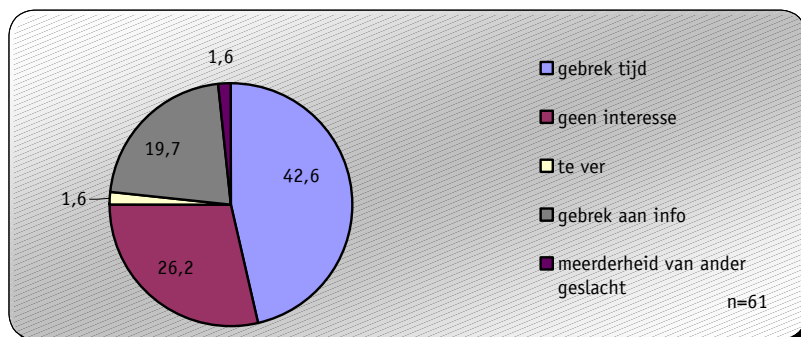
³⁸ $\chi^2 = 16,75$, $p < 0,05$

TABEL 7: AANDEEL VROUWEN EN MANNEN WAARVOOR DE AANGEHAALDE REDEN EEN ROL SPEELDE BIJ HET TOETREDEN TOT EEN NETWERK

Reden om lid te worden van een netwerk	Aandeel	Aandeel	Significantie
	vrouwen	mannen	
Het uitwisselen van informatie	69,4%	57,3%	p = 0,049
Het uitwisselen van ervaringen	68,5%	55,2%	p = 0,032
De mogelijkheid of toegang tot vorming en opleiding	41,4%	27,3%	p = 0,018
Het verwerven van naambekendheid	27,0%	14,7%	p = 0,015
Sociale motieven	33,3%	49,7%	p = 0,009
Raad geven en / of krijgen	54,1%	37,8%	p = 0,010

We vermeldden het al een keer: het grootste deel (80,3%) van de bevroagde ondernemers is lid van een netwerk. De belangrijkste reden voor degene die geen lid zijn van één of andere ondernemersgerichte vereniging of netwerk is tijdsgebrek. Het gebrek aan interesse is de tweede belangrijkste motivatie om geen lid te zijn van een netwerk. Er zijn geen significante verschillen waarneembaar tussen mannen en vrouwen.

GRAFIEK 48: BELANGRIJKSTE REDEN OM GEEN LID TE ZIJN VAN EEN NETWERK



39,7% van de respondenten die tot op heden geen deel uitmaken van een ondernemersgericht netwerk of vereniging wenst zich in de toekomst lid te maken. Toch is ongeveer 60% niet overtuigd van de voordelen die een netwerk kan bieden.

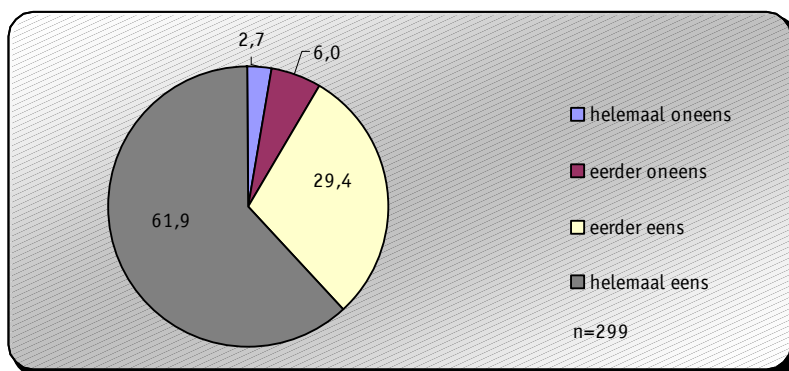
3.3.2 MENINGSVRAGEN

In de vragenlijst bevat de rubriek 'netwerken en ondersteunende diensten' twee meningsvragen. In deze paragraaf vermelden we telkens de gestelde mening. We koppelen hieraan het globale antwoord en, indien relevant, splitsen we de gegevens op naar geslacht.

Mening 1: 'Deel uitmaken van een professioneel netwerk is nuttig voor een ondernemer'

Grafiek 49 toont ons dat de overgrote meerderheid van de bevroegde ondernemers de nuttigheid van een netwerk erkent. Mannen zijn net iets meer 'netwerk-minded' dan vrouwen³⁹: respectievelijk 67,9% van de mannelijke respondenten tegen 54,7% van de vrouwen zijn het volledig eens met deze stelling.

GRAFIEK 49: MENING 1: "DEEL UITMAKEN VAN EEN PROFESSIONEEL NETWERK IS NUTTIG VOOR EEN ONDERNEMER."

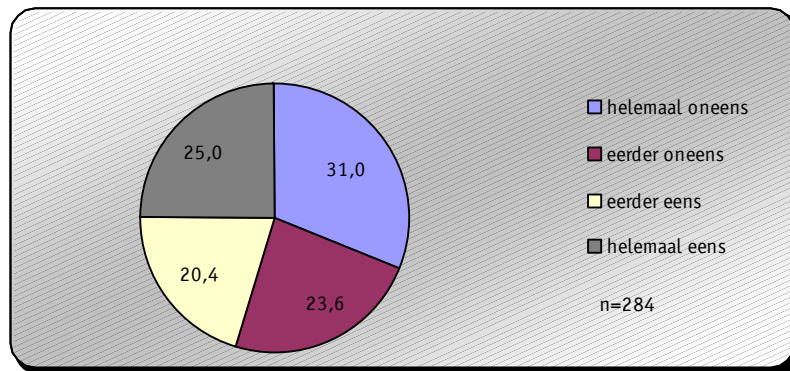


Mening 2: 'Ik zou graag / ben graag lid van een netwerk specifiek voor vrouwelijke of mannelijke ondernemers'

De resultaten zijn niet uitgesproken bevestigend of ontkennend. 31,0% verkiest geen netwerken exclusief voor mannen of vrouwen. 25,0% is hier vol overtuiging wel voor te vinden.

³⁹ $\chi^2 = 9,990$, $p = 0,019$

GRAFIEK 50: "MENING 2: IK ZOU GRAAG/BEN GRAAG LID VAN EEN NETWERK SPECIFIEK VOOR MANNELIJKE OF VROUWELIJKE ONDERNEMERS."

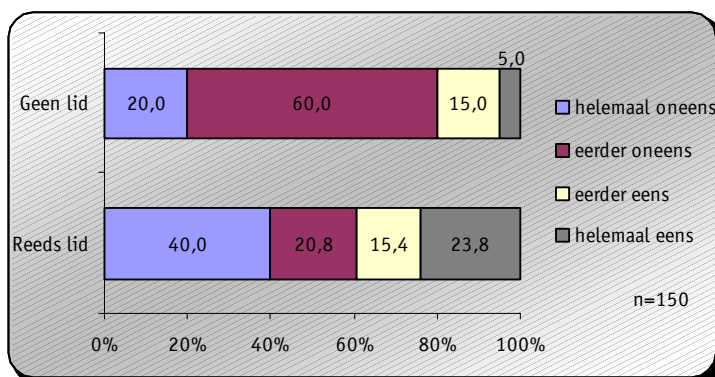


We stelden enkele opmerkelijke bevindingen vast.

- Vrouwen staan positiever tegenover exclusieve netwerken⁴⁰: meer dan de helft van de vrouwen (55,2%) zou graag lid zijn van een exclusief vrouwelijk netwerk. Ongeveer één op drie mannen (36,6%) is voorstander van gescheiden netwerken.
- Mannen die al lid zijn van één of ander netwerk staan positiever ten opzichte van exclusieve netwerken⁴¹. Bijna 40% van de mannen die lid zijn van een netwerk zou graag lid worden van een exclusief netwerk. Voor degene die nog geen lid zijn, lijken exclusieve netwerken geen goed initiatief: slechts 20% staat positief ten opzichte van een exclusief netwerk.
- Mannen die al lid zijn van een netwerk hebben een meer uitgesproken mening over exclusieve netwerken: ze zijn er uitgesproken voor of tegen.
- Bij vrouwen merken we geen significant verschil op tussen zij die al lid zijn en zij die nog geen lid zijn van een netwerk: respectievelijk 60,4% en 42,1% van hen wil graag lid worden van een exclusief netwerk. In beide gevallen staan zij positief ten opzichte van gescheiden netwerken.

⁴⁰ $\chi^2 = 10,647$, $p = 0,014$

GRAFIEK 51: VERDELING MENING 2 NAAR HET AL DAN NIET LID ZIJN VAN EEN NETWERK BIJ MANNELIJKE RESPONDENTEN



3.3.3 PROBLEMEN

In de vragenlijst polsen we naar het voorkomen van twee netwerkgebonden problemen, namelijk gebrek aan steun vanuit de onmiddellijke omgeving en gebrek aan steun vanuit een netwerk van zakenrelaties.

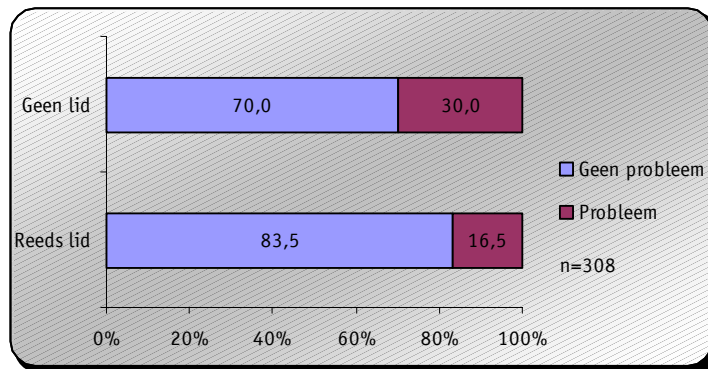
Probleem: Gebrek aan steun vanuit de onmiddellijke omgeving

- Gebrek aan steun vanuit de onmiddellijke omgeving vormt een probleem voor 19% van de respondenten.
- Zelfstandige ondernemers die lid zijn van een netwerk of vereniging met betrekking tot ondernemerschap, beschouwen gebrek aan steun vanuit de onmiddellijke omgeving minder vaak als probleem⁴². Bijna één op drie ondernemers die geen lid zijn van een vereniging of netwerk (30,0%) rapporteren gebrek aan steun.
- We stellen geen verschillen vast tussen mannen en vrouwen.

⁴¹ $\chi^2 = 15,005$, $p = 0,002$

⁴² $\chi^2 = 5,658$, $p = 0,017$

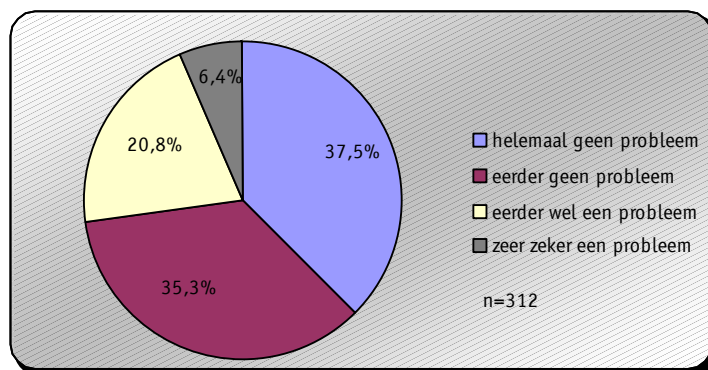
GRAFIEK 52: VOORKOMEN VAN HET PROBLEEM 'GEBREK AAN STEUN VANUIT DE ONMIDDELLIJKE OMGEVING', VERDEELD NAAR HET AL DAN NIET LID ZIJN VAN EEN NETWERK



Probleem: Gebrek aan steun vanuit een netwerk van zakenrelaties

- Gebrek aan steun vanuit een netwerk van zakenrelaties vormt voor 27,2% van de ondernemers een probleem.
- Dit probleem wordt vaker door vrouwen dan door mannen signaleerd⁴³: 32,5% van de vrouwen tegenover 22,4% van de mannen ervaart een gebrek aan ondersteuning vanuit een netwerk van zakenrelaties.

GRAFIEK 53: VOORKOMEN VAN HET PROBLEEM 'GEBREK AAN ONDERSTEUNING VANUIT EEN NETWERK VAN ZAKENRELATIES'



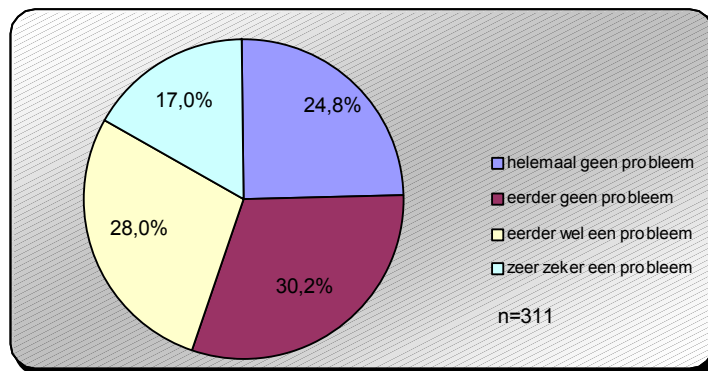
⁴³ $\chi^2 = 4,002, p = 0,045$

Probleem: Teveel administratie

Administratieve verplichtingen vormen een probleem voor startende ondernemers. 45% van alle respondenten⁴⁴ is van mening dat de administratie bij het opstarten van de onderneming 'eerder wel ' of 'zeer zeker' een probleem vormt. Grafiek 54 geeft een overzicht van de resultaten.

Het is niet zozeer de hoeveelheid van administratieve formaliteiten maar veeleer de bureaucratie die er rond zit verweven⁴⁵. Het initiatief van de Kruispuntbank ondernemingen brengt hier weldra verbetering in. Deze centrale gegevensbank zal de nodige gegevens van ondernemingen en uitoefenaars van vrije beroepen verzamelen. Hierdoor zullen in de toekomst bijna alle formaliteiten gelijktijdig vervuld worden⁴⁶.

GRAFIEK 54: VOORKOMEN VAN HET PROBLEEM: 'EEN TEVEEL AAN ADMINISTRATIEVE AANGELEGENHEDEN'



⁴⁴ n=311

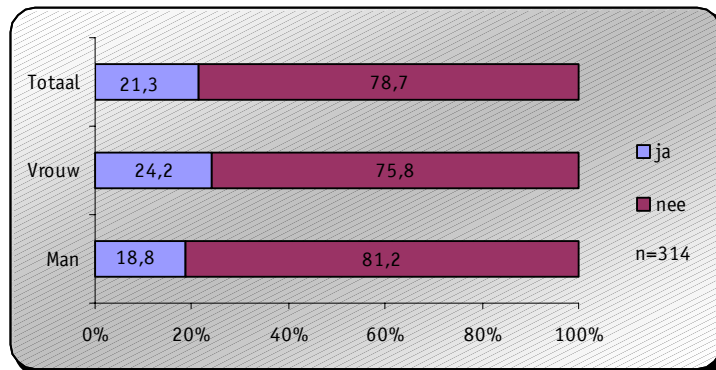
⁴⁵ Buyens ea, 2002

⁴⁶ meer info op www.eunomia.be

3.3.4 STARTERSERVICE

Weinig ondernemers deden tijdens hun startfase een beroep op ondersteunende diensten. 21,3% van de respondenten geeft aan gebruik te hebben gemaakt van bestaande diensten. Het aandeel van vrouwen is iets groter dan dit van mannen, maar er is geen sprake van een significant verschil⁴⁷.

GRAFIEK 55: BEROEP DOEN OP STARTERSERVICE NAAR GESLACHT

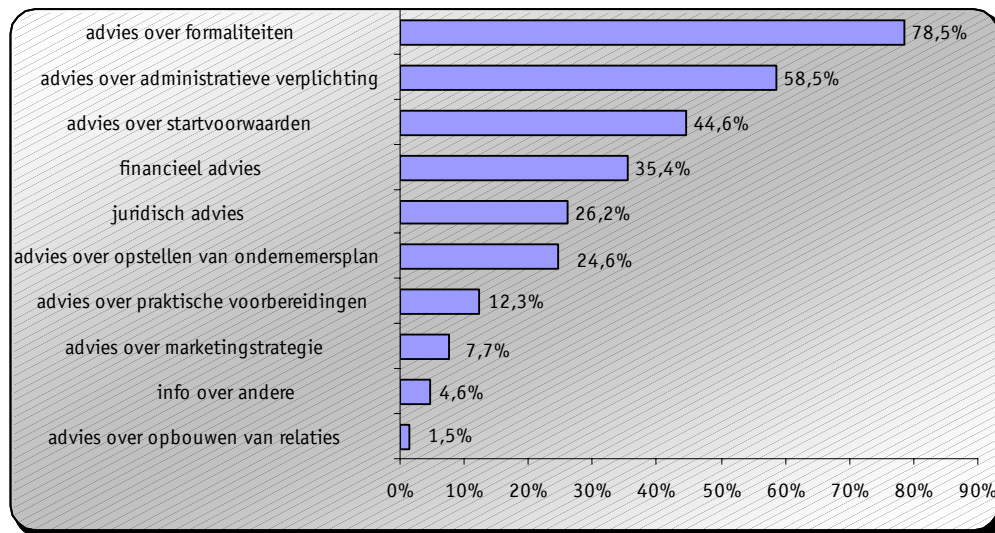


Grafiek 56 geeft een overzicht van de voornaamste informatiebehoeften van startende ondernemers.

- De grootste onduidelijkheden of problemen situeren zich op het niveau van formaliteiten en administratieve verplichtingen.
- Bijna 80% van degene die beroep deden op de starterservice had nood aan advies over formaliteiten. 58,5% vroeg advies over administratieve verplichtingen.
- Advies over de marketing strategie, het opbouwen van relaties en praktische voorbereidingen komen niet frequent voor.

⁴⁷ $\chi^2 = 1,347$, $p = 0,246$

GRAFIEK 56: OVERZICHT VAN DE INFORMATIEBEHOEFTE



3.3.5 BESLUIT

Ondernemers zijn goed geïntegreerd in bestaande netwerken en verenigingen voor ondernemers: acht op tien respondenten is lid van één of ander netwerk. Mannen zijn vaker lid dan vrouwen. Mannen en vrouwen worden aangetrokken tot andere soorten van netwerken en verenigingen. Mannen kiezen over het algemeen voor gemengde organisaties, zoals Unizo. Drie op tien vrouwen kiezen eerder voor vrouwenorganisaties zoals Markant of Cezov. Verder spelen beroepsfederaties een belangrijke rol bij vrouwen.

De zogenaamde gemengde netwerken bestaan overwegend uit mannen. Vrouwen zijn bijna even vaak lid van een gemengd netwerk als van een vrouwelijk netwerk.

De belangrijkste reden om lid te worden van een netwerk is het uitwisselen van informatie. Het aandeel vrouwen die dit als reden aangeven is significant groter dan het aandeel mannen. De belangrijkste reden om geen lid te zijn van één of ander netwerk is het gebrek aan tijd.

Ondernemers die geen lid zijn van een netwerk, zeggen dat netwerking niet nuttig is. Tegelijkertijd rapporteren ze in vergelijking met ondernemers die wel lid zijn van een netwerk vaker gebrek aan steun vanuit de onmiddellijke omgeving.

Weinig ondernemers deden beroep op ondersteunende diensten tijdens het opstarten van hun onderneming of zaak. De vraag naar advies over formaliteiten is het grootst. Daarnaast verleent de starterservice vaak advies over administratieve verplichtingen. Startende ondernemingen ervaren deze administratieve formaliteiten als een probleem.

3.4 FINANCIERING

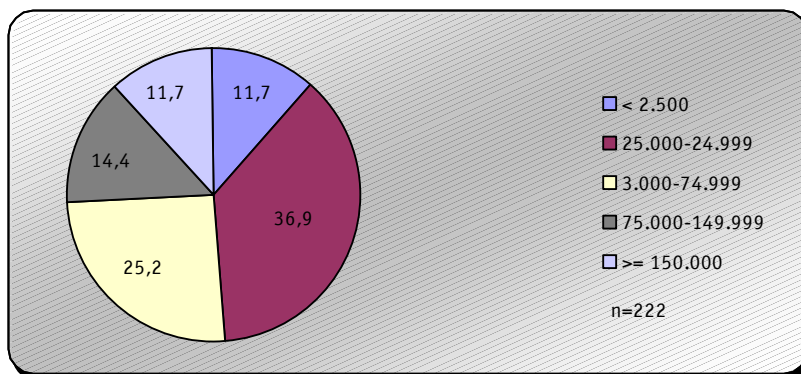
Financiering is een facet van de ondernemingscyclus. Het start met het vraagstuk over de startfinanciering van de onderneming maar meestal blijft het hier niet bij. In deze paragraaf gaan we dieper in op het financieringsaspect.

3.4.1 FINANCIERING BIJ DE START OF OVERNAME

Ondernemers hebben nood aan financiële middelen wanneer zij een zaak wensen op te richten of over te nemen. Bijna vier op vijf respondenten (78,8%) vermeldt expliciet deze behoefte.

De grootte van het startkapitaal verschilt sterk. 11,7% overschreed de grens van 2.500 euro niet. Het grootste deel van de respondenten (36,9%) had nood aan financiële middelen voor een bedrag tussen 2.500 euro en 25.000 euro. Ongeveer een kwart van de respondenten had behoefte aan meer dan 75.000 euro. Het verband tussen de juridische vorm van de onderneming en de grootte van het startkapitaal is evident⁴⁸. Naamloze vennootschappen hebben een grotere behoefte aan financiële middelen: bijna een kwart van de betrokken NV's heeft een startkapitaal van meer dan 150.000 euro. Verder vonden we geen significante verschillen. Grafiek 57 geeft een overzicht van de grootte van het startkapitaal.

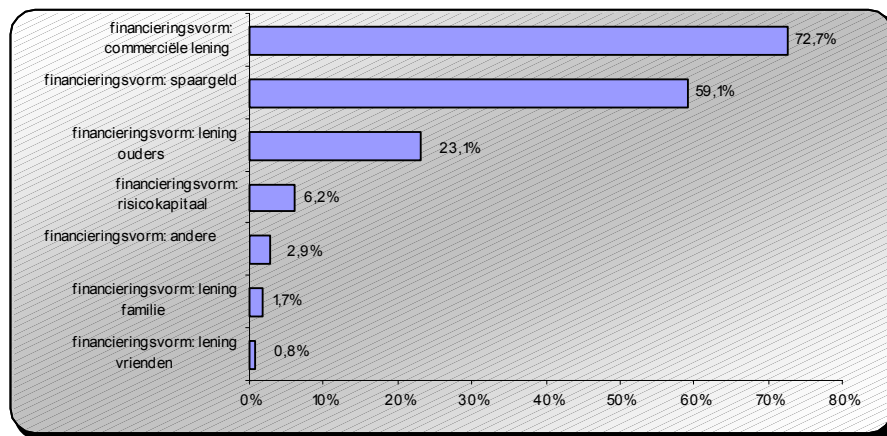
GRAFIEK 57: FINANCIERINGSBEHOEFTE BIJ START OF OVERNAME



⁴⁸ $\chi^2 = 32,999$, $p = 0,001$

Er zijn verschillende manieren waarop startende ondernemers het nodige kapitaal kunnen vergaren. Vooral de commerciële leningen en het spaargeld blijken een belangrijke input van kapitaal te zijn. 72,7 % van de bevroegde ondernemers met een kapitaalbehoefte zocht zijn of haar toevlucht tot een commerciële lening. Meer dan de helft van hen (59,1%) maakt gebruik van eigen gespaarde middelen. Bijna één op vier startende ondernemers kan rekenen op financiële steun van de ouders. Het gebruik van risicokapitaal blijft beperkt: 6,2% van de bevroegde ondernemers heeft de start van zijn of haar onderneming hiermee gefinancierd. De meest bekende vormen van risicokapitaal zijn deze afkomstig van het Participatiefonds en de GIMV.

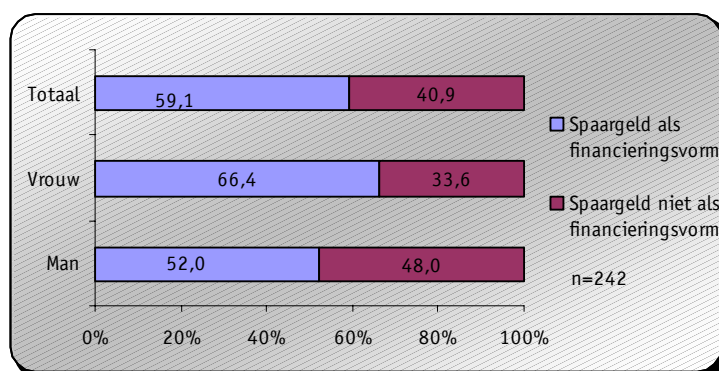
GRAFIEK 58: OVERZICHT VAN VERSCHILLENDE FINANCIERINGSVORMEN



Vrouwen nemen minder materiële risico's dan mannen: ze gebruiken vaker dan mannen spaargeld om hun onderneming te financieren. 66,4% van de bevroegde vrouwelijke ondernemers met een financieringsbehoefte gebruikte haar spaargeld, tegen 52,0% voor de mannen⁴⁹.

⁴⁹ $\chi^2 = 5,155$, $p = 0,023$

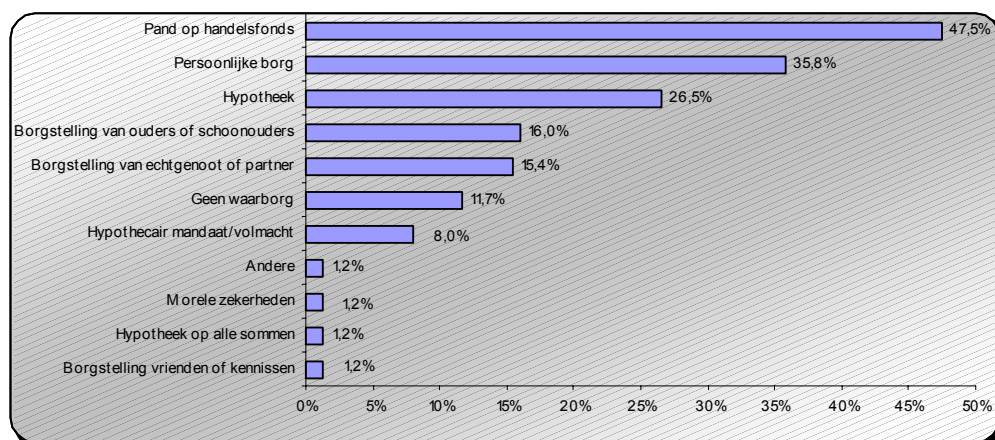
GRAFIEK 59: HET GEBRUIK VAN SPAARGELD ALS FINANCIERINGSVORM



Het aangaan van een bancaire lening en de daarmee gepaard gaande waarborgen of garanties veroorzaken vaak negatieve gevoelens ten opzichte van de financiële instelling. Een studie, uitgegeven door de studiedienst van Unizo⁵⁰, toont aan dat 'waarborgen' het grootste probleem vormen van KMO's bij bankfinanciering.

De vaakst genoemde waarborg is het pand op het handelsfonds. Deze waarborgvorm is van toepassing op bijna de helft van de bevroegde ondernemers met een bancaire lening. 35,8% van de ondernemers staat persoonlijk borg voor de bankfinanciering. De hypotheek is de derde meest voorkomende waarborgvorm. 26,5% van de bevroegde respondenten verkreeg slechts een bancaire lening na een hypotheek te hebben afgesloten. Grafiek 60 biedt een duidelijk overzicht van de verschillende waarborgvormen.

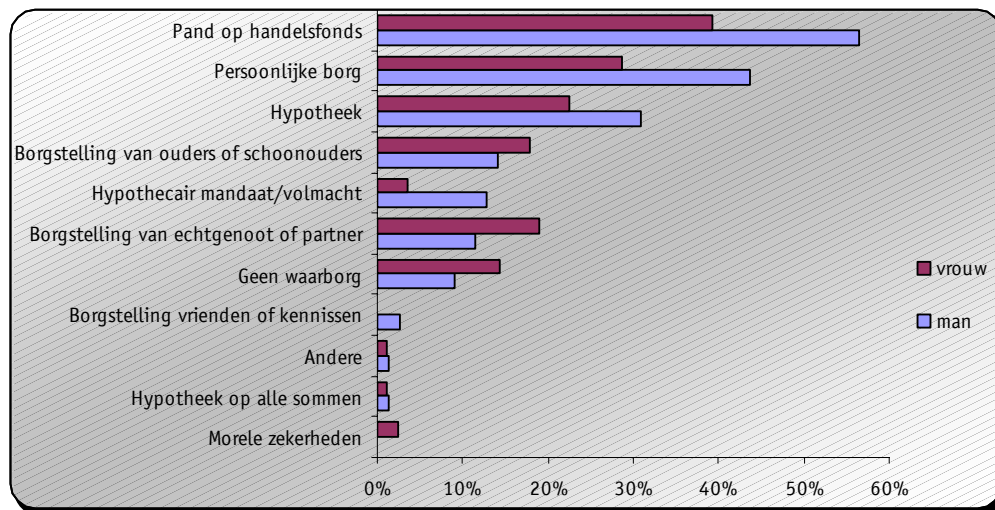
GRAFIEK 60: OVERZICHT VAN WAARBORGEN EN GARANTIES GEPAARD MET EEN BANCAIRE LENING



⁵⁰ Het KMO-cahier: KMO en Financiering

Op het vlak van waarborgen en garanties bestaan een aantal verschillen tussen mannen en vrouwen. Bij mannen komen procentueel gezien het pand op het handelsfonds, de persoonlijke borg en de hypotheek vaker voor. Voor vrouwen daarentegen is borgstelling van de partner vaker vereist maar het verschil is niet significant⁵¹.

GRAFIEK 61: OVERZICHT VAN WAARBORGEN EN GARANTIES GEPAARD MET EEN BANCAIRE LENING OPGESPLITST NAAR GESLACHT



Er zijn grote verschillen in waarborgen en garanties tussen mannen en vrouwen.

- Het pand op het handelsfonds is een waarborgvorm die vaker voorkomt bij mannen dan bij vrouwen⁵².
- De persoonlijke borg treft meer mannen dan vrouwen: 43,6% van de mannelijke respondenten en 28,2% van de vrouwelijke respondenten geven aan persoonlijk borg te staan voor een bancaire lening⁵³.
- Het hypothecair mandaat of de hypothecaire volmacht is een waarborgvorm die bij mannen vaker gesignaleerd wordt dan bij vrouwen: 12,8% versus 3,5%⁵⁴.

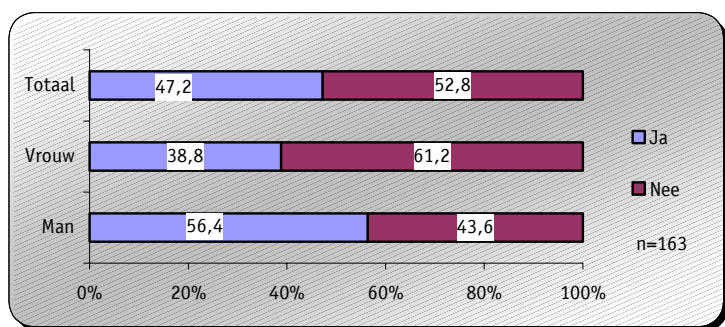
⁵¹ $\chi^2 = 1,662$, $p = 0,197$

⁵² $\chi^2 = 5,048$, $p = 0,025$

⁵³ $\chi^2 = 4,184$, $p = 0,041$

⁵⁴ $\chi^2 = 4,784$, $p = 0,029$

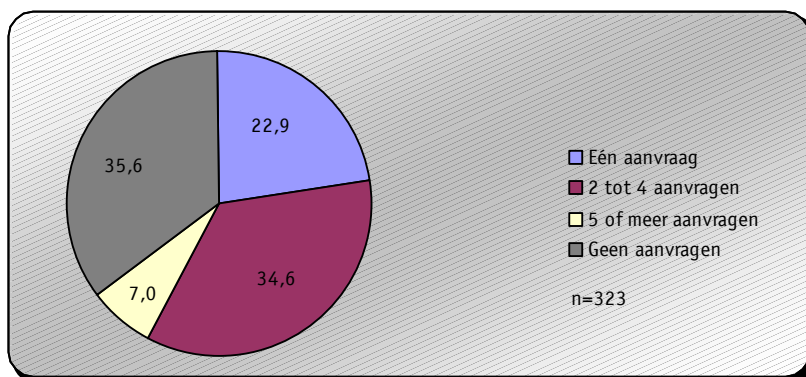
GRAFIEK 62:WAARBORGFORM: PAND OP HANDELSFONDS, NAAR GESLACHT



3.4.2 FINANCIERINGSAAVVRAGEN TIJDENS DE LAATSTE VIJF JAAR

De behoefte aan financiering stopt niet na de startfase van de onderneming. Meer dan zes op tien bevroagde ondernemers diende tijdens de afgelopen vijf jaar een financieringsaanvraag in.

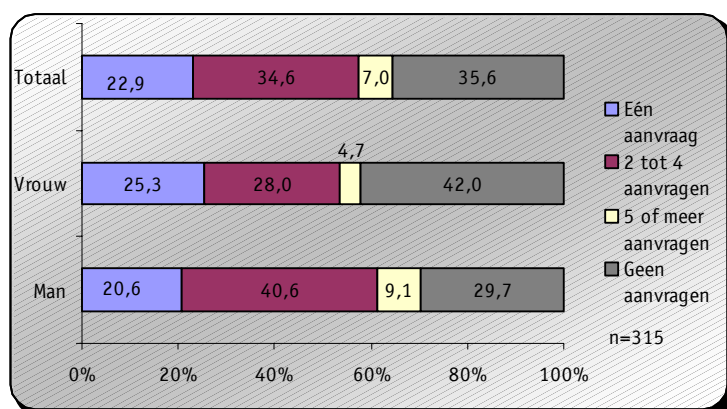
GRAFIEK 63: HET AANTAL FINANCIERINGSAAVVRAGEN



Vrouwen dienen minder financieringsaanvragen in dan mannen⁵⁵. 42% van de bevroagde vrouwen diende zelfs geen financieringsaanvraag in gedurende de laatste vijf jaren. Grafiek 64 geeft voor mannen en vrouwen een overzicht van het aantal ingediende aanvragen.

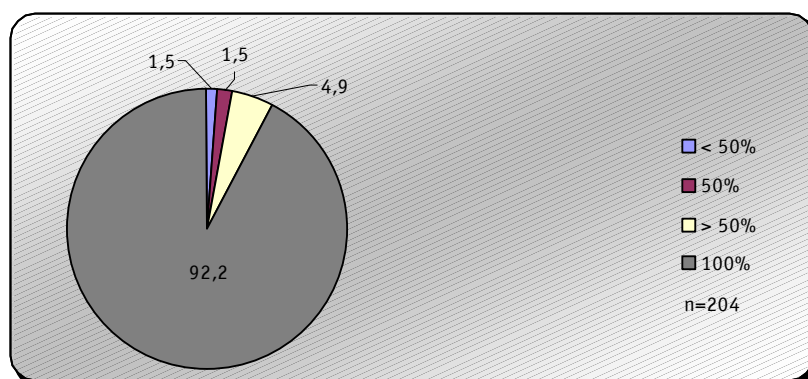
⁵⁵ $\chi^2 = 9,923$, $p = 0,019$

GRAFIEK 64: HET AANTAL INGEDIENDE FINANCIERINGSAAVVRAGEN, NAAR GESLACHT



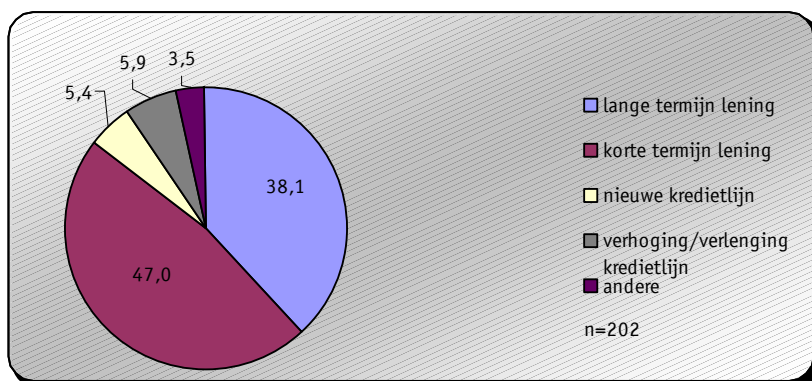
Een toch wel opmerkelijke vaststelling is het hoge goedkeuringspercentage van ingediende aanvragen. Meer dan negen op tien respondenten zegt dat alle aanvragen steeds goedgekeurd werden. Er is geen significant verschil op te merken naar gelang het geslacht.

GRAFIEK 65: GOEDKEURINGSPERCENTAGE VAN FINANCIERINGSAAVVRAGEN



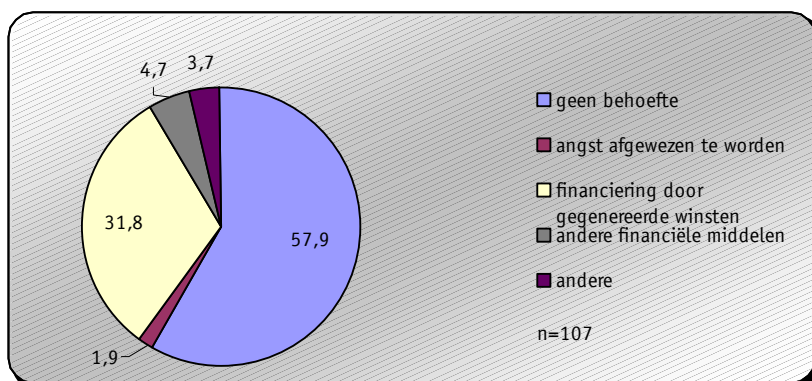
In de vragenlijst peilden we naar de soort van financieringsaanvragen. Om het de respondent gemakkelijk te maken, vroegen we naar de laatst ingediende aanvraag. Iets minder dan de helft van de respondenten diende als laatste financieringsaanvraag een aanvraag voor een korte termijn lening in. Bijna 40% stelde zich vragende partij voor een lange termijn lening.

GRAFIEK 66: SOORT FINANCIERINGSAAVRAAG



Meer dan een derde van de respondenten (35,6%) diende geen financieringsaanvraag in. De belangrijkste reden hiervoor was het niet nodig hebben van nieuwe financiële middelen. 3 op 10 ondernemers verklaarde zijn of haar onderneming te willen financieren op basis van gegenereerde winsten. In dit geval is bijgevolg eveneens geen behoefte aan financiële middelen aanwezig.

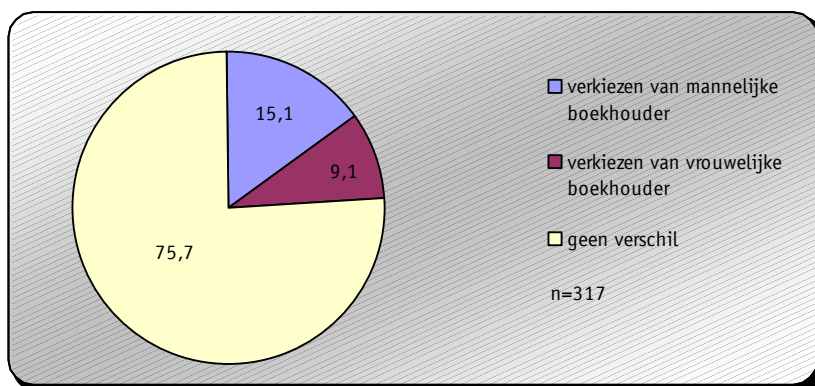
GRAFIEK 67: REDENEN WAAROM ONDERNEMERS GEEN FINANCIERINGSAAVRAAG INDIENDEN



3.4.3 BOEKHOUDER

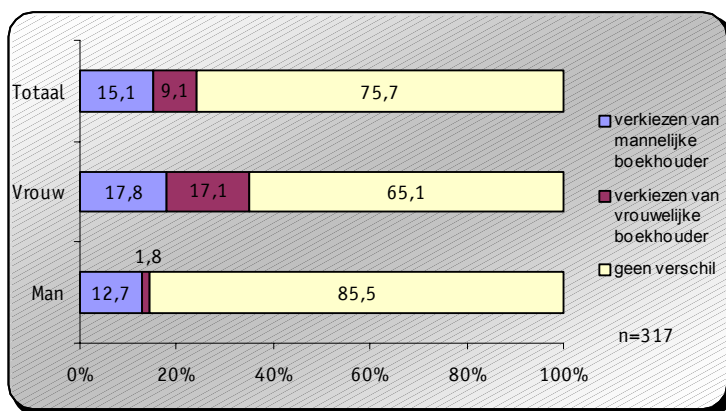
Voor veel zelfstandige ondernemers speelt de boekhouder een zeer belangrijke rol in geldzaken en financieringsmogelijkheden. We stelden de respondenten de vraag of het geslacht van de boekhouder een rol speelt. Voor driekwart van de respondenten maakt dit geen verschil uit.

GRAFIEK 68: HET VERKIEZEN VAN EEN MANNELIJKE OF VROUWELIJKE BOEKHOUDER



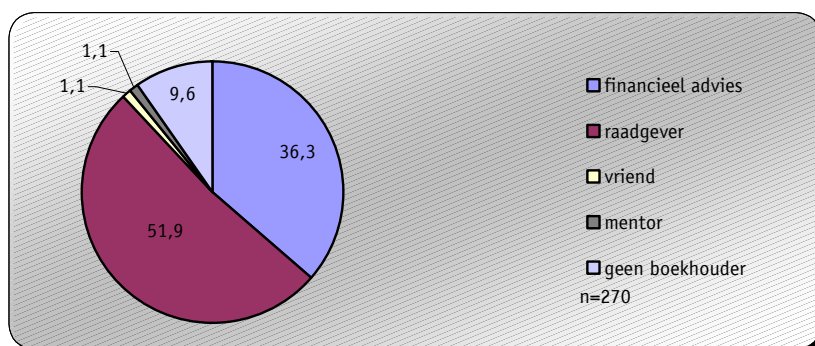
Wanneer het geslacht van de boekhouder wel een rol speelt, kiezen mannen meestal een mannelijke boekhouder. Vrouwen kiezen daarentegen ongeveer even vaak voor een mannelijke als voor een vrouwelijke boekhouder.

GRAFIEK 69: HET VERKIEZEN VAN EEN MANNELIJKE OF VROUWELIJKE BOEKHOUDER OPGESPLITST NAAR GESLACHT



De betrokkenheid van de boekhouder kan verschillen en hangt af van de wens van de ondernemer. Het merendeel van de ondernemers die de vragenlijst invulden beschouwt de boekhouder als een raadgever, iemand die fungeert als ruggesteun en waar men als ondernemer steeds bij terecht kan. 36,3% beschouwt zijn of haar boekhouder louter als financieel adviseur. Grafiek 70 geeft een overzicht van alle bevroagde categorieën.

GRAFIEK 70: ROL VAN DE BOEKHOUDER



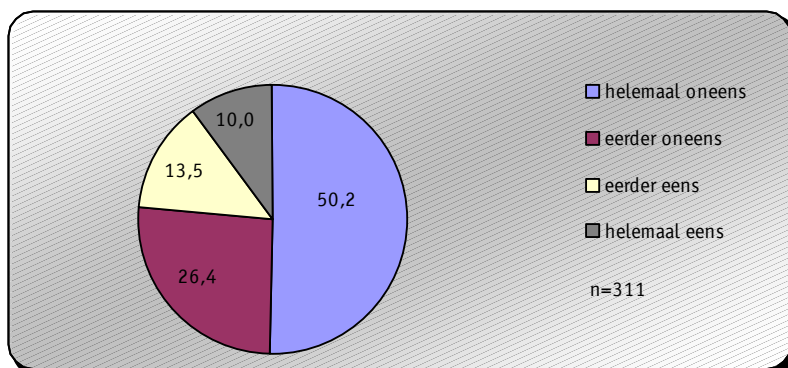
3.4.4 MENINGSVRAGEN

In de vragenlijst bevat de rubriek 'financiering' vijf meningsvragen. We vermelden we de gestelde mening en koppelen hieraan het globale antwoord. Indien relevant, splitsen we de gegevens op naar geslacht.

Mening 1: 'Bij de opstartfase / overname van mijn zaak / onderneming heb ik veel problemen gehad met de toegang tot financiële middelen'

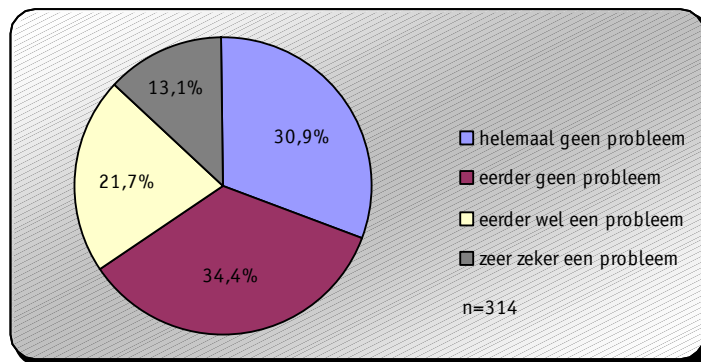
Meer dan de helft van de bevroegde ondernemers is het niet eens met de stelling dat de opstartfase gepaard gaat met problemen in verband met toegang tot financiële middelen. Twee op tien ondernemers zijn het wel eens met deze stelling. Verschillen naar gelang geslacht waren niet significant.

GRAFIEK 71: MENING 1: "BIJ DE OPSTARTFASE / OVERNAME VAN MIJN ZAAK / ONDERNEMING HEB IK VEEL PROBLEMEN GEHAD MET DE TOEGANG TOT FINANCIËLE MIDDELEN."



Elders in de vragenlijst kregen respondenten de mogelijkheid om problemen die zich bij de start van de zaak voordeden, te identificeren. Het item 'Toegang tot financiële middelen' was hierbij opgenomen maar werd niet door iedereen als problematisch ervaren: ongeveer één derde van de respondenten gaf aan problemen te hebben ervaren met de toegang tot financiële middelen. Het is interessant te weten welke groep van respondenten moeilijkheden ervaren met betrekking tot dit thema. Leeftijd, geslacht en juridische vorm van de onderneming brachten geen significante verschillen aan het licht. Het opleidingsniveau daarentegen biedt enige verklaring: lager opgeleide respondenten geven vaker aan problemen te hebben op het vlak van financiering. 64% van de laaggeschoolde respondenten (geen diploma, diploma lager onderwijs of diploma lager secundair onderwijs) heeft minder gemakkelijk toegang tot financiële middelen. In het segment van matig geschoolden (diploma secundair onderwijs) ervaart 43,8% problemen. 25,5% van de hooggeschoolden geeft aan problemen te hebben ervaren met toegang tot financiële middelen.

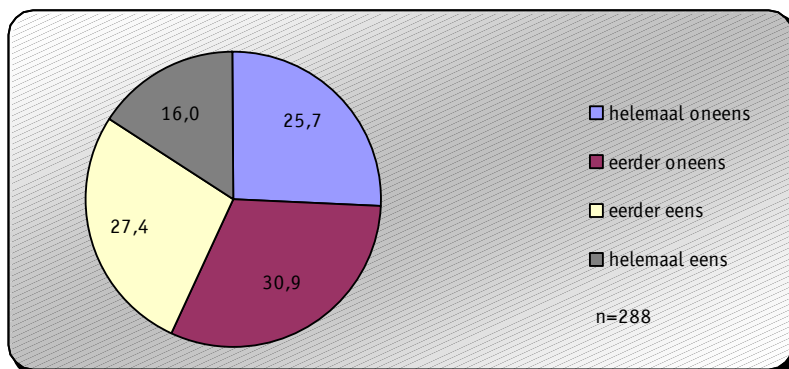
GRAFIEK 72: MATE WAARIN 'TOEGANG TOT FINANCIËLE MIDDELEN' EEN PROBLEEM VORMDE BIJ DE START VAN DE ONDERNEMING.



Mening 2: 'Ik vind dat financiële instellingen niet altijd een geldige reden geven wanneer ze een financieringsaanvraag weigeren'

Iets meer dan 40% van de respondenten is het eens met deze stelling; er zijn geen significante verschillen naar geslacht waarneembaar.

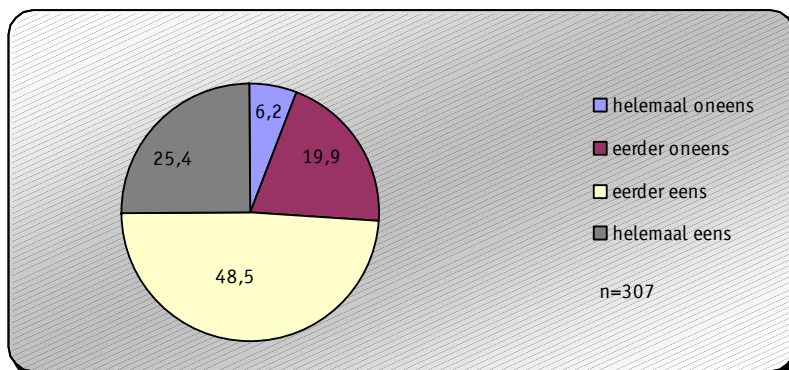
GRAFIEK 73: MENING 2: "IK VIND DAT FINANCIËLE INSTELLINGEN NIET ALTIJD EEN GELDIGE REDEN GEVEN WANNEER ZE EEN FINANCIERINGSAAVRAAG WEIGEREN."



Mening 3: 'In het algemeen ben ik tevreden over de dienstverlening van mijn financiële instelling'

De banksector doet het goed in de ogen van de ondernemers. Driekwart van de ondernemers is in het algemeen tevreden over de dienstverlening van zijn of haar financiële instelling.

GRAFIEK 74: MENING 3: "IN HET ALGEMEEN BEN IK TEVREDEN OVER DE DIENSTVERLENING VAN MIJN FINANCIËLE INSTELLING."

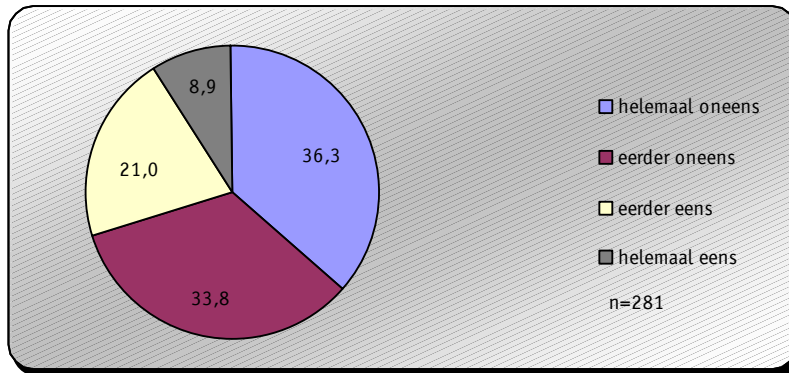


Mening 4: 'Financiële instellingen vragen meer persoonlijke garanties bij het verschaffen van financieringsmiddelen aan vrouwen dan aan mannen'

In de vragenlijst polsten we naar het verband tussen persoonlijke garanties en het geslacht van de ondernemer of zaakvoerder. 70% van de respondenten denkt niet dat vrouwelijke

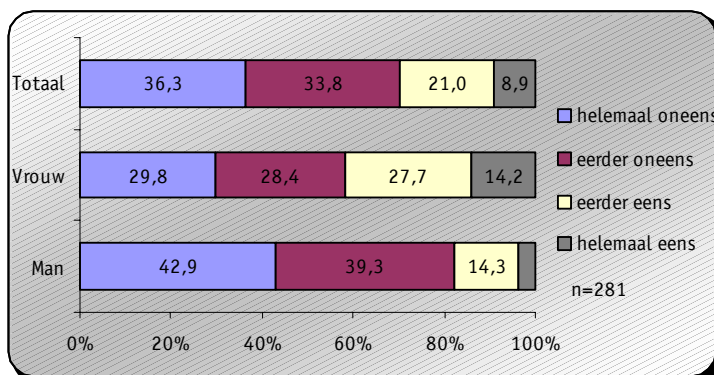
ondernemers meer persoonlijke garanties moeten geven bij het verkrijgen van bancaire financieringsmiddelen.

GRAFIEK 75: MENING 4: "FINANCIËLE INSTELLINGEN VRAGEN MEER PERSOONLIJKE GARANTIES BIJ HET VERSCHAFFEN VAN FINANCIERINGSMIDDELEN AAN VROUWEN DAN AAN MANNEN."



Eerdere analyse toonde reeds aan dat de persoonlijke borg significant vaker voorkomt bij mannen. Toch denken vrouwen hier vaak anders over. Dit komt ook tot uiting in deze analyse. Meer dan 80% van de mannen is van mening dat persoonlijke garanties niet geslachtsafhankelijk zijn. Volgens deze mannen gaan vrouwen dus niet vaker te maken krijgen met deze waarborgvorm. De vrouwelijke bevroagde ondernemers denken hier echter anders over. Meer dan 40% van hen is van mening dat financiële instellingen het geslacht in overweging nemen bij het bepalen van genooddaakte waarborgen. De verschillende visies van mannelijke en vrouwelijke respondenten verschillen significant⁵⁶.

GRAFIEK 76: VERDELING MENING 4 NAAR GESLACHT



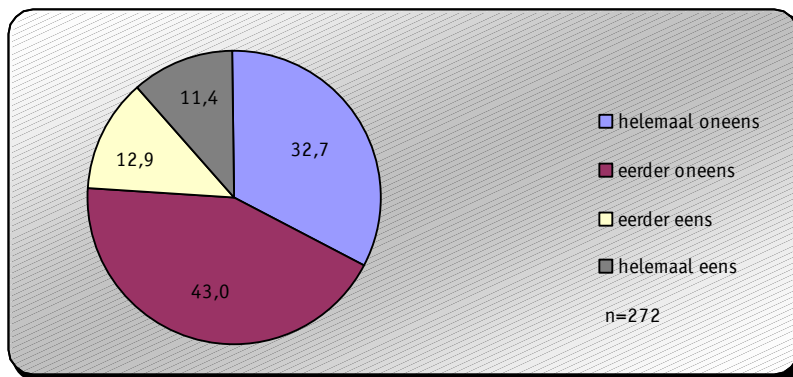
⁵⁶ $\chi^2 = 20,660$, $p = 0,000$

Mening 5: 'Volgens mij vragen financiële instellingen vaker een borgstelling van de echtgenoot of partner wanneer een vrouwelijke zaakvoerder een lening aanvraagt dan wanneer een mannelijke zaakvoerder dat doet'

Vrouwen voelen zich vaak benadeeld wanneer men naar de borgstelling van de echtgenoot vraagt. Zij weten echter niet dat het omgekeerd ook gebeurt. Een ander punt waardoor vrouwen zich vaak benadeeld voelen is het feit dat de echtgenoot moet mede ondertekenen bij het afsluiten van een lening. Dit is de normale gang van zaken bij een huwelijk met gemeenschap van goederen. Wanneer men huwt met scheiding van goederen is het handteken van de partner meestal niet noodzakelijk⁵⁷.

Meer dan driekwart van de respondenten denkt niet dat borgstelling van de partner vaker gevraagd worden aan vrouwelijke ondernemsters dan aan mannelijke. Toch denken vrouwen hier in vergelijking met mannen ietwat anders over⁵⁸.

GRAFIEK 77: MENING 5: "VOLGENS MIJ VRAGEN FINANCIËLE INSTELLINGEN VAKER EEN BORGSTELLING VAN DE ECHTGENOOT OF PARTNER WANNEER EEN VROUWELIJKE ZAAKVOORDER EEN LENING AANVRAAGT DAN WENNEER EEN MANNELIJKE ZAAKVOORDER DAT DOET."

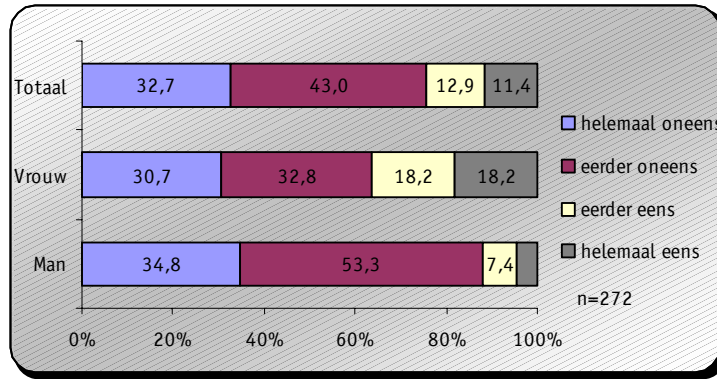


Grafiek 78 toont dat bijna 40% van de vrouwelijke respondenten het eerder eens of helemaal eens is met de voorgaande mening. Zij zijn van mening dat banken vaker de borgstelling van de partner of echtgenoot vragen bij vrouwelijke ondernemsters dan bij mannelijke ondernemers. Voorgaande analyses hebben echter aangetoond dat het verschil tussen mannen en vrouwen met betrekking tot de borgstelling van de partner niet

⁵⁷ Informatie afkomstig uit de focusgroep 'Financiering'

significant is. Dit is een interessant gegeven: de *mening* over borgstelling van de echtgenoot verschilt significant tussen mannen en vrouwen maar *het aantal effectieve borgstellingen* verschilt niet significant.

GRAFIEK 78: VERDELING MENING 5 NAAR GESLACHT



⁵⁸ $\chi^2 = 24,572$, $p = 0,000$

3.4.5 BESLUIT

Het merendeel van de respondenten had tijdens de opstartfase nood aan financiële middelen. De grootte van het startkapitaal varieert sterk en wordt in zekere mate beïnvloed door de juridische vorm van de onderneming. Naamloze vennootschappen kennen de grootste kapitaalbehoefte.

De commerciële lening is de meest voorkomende financieringsvorm. Een commerciële lening gaat meestal gepaard met een aantal waarborgen of garanties. Het pand op het handelsfonds, de persoonlijke borg en de hypotheek zijn de drie meest voorkomende borgens. Deze drie waarborgvormen komen bij mannen vaker voor dan bij vrouwen. Naast de commerciële lening gebruiken startende ondernemers vaak hun spaargeld als financieringsmiddel. Vrouwen doen meer beroep op hun spaargeld dan mannen.

Voor de meeste respondenten is het financieringsverhaal niet afgelopen met het financieren van het startkapitaal. 64,4% van de respondenten diende tijdens de laatst vijf jaren minimum één financieringsaanvraag in. Vrouwen deden dit significant minder dan mannen: 42% van de vrouwen en 29,7% van de mannen dienden geen aanvraag in. De respondenten vermelden een erg hoog goedkeuringspercentage van deze aanvragen: de ingediende aanvragen van meer dan negen op tien respondenten werden uitsluitend positief beoordeeld.

Mannen kiezen bijna nooit voor een vrouwelijke boekhoudster. Vrouwen daarentegen kiezen ongeveer even vaak voor een mannelijke als voor een vrouwelijke boekhouder. Meer dan de helft van de respondenten ziet in de boekhouder meer dan louter een financieel adviseur.

Toegang tot financiële middelen vormen een probleem voor ongeveer één derde van de respondenten. Nadere analyse toont aan dat het opleidingsniveau een rol speelt in dit gegeven: hoe hoger opgeleid men is, hoe minder problemen men zal ervaren wat betreft toegang tot financiële middelen.

De dienstverlening van financiële instellingen worden positief beoordeeld door de respondenten. Driekwart van de bevroegde ondernemers of zaakvoerders is in het algemeen tevreden over de dienstverlening van zijn of haar financiële instelling.

Het beeld dat vrouwen hebben over de manier waarop financiële instellingen hun financieringsbeslissingen beoordelen, strookt niet met de werkelijkheid. Zo denken vrouwen bijvoorbeeld dat ze vaker dan mannen persoonlijke garanties moeten geven bij het verkrijgen van bancaire financieringsmiddelen. Deze mening is niet correct: het zijn de mannelijke respondenten die vaker met het probleem van persoonlijke garanties geconfronteerd worden. Ook denken vrouwen dat borgstelling van de partner of echtgenoot vaker voorkomt bij vrouwelijke zelfstandigen dan bij mannelijke. Deze mening wordt door onze vragenlijst bevestigd maar het verschil tussen mannen en vrouwen is niet significant.



BIJLAGEN



Literatuurlijst

Lijst met grafieken

Lijst met tabellen

Vragenlijst

Bijlage 1: Literatuurlijst

Audretsch, D. B., *Entrepreneurship: A Survey of the Literature*, Londen, 2002.

Bortier, J., e.a., *Het KMO-Cahier: KMO en Financiering, UNIZO-onderzoek en actieplan*, Brussel, 2002.

Buyens, D., e.a., *Startende ondernemers in Vlaanderen: Een verkennend onderzoek*, Leuven, 2002.

Centre for Enterprise and Economic Development Research (CEEDR), Middlesex University Business School, *Young entrepreneurs, Women entrepreneurs, Ethnic minority entrepreneurs and Co-entrepreneurs in the European Union and Central and Eastern Europe*, Londen, 2000.

Commissie van de Europese Gemeenschappen, *Groenboek Ondernemerschap in Europa*, Brussel, 2003.

EOS Gallup Europe, *Flash Eorobarometer 134 'Entrepreneurship' Results and comments*, Brussel, 2002.

Franco, A., en Winqvist, K., *Statistics in focus: The entrepreneurial gap between women and men*, Theme 3, 11/2002, (Eurostat).

Ministerie van Economische Zaken, *Ondernemerschapmonitor najaar 2000 Themaspécial over netwerkactiviteiten van vrouwelijke ondernemers*, Den Haag, 2000.

Moore, D. P., en Buttner, E. H., *Women Entrepreneurs. Moving Beyond the Glass Ceiling*, Thousand Oaks, 1997.

Rijksdienst voor Kinderbijslag voor Werknemers, *Geografische spreiding van de gezinnen – Analyse van de jaren 1999 en 2000*, Brussel, 2001.

Rijksinstituut voor de Sociale Verzekeringen der Zelfstandigen, *Statistiek ven de personen die onder de toepassing vallen van het sociaal statuut van de zelfstandigen – Jaar 2001*, Brussel, 2002.

Bijlage 2: Lijst met grafieken

GRAFIEK 1: RESPONS NAAR DE VERSCHILLENDE KANALEN	5
GRAFIEK 2: VERDELING RESPONDENTEN NAAR LEEFTIJD EN GESLACHT	8
GRAFIEK 3: VERDELING AANTAL RESPONDENTEN NAAR SECTOR	9
GRAFIEK 4: VERDELING VAN RESPONDENTEN NAAR SECTOR EN GESLACHT	9
GRAFIEK 5: VERDELING RESPONDENTEN NAAR ONDERNEMINGSVORM	10
GRAFIEK 6: VERDELING VAN RESPONDENTEN NAAR ONDERNEMINGSGROOTTE EN GESLACHT	11
GRAFIEK 7: VERDELING RESPONDENTEN NAAR DUUR VAN HET ONDERNEMERSCHAP EN GESLACHT	11
GRAFIEK 8: VERDELING RESPONDENTEN NAAR AANWEZIGHEID VAN ANDERE ZAAKVOERDER(S)	12
GRAFIEK 9: VERDELING RESPONDENTEN NAAR GEMIDDELD AANTAL WERKUREN EN GESLACHT	13
GRAFIEK 10: VERDELING RESPONDENTEN NAAR OORSPRONG VAN DE ONDERNEMING	13
GRAFIEK 11: MOTIEF: "DE MOGELIJKHEID OM JE WERK ZELF TE ORGANISEREN."	14
GRAFIEK 12: MOTIEF: "FAMILIALE REDENEN."	15
GRAFIEK 13: MATE WAARIN DE PARTNER DE BESLISSING OM ONDERNEMER TE WORDEN,BEÏNVLOED HEEFT	16
GRAFIEK 14: MATE WAARIN 'SCHRIK VOOR HET RISICO' ALS PROBLEEM WORDT ERVAREN	18
GRAFIEK 15: MATE WAARIN 'COMBINATIE ARBEID-GEZIN' ALS PROBLEEM WORDT ERVAREN	19
GRAFIEK 16: MATE WAARIN 'COMBINATIE ARBEID-GEZIN' ALS PROBLEEM WORDT ERVAREN, VERDEELD NAAR GESLACHT	19
GRAFIEK 17: MATE WAARIN 'STATUUT VAN ZELFSTANDIGE ONDERNEMER' ALS PROBLEEM WORDT ERVAREN	20
GRAFIEK 18: OPLEIDINGSNIVEAU	23
GRAFIEK 19: OPSPLITSING BINNEN HOGER SECUNDAIR ONDERWIJS	24
GRAFIEK 20: OPSPLITSING BINNEN HOGER ONDERWIJS	24
GRAFIEK 21: HET VOLGEN VAN EEN AANVULLENDE BEDRIJFSGERICHTE OPLEIDING NAAR GESLACHT	25
GRAFIEK 22: TIJDSDUUR VAN BEDRIJFSGERICHTE OPLEIDING	26
GRAFIEK 23: ORGANISATOR VAN BEDRIJFSGERICHTE OPLEIDING	26
GRAFIEK 24: REDENEN OM GEEN AANVULLENDE BEDRIJFSGERICHTE OPLEIDING TE VOLGEN	26
GRAFIEK 25: RESPONDENTEN DIE TIJDSGEBREK AANGEVEN ALS REDEN VOOR HET NIET VOLGEN VAN EEN BEDRIJFSGERICHTE OPLEIDING	27
GRAFIEK 26: TIJDSDUUR VAN BEROEPSGERICHTE OPLEIDING	28
GRAFIEK 27: ORGANISATOR VAN BEROEPSGERICHTE OPLEIDING	28
GRAFIEK 28: : REDENEN OM GEEN AANVULLENDE BEROEPSGERICHTE OPLEIDING TE VOLGEN	29
GRAFIEK 29: MENING 1: "ALS IK MERK DAT IK EEN EXTRA AANVULLENDE OPLEIDING NODIG HEB, DAN WEET IK WAAR IK TERECHT KAN."	30
GRAFIEK 30: VERDELING MENING 1 NAAR GESLACHT	30
GRAFIEK 31: MENING 2: "IK ONTVANG VOLDOENDE INFORMATIE VAN ORGANISATIES DIE OPLEIDINGEN ORGANISEREN GERICHT OP ZELFSTANDIGEN."	31
GRAFIEK 32: VERDELING MENING 2 NAAR GESLACHT	31

GRAFIEK 33: MENING 3: “IN EEN GROEP VAN VOORNAMELIJK MANNELIJKE ONDERNEMERS ZAL EEN VROUWELIJKE ONDERNEMER ZICH MEER NAAR DE ACHTERGROND VERSCHUIVEN, MAAR IN EEN GEMENGDE GROEP VOELT EEN VROUW ZICH MEER OP HAAR GEMAK.”	32
GRAFIEK 34: VERDELING MENING 3 NAAR GESLACHT	32
GRAFIEK 35: MENING 4: “HET ORGANISEREN VAN AFZONDERLIJKE OPLEIDINGEN VOOR VROUWEN LIJKT ME EEN GOED IDEE.”	33
GRAFIEK 36: MENING 5: “HET ORGANISEREN VAN AFZONDERLIJKE OPLEIDINGEN VOOR MANNEN LIJKT ME EEN GOED IDEE.”	34
GRAFIEK 37: MENING 6: “IK BESCHIK NIET OVER VOLDOENDE TIJD OM AANVULLENDE OPLEIDINGEN TE VOLGEN.”	34
GRAFIEK 38: MENING 7: “MET ALLES WAT IK NU WEET KAN IK ZEGGEN DAT IK BIJ DE START/OVERNAME VAN MIJN EIGEN ZAAK OVER VOLDOENDE KENNIS EN COMPETENTIES BESCHIKTE OM TE KUNNEN STARTEN.”	35
GRAFIEK 39: HET ERVAREN VAN EEN PROBLEEM VAN GEBREK AAN KENNIS EN COMPETENTIES, GERELATEERD AAN BEROEPSERVARING	36
GRAFIEK 40: MENING 8: “IN HET ALGEMEEN BEN IK TEVREDEN OVER DE OPLEIDINGEN DIE BESTAAN BINNEN MIJN PROFESSIONEEL DOMEIN.”	37
GRAFIEK 41: VERDELING MENING 8 NAAR GESLACHT	37
GRAFIEK 42: LIDMAATSCHAP VAN NETWERK OF VERENIGING BIJ MANNEN EN VROUWEN	39
GRAFIEK 43: VERDELING NAAR TYPE VAN NETWERK OF VERENIGING	40
GRAFIEK 44: TYPE NETWERK OF VERENIGING NAAR GESLACHT	41
GRAFIEK 45: DUUR VAN LIDMAATSCHAP NAAR GESLACHT	41
GRAFIEK 46: SAMENSTELLING NETWERKEN EN VERENIGINGEN NAAR GESLACHT	42
GRAFIEK 47: REDENEN OM LID TE ZIJN VAN EEN NETWERK OF VERENIGING	43
GRAFIEK 48: BELANGRIJKSTE REDEN OM GEEN LID TE ZIJN VAN EEN NETWERK	44
GRAFIEK 49: MENING 1: “DEEL UITMAKEN VAN EEN PROFESSIONEEL NETWERK IS NUTTIG VOOR EEN ONDERNEMER.”	45
GRAFIEK 50: “MENING 2: IK ZOU GRAAG/BEN GRAAG LID VAN EEN NETWERK SPECIFIEK VOOR MANNELIJKE OF VROUWELIJKE ONDERNEMERS.”	46
GRAFIEK 51: VERDELING MENING 2 NAAR HET AL DAN NIET LID ZIJN VAN EEN NETWERK BIJ MANNELIJKE RESPONDENTEN	47
GRAFIEK 52: VOORKOMEN VAN HET PROBLEEM ‘GEBREK AAN STEUN VANUIT DE ONMIDDELLIJKE OMGEVING’, VERDEELD NAAR HET AL DAN NIET LID ZIJN VAN EEN NETWERK	48
GRAFIEK 53: VOORKOMEN VAN HET PROBLEEM ‘GEBREK AAN ONDERSTEUNING VANUIT EEN NETWERK VAN ZAKENRELATIES’	48
GRAFIEK 54: VOORKOMEN VAN HET PROBLEEM: ‘EEN TEVEEL AAN ADMINISTRatieve AANGELEGENHEDEN’	49
GRAFIEK 55: BEROEP DOEN OP STARTERSERVICE NAAR GESLACHT	50
GRAFIEK 56: OVERZICHT VAN DE INFORMATIEBEHOEFTE	51
GRAFIEK 57: FINANCIERINGSBEHOEFTE BIJ START OF OVERNAME	53
GRAFIEK 58: OVERZICHT VAN VERSCHILLENDE FINANCIERINGSVORMEN	54
GRAFIEK 59: HET GEBRUIK VAN SPAARGELD ALS FINANCIERINGSVORM	55
GRAFIEK 60: OVERZICHT VAN WAARBORGEN EN GARANTIES GEPAARD MET EEN BANCAIRE LENING	55

GRAFIEK 61: OVERZICHT VAN WAARBORGEN EN GARANTIES GEPAARD MET EEN BANCAIRE LENING OPGESPLITST NAAR GESLACHT	56
GRAFIEK 62: WAARBORGVORM: PAND OP HANDELSFONDS, NAAR GESLACHT	57
GRAFIEK 63: HET AANTAL FINANCIERINGSAAVVRAGEN	57
GRAFIEK 64: HET AANTAL INGEDIENDE FINANCIERINGSAAVVRAGEN, NAAR GESLACHT	58
GRAFIEK 65: GOEDKEURINGSPERCENTAGE VAN FINANCIERINGSAAVVRAGEN	58
GRAFIEK 66: SOORT FINANCIERINGSAAVVRAG	59
GRAFIEK 67: REDENEN WAAROM ONDERNEMERS GEEN FINANCIERINGSAAVVRAG INDIENDEN	59
GRAFIEK 68: HET VERKIEZEN VAN EEN MANNELIJKE OF VROUWELIJKE BOEKHOUDER	60
GRAFIEK 69: HET VERKIEZEN VAN EEN MANNELIJKE OF VROUWELIJKE BOEKHOUDER OPGESPLITST NAAR GESLACHT	60
GRAFIEK 70: ROL VAN DE BOEKHOUDER	61
GRAFIEK 71: MENING 1: “BIJ DE OPSTARTFASE / OVERNAME VAN MIJN ZAAK / ONDERNEMING HEB IK VEEL PROBLEMEN GEHAD MET DE TOEGANG TOT FINANCIËLE MIDDELEN.”	61
GRAFIEK 72: MATE WAARIN ‘TOEGANG TOT FINANCIËLE MIDDELEN’ EEN PROBLEEM VORMDE BIJ DE START VAN DE ONDERNEMING.	62
GRAFIEK 73: MENING 2: “IK VIND DAT FINANCIËLE INSTELLINGEN NIET ALTIJD EEN GELDIGE REDEN GEVEN WANNEER ZE EEN FINANCIERINGSAAVVRAG WEIGEREN.”	63
GRAFIEK 74: MENING 3: “IN HET ALGEMEEN BEN IK TEVREDEN OVER DE DIENSTVERLENING VAN MIJN FINANCIËLE INSTELLING.”	63
GRAFIEK 75: MENING 4: “FINANCIËLE INSTELLINGEN VRAGEN MEER PERSOONLIJKE GARANTIES BIJ HET VERSCHAFFEN VAN FINANCIERINGSMIDDELEN AAN VROUWEN DAN AAN MANNEN.”	64
GRAFIEK 76: VERDELING MENING 4 NAAR GESLACHT	64
GRAFIEK 77: MENING 5: “VOLGENS MIJ VRAGEN FINANCIËLE INSTELLINGEN VAKER EEN BORGSTELLING VAN DE ECHTGENOOT OF PARTNER WANNEER EEN VROUWELIJKE ZAAKVOERDER EEN LENING AANVRAAGT DAN WANNEER EEN MANNELIJKE ZAAKVOERDER DAT DOET.”	65
GRAFIEK 78: VERDELING MENING 5 NAAR GESLACHT	66

Bijlage 3: Lijst met tabellen

TABEL 1: RESPONS NAAR DE VERSCHILLENDE KANALEN	4
TABEL 2: AANTAL KINDEREN	8
TABEL 3: MOTIEVEN OM EIGEN ZAAK OF ONDERNEMING OP TE STARTEN OF OVER TE NEMEN	15
TABEL 4: GESTELDE OBJECTIEVEN EN STREEFDOELLEN VOOR DE KOMENDE VIJF ONDERNEMINGSJAREN	18
TABEL 5: OVERZICHT VAN HET OPLEIDINGSNIVEAU BIJ MANNEN EN VROUWEN	24
TABEL 6: TOP 3 VAN BELANGRIJKSTE REDENEN OM GEEN BEDRIJFSGERICHTE OPLEIDING TE VOLGEN, BIJ MANNEN EN VROUWEN	27
TABEL 7: AANDEEL VROUWEN EN MANNEN WAARVOOR DE AANGEHAALDE REDEN EEN ROL SPEELDE BIJ HET TOETREDEN TOT EEN NETWERK	44

Bijlage 4: Vragenlijst

ENQUÊTE VOOR ZELFSTANDIGE ONDERNEMERS

TER INLEIDING

Deze enquête kadert in een Europees onderzoek naar zelfstandige ondernemers en wordt in Vlaanderen door Cezov (markant) gecoördineerd. Het handelt over de situatie van zelfstandige ondernemers bij de start en verder verloop van het bedrijf. Er worden vragen gesteld over vorming, financiering, structurele ondersteuning, zelfstandig ondernemen en het beeld van jouw zaak.

ALGEMENE BEDRIJFSGEGEVENS

- 1 Tot welke sector behoort uw zaak/onderneming? U kan slechts één categorie aanduiden.
 - Landbouw en visserij
 - Industrie / Ambachten
 - Bouw/Constructie
 - Handel
 - Horeca
 - Vrije beroepen
 - Diensten

- 2 Sinds wanneer bent u zaakvoerder in uw huidige zaak/onderneming? (Vul jaartal in)
- - - -

- 3 Wat is de oorsprong van uw zaak/onderneming?
 - Zelf opgericht
 - Overgenomen van ouders of schoonouders
 - Overgenomen van andere familieleden (broer, tante, partner, ...)
 - Overgenomen, maar niet van een familielid

- 4 Bent u zelfstandige ondernemer in hoofdberoep of bijberoep of bezit u het statuut van meewerkende echtgeno(o)t(e)?
 - Meewerkende echtgeno(o)t(e) ga naar vraag 6
 - Hoofdberoep ga naar vraag 6
 - Bijberoep

- 5 Welke andere (beroeps)activiteiten oefent u dan op dit moment nog uit?
U kan slechts één antwoordcategorie aanduiden.
 - Tewerkgesteld als bediende of arbeider in de openbare sector (incl. onderwijs)
 - Tewerkgesteld als bediende of arbeider in de privé sector
 - Student
 - Gepensioneerd
 - Andere:

- 6 Zijn er momenteel, naast uzelf, andere zaakvoerders actief in uw zaak/onderneming?
 - Ja
 - Nee ga naar vraag 9

- 7 Zijn onderstaande personen actief als medezaakvoerder in uw zaak/onderneming?
- | | JA | NEE |
|--|-----------------------|-----------------------|
| Echtgeno(o)t(e)/levenspartner | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Vader of schoonvader | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Moeder of schoonmoeder | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Zoon of zonen | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Dochter of dochters | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Andere mannelijke familieleden (broer, oom, neef, ...) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Andere vrouwelijke familieleden (zus, tante, nicht, ...) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Andere mannelijke medezaakvoerders? (geen familie) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Andere vrouwelijke medezaakvoerders? (geen familie) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
- 8 Wat is uw aandeel in de zaak/onderneming?
- Meerderheid
- Minderheid
- Evenredig met eventuele andere zaakvoerders
- 9 Zijn er, naast uzelf en eventuele medezaakvoerders, op dit moment nog andere personen tewerkgesteld in uw zaak/onderneming (werknemers, stagiairs,...) ?
- Ja Nee ga naar vraag 9
- 10 Maken onderstaande personen deel uit van uw zaak/onderneming? (als werknemer, stagiair,...) !!NIET ALS MEDEZAAKVOERDER!!
- | | JA
Full time | JA
Part time | NEE |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Echtgeno(o)t(e)/levenspartner | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Vader of schoonvader | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Moeder of schoonmoeder | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Zoon of zonen | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Dochter of dochters | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Andere mannelijke familieleden (broer, ...) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Andere vrouwelijke familieleden (zus, ...) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Andere mannelijke medezaakvoerders? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Andere vrouwelijke medezaakvoerders? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
- 11 Hoeveel personeelsleden telt uw zaak/onderneming op dit moment, uitgezonderd de zaakvoerders?
- Aantal werknemers (uitgezonderd zaakvoerders)
- ... Voltijds tewerkgesteld
- ... Deeltijds tewerkgesteld
- 12 Is uw echtgeno(o)t(e)/partner werkzaam in uw zaak/onderneming? U kan slechts één antwoordmogelijkheid aanduiden.
- Ja, hij/zij werkt in de zaak als medezaakvoerder
- Ja, hij/zij werkt in de zaak als meewerkende echtgeno(o)t(e)
- Ja, hij/zij werkt in de zaak als werknemer
- Nee, hij/zij oefent een ander beroep uit
- Nee, hij/zij is huisman/huisvrouw
- Nee, hij/zij is werkloos
- Nee, ik heb geen partner

- 13 Welk juridisch karakter heeft uw onderneming/zaak?
 NV CV CV0A
 VOF CVBA Eenmanszaak
 BVBA / EBVBA VZW Andere
- 14 Is uw zaak/onderneming (de zaak zelf, dus niet alleen de maatschappelijke zetel) aan huis gevestigd?
 Ja Nee

PERSOONLIJKE GEGEVENS

- 15 Tot welke leeftijdscategorie behoort u?
 Jonger dan 30 jaar 50 tot 59 jaar
 30 tot 39 jaar 60 jaar en ouder
 40 tot 49 jaar
- 16 Wat is uw geslacht?
 Man Vrouw
- 17 Wat was uw familiale situatie op het moment dat u uw zaak/onderneming startte of overnam?
 Gehuwd / samenwonend Gescheiden
 Alleenstaand Weduw(e)(naar)
- 18 Heeft u kinderen?
 Ja Nee [ga naar vraag 20](#)
- 19 Duid in het onderstaande kader aan tot welke leeftijdscategorie uw kind(eren) behoort.
- | Leeftijd | 0-3 jaar | 3-6 jaar | 6-12 jaar | 12-18 jaar | >18 jaar |
|----------|----------|----------|-----------|------------|----------|
| Aantal | | | | | |
- 20 Welke (beroeps)activiteiten oefende u uit vlak voordat u uw zaak/onderneming startte/overnam? Indien u zelfstandige bent in bijberoep, welke (beroeps)activiteiten oefende u uit voordat u met uw bijberoep van start ging? U kan slechts één antwoordcategorie aanduiden.
 Zaakvoerder van een ander zaak/onderneming
 Tewerkgesteld als bediende of arbeider in de openbare sector
 Tewerkgesteld als bediende of arbeider in de privé sector
 Meewerkende echtgeno(o)t(e)
 Werkloos
 Student
 Huisvrouw / Huisman
 Andere
- 21 Beschikte u bij het opstarten of overnemen van uw zaak/onderneming over enige beroepservaring in dit domein?
 Ja Nee

22 Wat waren voor u de belangrijkste redenen om een eigen zaak op te starten of over te nemen? Duid op een schaal van 1 tot 4 aan hoe belangrijk deze reden voor u was bij het opstarten van uw zaak.

① Onbelangrijk, ② minder belangrijk, ③ matig belangrijk, ④ erg belangrijk

Zelfrealisatie	① ② ③ ④
Werkloos zijn	① ② ③ ④
De mogelijkheid om je werk zelf te organiseren	① ② ③ ④
Conflict met de vorige werkgever	① ② ③ ④
Weinig of beperkte doorgroeimogelijkheden in vorige job	① ② ③ ④
Je eigen baas zijn	① ② ③ ④
Familiale redenen	① ② ③ ④
Verhuizen	① ② ③ ④
De uitdaging om een eigen zaak op te richten	① ② ③ ④
Een opportuniteit die zich voordeed	① ② ③ ④
Het geloof in een bepaald product of dienst	① ② ③ ④
De invloed van ouders, schoonouders, andere familie of vrienden	① ② ③ ④

23 Geef voor elk van onderstaande personen aan in welke mate hij of zij uw beslissing om zelf ondernemer te worden, heeft beïnvloed? Doe dit aan de hand van de volgende schaal: ① Weinig invloed, ② Eerder weinig invloed, ③ Eerder veel invloed, ④ Veel invloed. Indien een bepaalde categorie niet op u van toepassing is, duid dan het vakje 'Niet van toepassing' aan (bijvoorbeeld als u geen ex-collega's hebt).

	①	②	③	④	nvt
Ouders of schoonouders	①	②	③	④	○
Echtgeno(o)t(e) of partner	①	②	③	④	○
Andere familieleden (broer, zus, tante, ...)	①	②	③	④	○
Vrienden	①	②	③	④	○
Ex-collega's	①	②	③	④	○
Andere:	①	②	③	④	○

24 Wat is het gemiddeld aantal uren per week dat u voor uw onderneming aan het werk bent? (Thuiswerk ook in rekening brengen!) U kan slechts één antwoordmogelijkheid aanduiden.

- | | |
|---|---|
| <input type="radio"/> Minder dan 20 uren | <input type="radio"/> Tussen de 40 en 50 uren |
| <input type="radio"/> Tussen de 20 en 30 uren | <input type="radio"/> Tussen de 50 en 60 uren |
| <input type="radio"/> Tussen de 30 en 40 uren | <input type="radio"/> Meer dan 60 uren |

25 Aan welke soort van activiteiten besteedt u de rest van uw tijd? Duid enkel de categorie aan waaraan u de meeste tijd besteedt!

- | | |
|--|--|
| <input type="radio"/> Zorg en opvoeding van kinderen / familie | <input type="radio"/> Andere betaalde activiteiten |
| <input type="radio"/> Vorming en opleiding | <input type="radio"/> Niet betaalde sociale activiteiten |
| <input type="radio"/> Hobby's | |

- 26 Duid in het onderstaande kader aan in welke mate de volgende onderwerpen een probleem vormden voor u bij het opstarten of overnemen van uw zaak /onderneming. Doe dit aan de hand van de volgende schaal: ① Helemaal geen probleem, ② Eerder geen probleem ③ Eerder wel een probleem, ④ Zeer zeker een probleem

Toegang tot financiële middelen	① ② ③ ④
Gebrek aan specifieke kennis /competenties	① ② ③ ④
Gebrek aan bedrijfsondersteuning	① ② ③ ④
Schrik voor het risico	① ② ③ ④
Gebrek aan steun vanuit uw onmiddellijke omgeving	① ② ③ ④
Gebrek aan ondersteuning vanuit een netwerk van zakenrelaties	① ② ③ ④
Een teveel aan administratieve aangelegenheden	① ② ③ ④
Combinatie Arbeid-Gezin	① ② ③ ④
Statuut van zelfstandige ondernemer	① ② ③ ④

OPLEIDING EN VORMING

- 27 Wat is uw hoogst behaalde diploma?
- Geen diploma
 - Lager onderwijs
 - Lager secundair onderwijs (eerste drie jaren)
 - Algemeen secundair onderwijs (ASO)
 - Technisch secundair onderwijs (TSO)
 - Kunstsecundair onderwijs (KSO)
 - Beroepssecundair onderwijs (BSO)
 - Hoger niet-universitair onderwijs korte type (3 jaar)
 - Hoger niet-universitair onderwijs lange type (4 jaar)
 - Universitair onderwijs
 - Andere
- 28 Heeft u, na uw basisopleiding (cfr vraag Q70), één of meerdere bedrijfsgerichte opleidingen gevolgd met aandacht voor bedrijfseconomische/bedrijfskundige onderwerpen?
- Ja **ga naar vraag 30** Nee
- 29 Waarom volgde u geen bedrijfsgerichte opleiding? Duid de redenen aan die hierbij een rol speelden.
- Het bedrijfsaspect/beheersaspect kwam aan bod tijdens mijn basisopleiding (cfr vraag 27)
 - Ik had geen behoefte aan een bedrijfsgerichte/beheersgerichte opleiding
 - Ik had geen er geen tijd voor
 - Ik was niet op de hoogte van het bestaan van dergelijke opleidingen
 - De plaats waar de opleidingen georganiseerd werden was te ver van mijn regio verwijderd
 - Ik vond de opleidingen te duur
 - Andere:

Ga nu verder met vraag 32

- 30 Hoe lang duurde deze opleiding? Indien u meerdere bedrijfsgerichte opleidingen volgde, baseer u dan op de laatst gevolgde.
- Minder dan 6 maanden Langer dan een jaar
- 6 maanden tot een jaar
- 31 Wie organiseerde deze opleiding? Indien u meerdere bedrijfsgerichte opleidingen volgde, baseer u dan op de laatst gevolgde.
- Een hogeschool VDAB
- Een universiteit UNIZO
- VIZO / Syntra (vormingscentra, CMO) Andere:
- 32 Heeft u, na het beëindigen van uw basisopleiding (cfr vraag 27), een andere soort van opleiding/vorming genoten die aansluit bij uw huidige beroepsactiviteiten?
- Ja Nee ga naar vraag 35
- 33 Hoe lang duurde deze opleiding? Indien u meerdere opleidingen gerelateerd aan uw beroepsdomein volgde, baseer u dan op de laatst gevolgde.
- Minder dan 6 maanden Langer dan een jaar
- 6 maanden tot een jaar
- 34 Wie organiseerde deze opleiding? Indien u meerdere opleidingen gerelateerd aan uw beroepsdomein volgde, baseer u dan op de laatst gevolgde.
- Een hogeschool VDAB
- Een universiteit UNIZO
- VIZO / Syntra (vormingscentra, CMO) Andere:

ga nu verder met vraag 36

- 35 Waarom volgde u tot op heden nooit een specifieke opleiding of een opleiding gerelateerd aan uw huidige beroepsactiviteiten? Duid de redenen aan die hierbij een rol speelden.
- Ik beschikte reeds over de nodige ervaring in het beroepsdomein
- Ik had geen behoefte aan
- Ik had geen er geen tijd voor
- Ik vond de opleidingen te duur
- De plaats waar de opleidingen georganiseerd werden, was te veraf gelegen
- Ik raakte er niet toe gemotiveerd
- Ik beschikte niet over de nodige middelen (vb PC, internet, ...)
- Ik had geen idee over het opleidingsaanbod, ik wist niet wat er zoal op de markt was
- Er bestaan geen opleidingen in mijn specifiek beroepsdomein
- Andere:

- 36 Uw mening: In hoeverre bent u het met de volgende uitspraken eens?
 ① helemaal oneens, ② eerder oneens, ③ eerder eens, ④ helemaal eens
- Als ik merk dat ik een extra aanvullende opleiding nodig heb, dan weet ik waar ik terecht kan ① ② ③ ④
- Ik ontvang voldoende informatie van organisaties die opleidingen organiseren gericht op zelfstandigen ① ② ③ ④
- In een groep van voornamelijk mannelijke ondernemers zal een vrouwelijke ondernemer zich meer naar de achtergrond verschuiven maar in een gemengde groep voelt een vrouw zich meer op haar gemak ① ② ③ ④
- Het organiseren van afzonderlijke opleidingen voor vrouwen lijkt mij een goed idee ① ② ③ ④
- Het organiseren van afzonderlijke opleidingen voor mannen lijkt mij een goed idee ① ② ③ ④
- Ik beschik niet over voldoende tijd om aanvullende opleidingen te volgen ① ② ③ ④
- Met alles wat ik nu weet kan ik zeggen dat ik bij de start/overname van mijn eigen zaak over voldoende kennis en competenties beschikte om te kunnen starten ① ② ③ ④
- In het algemeen ben ik tevreden over de opleidingen die bestaan binnen mijn professioneel beroepsdomein ① ② ③ ④

ONDERSTEUNENDE DIENSTEN

- 37 Maakt u deel uit van één of meerdere netwerken of verenigingen, met betrekking tot ondernemerschap?
 Ja Nee [ga naar vraag 43](#)
- 38 Duid in de onderstaande lijst aan aan welk type van netwerk u de meeste tijd besteedt. Let op, u kan hier maar één antwoordcategorie aanduiden.
- Een landelijke organisatie voor zelfstandige ondernemers, zowel voor mannen als voor vrouwen (bijvoorbeeld 'UNIZO')
 - Een locale (regionale, provinciale of gemeentelijke) organisatie voor zelfstandige ondernemers, zowel voor mannen als voor vrouwen (bijvoorbeeld 'Verenigde Handelaars Centrum Hasselt', ...)
 - Rotary
 - Een beroepsfederatie
 - Een landelijke organisatie exclusief voor zelfstandig ondernemende mannen OF vrouwen (bv. 'CEZOV', ...)
 - Een locale (regionale, provinciale of gemeentelijke) organisatie exclusief voor zelfstandig ondernemende mannen OF vrouwen (bv. 'Sofia', ...)
 - Een syndicale organisatie
 - Een informeel gemengd netwerk van vrouwelijke en mannelijke ondernemers
 - Een informeel netwerk, exclusief voor vrouwelijke of mannelijke ondernemers
 - Andere
- 39 Sinds wanneer bent u lid van dit netwerk?
 Minder dan een jaar Langer dan 3 jaar
 Tussen 1 en 3 jaar

- 40 Hoe is de verhouding tussen mannen en vrouwen in dit netwerk?
- Meerderheid bestaat uit mannen
 - Meerderheid bestaat uit vrouwen
 - Mannen en vrouwen zijn ongeveer evenredig vertegenwoordigd
- 41 Duid aan welke van de onderstaande redenen een rol voor u speelden om u aan te sluiten bij dit netwerk.
- Het uitwisselen van informatie
 - Het uitwisselen van ervaringen
 - Het opbouwen van relaties
 - De mogelijkheid of toegang tot vorming en opleiding
 - Het verwerven van naambekendheid
 - Het uitbreiden van het klantenbestand
 - Sociale motieven
 - Het samenwerken met andere ondernemers
 - Raad geven en/of krijgen
 - Standing
 - Vrijtijdsbesteding
 - Andere:
- 42 Indien u nog lid bent van andere netwerken (met betrekking tot ondernemerschap) kan u dit in onderstaande lijst aanduiden. U kan meerdere antwoorden aankruisen. Let er wel op dat u het netwerk waaraan u de meeste tijd besteedt (cfr vorige vragen), hier niet aanduidt!
- In ben geen lid van andere netwerken ga naar vraag 45
 - Ik ben nog lid van de volgende netwerken:
 - Een landelijke organisatie voor zelfstandige ondernemers, zowel voor mannen als voor vrouwen (bijvoorbeeld 'UNIZO')
 - Een locale (regionale, provinciale of gemeentelijke) organisatie voor zelfstandige ondernemers, zowel voor mannen als voor vrouwen (bijvoorbeeld 'Verenigde Handelaars Centrum Hasselt', ...)
 - Rotary
 - Een beroepsfederatie
 - Een landelijke organisatie exclusief voor zelfstandig ondernemende mannen OF vrouwen (bv. 'CEZOV', ...)
 - Een locale (regionale, provinciale of gemeentelijke) organisatie exclusief voor zelfstandig ondernemende mannen OF vrouwen (bv. 'Sofia', ...)
 - Een syndicale organisatie
 - Een informeel gemengd netwerk van vrouwelijke en mannelijke ondernemers
 - Een informeel netwerk, exclusief voor vrouwelijke of mannelijke ondernemers
 - Andere
- ga nu verder met vraag 45
- 43 Wat is voor u de belangrijkste reden om geen deel uit te maken van een netwerk?
- Gebrek aan tijd
 - Geen interesse
 - Geografische afstand: te ver verwijderd
 - Gebrek aan informatie over bestaande netwerken
 - Leden van netwerken zijn voor de meerderheid van het andere geslacht
 - Andere:

- 44 Zou U in de toekomst lid willen worden van een netwerk, met betrekking tot ondernemerschap?
 Ja Nee
- 45 Uw mening: In hoeverre bent u het met de volgende uitspraken eens
 ① helemaal oneens, ② eerder oneens, ③ eerder eens, ④ helemaal eens
- Deel uitmaken van een professioneel netwerk is nuttig voor een ① ② ③ ④ ondernemer
 Ik zou graag/ben graag lid van een netwerk specifiek voor ① ② ③ ④ mannelijke of vrouwelijke ondernemers
- 46 Heeft U bij de start/overname van uw onderneming beroep gedaan op een startersservice?
 Ja Nee **ga naar vraag 48**
- 47 Geef aan voor welke soort informatie u beroep deed op ondersteunende diensten bij de start of overname van uw onderneming. U kan meerdere antwoorden aanduiden.
 Advies over startvoorwaarden (diplomavereisten,...)
 Advies voor het opstellen van een ondernemingsplan
 Advies over administratieve verplichtingen (vergunningen, attesten)
 Advies over formaliteiten (btw-nummer, sociaal verzekeringsfonds, leurkaart, handelsregister, aansluiten ziekenfonds, eventueel bijkomende vergunning, registratie)
 Praktische voorbereiding (infrastructuur, aanwerven medewerkers, communicatie, onderhandelen leveranciers,...)
 Juridisch advies
 Financieel advies
 Advies over opbouwen van relaties
 Advies over marketingstrategie
 Advies in verband met import/export
 Andere:
- 48 Welke objectieven/streefdoelen heeft u voor uw onderneming vastgelegd voor de komende vijf jaren? U kan meerdere antwoorden aanduiden.
 Stijging van de omzet
 Toename van het aantal personeelsleden
 Stijging van de netto winst
 Behoud van de huidige situatie
 Diversificatie van het productaanbod of dienstenaanbod
 Diversificatie van het klantenbestand
 Toename van de investeringen in Research & Development
 Toename van de investeringen in uitrusting
 Internationalisering van de activiteiten
 Overdracht van de onderneming
 Aanvang op de beurs
 Andere:

FINANCIERING

- 49 Had u bij het opstarten of overnemen van uw onderneming nood aan financieringsbronnen (leningen, eigen kapitaal, ...)?
- Ja ik had behoefte aan financieringsbronnen.
 - Nee, ik had geen behoefte aan financieringsbronnen (bijvoorbeeld door schenking of erfenis van de onderneming, ...) **ga naar vraag 54**
- 50 Op welke manier financierde u de start of overname van uw zaak? U kan meerdere antwoorden aanduiden.
- Eigen spaargeld
 - Lening bij ouders/schoonouders
 - Lening bij andere familieleden dan ouders
 - Lening bij vrienden
 - Commerciële lening (bij financiële instellingen)
 - Risicokapitaal (Participatiefonds, GIMV, business angels, privé investeerders, ...)
 - Andere
- 51 Hoe groot was uw startkapitaal bij het opstarten/overnemen van uw zaak? (eigen kapitaal + leningen)
- < 2.500 Euro's
 - 2.501-25.000 Euro's
 - 25.001-75.000 Euro's
 - 75.001-150.000 Euro's
 - > 150.000 Euro's
- 52 Heeft u beroep gedaan op een bancaire lening om de start of overname van uw zaak te kunnen financieren?
- Ja
 - Nee **ga naar vraag 54**
- 53 Welke waarborgen of garanties moest u geven? U kan meerdere antwoorden aanduiden.
- Geen
 - Pand op handelsfonds
 - Persoonlijke borg
 - Borgstelling van mijn echtgeno(o)t(e)/partner
 - Borgstelling van ouders of schoonouders
 - Borgstelling van vrienden of kennissen
 - Hypotheek
 - Hypothecair mandaat/volmacht
 - Hypotheek op alle sommen
 - Morele zekerheden: letter of intent, letter of comfort, ...
 - Andere:
- 54 Heeft u in naam van uw zaak/onderneming, gedurende de laatste vijf jaar, een financieringsaanvraag ingediend bij een financiële instelling?
- Ja
 - Nee **ga naar vraag 58**
- 55 Hoeveel financieringsaanvragen diende u de afgelopen vijf jaar in? (Als u voor een bepaald project meerdere aanvragen indiende, vermeld ze dan allemaal.)
- Eén financieringsaanvraag
 - 2-5 financieringsaanvragen
 - meer dan 5 financieringsaanvragen

- 56 Hoeveel procent van uw financieringsaanvragen werden goedgekeurd?
- <50%
 - 50%
 - >50%
 - 100%
- 57 Waarvoor diende u uw laatste aanvraag in? (Slechts één antwoord mogelijk)
- Lange termijn lening
 - Korte termijn lening
 - Nieuwe kredietlijn (kaskrediet)
 - Verhoging/Verlenging van de bestaande kredietlijn (kaskrediet)
 - Andere:

ga nu verder met vraag 59

- 58 Waarom diende u geen financieringsaanvraag in? Duid slechts één antwoordmogelijkheid aan.
- Geen behoefte aan financiële middelen
 - Angst om afgewezen te worden door mijn financiële instelling
 - Ik wens mijn zaak/onderneming te financieren door de gegenereerde winsten
 - Ik ben op andere manieren aan financiële middelen geraakt
 - Andere:
- 59 Als u de keuze krijgt, verkiest u dan een mannelijke of een vrouwelijke boekhouder?
- Ik verkies een man als boekhouder
 - Ik verkies een vrouw als boekhouder
 - Voor mij maakt het geen enkel verschil
- 60 Welke rol vervult uw boekhouder? (Slechts één antwoord mogelijk)
- Louter het geven van financieel advies
 - Een raadgever en een stevige ruggesteun, iemand waar u altijd op kan rekenen
 - Een vriend
 - Een echte mentor/leermeester
 - Ik heb geen boekhouder
- 61 Uw mening: In hoeverre bent u het met de volgende uitspraken eens?
- ① helemaal oneens, ② eerder oneens, ③ eerder eens, ④ helemaal eens

Bij de opstartfase/overname van mijn zaak/onderneming heb ik veel problemen gehad met de toegang tot financiële middelen ① ② ③ ④

Ik vind dat financiële instellingen niet altijd een geldige reden geven wanneer ze een financieringsaanvraag weigeren ① ② ③ ④

In het algemeen ben ik tevreden over de dienstverlening van mijn financiële instelling ① ② ③ ④

Financiële instellingen vragen meer persoonlijke garanties bij het verschaffen van financieringsmiddelen aan vrouwen dan aan mannen ① ② ③ ④

Volgens mij vragen financiële instellingen vaker een borgstelling van de echtgeno(o)t(e) of partner wanneer een vrouwelijke zaakvoerder een lening aanvraagt dan wanneer een mannelijke zaakvoerder dat doet ① ② ③ ④

U kan hier –vrijblijvend- suggesties en opmerkingen noteren met betrekking tot uw specifieke situatie als ondernemer of meer specifiek, suggesties en opmerkingen met betrekking tot het vrouwelijk ondernemerschap.

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