

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

RAPPORT VOOR BELGIË & VLAANDEREN
2004

Dirk De Clercq
Sophie Manigart
Hans Crijns
Bart Clarysse
Kathleen De Cock
Frank Verzele

6 juni 2005



the Autonomous Management School of
Ghent University and Katholieke Universiteit Leuven



Inhoudstafel

Executive Summary	3
Sectie 1: Niveau en aard van de opstartactiviteiten	7
1.1. Inleiding	7
1.2. Total Entrepreneurial Activity (TEA)	8
1.3. ‘Nascent participation rate’ en ‘new firm participation rate’	13
1.4. ‘High-potential’ starters	15
1.4.1. Start-ups en innovatie	16
1.4.2. Start-ups en jobcreatie	19
1.4.3. Start-ups en internationale oriëntatie	21
Sectie 2: Opportuniteiten, menselijk kapitaal, sociaal kapitaal en performantie	24
2.1. Inleiding	24
2.2. Identificatie van opportuniteiten	25
2.3. Menselijk kapitaal	26
2.4. Sociaal kapitaal	29
2.5. Verwachte performantie	31
2.5.1. Faalangst	31
2.5.2. Verwachte return en terugverdienperiode	33
Sectie 3: Eigenschappen van de ondernemers	37
3.1. Leeftijd en opstartactiviteit	37
3.2. Geslacht en opstartactiviteit	39
3.3. Onderwijs en opstartactiviteit	42
Sectie 4: Special topic over risicokapitaal	44
4.1. Inleiding: informeel en formeel risicokapitaal	44
4.2. Internationale vergelijking van de ‘prevalence rate’ van informele investeerders	48
4.3. Kenmerken van de informele investeerders	49
4.4. Relatie tussen ondernemer en informele investeerder	50
4.5. Rendementsverwachtingen	52
4.6. Business angels en Business Angel Netwerken (BAN)	54
4.7. Bevindingen van experts	57
Sectie 5: Omgevingsfactoren voor ondernemerschap	59
5.1. Inleiding	59
5.2. Onderwijs en culturele normen	60
5.3. R&D transfer	64
5.4. Overheidsbeleid en –programma’s	67
Sectie 6: Conclusies	71
6.1. Lage TEA	71
6.2. Onderwijs en culturele normen	75
6.3. R&D transfer	78
6.4. Risicokapitaal	82
Appendix	86

Executive Summary

Jaarlijks, dit jaar voor de vijfde keer op rij, wordt een internationale vergelijking gemaakt van de ondernemerszin via de Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Dit international project wordt gestuurd vanuit London Business School (GB) en Babson College (US). Voor België en Vlaanderen werd de studie uitgevoerd door de Vlerick Leuven Gent Management School in het kader van het Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie (in opdracht van de Vlaamse Minister van Economische Zaken).

Niveau van startup-activiteit

De *Total Entrepreneurial Activity* (TEA) index meet het percentage van de beroepsbevolking dat actief betrokken is bij het opzetten van een onderneming of recentelijk een eigen onderneming heeft opgericht. De TEA-index voor België is lichtjes gedaald van 3.9% in 2003 naar 3.5% in 2004. Hoewel het hier gaat over een geringe daling, ligt de Belgische TEA onder het EU-gemiddelde (5.1%). België komt op de 15^{de} plaats onder de 16 EU-landen die deelnamen aan GEM 2004. De TEA-index voor Vlaanderen is lager dan het Belgische gemiddelde en bedraagt 2.7%. Die score is ongeveer gelijk met de score voor Vlaanderen in 2002 (2.6%).

Wanneer de resultaten voor België en Vlaanderen worden bestudeerd over een langere tijdsperiode dan stellen wij vast dat de TEA een relatief stabiel niveau heeft bereikt, na de scherpe daling die plaats vond tussen 2001 en 2002.

Aard van startup-activiteit

Positief is het feit dat België (evenals Vlaanderen) relatief hoog scoort op de factor van het menselijk kapitaal en hoger dan in het verleden op het vlak van identificatie van opportuniteiten. Dit duidt op het potentieel dat in Vlaanderen aanwezig is op weg naar een kenniseconomie waarin er voor het ondernemen een positieve connotatie bestaat. Teleurstellend daarentegen zijn de resultaten betreffende het percentage van de beroepsbevolking dat betrokken is bij 'high potential' starters. Wij meten drie dimensies van 'high-potential' starters, tzt., innovatie, jobcreatie en internationalisatie. Ten eerste, in 2004 bedraagt de TEA Innovatie index voor België in 2004 1.4% (1.2% voor Vlaanderen), hetgeen wat lager is dan de 1.6% in 2003. Met andere woorden, 1.4% van de Belgische beroepsbevolking wordt gecategoriseerd al een ondernemer die betrokken is bij een innovatieve starter. België komt hiermee op de 13^{de} plaats onder 16 EU-landen. Ten tweede, België komt op de 12^{de} plaats wat betreft de TEA Jobcreatie index. Net zoals in 2003 is maar 0.3% van de beroepsbevolking van plan om betrokken te zijn in een start-up die 20 of meer jobs plant te creëren binnen de vijf jaar (de score voor Vlaanderen bedraagt 0.2%). Ten derde, de TEA Internationalisatie index voor België bedraagt 1.2% in 2004 (0.7% voor Vlaanderen), in vergelijking met 1.5% in 2003. Dit wil zeggen dat een beetje meer dan 1% van de Belgische beroepsbevolking betrokken is bij een starter die meer dan 10% van zijn klanten in het buitenland telt. België komt hierbij op de 12^{de} plaats onder 16 EU-landen, een relatief lage positie gezien de geringe grootte van de lokale afzetmarkt. Hoewel de lage participatiegraad voor het aantal high-potential starters verbonden is met de lage participatiegraad voor het aantal starters in het algemeen (i.e., lage TEA), stellen wij vast dat de relatieve ranking van België (en Vlaanderen) op het vlak van high-potential starters niet veel beter is dan de corresponderende ranking voor starters in het algemeen.

Informele investeerders

Dit jaar werd een ‘special topic’ gewijd aan de rol van risicokapitaal voor starters (met speciale aandacht voor de rol van informele investeringen). Volgens de GEM-definitie is een informele investeerder iemand die ‘in de voorbije drie jaar, persoonlijk financiering verschaft heeft aan derden die een nieuw bedrijf opstartten.’ Een vergelijking tussen de 16 EU-landen die deelnamen aan GEM 2004 toont aan dat in de EU gemiddeld 2.4% van de beroepsbevolking kan gecategoriseerd worden als een informele investeerder. De score voor België bedraagt 1.6%; België komt hiermee op de 12^{de} plaats onder de 16 EU-landen. Vlaanderen scoort lager met een prevalence rate van 1.0%. Net als in vele andere landen, zijn in België naaste familieleden, vrienden en burens de grootste bron van informeel kapitaal voor start-ups. Ondernemers moeten dus in eerste instantie familie en vrienden aanspreken voor hun zaakkapitaal teneinde hun eigen opstartinvesteringen aan te vullen. Veel ondernemers verspillen heel wat waardevolle tijd door het voortijdig zoeken van zaakkapitaal van venture capitalists – zoektochten die maar al te vaak nergens op uit draaien. Verschillende partijen kunnen een belangrijke rol spelen in het stimuleren van zelffinanciering en informele investeringen als mogelijke bronnen van opstartkapitaal (i.p.v. enkel te focussen op klassiek risicokapitaal): de overheid (bv. het opzetten van sensibiliseringscampagnes), de financiële wereld (bv. adviesverlening van banken op het vlak van alternatieve spaarmogelijkheden of het aanbieden van startersfondsen), en het onderwijs (bv. niet uitsluitend nadruk leggen op business plannen waar nood is aan formeel risicokapitaal).

Ondernemerschap en de omgeving

In het GEM-model worden verschillende omgevingsvoorwaarden voor ondernemerschap bestudeerd. De onderliggende idee is dat deze omgevingsvoorwaarden zorgen voor de algemene context waarin startersactiviteiten gestimuleerd of afgeremd kunnen worden. In dit rapport

besteden wij aandacht aan drie dimensies (naast het belang van informele investeerders): onderwijs, R&D transfer, en de rol van de overheid. De inspanningen die de overheden doen om zelfstandig ondernemerschap aan te moedigen zijn positief; deze inspanningen moeten op termijn concrete resultaten opleveren. In de beleidsnota 2004-2009 van de Vlaamse minister van Economie wordt voor Vlaanderen een consistent raamwerk voor competitief ondernemen geschetst. Het behelst een beleid dat gericht is op het proces van sensibiliseren van het brede publiek tot sensibiliseren van specifieke doelgroepen, inclusief de prestarters en starters die besproken worden in dit rapport. De jaarlijkse monitoring van de startersactiviteit in Vlaanderen (en België) via de Global Entrepreneurship Monitor kadert binnen deze doelstellingen.

Sectie 1: Niveau en aard van de opstartactiviteiten

1.1. Inleiding

De doelstelling van de Global Entrepreneurship Monitor (GEM) studie is om een jaarlijkse meting te maken van (1) het niveau en de aard van startersactiviteiten over verschillende landen heen, (2) de factoren die verschillen in ondernemerszin verklaren, en (3) de gevolgen van ondernemerschap voor economische groei (in dit rapport focussen wij op de eerste twee punten). De voorliggende internationale vergelijkingen betreffen landenniveau's. Hierbij dient rekening gehouden te worden wanneer de positie van Vlaanderen als regio wordt weergegeven. GEM 2004 werd voor Vlaanderen uitgevoerd door de Vlerick Leuven Gent Management School in het kader van het Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie.

Een uniek aspect van GEM, in vergelijking met andere studies, is dat dezelfde methodologie in verschillende landen en regio's wordt toegepast. Door deze uniformiteit bestaat de mogelijkheid om effectieve internationale vergelijkingen te maken. Verder worden de GEM-data verzameld door middel van een *directe* bevraging van de beroepsbevolking, en dus niet door een beroep te doen op bestaande databronnen die op basis van verschillende criteria zijn opgesteld voor verschillende landen.¹

¹ Wegens de specifieke methodiek die gebruikt wordt in het kader van GEM, zijn de resultaten in dit rapport niet direct vergelijkbaar met andere studies over ondernemerschap. Toch is het zinvol om kort te verwijzen naar een aantal van deze studies. Zo maakte Eurostat – de statistische dienst van de Europese Commissie – begin 2005 haar resultaten bekend over het percentage van de bevolking dat liever als ondernemer werkt dan in loondienst (er werden hierbij percepties gemeten; niet de daadwerkelijke opstart van bedrijven). De Belgische score was laag, alleen Finland en Nederland scoorden lager. Eveneens in begin 2005 verscheen de Unizo-meting waarin werd vastgesteld dat in 2004 het aantal startende ondernemingen in Vlaanderen steeg met bijna 10 % ten opzichte van 2003. Een opvallende bevinding was dat steeds minder starters lijken te kiezen voor een vennootschap. In tegenstelling tot de UNIZO studie wordt binnen GEM geen onderscheid gemaakt volgens het type van onderneming (bv. vennootschap); daarnaast wordt binnen GEM ook rekening gehouden met de 'pre-starters', i.e., personen die een bedrijf aan het opstarten zijn zonder noodzakelijk al verkoop te genereren. Eventuele verschillen tussen de UNIZO en GEM resultaten kunnen o.a. te wijten zijn aan de afwezigheid van deze 'pre-starters' in de UNIZO metingen.

Het GEM-model gaat ervan uit dat een aantal factoren een belangrijke invloed kunnen uitoefenen op de ondernemerszin in een land of regio. Deze factoren worden de ‘Entrepreneurial Framework Conditions’ genoemd. Samen met de aanwezigheid van opportuniteiten, en de vaardigheden en motivatie om deze opportuniteiten te valoriseren zorgen deze Entrepreneurial Framework Conditions ervoor dat nieuwe ondernemingen worden opgestart binnen een land (zie ook Appendix voor een meer uitgebreide bespreking van het GEM-model).

1.2. Total Entrepreneurial Activity (TEA)

Het belangrijkste objectief van het GEM-project bestaat uit het meten van de ondernemingsgraad over verschillende landen heen en dit op een geharmoniseerde manier. Hierdoor zijn relevante vergelijkingen mogelijk tussen landen m.b.t. hun ondernemingsgraad. De belangrijkste GEM indicator voor de totale ondernemingsgraad in een land (of regio) is de *Total Entrepreneurial Activity (TEA)* index. De term ‘entrepreneurial activity’ verwijst naar early-stage ondernemingsactiviteit, hetzij in hoofdberoep hetzij in bijberoep.² De TEA-index weerspiegelt het percentage van de beroepsbevolking dat momenteel betrokken is in het opzetten van een nieuwe onderneming of dat een onderneming heeft opgezet in het recente verleden. De TEA-index is dus een combinatie van het aantal (1) ‘nascent entrepreneurs’, zijnde personen die momenteel betrokken zijn in concrete activiteiten om een nieuwe onderneming op te richten, en (2) ondernemers in ‘new firms’, zijnde mensen die een recent opgestarte onderneming bezitten en managen. Wij willen benadrukken dat de TEA-index geen rekening houdt met de

² Hierbij wordt geen rekening gehouden met overnames, bv. overnames binnen een familiaal bedrijf. Daarnaast houdt de TEA index enkel rekening met het aantal ‘starters’ en niet met het aantal ‘stoppers.’ In Sectie 2.5.1 wordt verwezen naar het stopzetten van een onderneming.

ondernemingsactiviteiten van bestaande en grote bedrijven (b.v. werknemers die nieuwe divisies opzetten of nieuwe producten ontwikkelen binnen hun huidige organisatie).

De TEA en gerelateerde indices werden bepaald in België door gebruik te maken van een ‘adult population survey’. Hierbij werden telefonisch interviews afgenomen met 3879 Belgen tussen 18 en 64 jaar; 2263 van deze respondenten zijn Vlamingen (exclusief Brussel en Wallonië). Tabel 1 geeft een overzicht van de TEA-index voor België (en Vlaanderen) in vergelijking met de gemiddelde waarde voor alle 16 EU-landen (inclusief België) die hebben deelgenomen aan GEM 2004, alsook met de waarden voor België (en Vlaanderen) in de voorbije jaren (in 2003 werden geen metingen gedaan voor Vlaanderen). Tabel 1 geeft eveneens de resultaten voor de andere gerelateerde indices die verder in dit hoofdstuk besproken worden.

Tabel 1: TEA-waarden in België, Vlaanderen vergeleken met de waarden van de voorbije jaren en de EU-gemiddelden

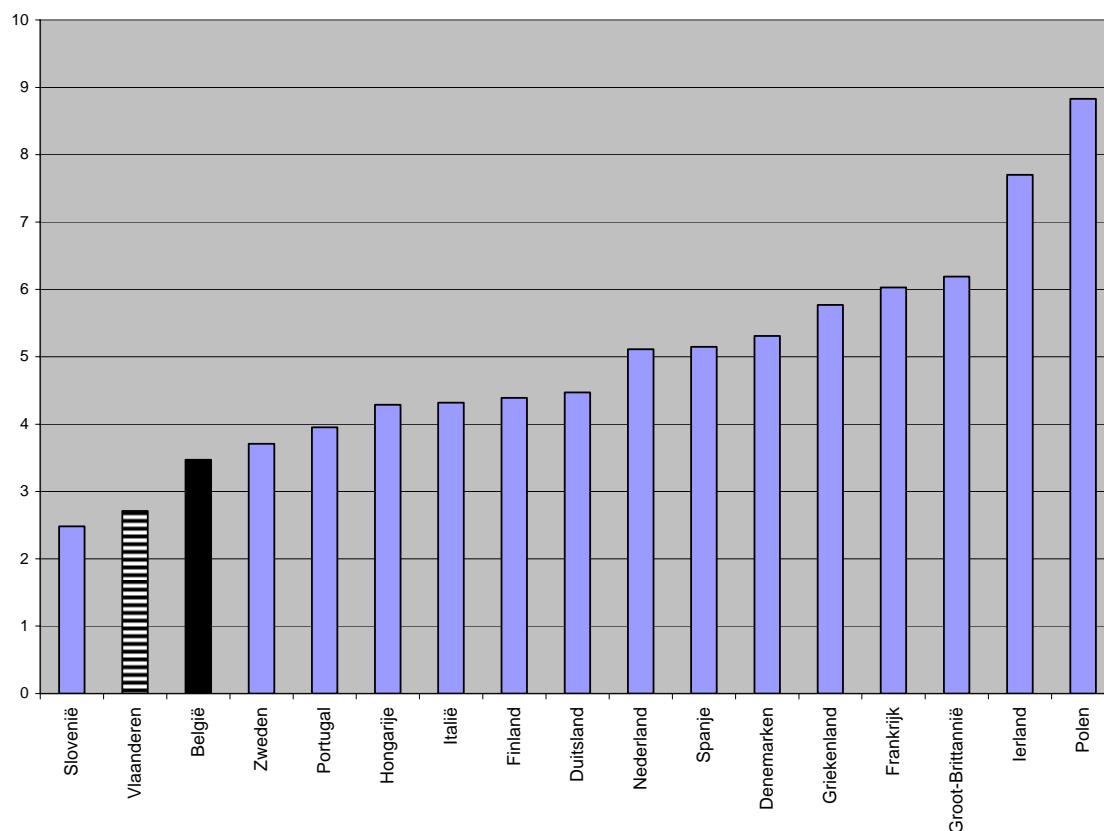
	België				Vlaanderen			EU
	2004	2002	2001	2000	2004	2002	2001	2004
TEA	3,5	3,0	4,6	4,5	2,7	2,6	4,1	5,1
TEA Nascents	2,2	2,1	3,4	1,9	1,6	1,7	3,3	2,9
TEA New firms	1,4	1,1	1,2	2,6	1,2	1,0	0,8	2,3
TEA Innovatie	1,4	x	x	x	1,3	x	x	2,2
TEA Jobcreatie	0,3	x	x	x	0,2	x	x	0,4
TEA Internationalisatie	1,2	x	x	x	0,7	x	x	1,7

In 2004 bedraagt de TEA-waarde voor België 3.5% (en 2.7% voor Vlaanderen). Dit betekent dat 3.5 per 100 personen van de beroepsbevolking een nieuwe onderneming opgestart hebben gedurende de laatste 3.5 jaar. België komt hiermee op de 15^{de} positie van de 16 deelnemende EU-landen (Figuur 1). Wij merken hierbij op dat de waarde voor Vlaanderen lager ligt dan de waarde

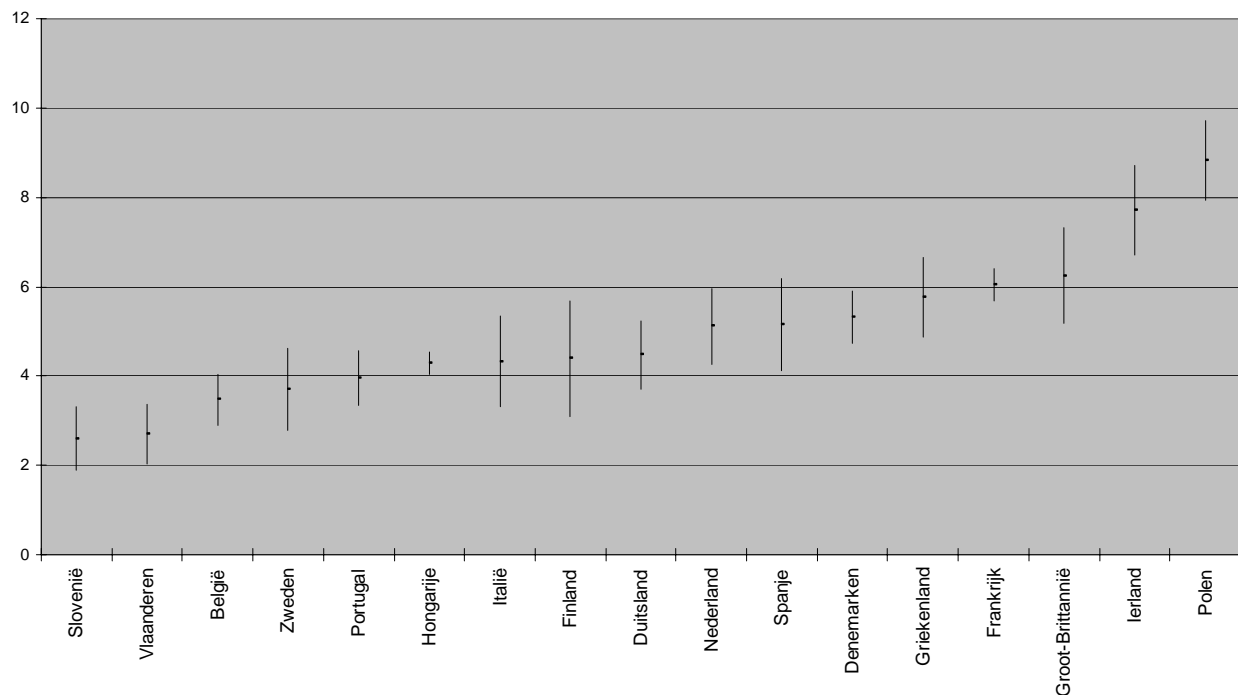
voor België (Figuur 1). Binnen de EU wordt de hoogste waarde behaald door Polen met een TEA-waarde van 8.8% en de laagste waarde door Slovenië (2.5%). De TEA-waarde van België (3.5%) is lager dan het gemiddelde van de 16 EU-landen (5.1%).

Het is belangrijk er op te wijzen dat het hier gaat om schattingen op basis van een representatieve steekproef van de beroepsbevolking. Daarom worden in Figuur 2 de ‘betrouwbaarheidsintervallen’ weergegeven voor de TEA-waarden: overlappende intervallen geven weer dat de verschillen in TEA statistisch niet significant zijn.

Figuur 1: Total Entrepreneurial Activity in België (n=3879), Vlaanderen (n=2263) en de EU-landen (%)



Figuur 2: Total Entrepreneurial Activity in België (n=3879), Vlaanderen (n=2263) en de EU-landen (%), met opname van betrouwbaarheidsintervallen



Aangezien er vele structurele verschillen zijn tussen ontwikkelde en ontwikkelingslanden, b.v. met betrekking tot de sectorstructuur en het institutionele raamwerk, heeft het geen zin om België (en Vlaanderen) te vergelijken met *alle* andere 33 landen die deelnamen aan GEM in 2004. Net zoals in de voorgaande jaren zullen de analyses in dit rapport zich dan ook concentreren op België (en Vlaanderen) in vergelijking met de 15 andere EU-landen die deelnamen aan de studie. Een volledige bespreking van de GEM-resultaten voor alle 34 landen die in 2004 deelnamen aan GEM is beschikbaar in het *Global Entrepreneurship Monitor 2004 Executive Report*, dat kan teruggevonden worden op www.gemconsortium.org.

In België *steeg* de TEA-index van 3.0% in 2002 naar 3.5% in 2004. Zoals eerder vermeld is de start-up activiteit echter lager dan het EU-gemiddelde (5.1%). Op basis van de GEM-resultaten

belandt België in 2004 op de voorlaatste plaats van de 16 EU-landen en scoort lager dan zijn buurlanden Duitsland (4.5%), Nederland (5.1%) en Frankrijk (6.0%). Wanneer een vergelijking gemaakt wordt tussen de TEA-waarde voor de EU-landen die deelnamen aan GEM in 2002 en 2004, dan vinden wij dat de gemiddelde TEA-waarde relatief stabiel bleef tussen 2002 en 2004 (EU-gemiddelden bedragen ongeveer 5%). M.a.w. het *verschil* tussen België en het EU-gemiddelde is de laatste twee jaar wat afgenomen.

Wanneer we de Belgische resultaten vergelijken met de Graydon cijfers³ merken we ook een stijgende trend op het vlak van het aantal starters tussen 2002 en 2004, hoewel de stijging volgens Graydon nog sterker is: Graydon rapporteert dat het aantal oprichtingen in België steeg met 20.5% tussen 2002 en 2004, namelijk van 45803 in 2002 naar 55205 in 2004. In Vlaanderen steeg het aantal oprichtingen met 18.7%, van 27231 in 2002 naar 32333 in 2004. Het is echter belangrijk op te merken dat de GEM-resultaten niet direct vergeleken kunnen worden met de Graydon data. Hier zijn verschillende redenen voor. Ten eerste gaan bestaande databronnen, zoals Graydon, uit van het totaal aantal registraties, dus ook registraties van dochterondernemingen van bestaande bedrijven; GEM concentreert zich echter op onafhankelijke starters. Ten tweede kunnen de Graydon statistieken een aantal geregistreerde ondernemingen bevatten die eigenlijk een ‘lege schelp’ vormen en niet actief zijn; GEM daarentegen meet ‘actieve’ starters. Tenslotte meet GEM het aantal *individuen* dat een bedrijf opstart en niet het aantal nieuwe *bedrijven*.⁴

Wanneer wij de resultaten voor België over een langere tijdsspanne bekijken (Tabel 1), merken we dat de TEA-index tot een relatief stabiel niveau gekomen is, na de scherpe daling tussen 2001 en

³ Bron: www.graydon.be

2002. In het algemeen tonen de resultaten aan dat België nog steeds een lange weg te gaan heeft vooraleer het vele andere EU-landen zal bijbenen. De resultaten voor Vlaanderen toonden eveneens een scherpe val in TEA-waarde tussen 2001 en 2002. De TEA-index bleef in Vlaanderen de laatste jaren echter min of meer constant: 2.7% in 2004 versus 2.6% in 2002.

1.3. 'Nascent participation rate' en 'new firm participation rate'

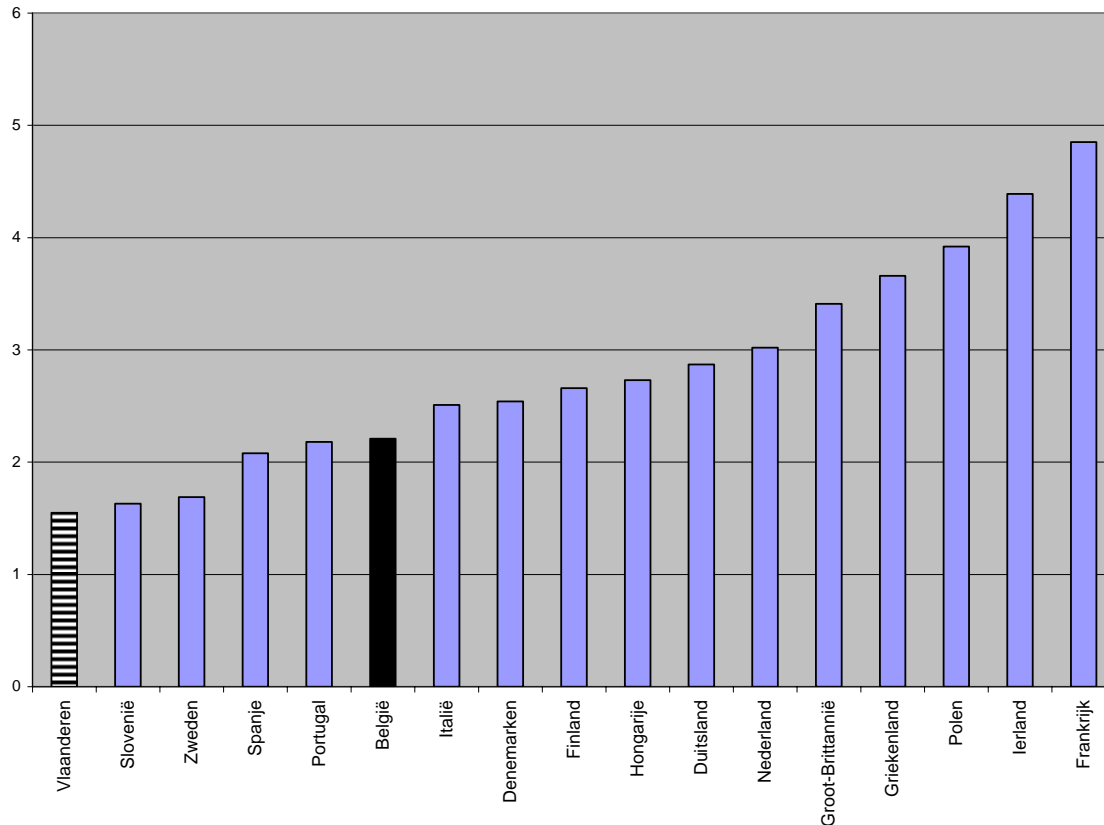
Zoals reeds eerder vermeld is de TEA-index samengesteld uit twee subdimensies, zijnde (1) de 'nascent participation rate', en (2) de 'new firm participation rate.' 'Nascent' ondernemers zijn personen die 'stappen hebben ondernomen om een onderneming op te richten in de voorbije 12 maanden en die nog geen of niet langer dan 3 maanden salarissen of lonen hebben uitbetaald'.⁵ 'New firm' ondernemers zijn personen die 'momenteel eigenaar zijn van een bedrijf dat lonen of salarissen uitbetaalt sinds 3 à 42 maanden'.

Op het vlak van de 'nascent participation rate' in 2004 bedraagt de score voor België 2.2% en 1.6% voor Vlaanderen (Tabel 1). In 2002, had 2.1% van de Belgische beroepsbevolking actieve plannen voor het opstarten van een nieuwe onderneming, vergeleken met 1.7% van de Vlaamse beroepsbevolking (Tabel 1). Met andere woorden, in de periode 2002-2004, bleef de 'nascent participation rate' min of meer stabiel. Zoals weergegeven in Figuur 3, komt België op de 12^{de} plaats onder de 16 EU-landen op het vlak van de 'nascent participation rate'; Vlaanderen komt helemaal achteraan.

⁴ De bovenvernoemde verschillen tussen de GEM en Graydon data laten niet toe om beide databronnen te combineren voor de berekening van het gemiddeld aantal personen per starter. Een bespreking van het aantal personen per startend bedrijf op basis van de GEM data wordt gegeven in Sectie 2.3 van dit rapport.

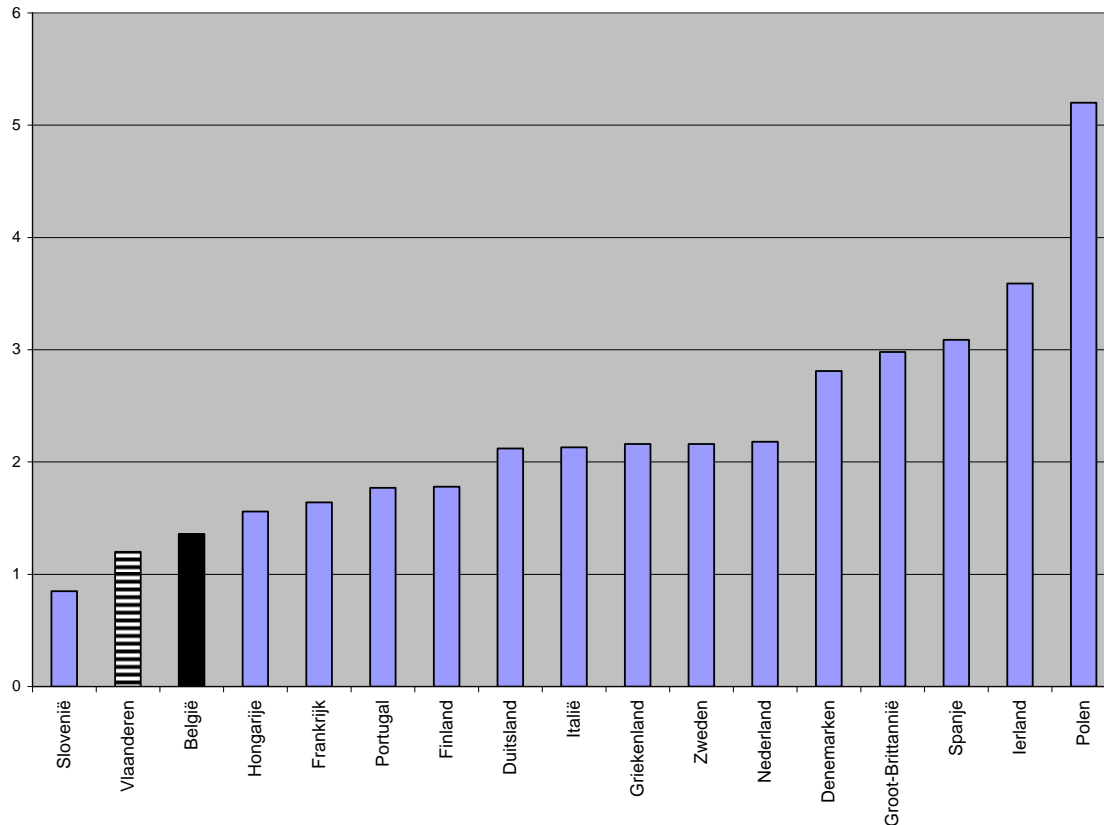
⁵ Het gaat hier niet alleen om de *intentie* om een bedrijf op te starten, maar ook het uitvoeren van *operationele* zaken (bv., verzamelen van uitrusting, zoektocht naar eerste potentiële klanten, etc.)

Figuur 3: Nascent participation rate in België (n=3879), Vlaanderen (n=2263) en de EU-landen (%)



Op het vlak van de ‘new firm participation rate’ in 2004, is de score 1.4% voor België en 1.2% voor Vlaanderen. Dit is wat – maar niet veel – hoger dan de 1.1% in 2002 voor België en 1.0% voor Vlaanderen. Met andere woorden, we merken dat het aantal eigenaars en managers van een jong bedrijf in de periode 2002-2004 relatief stabiel is gebleven. De resultaten in Figuur 4 geven weer dat België op het vlak van de ‘new firm participation rate’ op de voorlaatste plaats komt ten opzichte van de 16 EU-landen; Vlaanderen scoort lager dan het Belgische gemiddelde.

Figuur 4: New firm participation rate in België (n=3879), Vlaanderen (n=2263) en de EU-landen (%)



1.4. 'High-potential' starters

Gezien de belangrijke rol die jonge high-potential ondernemingen kunnen spelen voor de creatie van jobs, innovatie, internationalisatie en economische groei, is het belangrijk om landen te benchmarken op basis van de mate waarin hun start-ups kunnen bijdragen tot dergelijke groei.

In de volgende paragrafen wordt een analyse gemaakt van de aard van de starters in België en Vlaanderen. In vergelijking met 2002 wordt het high-potential karakter van de starters in 2004 op een meer gesofistikeerde wijze gemeten. Wij onderzoeken afzonderlijk drie belangrijke subdimensies van het 'high potential' karakter van de start-ups, namelijk (1) hun graad van innovatie, (2) de mate waarin zij jobs creëren, en (3) hun internationale oriëntatie. In de volgende paragrafen

bespreken wij de participatiegraad voor de verschillen types van ‘high-potential’ starters. Hierbij wordt het percentage van de beroepsbevolking die betrokken is bij een ‘high-potential’ starter vergeleken over verschillende landen heen.⁶

1.4.1. Start-ups en innovatie

Ondernemers zijn alerte personen die opportuniteiten opvangen en exploiteren. In sommige gevallen zijn ondernemers actief op bestaande markten en dragen zij bij tot *economische efficiëntie* door de graad van competitiviteit in de markt te verhogen. In andere gevallen introduceren ondernemers innovaties in bestaande markten door het aanbieden van *unieke producten en diensten*. Innovatieve ondernemers kunnen eveneens *nieuwe markten* creëren en opportuniteiten creëren voor andere spelers.

Innovatieve ondernemers vormen een belangrijke link tussen ondernemerschap en economische groei. Een idee kan beschouwd worden als zijnde innovatief als het door de markt gepercipieerd wordt als zijnde compleet nieuw, wanneer er geen directe concurrentie voor bestaat, of wanneer het gebaseerd is op een inherent nieuwe technologie. Teneinde de innovatiegraad van de starters te bepalen worden in de GEM-studie daarom drie vragen gesteld: (1) ‘Beschouwen uw (potentiële) klanten uw producten of diensten als nieuw en ongewoon?’ (2) ‘Zijn er *geen* andere bedrijven die dezelfde producten of diensten aanbieden aan uw (potentiële) klanten?’ en (3) ‘Waren de voor dit product of deze dienst vereiste technologieën of procedures nog niet beschikbaar meer dan een jaar geleden?’ Deze dimensies geven verschillende aspecten van innovatie weer die niet identiek met

⁶ Er wordt voor gekozen om de ‘absolute’ high-potential participatiegraad weer te geven eerder dan de ‘relatieve’ participatiegraad (i.e., t.o.v. het total aantal starters) (a) omdat dit een directe vergelijking mogelijk maakt met de

wel complementair zijn, en dus een gevarieerd beeld op leveren van de innovatiegraad van starters.⁷ Gebaseerd op deze drie dimensies wordt een schaal met vier niveaus ontwikkeld om de innovatiegraad van de starters te meten. Het laagste niveau ('geen innovatie') heeft betrekking op respondenten die negatief antwoordden op de drie bovenvermelde vragen; het hoogste niveau ('maximum innovatie') heeft betrekking op respondenten die positief antwoordden op elk van de drie bovenvermelde vragen. De categorieën 'lage innovatie' en 'hoge innovatie' vertegenwoordigen de twee tussenliggende niveaus.

De resultaten voor de Belgische en Vlaamse ondernemers worden weergegeven in Tabel 2. We merken op dat ongeveer 60% van de Belgische starters (en 52.5% van de Vlaamse starters) betrokken zijn bij een onderneming met 'geen innovatie'. Het tweede belangrijkste niveau is de 'lage innovatie' categorie voor de Belgische starters (22.4%) en de Vlaamse starters (30.9%). Op te merken valt dat slechts 4.2% van de Belgische respondenten en 7.8% van de Vlaamse respondenten onder de 'maximum innovatie' categorie vallen. In het algemeen kunnen we stellen dat de resultaten eerder teleurstellend zijn, gegeven het feit dat het de innovatieve start-ups zijn die geacht worden om de meeste waarde toe te voegen aan de economie.

Tabel 2: Verdeling van startende ondernemers volgens innovatiegraad in België (n=135) en Vlaanderen (n=61)

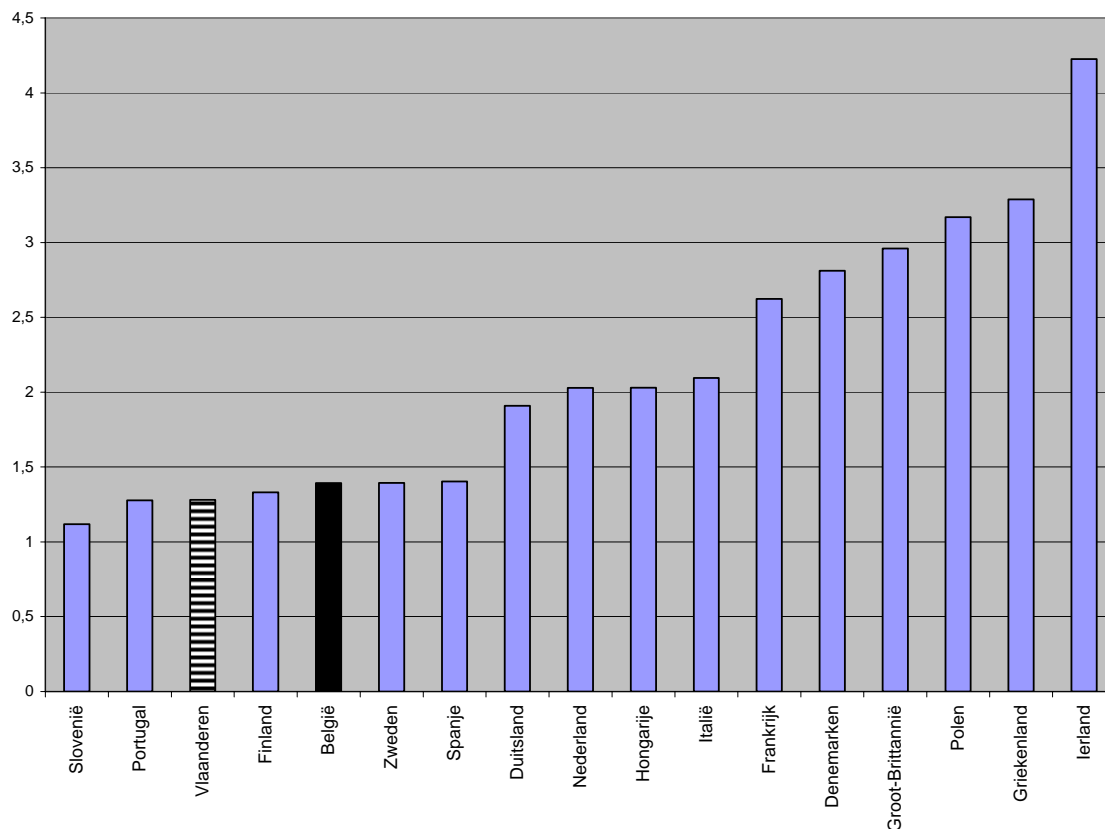
	België	Vlaanderen
Geen innovatie	59,9	52,5
Lage innovatie	22,4	30,9
Hoge innovatie	13,5	8,8
Maximum innovatie	4,2	7,8

metingen die gebeuren in andere landen en (b) omdat de absolute participatiegraad van 'high-potential' starters belangrijk is voor het inschatten van de potentiële impact van deze starters op de economische welvaart.

⁷ Cohen, W.M, and D.A. Levinthal 1990, 'Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation,' *Administrative Science Quarterly* 35, 128-152.

Teneinde de innovatieve houding van de Belgische (en Vlaamse) starters te benchmarken met de starters in de andere EU-landen, bepalen we de ‘TEA Innovatie’ index (Tabel 1). Deze index vertegenwoordigt het percentage van de beroepsbevolking in een land dat een onderneming heeft opgericht (of bezig is met het opstarten van een nieuwe onderneming) dat behoort tot de ‘lage innovatie’, ‘hoge innovatie’, of ‘maximum innovatie’ categorieën. In België bedraagt de TEA Innovatie index 1.4% in 2004; het Vlaamse cijfer is gelijkaardig (1.3%) De gemiddelde waarde van de TEA Innovatie-index voor de 16 EU-landen bedraagt 2.2% in 2004. In Figuur 5 wordt een vergelijking getoond voor de EU-landen. Hieruit blijkt dat België op de 13^{de} plaats komt.

Figuur 5: De TEA Innovatie index voor België (n=3879), Vlaanderen (n=2263) en de EU-landen (%)



1.4.2. Start-ups en jobcreatie

Alhoewel veel ondernemers misschien niet kiezen voor een strategie die gericht is op sterke groei en jobcreatie – en dus eerder de status-quo en een ‘life-style bedrijf’ verkiezen – starten andere ondernemers een bedrijf met de bedoeling om hoge groeicijfers te halen. Deze groeiorientatie kan weerspiegeld worden in de creatie van nieuwe business activiteiten, de uitbreiding van bestaande markten en de creatie van bijkomende jobs binnen het bedrijf. Groeibedrijven kunnen bijdragen tot de economische welvaart van een land of regio door de creatie van jobs, een toename van de competitiviteit van de economie, alsook hun functie als rolmodel voor potentiële ondernemers.

Wij bepalen het groeipotentieel van de starters op het vlak van jobcreatie door te kijken naar twee dimensies: (1) het aantal jobs dat tot nu toe gecreëerd werd door de start-ups, en (2) het gepland aantal jobs binnen vijf jaar. De resultaten voor de Belgische en Vlaamse ondernemers worden weergegeven in Tabel 3. De resultaten tonen aan dat 26.5% van de Belgische starters verklaren nog geen jobs gecreëerd te hebben tot op vandaag, en 51.7% stelden één tot vijf jobs gecreëerd te hebben. Minder dan 10% van de Belgische starters creëerden 20 of meer jobs. De resultaten voor Vlaanderen zijn zelfs nog iets minder optimistisch: 44.1% verklaart tot op heden nog geen enkele job gecreëerd te hebben, 41% creëerde tussen 1 en 5 jobs. Geen enkele respondent had 20 of meer jobs gecreëerd.

Op het vlak van de plannen voor de komende vijf jaar valt het op dat het percentage van starters dat plant om 20 of meer jobs te creëren dichtbij het huidige percentage van 2004 ligt. Slechts 11.5% van de Belgische starters zijn van plan om 20 of meer jobs te creëren in de komende vijf jaar, vergeleken met de 9.3% in 2004. Voor Vlaanderen zien de plannen voor de toekomst er

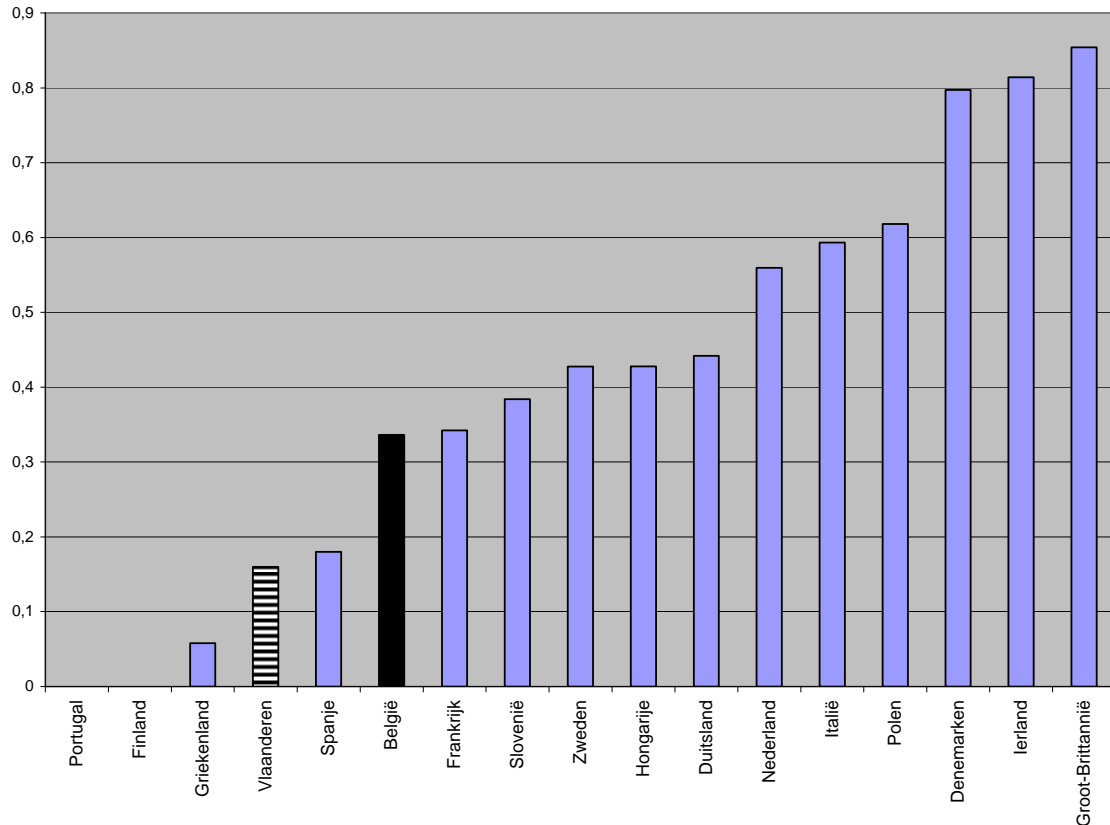
optimistischer uit in vergelijking met het cijfer voor 2004: 7.1% van de Vlaamse starters plant om binnen de vijf jaar 20 of meer jobs te creëren, in vergelijking met 0% in 2004.

Tabel 3: Verdeling van startende ondernemers volgens jobcreatie in België (n=135) en Vlaanderen (n=61)

Aantal jobs	Vandaag		In vijf jaar	
	België	Vlaanderen	België	Vlaanderen
Geen jobs	26,5	44,1	16,0	28,4
1-5 jobs	51,7	41,0	52,2	42,2
6-19 jobs	12,5	14,9	20,3	22,3
20 of meer jobs	9,3	0,0	11,5	7,1

Teneinde het potentieel tot jobcreatie van de Belgische (Vlaamse) starters te benchmarken met hun EU-tegenhangers, bepalen wij de ‘TEA Jobcreatie’ index. Deze index heeft betrekking op het percentage van de beroepsbevolking van een land dat plant om meer dan 20 jobs te creëren in de komende vijf jaar. Voor België bedraagt deze index 0.3%, voor Vlaanderen 0.2% (Tabel 1). De resultaten voor de EU-landen worden weergegeven in Figuur 6. België staat op de 12^{de} plaats onder de 16 EU-landen; de ranking voor Vlaanderen is iets lager. Het EU-gemiddelde bedraagt 0.4%.

Figuur 6: TEA Jobcreatie index voor België (n=3879), Vlaanderen (n=2263) en de EU-landen (%)



1.4.3. Start-ups en internationale oriëntatie

Niettegenstaande veel starters in eerste instantie niet de intentie hebben om internationaal door te breken, zullen zij toch al heel snel geconfronteerd worden met de gevolgen van de globale economie, op het gebied van internationale concurrenten, internationale klanten, internationale leveranciers, enz. Wij bepalen het groeipotentieel van de starters op het vlak van internationalisatie door te kijken naar het aantal klanten dat zij in het buitenland hebben. De resultaten voor de Belgische en Vlaamse ondernemers worden weergegeven in Tabel 4: 25.2% van de Belgische starters zeggen geen buitenlandse klanten te hebben tot op vandaag; 39.3% van de Belgische starters hebben 1% tot 24% van hun klantenbestand in het buitenland. Minder dan 10% van de

Belgische starters beweren een klantenbestand te hebben bestaande uit meer dan 75% buitenlanders. De resultaten voor Vlaanderen zijn minder optimistisch: 31.0% zegt tot op heden geen buitenlandse klanten te hebben, 44.8% heeft minder dan 25% buitenlandse klanten. Slechts 7.4% heeft meer dan 75% buitenlandse klanten.

Tabel 4: Verdeling van de startende ondernemers in België (n=135) en Vlaanderen (n=61) volgens het aantal buitenlandse klanten

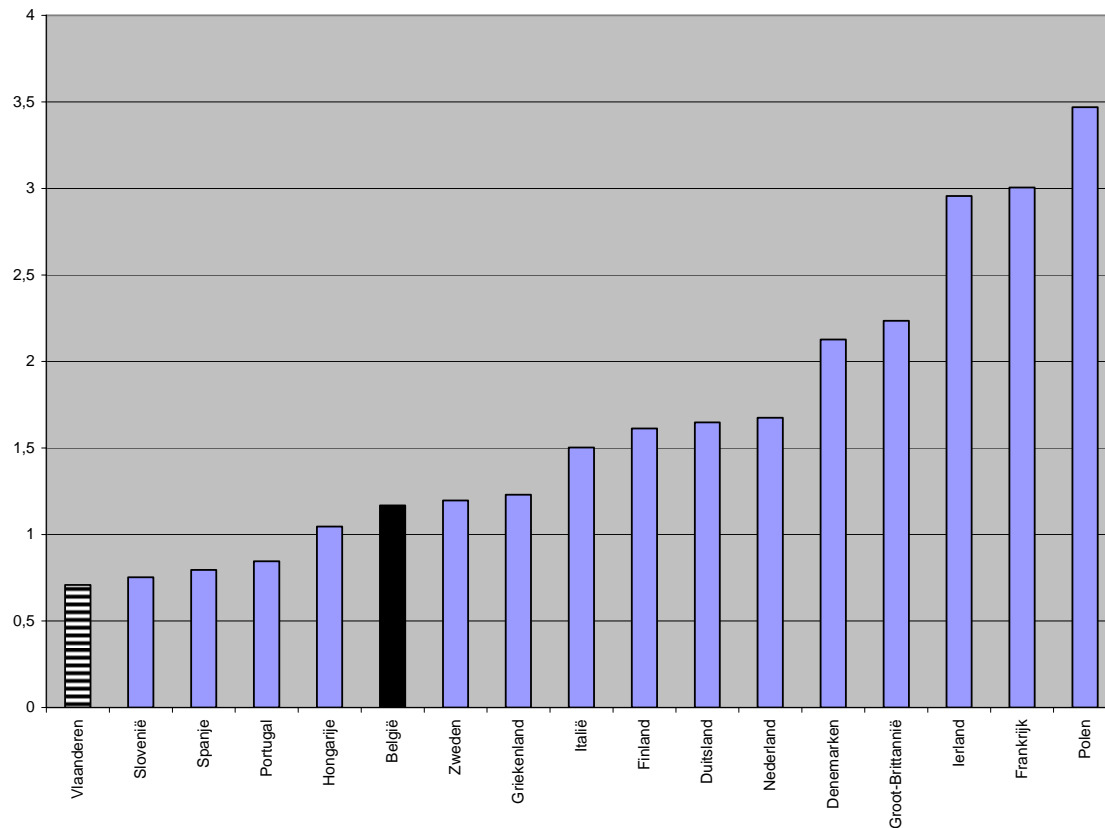
	België	Vlaanderen
Geen buitenlandse klanten	25,2	31,0
1-24% buitenlandse klanten	39,3	44,8
25-74% buitenlandse klanten	26,8	16,8
75-100% buitenlandse klanten	8,7	7,4

Wij vergelijken de internationalisatiegraad van de Belgische (respectievelijk Vlaamse) ondernemingen met deze van alle EU-landen m.b.v. de ‘TEA Internationalization’ index. Deze index weerspiegelt het percentage van de beroepsbevolking dat een nieuwe onderneming opstartte in de laatste 3.5 jaar (of die zich nog in het opstartproces bevindt) waarbij meer dan 10% van de klanten buitenlanders zijn (of zullen zijn). De score voor België bedraagt 1.2%; die voor Vlaanderen 0.7% (Tabel 1). Uit Figuur 7 blijkt dat België op dit vlak op de 12^{de} plaats komt in vergelijking met de andere EU-landen; Vlaanderen komt achteraan.

De bovenstaande resultaten tonen aan dat bij de ‘pre-starters’ (een categorie die meestal niet wordt opgenomen in andere wetenschappelijke studies), de hindernissen om te internationaliseren hoger liggen dan algemeen aangenomen. Een van de redenen hiervoor is het gebrek aan kennis over internationale markten bij pre-starters; een andere reden is de ‘mentale stap’ die moet gezet

worden om activiteiten buiten de landsgrenzen te ondernemen.⁸ Tenslotte kunnen sommige starters onrechtstreeks betrokken zijn bij internationale activiteiten door samen te werken met bestaande bedrijven die wel internationaal actief zijn (bv. als toeleverancier).

Figuur 7: TEA Internationalisatie index voor België (n=3879), Vlaanderen (n=2263) en de EU-landen (%)



⁸ De Clercq, D., & Bosma, N. 2004. *Firm internationalization by nascent, new and established ventures*. Paper presented at the Babson College-Kauffman Foundation Entrepreneurship Research Conference, Glasgow, Scotland, June 2004.

Sectie 2: Opportuniteiten, menselijk kapitaal, sociaal kapitaal en performantie

2.1. Inleiding

Drie belangrijke dimensies die een invloed kunnen hebben op de beslissing om ondernemer te worden, worden hierna belicht: (1) de mate waarin iemand opportuniteiten voor start-ups identificeert in zijn of haar omgeving, (2) de mate waarin men de intrinsieke mogelijkheid heeft om op deze opportuniteiten in te spelen (menselijk kapitaal), en (3) de mate waarin men wordt blootgesteld aan externe contacten die de perceptie en exploitatie van opportuniteiten vergemakkelijken (sociaal kapitaal). Tabel 5 geeft het percentage van de beroepsbevolking weer dat gelooft de bovengenoemde kwaliteiten te bezitten. In de tabel wordt ook een vergelijking gemaakt met de EU-landen alsook met de resultaten van 2002.

Tabel 5: Identificatie van opportuniteiten, menselijk kapitaal en sociaal kapitaal bij de beroepsbevolking in België (n=3879), Vlaanderen (n=2263) en de EU-landen (%)

	België		Vlaanderen		EU	
	2004	2002	2004	2002	2004	2002
Identificatie van opportuniteiten	37,5	15,8	38,7	12,8	32,9	35,7
Menselijk kapitaal	38,8	35,2	40,7	36,7	40,8	41,3
Sociaal kapitaal	29,9	27,9	31,1	29,2	38,1	40,7

In dit hoofdstuk zullen wij tevens de resultaten beschrijven met betrekking tot een aantal performantie-gerelateerde indicatoren. Vooreerst wordt nagegaan in welke mate faalangst een belangrijke hinderpaal is om een bedrijf op te starten. Vervolgens wordt dit jaar, voor de eerste keer, aandacht besteed aan de verwachtingen van de (nascent) ondernemers op het vlak van de

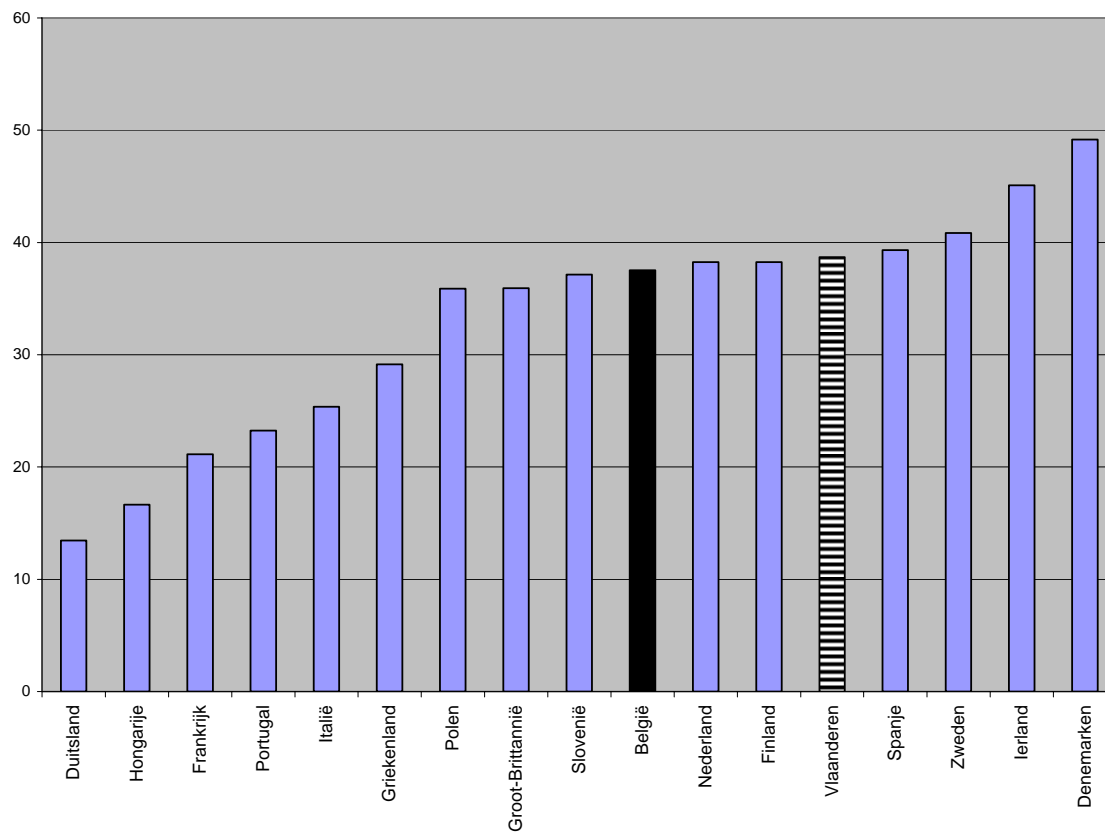
verwachte performantie van hun onderneming. Enerzijds wordt gefocust op het *bedrag* dat de ondernemers verwachten terug te verdienen (in vergelijking met hun initiële investering); anderzijds wordt gefocust op de *tijdsspanne* waarin de oorspronkelijke investering verwacht wordt om terugverdiend te worden.

2.2. Identificatie van opportuniteiten

Het opstarten van een onderneming heeft te maken met de creatie, identificatie en exploitatie van opportuniteiten met als doel om nieuwe goederen/diensten, nieuwe organisatiemethodes, of nieuwe processen te introduceren.⁹ Mensen ontdekken opportuniteiten door het herkennen van de waarde van informatie waaraan zij blootgesteld worden. Op het vlak van de identificatie van opportuniteiten, wijzen onze resultaten uit dat 37.5% van de Belgische beroepsbevolking vindt dat er goede opportuniteiten bestaan om een bedrijf op te starten; dit cijfer is opvallend veel hoger dan de 15.8% die werd gevonden in 2002 (Tabel 5) des te meer daar de bevraging op exact dezelfde wijze gebeurde in 2004 t.o.v. 2002: ‘Zullen er in de volgende zes maand goede mogelijkheden zijn om een nieuwe zaak op te starten?’ Een verklaring voor de sterke stijging is dat de toenemende aandacht voor ondernemerschap in media en onderwijs en bij de overheid (bv. via de organisatie van business plan competities) al een positief effect heeft op de perceptie dat er mogelijkheden bestaan om een bedrijf op te starten. Verder merken wij ook op dat de score voor Vlaanderen in 2004 (38.7%) dicht in de buurt komt van het Belgische gemiddelde (37.5%) en ook veel hoger is dan de 12.8% in 2002. Bovendien is het positief dat de Belgische score (37.5%) hoger is dan het EU-gemiddelde (32.9%). Figuur 8 toont aan dat België zich op de 7^{de} positie rangschikt ten opzichte van de 16 EU-landen (Vlaanderen komt op de 5^{de} plaats). De betere positionering van

België op het vlak van de identificatie van opportuniteiten (7^{de} plaats) in vergelijking met haar positie op het vlak van de TEA-waarde (15^{de} plaats) toont aan dat, niettegenstaande Belgen voldoende opportuniteiten identificeren om een bedrijf op te starten, zij deze percepties vaak niet kunnen of willen omzetten in reële start-ups.

Figuur 8: Identificatie van opportuniteiten in België (n=3879), Vlaanderen (n=2263) en de EU-landen (%)



2.3. Menselijk kapitaal

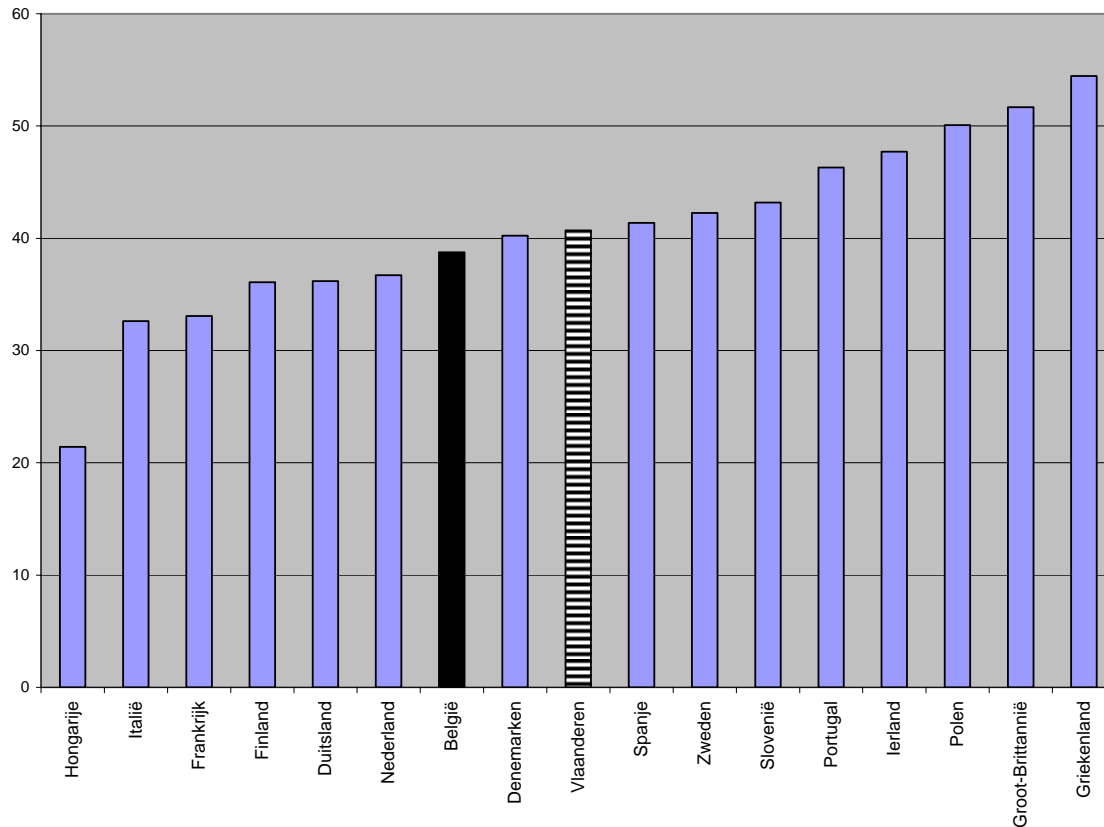
Een belangrijk aspect van iemands ‘menselijk kapitaal’ heeft betrekking op het geloof te beschikken over de nodige kennis, skills en de ervaring om een bedrijf op te starten. Internationaal

⁹ Arenius, P., & De Clercq D. 2005. A network-based approach on opportunity recognition. *Small Business Economics*, 24(3): 249-265.

onderzoek suggereert dat individuen meer geneigd zouden zijn om een bedrijf op te starten als ze geloven de capaciteiten te hebben om succesvol te zijn als ondernemer. Uit Tabel 5 blijkt dat 38.8% van de Belgische respondenten geloven dat ze de skills hebben om een bedrijf op te starten. Dit cijfer is iets hoger dan de 35.2% die werd gevonden in 2002. De resultaten voor Vlaanderen zijn gelijklopend met de Belgische: 40.7% van de Vlamingen beweert te beschikken over het menselijk kapitaal dat nodig is voor het creëren van een onderneming (t.o.v. 36.7% in 2002). Figuur 9 vergelijkt de scores voor België (en Vlaanderen) met deze van de andere EU-landen. De figuur wijst uit dat België zich op de 10^{de} plaats positioneert onder de 16 EU-landen.

Het is opvallend dat sommige landen relatief hoog scoren op zowel de ‘menselijk kapitaal’ dimensie als de ‘TEA-index’ (b.v. het Verenigd Koninkrijk, Polen), terwijl andere landen een relatief hoge score hebben voor ‘menselijk kapitaal’ maar zich tegelijkertijd in de onderste helft van de TEA rangschikking bevinden (b.v. Slovenië, Zweden). Dit wijst erop dat menselijk kapitaal een belangrijke maar niet noodzakelijke drijfveer is voor ondernemerschap.

Figuur 9: Vertrouwen in het hebben van kennis, skills en ervaring met betrekking tot het opstarten van een bedrijf (menselijk kapitaal) in België (n=3879), Vlaanderen (n=2263) en de EU-landen (%)



Een andere relevant aspect van menselijk kapitaal voor een starter (naast het vertrouwen dat iemand heeft in de eigen capaciteiten) heeft betrekking op de grootte van het oprichtersteam. Internationaal onderzoek heeft aangetoond dat de competentie van het ondernemersteam kan beschouwd worden als een sleutelfactor in het ondernemingssucces.¹⁰ Niettegenstaande sommige nieuwe ondernemingen opgericht en beheerd worden door slechts één persoon, zijn andere het resultaat van de samenwerking tussen meerdere personen. Een potentieel voordeel voor ondernemingen met meerdere oprichters is dat zij een beroep kunnen doen op een bredere waaier van kennis en netwerken. Vermits een individuele ondernemer dikwijls niet al de nodige skills

¹⁰ Chandler, G.N., and S.H. Hanks (1994) Founder competence, the environment and venture performance. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18: 77-89.

heeft om succesvol een bedrijf op te starten, zou men dus kunnen verwachten dat vaak op zoek gegaan wordt naar mede-oprichters bij het opstarten van een bedrijf.

Onze resultaten tonen echter aan dat de meerderheid van de start-ups opgericht wordt door ondernemers die alleen werken (Tabel 6). Bijna twee derde (63.5%) van de Belgische start-ups werd gecreëerd door ‘solo-ondernemers’; slechts 16.3% van de Belgische ondernemers is betrokken bij een start-up met drie of meer eigenaars. Eén van de verklaringen voor deze resultaten is dat vele startende ondernemers ervan overtuigd zijn dat ze zelf over de nodige kennis beschikken om een bedrijf op te starten (Figuur 9).

Tabel 6: Verdeling van de startende ondernemers volgens aantal mede-oprichters in België (n=135) en Vlaanderen (n=61) (%)

	België	Vlaanderen
1 oprichter	63,5	55,9
2 oprichters	20,2	20,5
3 oprichters	11,1	14,1
4 oprichters	3,6	5,9
5+ oprichters	1,6	3,6

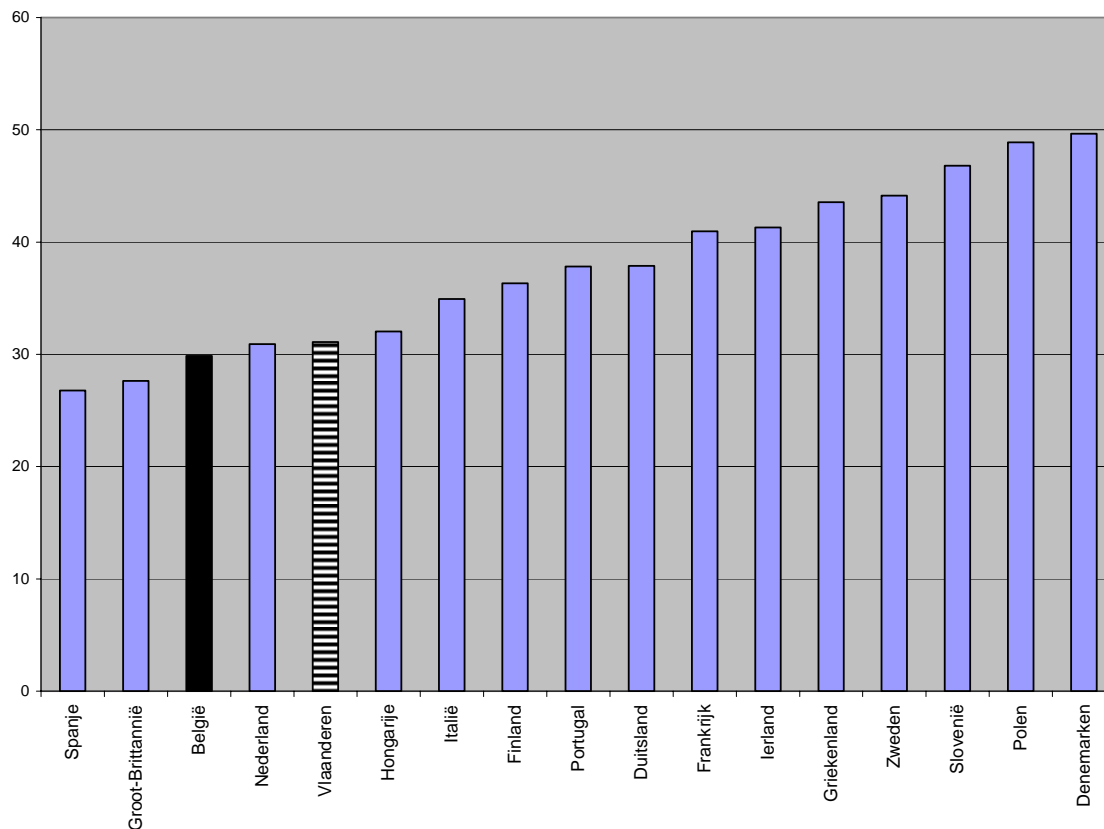
2.4. Sociaal kapitaal

Naast de identificatie van opportuniteiten en het belang van menselijk kapitaal, onderzoeken wij ook de mate van sociaal kapitaal binnen de Belgische (en Vlaamse) beroepsbevolking. De term ‘sociaal kapitaal’ bekijkt het menselijk gedrag vanuit een sociologisch perspectief. Individuen worden hierbij beschouwd als actoren die mogelijks met elkaar in verbinding staan. Het kernidee is dat netwerken kunnen bijdragen of leiden tot de opbouw van kennis die het individuele gedrag kan beïnvloeden. Een belangrijk aspect van sociaal kapitaal voor potentiële ondernemers is de

mate waarin zij blootgesteld worden aan ‘anderen die het zelf reeds gedaan hebben’, met andere woorden, bestaande ondernemers.

Teneinde het belang van sociaal kapitaal te bepalen, werden de respondenten daarom gevraagd of ‘zij persoonlijk iemand kenden die een bedrijf had opgestart in de voorbije twee jaar’. Uit Tabel 5 blijkt dat slechts een beperkt aantal Belgen (29.9%) persoonlijke contacten heeft met bestaande ondernemers. Dit cijfer is wat hoger voor Vlaanderen (31.1%). Het Belgische resultaat van 29.9% ligt dicht bij het cijfer van 2002 (27.9%), maar is lager dan het gemiddelde voor de EU-landen (38.1%). Uit Figuur 10 blijkt dat België op het vlak van sociaal kapitaal op de 14^{de} plaats komt. Vlaanderen komt twee plaatsen hoger.

Figuur 10: Persoonlijk contact met iemand die een bedrijf heeft opgestart gedurende de laatste twee jaren (sociaal kapitaal) in België (n=3879), Vlaanderen (n=2263) en de EU-landen (%)



2.5. Verwachte performantie

2.5.1 Faalangst

Het opstarten van een nieuwe onderneming is een activiteit die een hoog risico inhoudt. Internationaal onderzoek suggereert dat de ‘liability of newness’ van de starter een belangrijke verklarende factor kan zijn voor slechte performantie.¹¹ Jonge ondernemingen worden geconfronteerd met de uitdaging om hoge initiële investeringen te maken, interne performantie-routines te ontwikkelen en externe relaties met andere bedrijven op te zetten. Zo moeten starters zich bijvoorbeeld tijdens hun eerste bestaansjaren profileren in de markt in hun zoektocht naar potentiële investeerders, klanten, leveranciers, werknemers en andere belanghebbenden. Het is bijgevolg geen verrassing dat het aantal falingen van jonge bedrijven niet te verwaarlozen is. Uit de statistieken van Graydon¹² blijkt bijvoorbeeld dat het aantal falingen in België gestegen is met 11% tussen 2002 (7,230) en 2004 (8,025). In Vlaanderen was de stijging iets minder hoog, namelijk van 3,987 falingen in 2002 naar 4,281 falingen in 2004 of een stijging met 7.4%.

Gezien het relatief hoge risico dat verbonden is met het opstarten van een bedrijf kan de angst voor mislukking een belangrijke factor zijn in de beslissing om ondernemer te worden. Bovendien moet ook rekening gehouden worden met het ‘maatschappelijk stigma’ dat rust op personen die mislukt zijn als ondernemer. Het belang van faalangst kan dus een negatieve impact hebben op de ondernemingsgraad in een land.

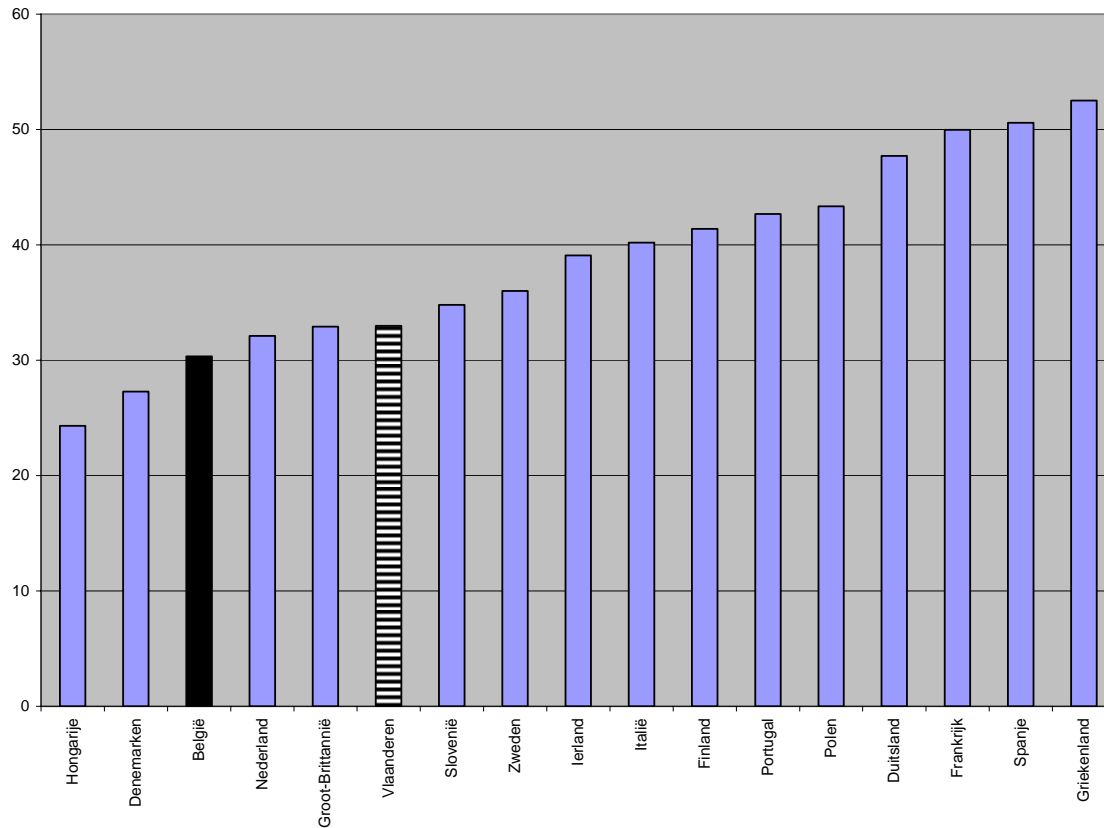
¹¹ Stinchcombe, A. 1965. Social structure and organizations. In J.G. March (Ed.), *Handbook of organizations*: 142-193. Chicago: Rand McNally.

In Figuur 11 wordt het percentage van de Belgische (en Vlaamse) beroepsbevolking voor wie faalangst een belangrijke factor is om *geen* bedrijf op te starten weergegeven en vergeleken met andere EU-landen. Wij vinden een score van 30.3% voor België en 33.0% voor Vlaanderen. België positioneert zich hiermee op een uitstekende derde laatste plaats. Slechts in twee andere landen (Hongarije en Denemarken) denkt een lager percentage van de populatie dat faalangst een belangrijke drempel is voor het creëren van een nieuw bedrijf. In België en Vlaanderen speelt faalangst dus een minder belangrijke rol op het vlak van de beslissing om een zaak op te starten t.o.v. andere landen. Deze bevinding is consistent met wetenschappelijk onderzoek dat is verricht op basis van de GEM data in het kader van het Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie.¹³

¹² www.graydon.be

¹³ De Clercq, D., Arenius, P., & Zegers, D. 2003. 'De impact van menselijk kapitaal, sociaal kapitaal en faalangst op ondernemerschap.'

Figuur 11: Faalangst in België (n=3879), Vlaanderen (n=2263) en de EU-landen (%)



2.5.2. Verwachte return en terugverdienperiode

Een nieuw aspect in de GEM-studie, vergeleken met vorige jaren, is de peiling naar de verwachtingen van ondernemers op het vlak van het succes van hun bedrijf. Er werd gepeild naar de verwachtingen m.b.t. de toekomst bij de ondernemers *vooraleer* een bedrijf werd opgericht, m.a.w. deze ondervraging vond plaats bij de *nascent* (en dus niet de bestaande) ondernemers. Teneinde de toekomstverwachtingen van de nascent ondernemers te meten, werden twee vragen gesteld. De eerste vraag had betrekking op de *verwachte return*: ‘Welke return verwacht u in de komende 10 jaar op het bedrag dat u oorspronkelijk geïnvesteerd heeft?’ De respondenten konden kiezen tussen categorieën gaande van ‘geen’ tot ‘tien maal mijn investering’. De tweede vraag had

betrekking op de *terugverdienperiode*: ‘Hoelang verwacht u dat het zal duren vooraleer u het volledige geïnvesteerde bedrag terugbetaald krijgt?’. De respondenten konden kiezen tussen verschillende categorieën gaande van ‘binnen de 6 maanden’ tot ‘ik verwacht geen terugbetaling’. De resultaten worden weergegeven in de Tabellen 7 en 8 respectievelijk.

Op het vlak van de *verwachte return* binnen de tien jaar toont Tabel 7 aan dat 14.0% van de Belgische respondenten verwacht enkel het oorspronkelijk geïnvesteerde bedrag terug te verdienen; 18.1% om het dubbele van hun investering terug te verdienen; 9.3% om het tienvoudige van hun investering terug te verdienen. De verwachtingen van de Vlaamse respondenten zijn iets positiever: 11.8% verwacht dat hun investering het tienvoudige zal waard zijn in tien jaar tijd. Wij merken ook op dat veel respondenten eigenlijk geen idee hebben over de te verwachten return (26.2% in België en 20.6% in Vlaanderen).

Tabel 7: Verdeling volgens verwacht terugbetalingsbedrag (binnen de tien jaar) bij nascent ondernemers in België (n=86) en Vlaanderen (n=35) (%)

	België	Vlaanderen
Geen	7,9	9,9
De helft van mijn investering	10,3	0,0
Ongeveer mijn investering	14,0	20,1
Anderhalf keer mijn investering	7,3	7,5
Het dubbele van mijn investering	18,1	18,8
Vijf maal mijn investering	3,6	6,0
Tien maal mijn investering	9,3	11,8
Geen idee	26,2	20,6
Weigerde te antwoorden	3,3	5,3

Op het vlak van de *terugverdienperiode* geeft Tabel 8 weer dat veel Belgische ‘nascent’ ondernemers verwachten hun oorspronkelijk geïnvesteerde bedrag volledig terugbetaald te krijgen na 2 jaar (27.0%) of na 5 jaar (20.8%); 5.0% daarentegen verwacht geen payback. De resultaten

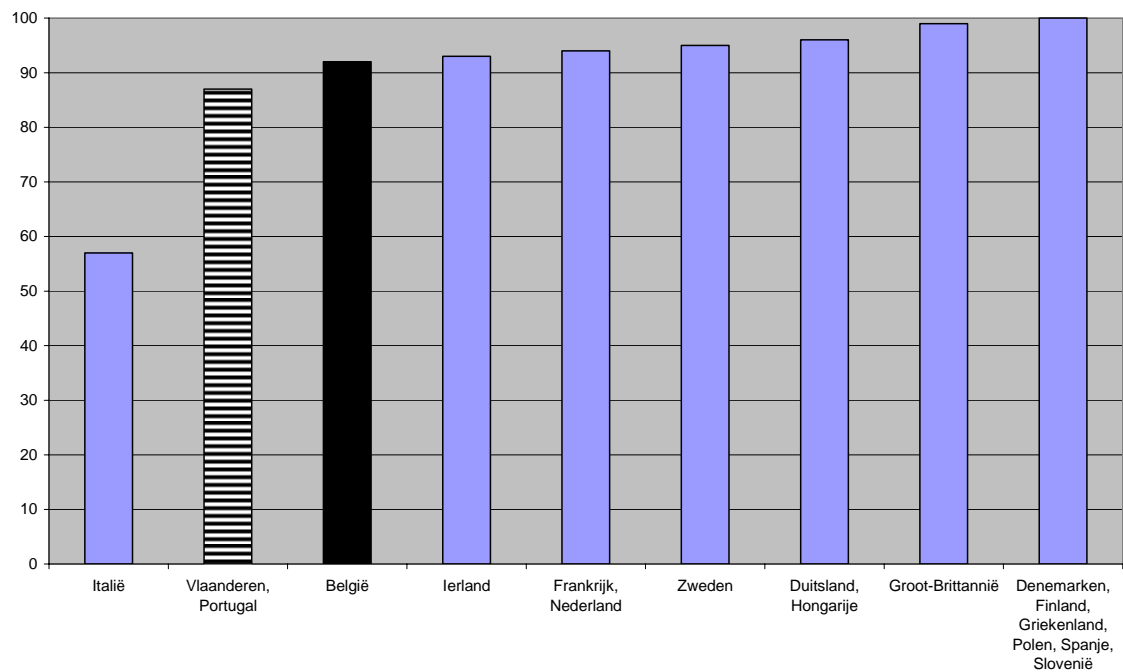
voor Vlaanderen zijn ongeveer gelijklopend: veel respondenten verwachten een terugbetaling na 2 jaar (34.4%) of 5 jaar (24.7%); 9.0% van de Vlaamse respondenten verwacht echter geen payback.

Tabel 8: Verdeling volgens verwachte terugbetalingsperiode bij nascent ondernemers in België (n=86) en Vlaanderen (n=35) (%)

	België	Vlaanderen
In ongeveer 6 maanden	5,4	2,6
In ongeveer 1 jaar	11,3	6,5
In ongeveer 2 jaar	27,0	34,4
In ongeveer 5 jaar	20,8	24,7
In ongeveer 10 jaar	11,8	14,8
In ongeveer 20 jaar of langer	2,4	0,0
Waarschijnlijk nooit	2,4	0,0
Verwacht geen terugbetaling	5,0	9,0
Geen idee	12,9	5,3
Weigerde te antwoorden	0,9	2,6

Teneinde de verwachtingen omtrent de toekomst van de Belgische (en Vlaamse) starters te vergelijken met de andere EU-landen, tonen wij voor elk land het percentage nascent ondernemers dat ‘op zijn minst ergens in de toekomst een terugbetaling van hun oorspronkelijke investering in het bedrijf verwacht’. Uit Figuur 12 blijkt dat België op de 14^{de} plaats komt onder de 16 EU-landen; de absolute score voor België (92%) ligt wel dichtbij de score voor de meeste andere EU-landen; de score voor Vlaanderen is iets lager (87%).

Figuur 12: Percentage van de nascent ondernemers die een terugbetaling van hun investering verwachten in België (n=86), Vlaanderen (n=35) en de EU-landen (%)



Sectie 3: Eigenschappen van de ondernemers

Naast het bepalen van het niveau en de aard van de opstartactiviteiten in België en Vlaanderen, focussen wij nu op de vraag wie de personen zijn die ervoor kiezen een bedrijf op te starten. Het niveau en het type ondernemingsactiviteit verschillen afhankelijk van de leeftijd, het geslacht en het onderwijsniveau van de ondernemers. In de volgende paragrafen beschrijven we hoe deze drie demografische eigenschappen zich relateren tot de verschillende TEA indices.

3.1. Leeftijd en opstartactiviteit

Tabel 9 toont aan dat 41.0% van de Belgische (44.3% van de Vlaamse) starters tussen 25 en 34 jaar oud is. Bovendien zijn meer dan 75% van alle Belgische starters tussen 18 en 44 jaar oud. Slechts 6.0% van alle nieuwe ondernemingen wordt opgestart door mensen van 55 jaar of ouder. Er dienen dus meer inspanningen gedaan te worden om ‘oudere’ personen te stimuleren om een eigen bedrijf op te starten, gegeven hun ervaring enerzijds en de nood om alternatieve jobopportunities te creëren voor personen die zich in een latere fase van hun carrière bevinden anderzijds.

Tabel 9: Verdeling van de start-up activiteit van de Belgische (n=135) en Vlaamse (n=61) startende ondernemers volgens leeftijd (%)

	TEA		TEA Innovatie		TEA Jocreatie		TEA Internationalisatie	
	Bel.	Vla.	Bel.	Vla.	Bel.	Vla.	Bel.	Vla.
18-24	16,4	14,8	14,8	17,9	15,4	0,0	20,0	18,8
25-34	41,0	44,3	37,0	35,7	23,1	33,3	31,1	31,3
35-44	18,7	14,8	14,8	14,3	38,5	33,3	13,3	18,8
45-54	17,9	21,3	22,2	25,0	7,7	33,3	24,4	25,0
55-64	6,0	4,8	11,2	7,1	15,3	0,0	11,2	6,1

Verder valt het op dat de meest *innovatieve* ondernemingen gecreëerd worden door ondernemers die behoren tot de leeftijdsgroep van 25-34 jaar in België (37.0%) en in Vlaanderen (35.7%). Het is eveneens opvallend dat de tweede grootste leeftijdsgroep die verantwoordelijk is voor het creëren van innovatieve ondernemingen bestaat uit de 45-54 jarigen: 22.2% in België en 25.0% in Vlaanderen. De meeste *jobs* worden gecreëerd door ondernemers tussen 35 en 44 jaar oud (38.5%) in België en door de 25-34, 35-44 and 45-54 jarigen in Vlaanderen (elke groep bevat 33.3%). Tenslotte worden de meeste bedrijven die internationaal georiënteerd zijn, opgericht door ondernemers tussen de 25 en 34 jaar oud in België (31.1%) en in Vlaanderen (31.3%).

We kunnen concluderen dat, in het algemeen, meer dan 60% van de high-potential bedrijven (namelijk bedrijven die opgestart worden met de bedoeling om nieuwe markten te viseren, jobs te creëren of internationaal uit te breiden) opgericht worden door personen jonger dan 45. Tegelijkertijd merken we op dat, wanneer we de verdeling over de leeftijden tussen de totale start-ups enerzijds (TEA) vergelijken met de high-potential start-ups anderzijds, de personen die 55 of ouder zijn met een hogere waarschijnlijkheid een bedrijf creëren met een sterk potentieel.

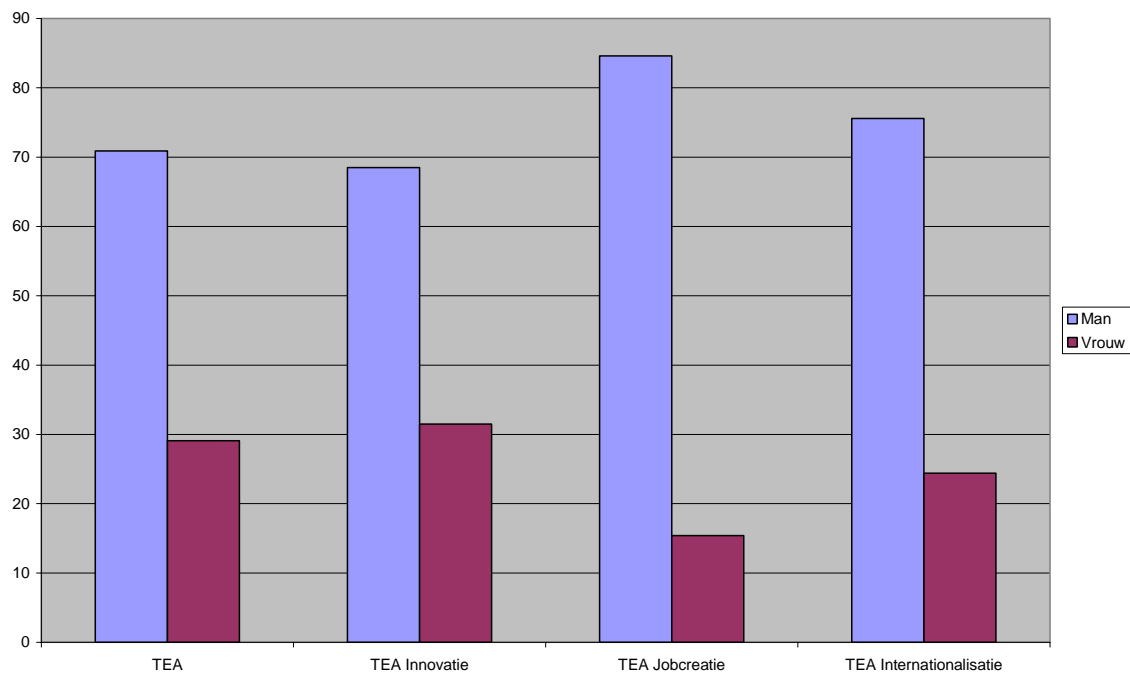
3.2. Geslacht en opstartactiviteit

De resultaten tonen aan dat in 2004 de meerderheid van de starters in België en Vlaanderen in handen zijn van mannen (Figuren 13 en 14 respectievelijk). In België worden 70.9% van alle start-ups opgericht door mannen; voor Vlaanderen is dit zelfs 73.8%. Deze resultaten zijn consistent met de bevindingen van de afgelopen jaren en de bevindingen in alle GEM-landen. In 2004 waren er bijvoorbeeld over de GEM-landen ongeveer twee mannen voor elke vrouw die betrokken was in een start-up.

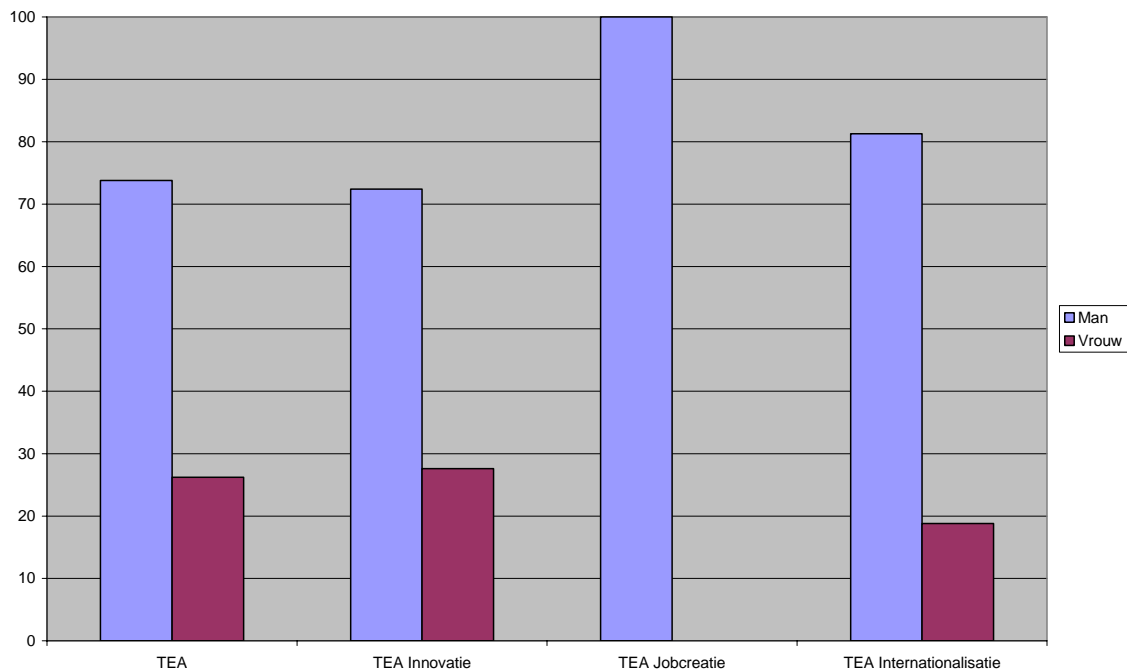
Toch is er enige evolutie in vergelijking met vorig jaar: in 2004 merken we dat de verhouding van vrouwelijke ten opzichte van mannelijke ondernemers verhoogd is van grosso modo één op drie naar één op twee.

In België en Vlaanderen zijn er verschillen tussen mannen en vrouwen op het vlak van hun betrokkenheid bij opstartactiviteiten met een sterk potentieel. Onze resultaten tonen enerzijds aan dat de proportie van vrouwen tot mannen in *innovatieve* start-ups gelijklopend is met de proportie in het totale aantal start-ups (bv. ongeveer 70% van de Belgische innovatieve starters en starters in het algemeen worden geleid door mannen – Figuur 13). Anderzijds zijn mannelijke starters relatief meer betrokken bij jobcreatie en internationale activiteiten in vergelijking met hun vrouwelijke tegenhangers. In België bijvoorbeeld worden start-ups met sterke *jobcreatie* in 84.6% van de gevallen geleid door mannen (Figuur 13). In Vlaanderen is dit zelfs 100% (Figuur 14). Ongeveer drie vierde van de start-ups met een sterke *internationale oriëntatie* wordt opgericht door mannen: 75.6% in België (Figuur 13); 81.3% in Vlaanderen (Figuur 14).

Figuur 13: Verdeling van opstartactiviteit in België (n=135) volgens geslacht (%)



Figuur 14: Verdeling van opstartactiviteit in Vlaanderen (n=61) volgens geslacht (%)



We onderzochten eveneens in welke mate de overheid vrouwelijk ondernemerschap promoot; dit gebeurde via expertbevraging (de bevraging van de experts wordt in meer detail besproken in Sectie 6 van dit rapport). Uit Tabel 10 blijkt dat de opinie van de experts (n=51) optimistischer was in vergelijking met de voorgaande jaren voor het merendeel van de vragen m.b.t. de situatie in België. Vergeleken met vorig jaar was er slechts één lichtjes negatieve evolutie, namelijk volgens de experts wordt het opstarten van een eigen bedrijf wat minder als een sociaal aanvaarde carrièrekeuze beschouwd voor vrouwen (namelijk een score van 3.39 op een 'één-tot-vijf' schaal t.o.v. 3.68 in 2003).

Voor de rest zijn de scores voor 2004 hoger dan in 2003. Volgens de experts zijn er meer sociale diensten beschikbaar voor vrouwen teneinde gezin en werk te combineren (3.86 vergeleken met 3.63), worden vrouwen meer aangemoedigd om een bedrijf op te zetten (2.55 vergeleken met 2.18), verkleint de gap tussen vrouwen en mannen op het vlak van het herkennen van opportuniteiten (3.00 versus 2.82), en hebben vrouwen en mannen dezelfde capaciteiten en motivatie met betrekking tot het opstarten van een bedrijf (4.12 versus 3.95). In het algemeen kunnen we stellen dat het klimaat m.b.t. vrouwelijk ondernemerschap verbeterd is over de jaren heen.

Tabel 10: *Opinie van de Belgische experten (n=51) met betrekking tot steun voor vrouwelijk ondernemerschap (schaal van één [= volledig niet mee eens] tot vijf [= volledig mee eens])*

Resultaten voor 'steun voor vrouwelijk ondernemerschap'	Belgium			EU
	2004	2003	2002	2004
Er zijn voldoende sociale diensten aanwezig zodat vrouwen kunnen blijven werken zelfs na het opstarten van een gezin.	3.86	3.63	3.76	3.02
Het opstarten van een zaak een sociaal geaccepteerde carrièrekeuze voor een vrouw.	3.39	3.68	2.29	3.37
Vrouwen worden aangemoedigd zelfstandig te worden of een eigen zaak op te richten.	2.55	2.18	1.97	2.82
Vrouwen worden blootgesteld aan evenveel goede opportuniteiten om een zaak te starten als mannen.	3.00	2.82	2.55	3.09
Vrouwen hebben in dezelfde mate als mannen de vaardigheden en motivatie om een nieuwe zaak op te starten.	4.12	3.95	3.59	3.87

3.3. Onderwijs en opstartactiviteit

De bevindingen voor 2004 (Tabel 11) tonen aan dat meer dan 60% van de Belgische starters een diploma hebben van hoger onderwijs, m.n. een hoger universitair of hoger niet-universitair diploma. Zo heeft bijvoorbeeld 31.1% van de Belgische starters een universitair diploma en 30.4% een hoger niet-universitair diploma. De corresponderende cijfers voor Vlaanderen zijn 24.6% en 24.6%. Het is belangrijk op te merken dat in Vlaanderen dit percentage ook teruggevonden wordt voor de ondernemers met een secundair technisch diploma.

Hoewel de verdeling over de verschillende onderwijsniveaus voor *innovatieve* starters relatief gelijklopend is t.o.v. de verdeling voor de starters in het algemeen (b.v. de twee belangrijkste groepen op het vlak van innovatie zijn de universitaires en afgestudeerden uit het hoger niet-universitair onderwijs), is het beeld echter ietwat anders op het vlak van *jobcreatie* en *internationalisatie*. Meerbepaald vinden we (voor België) dat de tweede belangrijkste categorie op het vlak van jobcreatie (25.0%) en internationalisatie (22.2%) gevormd wordt door de personen met een secundair technisch diploma.

Tabel 11: Verdeling van de start-up activiteit van de Belgische (n=135) en Vlaamse (n=61) ondernemers volgens onderwijsniveau (%)

	TEA		TEA Innovatie		TEA Jobcreatie		TEA Internationalisatie	
	Bel.	Vla.	Bel.	Vla.	Bel.	Vla.	Bel.	Vla.
Secundair niet vervolledigd	11,8	9,9	9,5	7,1	16,7	33,3	13,3	6,7
Algemeen secundair	7,4	14,8	7,5	10,7	0,0	0,0	6,7	20,0
Technisch secundair	17,0	24,6	18,9	25,0	25,0	66,7	22,2	26,7
Hoger niet- universitair	30,4	24,6	34,0	35,7	33,3	0,0	17,8	26,7
Universitair	31,1	24,6	28,3	21,5	16,7	0,0	37,8	19,9
Andere/weigerde	2,3	1,7	1,8	0,0	8,3	0,0	2,2	0,0

Sectie 4: Special topic over risicokapitaal

4.1. Inleiding: informeel en formeel risicokapitaal

De beslissing om al dan niet te ondernemen hangt af van verschillende factoren. Terwijl in de vorige hoofdstukken persoonsgebonden kenmerken beschreven werden (zoals menselijk kapitaal, sociaal kapitaal en demografische kenmerken), gaat dit hoofdstuk over één van de aspecten die gerelateerd is aan de bredere externe omgeving waarin ondernemerschap bedreven wordt: de toegang tot risicokapitaal. In het rapport van dit jaar wordt dit onderwerp behandeld als een ‘special topic’, en de meeste aandacht gaat hierbij naar de rol van informele investeringen.

De GEM-studie onderzoekt de rol van *informele investeringen* in de brede zin. Onder de term ‘informele investeerders’ worden niet alleen de professionele investeerders die zich specifiek focussen op starters (ook gekend als ‘business angels’, zie later) gerekend, maar ook ‘niet-professionelen’ die financiële middelen verlenen aan startende familie en vrienden. Informele investeringen bevatten *niet* het financieel kapitaal dat verleend wordt door banken en andere financiële instellingen.

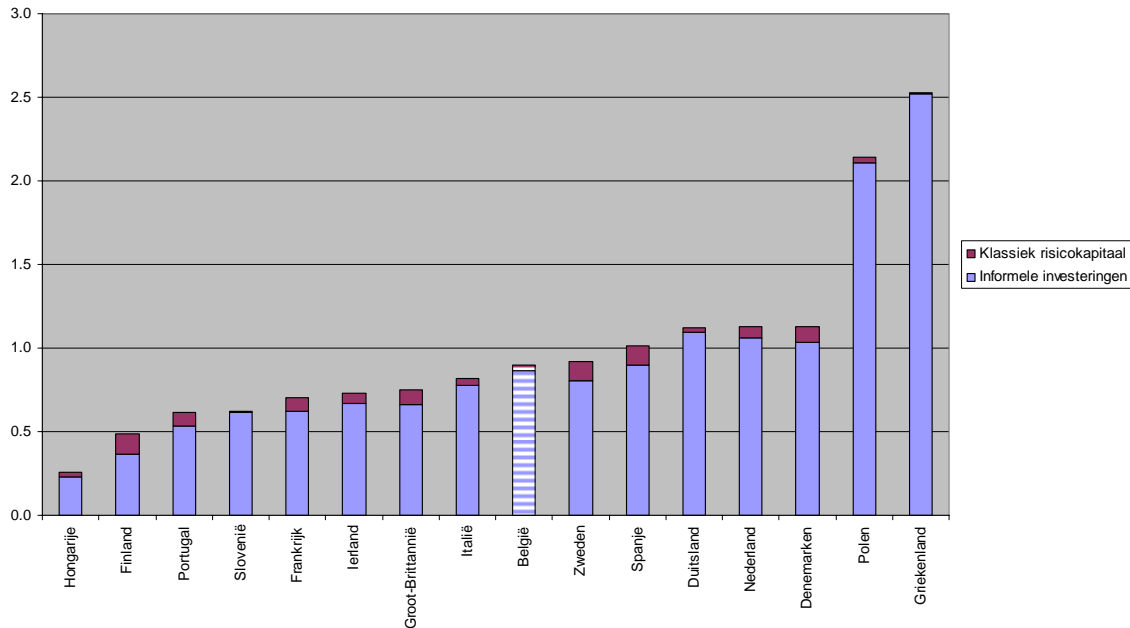
Volgens de GEM-definitie is een informele investeerder iemand die ‘in de voorbije drie jaar, persoonlijk financiering verschaft heeft aan derden die een nieuw bedrijf opstartten, met uitzondering van aankoop van aandelen of obligaties’. Informele investeerders gebruiken hun eigen geld en doen hun eigen due diligence teneinde te investeren in opportuniteiten die geëxploiteerd worden door derden. Een van de meest opvallende bevindingen van de GEM-studie de afgelopen jaren was dat, wereldwijd, het bedrag aan informele investeringen relatief groot is

vergeleken met het bedrag aan klassiek risicokapitaal. Zo toonde de GEM-studie in 2003 aan dat meer dan 90% van de financiering met risicokapitaal gebeurt via informele investeerders.¹⁴ Daarbij komt dan nog eens dat informele investeringen gedaan worden in een zeer breed spectrum van ondernemerschap, gaande van micro- tot megabedrijven, terwijl klassiek risicokapitaal enkel geïnvesteerd wordt in een elite-groep van bedrijven die het potentieel hebben om ‘super stars’ te worden.

Het belang van informeel risicokapitaal is zeer uitgebreid en het bedrag dat in een land geïnvesteerd wordt op jaarbasis is vaak groot in verhouding tot het BBP. Informele investeringen komen terecht bij startende en groeiende bedrijven, die dan op hun beurt op lange termijn het BBP van een land kunnen verhogen via het uitbetalen van lonen, het aankopen van goederen en diensten, etc. Figuur 15 vergelijkt verschillende landen op het vlak van de belangrijkheid van informele investeringen en klassiek risicokapitaal relatief ten opzichte van het BBP, en dit voor 2003 en een beperkt aantal EU-landen. In België bedroeg de totaliteit aan informeel risicokapitaal 0.9% van het BBP. België is op dit vlak een van de leidende landen in vergelijking met andere EU-landen (Figuur 15).

¹⁴ Reynolds, P., Bygrave, B., Autio E., et al. 2004. Global Entrepreneurship Monitor 2003: Executive Report, Babson College/Ewing Marion Kauffman Foundation, London Business School.

Figuur 15: Belangrijkheid van informele investeringen en klassiek risicokapitaal in 2003 voor België en een beperkt aantal EU-landen (% van BBP)



Klassiek risicokapitaal ('formeel risico kapitaal') vertegenwoordigt echter maar 0.04% van het Belgische BBP. Informele investeerders zijn dus meer dan twintig keer zo belangrijk voor de financiering van starters in vergelijking met 'formal VCs' in België. Wanneer de combinatie gemaakt wordt van formeel en informeel risicokapitaal vinden wij dat België ongeveer in het midden komt onder de Europese landen. Er is b.v. meer risicokapitaal voorhanden in b.v. Spanje, Duitsland, Nederland en Denemarken. Belgische bedrijven starten dus met een serieuze handicap t.o.v. bedrijven in deze landen.

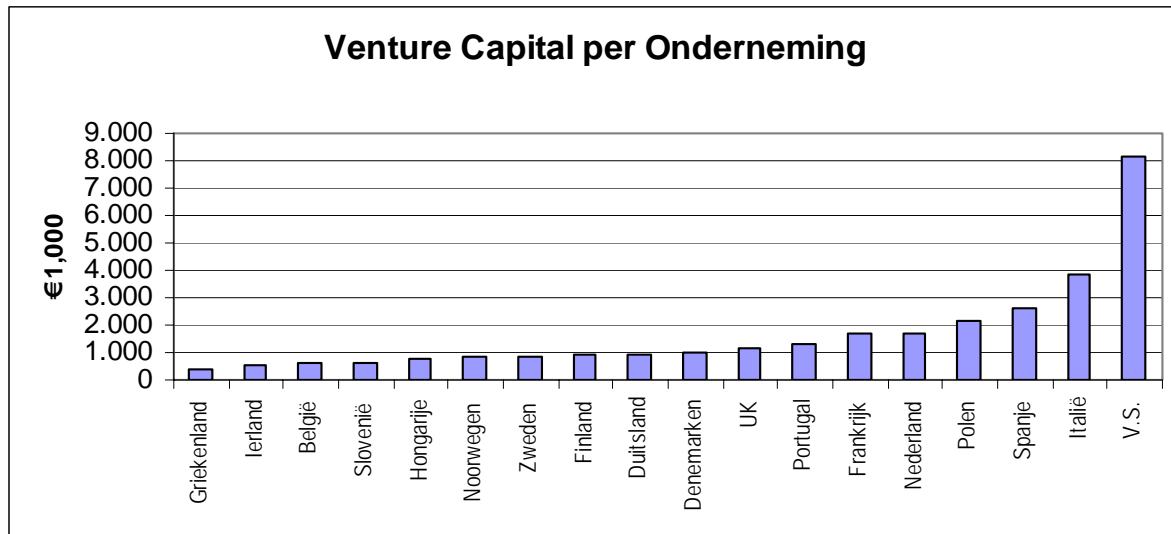
Het is frappant dat België één van de Europese landen is waar het minst formeel risicokapitaal geïnvesteerd wordt. Alle naburige landen, behalve Duitsland, hebben meer formal venture capital voor hun innovatieve ondernemingen. Dit betekent een belangrijke handicap voor onze bedrijven, gezien vroegere GEM-bevindingen hebben aangetoond dat er een significante en positieve relatie

bestaat tussen de hoeveelheid venture capital in een regio en het aantal groeigerichte bedrijven in die regio.¹⁵ Zelfs als informele investeerders gedeeltelijk kunnen compenseren voor het gebrek aan formeel risicokapitaal, dan worden groeigerichte bedrijven sterk benadeeld in hun zoektocht naar grote hoeveelheden extern kapitaal, dat traditioneel niet wordt voorzien door informele investeerders.

Een bijkomende handicap die Belgische jonge ondernemingen ondervinden bij hun zoektocht naar formeel venture capital, is het feit dat Belgische venture capital ondernemingen gemiddeld veel minder investeren per onderneming dan in de andere Europese landen, en zeker minder dan gebruikelijk is in de V.S. (Figuur 16). Daar waar de gemiddelde investering per startende en groeiende ondernemingen beperkt is tot zo'n €600.000 in België, is dit gemiddeld zo'n €1.3 miljoen in de E.U., terwijl de gemiddelde Amerikaanse investering zo'n \$8 miljoen bedraagt! Enkel de Griekse en Italiaanse ondernemingen krijgen minder van hun venture capital financiers. Belgische ondernemingen die aanzienlijke bedragen zoeken, zijn daardoor aangewezen op buitenlandse investeerders, wat ze opnieuw in een nadelige positie brengt ten opzichte van hun buitenlandse concurrenten. Het is immers nog steeds eenvoudiger om kapitaal op te halen dichtbij de onderneming zelf dan veraf. Dit is trouwens één van de redenen waarom veel Europese groeigerichte ondernemingen hun hoofdzetel naar de V.S. verhuizen.

¹⁵ Reynolds, P., Bygrave, B., Autio E., et al. 2004. Global Entrepreneurship Monitor 2003: Executive Report, Babson College/Ewing Marion Kauffman Foundation, London Business School.

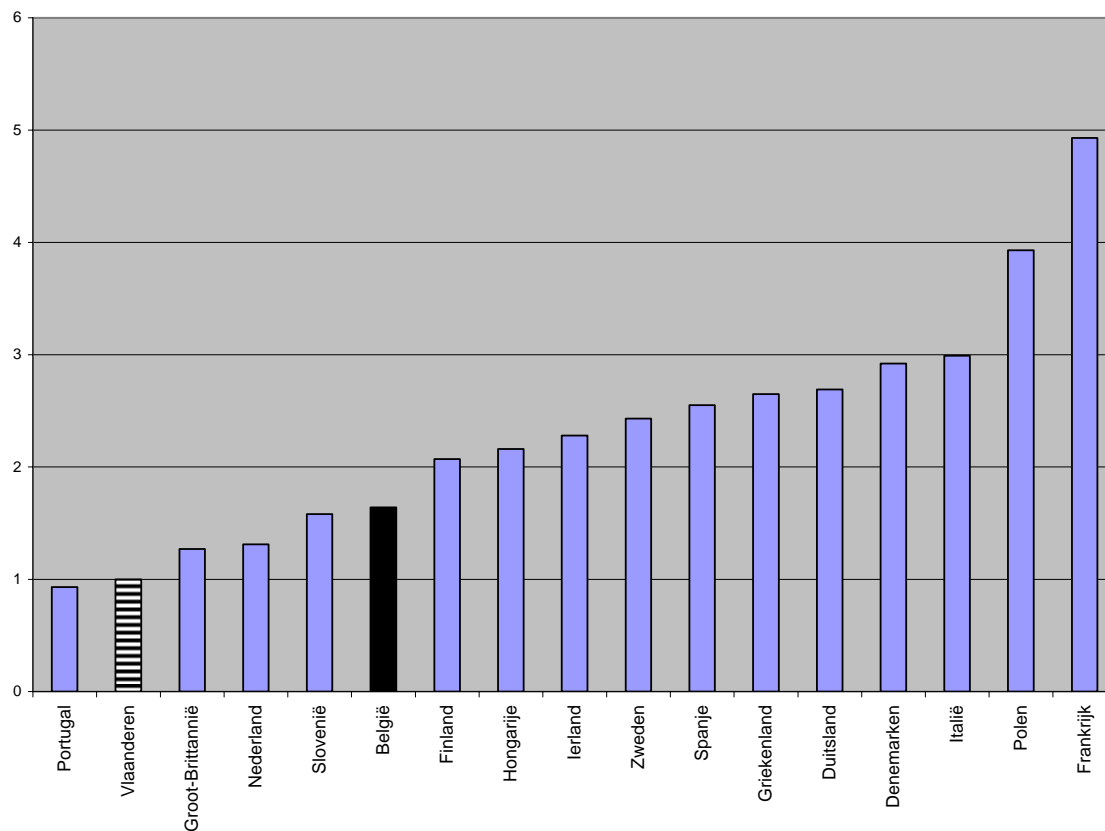
Figuur 16: Formeel risicokapitaal per onderneming in de E.U. en de V.S. in 2003



4.2. Internationale vergelijking van de 'prevalence rate' van informele investeerders

Zoals eerder vermeld worden informele investeerders geïdentificeerd als zijnde 'individuele personen die in de afgelopen drie jaar een investering gedaan hebben in een start-up van derden'. Een vergelijking tussen de 16 EU-landen die deelnamen aan GEM 2004 toont aan dat in de EU gemiddeld 2.4% van de beroepsbevolking kan gecategoriseerd worden als een informele investeerder (Figuur 17). De score voor België bedraagt 1.6%; België komt hiermee op de 12^{de} plaats onder de 16 EU-landen. Vlaanderen scoort lager met een prevalence rate van 1.0%. De maximum waarden worden genoteerd voor Frankrijk (4.9%) en Polen (3.9%).

Figuur 17: 'Prevalence rate' van informele investeerders voor België (n=3879), Vlaanderen (n=2263) en de EU-landen (%)



4.3. Kenmerken van de informele investeerders

Informele investeerders staan traditioneel bekend als personen die voornamelijk mannelijk zijn, tussen 45 en 65 jaar oud en hoger geschoold. Zoals uit Tabel 12 blijkt zijn er in België (respectievelijk Vlaanderen) nogal wat vrouwelijke informele investeerders: 41.3% van de Belgische (respectievelijk 45.8% van de Vlaamse) informele investeerders zijn vrouw. Bovendien zijn er heel wat jonge informele investeerders in België. Zo zijn bijvoorbeeld 84.4% (25.0% + 28.4% + 31.0%) van de Belgische (91.7% [26.9% + 41.3% + 23.5%] van de Vlaamse) informele investeerders jonger dan 45 jaar. Tenslotte lijkt er een positieve correlatie te bestaan tussen het

onderwijsniveau enerzijds en de waarschijnlijkheid om een informele investeerder te worden anderzijds: bijna 70% (33.9% + 35.5%) van de informele investeerders in België heeft een hoger diploma. In Vlaanderen is dit echter slechts 57.6% (20.4% + 37.2%).

Tabel 12: Verdeling van Belgische (n=64) en Vlaamse (n=22) informele investeerders volgens geslacht, leeftijd en onderwijsniveau (%)

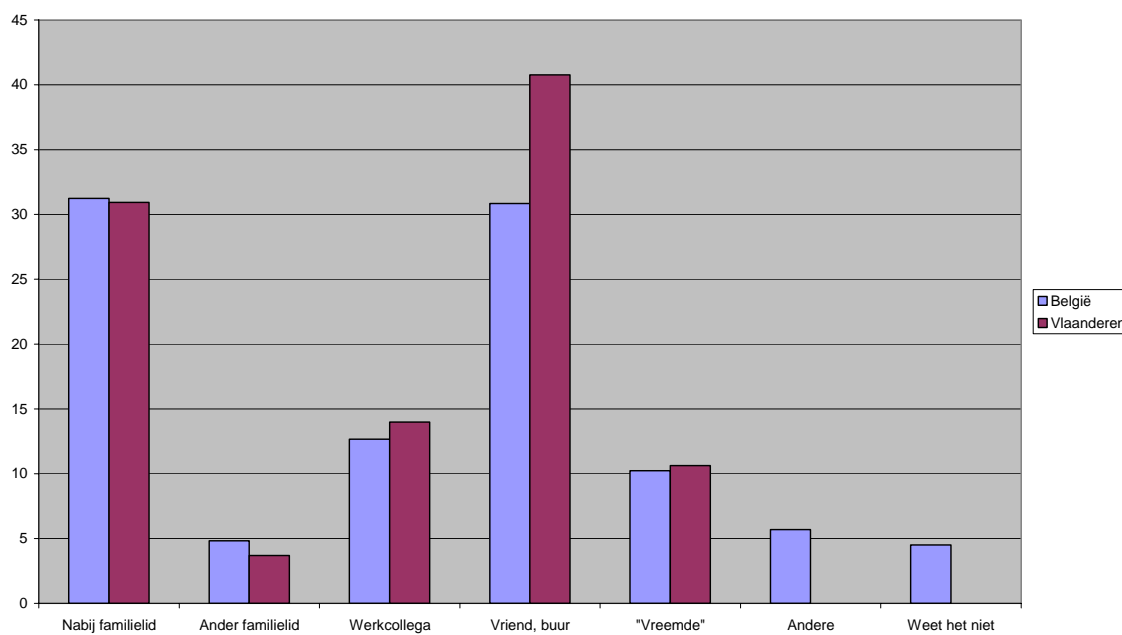
	België	Vlaanderen
<i>Geslacht</i>		
Man	58,7	54,2
Vrouw	41,3	45,8
<i>Leeftijd</i>		
18-24	25,0	26,9
25-34	28,4	41,3
35-44	31,0	23,5
45-54	12,5	8,3
55-64	3,1	0,0
<i>Onderwijsniveau</i>		
Secundair niet afgemaakt	2,7	0,0
Algemeen secundair onderwijs	10,1	15,3
Technisch secundair onderwijs	14,5	27,1
Hoger niet-universitair	33,9	20,4
Universitair	35,5	37,2
Andere	3,3	0,0

4.4. Relatie tussen ondernemer en informele investeerder

Figuur 18 toont aan dat de meerderheid van de Belgische informele investeerders investeren in bedrijven die opgestart worden door naaste of andere familieleden (36.0%) of door vrienden of burens (30.8%). Zo'n twee derden van alle informele investeerders die gedetecteerd worden in de GEM studie, zijn dus 3Fs (family, friends and fools), eerder dan business angels. Verder worden 12.7% van de Belgische informele investeringen gedaan voor collega's en 10.2% voor vreemden.

Deze laatste vertegenwoordigen wat men normaal verstaat onder business angels. Het aandeel van de business angels in de totale groep van informele investeerders is dus vrij beperkt. Nogmaals wordt duidelijk dat de naaste bekenden van de ondernemers, hun familie en vrienden, een zeer belangrijke bron van opstartfinanciering betekenen.

Figuur 18: Verdeling van verschillende types van relatie tussen ondernemer en informele investeerder in België (n=64) en Vlaanderen (n=22) (%)



4.5. Rendementsverwachtingen

De GEM-studie geeft eveneens een idee over de rendementsverwachtingen die informele investeerders hebben. Op het vlak van de *terugbetalingsperiode* zou men verwachten dat personen die hun geld investeren in andermans onderneming op zijn minst een zeker rendement terugverwachten. Onze resultaten tonen echter aan dat 13.6% van de Belgische (8.2% van de Vlaamse) informele investeerders verwachten dat ze waarschijnlijk nooit zullen terugbetaald worden (Tabel 13); 7.7% van de Belgische investeerders (7.1% van de Vlaamse) verwacht zelfs totaal geen terugbetaling. Daarnaast beweert 23.4% van de Belgische (18.6% van de Vlaamse) investeerders niet te weten wanneer ze hun investering terugbetaald zullen krijgen. Het zijn voornamelijk de 3Fs – en niet de business angels - die weinig tot geen rendement van hun investering verwachten. Vandaar dat dit soort financiering ook soms ‘love money’ genoemd wordt. Geld wordt ter beschikking gesteld om de ondernemer te helpen, niet om een financieel rendement te behalen. Dit maakt dat deze vorm van financiering natuurlijk uiterst goedkoop is voor de startende onderneming!

Anderzijds verwacht 17.0% van de Belgische informele investeerders en 30.2% van de Vlaamse om hun geld terug te krijgen binnen de zes maanden. Dit toont dan weer aan dat niet enkel business angels hun geld terug verwachten, maar ook een deel van de 3Fs. Niet elke vriend wenst een ondernemer uit zijn kennissenkring belangeloos financieel te steunen!

Tabel 13: Verdeling van verwachte terugbetalingsperiode bij informele investeerders in België (n=64) en Vlaanderen (n=22) (%)

	België	Vlaanderen
Ongeveer 6 maanden	17,0	30,2
Ongeveer 1 jaar	3,7	4,9
Ongeveer 2 jaar	7,0	0,0
Ongeveer 5 jaar	10,6	12,8
Ongeveer 10 jaar	4,4	6,7
Ongeveer 20 jaar of meer	1,0	3,4
Waarschijnlijk nooit	13,6	8,2
Verwacht geen terugbetaling	7,7	7,1
Geen idee	23,4	18,6
Weigerde te antwoorden	11,6	8,3

Consistent met voorgaande bevinding is dat ongeveer een kwart van de informele investeerders geen idee hebben over het potentiële rendement van hun investering, en verwacht meer dan 10% dat ze helemaal geen rendement zullen krijgen (zie Tabel 14). Dit komt opnieuw overeen met het beeld van de 3Fs en het ‘love money’ dat belangeloos en gratis ter beschikking gesteld wordt van een onderneming.

Echte business angels, die ondernemers waarmee ze geen band hebben financieel ondersteunen, verwachten dan weer om zeker het dubbele van het geïnvesteerde bedrag terug te krijgen. Zo’n 5% van de informele investeerders verwacht een hoog rendement, aangezien ze verwachten dat hun investering vijf- tot tienvoudig zal terugbetaald worden. Uiteraard spreken we hier nog steeds over risicokapitaal en is het rendement helemaal niet gegarandeerd. Alles zal afhangen van het succes van de onderneming in de toekomst. De rendementsverwachting, die hoog lijkt, zeker als we vergelijken met de interest op een banklening, is dus gewoon een compensatie voor het zeer grote risico dat elke business angel loopt. Het risico om alles te verliezen is immers zeer reëel bij een investering in een opstartende onderneming.

Tabel 14: Verdeling van verwacht terugbetalingsbedrag bij informele investeerders in België (n=64) en Vlaanderen (n=22) (%)

	België	Vlaanderen
Geen	10,5	12,5
De helft van mijn investering	6,5	4,9
Ongeveer wat ik geïnvesteerd heb	13,8	19,7
Anderhalf keer mijn investering	11,8	6,7
Het dubbele van mijn investering	10,3	16,5
Vijf maal mijn investering	4,2	4,6
Tien maal mijn investering	1,4	0,0
Geen idee	26,1	23,6
Weigerde te antwoorden	15,4	11,6

4.6. Business angels en Business Angel Netwerken (BAN)

Zoals reeds eerder vermeld zijn business angels een specifiek type van informele investeerders. Dit zijn mensen die hun tijd en geld investeren in ondernemers die ze a priori niet kennen. Business angels zijn dikwijls ondernemers of ex-ondernemers die hun bedrijf verkocht hebben en hun ervaringen willen delen met jonge ondernemers die hun eigen bedrijf willen opzetten.

Business angels zijn heel belangrijk voor opstartende bedrijven omwille van de volgende twee kenmerken: (1) zij verlenen financiële steun aan jonge bedrijven die geen financiering vinden bij banken noch bij formele risicokapitaalverschaffers, en (2) zij investeren niet alleen geld maar stellen ook hun expertise ter beschikking voor de verdere groei van het bedrijf.¹⁶

Business Angels Netwerken (BANs) vormen een belangrijk middel om investeringen door business angels te stimuleren. Deze netwerken treden op als ‘tussenschakel’ die ondernemers en

potentiële investeerders samenbrengt. De business angel netwerken dienen als platform waar ondernemers die op zoek zijn naar kapitaal in contact worden gebracht met potentiële investeerders (namelijk leden van het netwerk) die op hun beurt op zoek zijn naar investeringsopportunities.

De missie van de BANs wordt vertaald in de volgende strategische doelen:

- het introduceren van business angel financiering aan ondernemers en potentiële business angels
- het informeren en voorbereiden van ondernemers
- het informeren en voorbereiden van business angels
- het organiseren van meetings tussen ondernemers en business angels (de ‘matching’)
- het samenbrengen van business angels teneinde syndicaatvorming te stimuleren en een forum voor ervaringsuitwisselingen te creëren

In België werd het eerste business angels netwerk, Vlerick BAN, opgericht in 1998 door de Vlerick Leuven Gent Management School. Daarna steeg het aantal Belgische Business Angels Netwerken tot zeven, eind 2003. In Januari 2004 fuseerden de vier Vlaamse netwerken tot een globaal Vlaams netwerk (BAN Vlaanderen). Op heden zijn er vijf Business Angel Netwerken in België, waarvan één Vlaams netwerk (BAN Vlaanderen), één Brussels netwerk dat ook actief is in Wallonië (Solvay Business Angels Connect) en drie Waalse netwerken (WaBAN, BAMS en euBAN). Deze vijf Business Angel Netwerken zijn alle lid van BeBAN (Belgian Association of Business Angels Networks). Deze vereniging verdedigt de belangen en behoeften van een BAN.

¹⁶ Aernoudt, R., & Goossens, H. 2002. Business Angels – Rare vogels of ware engelen. Een praktische benadering van het informeel risicokapitaal.

Haar leden komen op regelmatige basis samen teneinde ervaringen te delen en het business angels concept in België verder te promoten met verenigde krachten.

De gegevens van de Business Angel Netwerken in België tonen aan dat in 2003 ongeveer een vierde (26.4%) van alle projecten die de BANs ontvangen ook effectief aan de business angels wordt gepresenteerd; het corresponderende cijfer voor Vlaanderen is 33.5% (Tabel 15).¹⁷ Dit illustreert een belangrijke toegevoegde waarde van de BANs aan de business angels, namelijk de tijds winst die ze genereren door de eerste screening zelf door te voeren. Bovendien resulteerden 16.2% van de projecten die gepresenteerd werden aan de business angels in België in een effectieve investeringsdeal (12.9% in Vlaanderen). Het totale bedrag geïnvesteerd door business angels in België via een BAN was 4.1 miljoen Euro in 2003 (waarvan 2.3 miljoen Euro in Vlaanderen), wat leidt tot een gemiddeld geïnvesteerd bedrag per business angel van 111.118 Euro in België (109.286 Euro in Vlaanderen).

¹⁷ Bron: Belgische Associatie van Business Angels netwerken (BeBAN)

Tabel 15: Resultaten van de business angels netwerken in België en Vlaanderen in 2003

	België	Vlaanderen
Ontvangen projecten	869	487
Gepresenteerde projecten	229	163
Gepresenteerde/ontvangen projecten	26,4%	33,5%
Aantal deals	37	21
Aantal deals/Gepresenteerde projecten	16,2%	12,9%
Totaal geïnvesteerde bedrag	4.111.350 €	2.295.000 €
Gemiddeld geïnvesteerde bedrag	111.118 €	109.286 €

4.7. Bevindingen van experts

Teneinde de beschikbaarheid van risicokapitaal voor startende ondernemers te bepalen maakten we ook gebruik van de inzichten gegeven door verschillende experts (voor een meer gedetailleerde bespreking van deze ‘experten-informatie’ verwijzen wij naar Sectie 6). Aan deze experts (n=51) werden verschillende statements voorgelegd met betrekking tot het financiële klimaat voor ondernemerschap, waarbij een rating moest gegeven worden variërend van één (‘helemaal niet akkoord’) tot vijf (‘helemaal akkoord’) Deze statements zijn binnen GEM op een consistente manier gemeten sinds 2000. Er kan vastgesteld worden dat er voor heel wat onderwerpen een positieve evolutie is t.o.v. 2003. De experts zijn in 2004 meer optimistisch i.v.m. de beschikbaarheid van schuldfinanciering voor ondernemers, en de beschikbaarheid van risicokapitaal via privé-investeerders, venture capitalists, en Initial Public Offerings (IPOs, ttz. eerste beursgang). Er is wel een negatieve evolutie t.o.v. 2003 op het vlak van de beschikbaarheid van overheidssubsidies voor nieuwe en groeiende ondernemingen. Een interpretatie van deze laatste bevinding is dat de experts negatief gestemd zijn m.b.t. de *duidelijkheid* bij wie moet aangeklopt worden om subsidies te verkrijgen, eerder dan over het *gebrek* aan subsidies.

Tabel 16: *Opinie van de Belgische experts (n=51) met betrekking tot toegang tot financiering (schaal van één [= volledig niet mee eens] tot vijf [= volledig mee eens])*

Financiering	Belgium					EU
	2004	2003	2002	2001	2000	2004
Er is voldoende eigen vermogen-financiering aanwezig voor nieuwe en groeiende bedrijven.	2.79	2.82	3.34	3.80	2.33	2.60
Er is voldoende schuldfinanciering aanwezig voor nieuwe en groeiende bedrijven.	2.75	2.63	3.13	3.17	2.48	2.90
Er zijn voldoende overheidssubsidies aanwezig voor nieuwe en groeiende bedrijven	2.88	3.21	3.41	3.51	2.63	2.98
Er zijn voldoende privé-individen (buiten de eigenaar) als bron van financiering voor nieuwe en groeiende bedrijven.	2.68	2.54	3.47	3.54	3.55	2.29
Er zijn voldoende durfkapitalisten als bron van financiering voor nieuwe en groeiende bedrijven.	2.91	2.74	3.49	3.64	3.57	2.45
Er zijn voldoende 'Initial Public Offerings' (IPO's) als bron van financiering voor nieuwe en groeiende bedrijven.	2.31	2.00	2.11	2.59	3.11	2.11

Sectie 5: Omgevingsfactoren voor ondernemerschap

5.1. Inleiding

Het GEM-onderzoek bestudeert verschillende omgevingsfactoren die een effect kunnen hebben op de ondernemingsgraad in een land of regio. Deze omgevingsfactoren vormen de algemene context waarin de creatie van starters wordt gestimuleerd of afgeremd. Gunstige omgevingsfactoren verhogen het aantal starters; ongunstige omgevingsfactoren remmen het aantal starters af (zie ook Appendix).

Om een beter inzicht te krijgen in de context voor ondernemerschap, hebben wij gebruik gemaakt van de inzichten van 51 ‘experten’. Deze personen werden gevraagd om hun mening te geven over het ondernemingsklimaat in België (er werd hierbij geen onderscheid gemaakt tussen Vlaanderen en Wallonië).¹⁸ De experts hebben een verscheidenheid qua achtergrond, zoals bv. ondernemers, mensen uit de financiële wereld, personen werkzaam voor de overheid, academici, enz. In 2004 werden geen interviews afgenomen met de experts.¹⁹ De gerapporteerde cijfers zijn gebaseerd op de kwantitatieve resultaten uit een vragenlijst die werd ingevuld door de experts.

In dit rapport gaat onze aandacht uit naar drie belangrijke dimensies: (1) onderwijs en sociale & culturele normen, (2) R&D transfer, en (3) overheidsbeleid en –programma’s. [Er dient opgemerkt dat een vierde belangrijke omgevingsfactor, m.n. ‘financiering voor ondernemerschap’ uitvoerig

¹⁸ Heel wat experts waren anoniem en konden dus niet toegewezen worden aan een welbepaalde regio. In het merendeel van de bevraging werd de experts gevraagd naar hun opinie over omgevingsvoorwaarden voor ondernemerschap in België (en niet in hun respectievelijke regio). In de toekomst zal een meer expliciet onderscheid gemaakt worden tussen de opinie van de Vlaamse en Waalse experts. Dit zal vooral belangrijk zijn m.b.t. zaken die vallen onder bevoegdheid van de regionale overheden (bv. onderwijs).

behandeld wordt in Sectie 5.] In de volgende paragrafen worden de resultaten gegeven voor een reeks uitspraken m.b.t. de sterkte (of zwakte) van deze drie omgevingsfactoren. Elke vraag moest beantwoord worden op een schaal van 1 tot 5. Hoge scores verwijzen naar omgevingsvoorwaarden die gunstig zijn voor ondernemerschap; lage scores zijn ongunstig voor ondernemerschap. Voor elk van de individuele uitspraken wordt een vergelijking gemaakt tussen de Belgische scores voor 2004 en die van de afgelopen jaren, alsook met het EU-gemiddelde voor 2004.

5.2. Onderwijs en culturele normen

De experts werden bevraagd over de mate waarin het Belgische *onderwijssysteem* gunstig is om jonge mensen voor te bereiden op een carrière als ondernemer. De gedetailleerde resultaten zijn terug te vinden in Tabel 17.

Tabel 17: Opinie van de Belgische experts (n=51) met betrekking tot onderwijs

Onderwijs	Belgium					EU
	2004	2003	2002	2001	2000	2004
Het basis- en secundair onderwijs moedigt creativiteit, onafhankelijkheid en persoonlijk initiatief aan.	2.12	2.08	1.95	2.17	2.02	2.27
Het basis- en secundair onderwijs leert voldoende over markten en economische principes.	2.08	2.13	1.87	2.26	2.15	2.14
Het basis- en secundair onderwijs besteedt voldoende aandacht aan ondernemerschap en het opstarten van een nieuw bedrijf	1.62	1.59	1.68	1.66	1.52	1.76
Hogescholen en universiteiten hebben voldoende lessen en programma's rond ondernemerschap.	2.49	2.41	2.58	2.47	2.20	2.45
Het niveau van business en management onderwijs wereldklasse.	3.04	3.37	3.82	3.32	2.95	2.93
Het naschoolse onderwijs en de permanente vorming bieden een goede voorbereiding op het zelfstandig ondernemerschap.	2.86	2.78	n/a	n/a	n/a	2.62

De longitudinale vergelijking van de cijfers over de voorbije vijf jaar toont aan dat in de antwoorden op de vragen over onderwijs niet zeer veel variatie optreedt. Dit lijkt vrij logisch. Het

¹⁹ Er werden wel interviews afgenomen met een aantal personen die een specifieke kennis hebben over de rol van R&D

onderwijssysteem van een land, en zeker de perceptie ervan, veranderen niet spectaculair van jaar tot jaar.

De scores voor de inspanningen in het lager en secundair onderwijs naar stimulering van creativiteit en zelfsturing evenals de aandacht voor economische principes en ondernemerschap blijven zwak en vergelijkbaar met het EU-gemiddelde. Ook in het hoger onderwijs en in de permanente vorming sluiten de Belgische scores aan bij de globaal mindere scores in de andere EU-landen. Waar het niveau van de bedrijfs- en management opleidingen enkele jaren terug nog duidelijk boven het EU-gemiddelde scoorde (3.82) is België dit jaar geëvolueerd naar het Europese gemiddelde toe (3.04). Het verbeteren van de onderwijsscores is zeker een werk van lange adem.

Ondanks de relatief lage scores in Tabel 17 hebben talrijke initiatieven de laatste jaren het licht gezien in Vlaanderen. Het is niet de bedoeling om een exhaustieve oplistijng te maken, maar enkele voorbeelden kunnen de veelheid illustreren. Zo zijn op secundair niveau de projecten DREAM en de Mini-ondernemingen mooie voorbeelden van hoe leerlingen hun eigen project opstarten. Tevens zijn er in het kader van het Europees programma EQUAL en met Vlaamse steun, via coördinatie van het VIZO, een aantal instrumenten en initiatieven uitgewerkt om ondernemingszin te stimuleren. In dit project (genaamd 'STEP') leidde het Centrum voor Ervaringsgericht Onderwijs de ontwikkeling van een profiel van ondernemende personen, en organiseerde UNIZO de wedstrijd 'Ondernemende School' gericht op alle onderwijsniveaus in Vlaanderen.

De aandacht die in het onderwijssysteem wordt besteed aan ondernemerschap is sterk verbonden met de *sociale en culturele normen* in de samenleving. Deze laatste hebben betrekking op de mate waarin de bestaande normen en waarden individuele acties tot ondernemerschap stimuleren of afremmen. De experts werden gevraagd om vijf uitspraken i.v.m. sociale en culturele normen te beoordelen. De resultaten zijn opgenomen in Tabel 18.

Tabel 18: Opinie van de Belgische experts (n=51) met betrekking tot sociale en culturele normen (schaal van één [= volledig niet mee eens] tot vijf [= volledig mee eens])

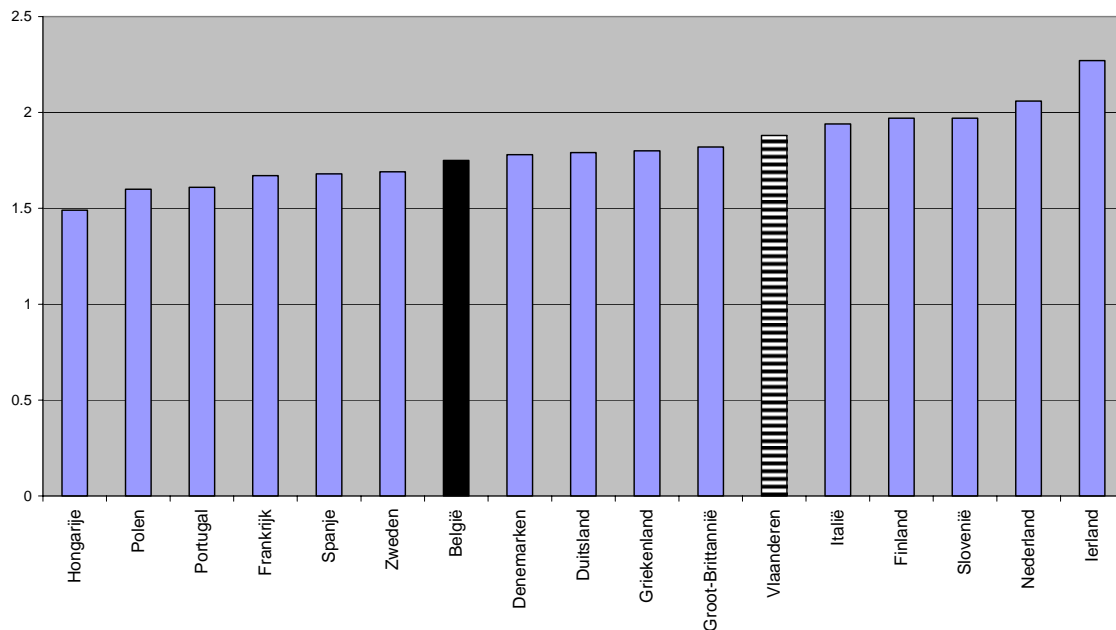
Sociale en culturele normen	Belgium					EU
	2004	2003	2002	2001	2000	2004
De nationale cultuur staat heel positief ten opzichte van individueel succes bereikt door persoonlijke arbeid.	2.31	2.08	2.26	2.29	2.22	2.56
De nationale cultuur benadrukt onafhankelijkheid, autonomie en persoonlijk initiatief.	2.28	2.08	2.62	2.46	2.47	2.60
De nationale cultuur moedigt het nemen van risico's binnen ondernemerschap aan.	1.96	1.87	2.08	n/a	n/a	2.22
De nationale cultuur stimuleert creativiteit en innovativiteit.	2.48	2.64	2.51	n/a	n/a	2.66
De nationale cultuur benadrukt de verantwoordelijkheid van het individu (in plaats van het collectief) bij het beheren van het eigen leven.	2.41	2.41	2.89	n/a	n/a	2.67

Op alle vragen naar de voor ondernemerschap belangrijke sociale en culturele normen (bv. waardering voor succes, drang naar autonomie, persoonlijk initiatief, aanmoediging om risico's te nemen, enz.) scoort België systematisch onder het Europese gemiddelde. Verder tonen de resultaten aan dat, net zoals het geval was voor de vragen i.v.m. onderwijs, er relatief weinig variatie is in de antwoorden i.v.m. de sociale and culturele normen over de tijd heen.

Een bijkomende analyse i.v.m. sociale en culturele normen m.b.t. ondernemerschap werd uitgevoerd via het stellen van drie specifieke vragen in de 'adult population survey': (1) 'De meeste mensen beschouwen het opstarten van een onderneming als een interessante

carrièrekeuze’, (2) ‘Personen die succesvol zijn in het opstarten van een ondernemingen genieten veel aanzien en respect’, en (3) ‘In de media zijn er vaak verhalen te horen of te lezen over succesvolle nieuwe ondernemingen’. Voor elk van deze vragen konden de respondenten een ‘1’ score (= ja) of ‘0’ score (= neen) krijgen. De scores voor de drie vragen werden dan gecombineerd in een gezamenlijke index variërend van ‘nul’ tot ‘drie’. Deze index weerspiegelt de graad van ‘cultural support’ voor ondernemerschap in een land. In Figuur 19 worden de resultaten voor België en Vlaanderen vergeleken met de andere EU-landen. België komt op de 10^{de} plaats onder de 16 EU-landen; Vlaanderen scoort hoger dan het Belgische gemiddelde.

Figuur 19: Cultural support voor ondernemerschap in België, Vlaanderen en de EU-landen (%)



Nieuwe ondernemingsdynamiek creëren en de negatieve perceptie van ondernemerschap bij het grote publiek tegengaan kan ook door de organisatie van ondernemingsplanwedstrijden. Verschillende initiatieven zoals Enterprize (nationaal), Bizidee in Vlaanderen, en ‘1,2,3.. go’ in Wallonië werden de jongste jaren opgestart. Deze wedstrijden zijn een forum voor netwerking door iedereen die ondernemerschap wil uitdragen en zijn of haar know-how wensen te delen met

enthousiaste kandidaat-ondernemers. Hierbij worden deelnemers aan de wedstrijd enerzijds en de academische wereld, de ondernemerswereld, de durfkapitaalsector en de algemene dienstensector anderzijds samengebracht. Bovendien kunnen de ondernemingsplanwedstrijden het brede publiek er bewust van maken dat de begrippen ‘ondernemen’ en ‘ondernemerschap’ een positieve maatschappelijke dimensie omvatten.

5.3. R&D transfer

We onderzochten dit jaar ook de rol van R&D transfer voor ondernemerschap. Om de resultaten van wetenschappelijk en technologisch onderzoek optimaal te valoriseren is een vlotte transfer van technologie en kennis vanuit de kennisinstellingen naar de industrie noodzakelijk. Verder is het van belang dat de industrie en academische instellingen constructief kunnen samenwerken aan onderzoeksprojecten om een kruisbestuiving en uitwisseling van kennis te verkrijgen. De academische en industriële wereld hebben een verschillende basismissie en verschillende objectieven, gaande van een nadruk op het creëren en onderwijzen van nieuwe kennis tot het exploiteren van kennis en winst maken. Deze verschillende focus zorgt enerzijds voor de complementariteit die nodig is om een samenwerking aantrekkelijk te maken. Anderzijds zorgen deze verschillende interesses ook vaak voor onbegrip langs beide kanten en knelpunten die een samenwerking bemoeilijken.

Zoals het geval was de voorgaande jaren werden aan de experts gevraagd om hun opinie te geven over omgevingsfactoren die rechtstreeks te maken hebben met de transfer van technologie van kennisinstellingen naar de industrie. De resultaten zijn weergegeven in Tabel 19. Zoals kan vastgesteld worden uit de tabel zijn de Belgische scores voor 2004 lager dan die van 2003. De

experten zijn pessimistischer m.b.t. de efficiënte transfer van technologie van de universiteiten naar ondernemers, de toegang door ondernemers tot nieuwe technologieën en de aanwezigheid van allerlei vormen van steun naar nieuwe bedrijven op het vlak van technologie en commercialisering van technologie. Wel kan opgemerkt worden dat de meeste Belgische scores in 2004 hoger zijn dan de EU-gemiddelden.

Tabel 19: Opinie van de Belgische experts (n=51) met betrekking tot toegang tot R&D transfer (schaal van één [= volledig niet mee eens] tot vijf [= volledig mee eens])

R&D transfer	Belgium					EU
	2004	2003	2002	2001	2000	2004
Nieuwe technologie, wetenschap en andere kennis wordt op een efficiënte manier getransfereerd van universiteiten naar nieuwe en groeiende bedrijven.	2,71	3.16	2.89	3.12	2.84	2.20
Nieuwe en groeiende bedrijven hebben evenveel toegang tot onderzoek en technologie als grote, gevestigde bedrijven.	2,22	2.44	2.43	3.00	2.50	2.21
Nieuwe en groeiende bedrijven kunnen zich de nieuwste technologie veroorloven.	2,51	2.82	2.19	3.18	2.97	2.34
Er zijn voldoende subsidies voor nieuwe en groeiende bedrijven om nieuwe technologie aan te kopen	2,58	2.95	2.15	3.24	2.74	2.62
De wetenschap en technologie steunt de creatie van nieuwe technologie-gebaseerde bedrijven in ten minste één vakgebied.	3,02	3.38	2.97	3.75	2.84	2.86
Er is goede ondersteuning aanwezig voor ingenieurs en wetenschappers die hun ideeën willen commercialiseren via nieuwe en groeiende bedrijven.	2,63	2.75	n/a	n/a	n/a	2.51

Om verdere inzichten te bekomen in de problematiek en opportuniteiten verbonden met technologietransfer, werden dit jaar *bijkomende* interviews ondernomen met personen die specifieke expertise hebben op het vlak van deze problematiek (b.v., professoren, IWT, beleidsmensen, en ondernemers uit de high-tech sector). Uit de interviews kwam naar voor dat verschillende organisaties een rol spelen in het innovatielandschap in Vlaanderen/België, zoals de universiteiten (KUL, RUG, VUB,...), de interuniversitaire kennisinstellingen (VITO, IMEC VIB, IBBT), de innovatie- en incubatiecentra (EEBIC, IICK, IICB,...) de beroepsfederaties (Agoria, Febelhout,...), grote bedrijven met R&D activiteiten, innovatieve KMO's, verschillende overheidsprogramma's, ...

Uit de interviews kwam naar voor dat onduidelijkheid bestaat omtrent de invulling van de rol van de verschillende spelers in het Vlaams onderzoekslandschap en meer specifiek omtrent hun taak bij technologie-transfer en R&D-samenwerkingen. Het is logisch dat de eigen taak en missie vanuit de eigen organisatie over het algemeen wel duidelijk is. Minder duidelijkheid is er echter omtrent wat men van de andere partij in de samenwerking kan of mag verwachten. Het is evenwel zeer belangrijk dat alle partijen in het innovatielandschap mekaar goed verstaan. Een goed inzicht in de toegevoegde waarde van de andere partijen werkt immers bevorderend voor het afsluiten van samenwerkingscontracten waarbij elke partij tevreden is met de bekomen resultaten.

Innovatie- en incubatiecentra spelen een belangrijke rol bij de valorisatie van onderzoek via spin-offs. Ze steunen onderzoekers tijdens de weg die afgelegd wordt tussen het ontstaan van een business idee en de vroege groeifase van de spin-off. Om effectief te zijn moet een incubatiecentrum meer aanbieden dan enkel infrastructuur. Een incubatiecentrum is een toegevoegde waarde voor de spin-off als zij ook tussenkomt bij het zoeken naar financiering, ondersteuning geeft bij zaken die te maken hebben met ‘intellectual property’ (IP) en bedrijfsadvies en begeleiding verleent.

Een voorbeeld van een dergelijk incubatiecentrum dat aan bod kwam in de interviews is het *‘European Erasmus Business Incubation Centre’* te Brussel. Dit project kan dienen als ‘best practice’ voor gelijkaardige projecten in de toekomst, waarbij *aan startende bedrijven zowel kantoorruimte als diensten zoals secretariaat en IT worden aangeboden. Men stelde vast dat ondernemers meer nodig hebben dan enkel fysieke incubatie en enkele algemene diensten : toegang tot financieel kapitaal en begeleiding door ervaren coaches. Om hun*

nieuwe producten en diensten te ontwikkelen hebben jonge bedrijven namelijk vaak nood aan advies en ondersteuning van wetenschappelijke experts. Een sterke relatie tussen een incubatiecentrum, lokale universiteiten en grote bedrijven vergemakkelijken de toegang tot technische knowhow. Het 'netwerk' model combineert coaching, networking en financiële instrumenten om hetzelfde doel te bereiken: het begeleiden van starters tijdens hun vroege groeifase.

5.4. Overheidsbeleid en –programma's

De GEM experten werden dit jaar ook hun mening gevraagd over het (1) overheidsbeleid en (2) overheidsprogramma's m.b.t. ondernemerschap. De vragen m.b.t. het *overheidsbeleid* hebben betrekking op de mate waarin het beleid betreffende fiscaliteit en reglementeringen - of de toepassingen ervan – nieuwe (en groeiende) bedrijven aanmoedigen. De resultaten zijn terug te vinden in Tabel 20. Het is frappant dat op één na alle criteria (vijf van de zeven) België in 2004 op het vlak van overheidsbeleid lager scoort t.o.v. in 2003 (maar weliswaar hoger dan in 2002). Nog frappanter is het dat deze vaststelling in grote mate ook geldt voor de Belgische scores ten opzichte van de gemiddelde EU-scores.

Tabel 20: *Opinie van de Belgische experts (n=51) met betrekking tot overheidsbeleid (schaal van één [= volledig niet mee eens] tot vijf [= volledig mee eens])*

Overheidsbeleid	Belgium					EU
	2004	2003	2002	2001	2000	2004
Het overheidsbeleid bevoordeelt consistent nieuwe bedrijven.	2.14	2.44	1.82	2.74	2.26	2.07
Steun voor nieuwe en groeiende bedrijven vormt een hoge prioriteit voor de nationale overheid.	2.84	3.05	2.38	3.00	3.00	2.97
Steun voor nieuwe en groeiende bedrijven vormt een hoge prioriteit voor de regionale overheid.	3.18	3.05	2.68	3.24	2.10	2.76
Nieuwe bedrijven kunnen de meeste documenten en licenties binnen één week verkrijgen.	1.26	1.26	1.28	1.41	2.70	1.89
De hoeveelheid belastingen vormt GEEN last voor nieuwe en groeiende bedrijven.	1.94	1.95	1.89	2.03	2.21	2.46
Regels op het vlak van belastingen en overheidsregelgeving worden op een voorspelbare en consistente wijze toegepast voor nieuwe en groeiende bedrijven.	1.98	2.28	1.86	2.34	2.46	2.54
Het overheidsbeleid gericht op de steun van nieuwe en groeiende ondernemingen is effectief.	2.00	2.70	n/a	n/a	n/a	2.49

De positieve uitschieter is de evaluatie van de ondersteuning vanuit het *regionale* beleid voor nieuwe en groeiende bedrijven. Hier evolueert de Belgische score positief in 2004 t.o.v. 2003, én is deze score hoger dan het EU-gemiddelde. De ondersteuning van starters en groeiers wordt dus gezien als zijnde een hoge prioriteit in het regionale overheidsbeleid.²⁰ Het belang van deze vaststelling mag niet onderschat worden aangezien het economisch beleid in België (waaronder een groot deel van het ondernemerschapbeleid valt) tot de bevoegdheden van de regio's behoort. Een verklaring van de bovenvernoemde stijging en van de relatief hoge score kan liggen in de algemene appreciatie die merkbaar is voor de beleidsverklaringen van de respectievelijke gewestelijke regeringen. Dat deze positieve score ook in Vlaanderen geldt, kan verklaard worden door het effect van de inspanningen die de Vlaamse regering in het recente verleden deed.²¹

²⁰ Er moet ook gewezen worden op de verhoogde aandacht voor ondernemerschap binnen het Europees Sociaal Fonds, en de overeenkomstige groei in projecten terzake.

²¹ Voorbeelden: de 'Doelstellingen voor de 21^{ste} eeuw' in het Pact van Vilvoorde, waarbij 4 van de 21 doelstellingen expliciet op ondernemerschap in Vlaanderen gericht waren, de Ondernemingsconferentie van eind 2003 waarin de Vlaamse regering pogingen ondernam om het ondernemerschapbeleid in Vlaanderen te concretiseren en meerdere

Al de overige criteria – zes in aantal (Tabel 20) – worden door de Belgische experts voor 2004 echter ingeschaald als zijnde negatief en wel op drie vlakken: ze zijn lager dan de neutrale score ‘drie’, ze kennen een daling ten opzichte van 2003 én ze situeren zich bovendien onder het EU-gemiddelde. Het gaat hier om de algemene ondersteuning van het (federale) beleid voor nieuwe ondernemingen, de fiscale druk, de procedures die moeten doorlopen worden, en de consistentie van het beleid. Door feit dat de 2004 scores zich nog boven het niveau van 2002 bevinden kan grosso modo toch gesproken worden van een slechts *lichte* terugval. Opvallend laag blijft de evaluatie van de snelheid van administratieve verplichtingen. Ondanks het feit dat ‘fighting administrative red tape’ reeds decennia (sinds 1972!) een prioriteit van de Europese Commissie is, blijft deze score in de EU over het algemeen laag.

De vaststellingen die hierboven voor het ‘overheidsbeleid’ gemaakt werden, gelden ook in sterke mate voor de ‘overheidprogramma’s’ (Tabel 21). Het gaat hier om het bestaan en de efficiëntie van programma’s die rechtstreeks nieuwe en groeiende bedrijven ondersteunen, en dit op alle niveaus van de overheid (nationaal, regionaal, gemeentelijk). Zonder uitzondering worden alle criteria (zes van de zes) betreffende overheidsprogramma’s door de Belgische experts in 2004 als negatief ingeschaald zowel in absolute score (= lager dan neutrale score van ‘drie’) als relatief ten opzichte van 2003. Ook hier kan gesproken worden van een terugval, maar de situatie is wel beter dan in 2002 (Tabel 21). Verder worden de efficiëntie en de effectiviteit van overheidsprogramma’s in 2004 niet alleen als zwak geëvalueerd, maar ook zijn alle Belgische scores lager dan de gemiddelde EU-scores.

initiatieven werden ingevoerd op het vlak van sensibilisering (Bizidee), financiering (Arkimedes), onderwijs en opleiding (advies- en opleidingscheques), en kennisdiffusie (Flanders DC, het instituut voor de creatieve economie, heeft de belangrijke uitdaging om de economische output van creativiteit en innovatie te verhogen).

Tabel 21: *Opinie van de Belgische experten (n=51) met betrekking tot overheidsprogramma's (schaal van één [= volledig niet mee eens] tot vijf [= volledig mee eens])*

Overheidsprogramma's	Belgium					EU
	2004	2003	2002	2001	2000	2004
Een breed gamma van overheidsbegeleiding kan worden bekomen via contact met één enkele overheidsinstelling	2.00	2.03	1.68	1.69	1.99	2.45
Wetenschapsparken en incubatiecentra leveren effectieve steun voor nieuwe en groeiende bedrijven	2.90	3.18	2.72	3.32	2.86	3.02
Er zijn een adequaat aantal overheidsprogramma's voor nieuwe en groeiende bedrijven	2.65	2.82	2.33	3.00	2.79	2.95
De mensen die werken voor overheidsinstellingen zijn competent en effectief bij het verlenen van steun aan nieuwe en groeiende bedrijven.	2.54	2.85	1.97	2.50	2.38	2.59
Bijna iedereen die hulp nodig heeft van een overheidsprogramma voor een nieuwe of groeiende zaak kan vinden hij/zij zoekt.	2.19	2.68	2.05	2.44	2.59	2.55
De overheidsprogramma's gericht op de steun van nieuwe en groeiende ondernemingen zijn effectief.	2.14	2.68	n/a	n/a	n/a	2.54

De grootste zwaktes worden gesignaleerd bij de realisatie van een uniek loket, bij de effectiviteit van de overheidsprogramma's en bij het verlenen van adequate 'hulp' aan ondernemers. Op Europees vlak constateren wij dat ondanks de nadruk die de Commissie legt op het one-stop-shopping concept en op het unieke ondernemingsloket, deze score in de EU over het algemeen door de jaren heen laag blijft. Hoewel de Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO), die een vlottere informatie-uitwisseling tussen de verschillende administraties tot doel heeft, nu operationeel is, kende het een moeilijke start. De relatief lage scores in Tabel 21 kunnen te wijten zijn aan de negatieve perceptie die hierdoor leeft bij de experten. Er dient ook opgemerkt dat de bevraging bij de experten gebeurde kort vóór de zomer van 2004. De zwakke en dalende score die het 'adequate aantal overheidsprogramma's voor starters en groeiers' ten deel valt, dient ook genuanceerd te worden. Een interpretatie kan zijn dat hier niet het absolute aantal als zwak gepercipieerd wordt, maar wel het adequate aantal.

Sectie 6: Conclusies

6.1. Lage TEA

Een belangrijk resultaat uit deze studie is dat, ondanks het feit dat de overheden in Vlaanderen en België gedurende de laatste jaren zowel op Vlaams als op federaal niveau beleidsverklaringen hebben afgelegd en maatregelen hebben uitgevoerd om ondernemerschap te stimuleren, dit niet gepaard gaat met een sterke verhoging van de TEA.

Wij willen benadrukken dat de TEA index geen maatstaf is voor de ‘algemene graad’ van ondernemerschap in Vlaanderen, maar enkel een indicatie voor één welbepaald aspect van ondernemerschap, tzt. het relatief aantal (pre-)starters. Onze resultaten i.v.m. de blijvend lage TEA waarden in Vlaanderen suggereren *niet* dat een Vlaanderen een ‘weinig ondernemende’ regio is, maar wel dat over de tijd heen er een beperkte instroom is van starters in de economie. Literatuuronderzoek dat werd uitgevoerd in het kader van het Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie²² illustreert de wetenschappelijke validiteit voor de positieve rol van starters in het stimuleren van economische welvaart. Enerzijds toonde de bovenvernoemde literatuurstudie aan dat het aantal starters maar één van de determinanten is voor economische groei; andere belangrijke factoren zijn de verschillende types ‘kapitaal’ (fysisch, financieel, menselijk, en sociaal kapitaal), de aard van de infrastructuur, de mate van ‘foreign direct investment’, enz. Dit verklaart waarom Vlaanderen in internationale rapporten (vanuit de EU, IMF of OESO) vaak even goed of zelfs beter scoort dan andere landen of regio’s. Anderzijds toonde de

²² De Clercq, D., & De Sutter, M. 2003. Ondernemerschap en economische groei. Studie uitgevoerd voor het Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie.

bovenvermelde literatuurstudie aan dat de beperkte instroom van nieuwe bedrijven in Vlaanderen op lange termijn een nefaste invloed heeft voor onze economische welvaart. Een aantal van de argumenten voor de positieve relatie tussen het aantal starters en economische welvaart zijn: de verhoging van de innovatieve capaciteit van een economie door de infusie van nieuwe ondernemingen,²³ de hogere flexibiliteit van starters om in te spelen op nieuwe marktvragen,²⁴ het aansporen van bestaande bedrijven om zelf ook efficiënter te functioneren als gevolg van de intrede van nieuwe marktspelers,²⁵ en het creëren van nieuwe business-activiteiten en dus ook nieuwe jobs via starters.²⁶

Een belangrijke doelstelling van het GEM-project is het aanreiken van beleidsaanbevelingen op basis van empirische data ('evidence-based policy'). Deze doelstelling wordt ter harte genomen binnen het consortium van GEM-landen door het uitvoeren van wetenschappelijk gefundeerd onderzoek op basis van de data die werden verzameld sinds de opstart van het GEM-project (1999). 'Evidence-based policy' moet gebaseerd zijn op gevalideerde wetenschappelijke methodieken en geaggregeerde data die een voldoende tijdsspanne bedekken. Een belangrijke wetenschappelijke output van het internationale GEM-consortium is de recente publicatie van een speciale editie van *Small Business Economics*, één van de leidinggevende wetenschappelijke journals in het domein van ondernemerschap. Deze editie bevat een compilatie van de belangrijkste wetenschappelijke bevindingen resulterend uit vijf jaar internationale GEM-studies.²⁷

²³ Romer, P.M. 1986. Increasing return and long-run growth. *Journal of Political Economy* 94: 1002-1037.

²⁴ Carree, M.A., & A.R. Thurik 1998. Small firms and economic growth in Europe. *Atlantic Economic Journal*, 26(2): 137-146.

²⁵ Baldwin, J. 1995. *The Dynamics of Industrial Competition*. Cambridge University Press

²⁶ Konings J., F. Roodhooft F., & L. Van De Gucht. 1998. Startende ondernemingen in Vlaanderen: hun levenscyclus en invloed op jobcreatie en jobdestructie. *Maandschrift Economie*, 62.

²⁷ Acs, Z.J., & Audretsch, D.B. 2005. Small Business Economics: An International Journal. Special issue on *Causes and effects of new business creation: Empirical evidence from the Global Entrepreneurship Monitor*.

Deze speciale editie vermeldt twee belangrijke punten die relevant zijn voor de specifieke situatie van Vlaanderen, zijnde een welvarende regio die gekenmerkt wordt door een blijvend lage TEA waarde.

- (1) Consistent met de bevindingen die werden bekomen binnen het Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie (zie hoger) tonen de internationale GEM-resultaten aan dat voor een welvarende regio zoals Vlaanderen er een *positief* verband bestaat tussen de TEA waarde en groei in Bruto Binnenlands Product, zelfs na correctie voor de algemene competitiviteit van de regio (deze competitiviteit wordt gemeten via de ‘Global Competitiveness Index’ [GCI]):²⁸

New firms are important in the introduction of various innovations and they may also serve as a vehicle of increased work effort since the reward for entrepreneurs is likely to be more effort-dependent than for employees. Entrepreneurs may also be more likely than incumbent firms to enter (or even create) new industries.

- (2) Voor een regio zoals Vlaanderen mag niet verwacht worden dat er een korte-termijn effect is van het overheidsbeleid op de graad van ondernemerschap (c.q. starters) binnen zijn grenzen. De overheid moet geduld tonen maar terzelfdertijd voldoende aandacht besteden aan de rol van culturele waarden en institutionele omgevingsfactoren. Economische ontwikkeling is een belangrijke, maar niet de enige, factor voor het stimuleren van ondernemerschap.²⁹

²⁸ Van Stel, A., Carree, M., & Thurik, R. 2005. The effect of entrepreneurial activity on economic growth. *Small Business Economics*, 24: 311-321.

²⁹ Wennekers, S., van Stel, A., Thurik, R., & Reynolds, P. 2005. Nascent entrepreneurship and the level of economic development. *Small Business Economics*, 24: 293-309.

In the short run the influence of government policy on the rate of entrepreneurial dynamics may be relatively modest. In the long run, government policy may have more impact through a gradual evolution of culture and institutions. Governments in high-income countries striving to promote entrepreneurship are advised to be patient and persevering. The road to an entrepreneurial society is a long one.

De vraag blijft waarom de TEA in Vlaanderen relatief laag blijft. Een mogelijke verklaring, consistent met de wetenschappelijke bevindingen van hierboven, is dat het effect van het overheidsbeleid op de TEA slechts op langere termijn merkbaar zal zijn. In dit geval kan dus een toename van de TEA voor Vlaanderen verwacht worden in de toekomst. Een andere verklaring voor de lagere scores voor Vlaanderen t.o.v. andere regio's is de 'wet van de remmende voorsprong' waarbij regio's met een economische voorsprong minder nood hebben aan nieuwe ondernemers, terwijl regio's met een economische achterstand een meer acutere nood hebben om die achterstand in te halen, bv. via de opstart van nieuwe bedrijven.

Uit de analyse van de kwantitatieve experten-bevraging (n=51) op het vlak van het overheidsbeleid blijken de volgende zwakten, lage scores (i.e., Tabel 20: uitspraken met scores gelijk aan '2 of lager' op een 1-5 schaal):

- (1) Lage score voor '*Nieuwe bedrijven kunnen de meeste documenten en licenties binnen één week verkrijgen*' (score = 1.26). De Kruispuntbank van Ondernemingen is nu operationeel. Wij bevelen aan dat de implementatie ervan blijvend moet opgevolgd worden. De doorstroomtijd voor het aanvragen van de nodige documenten moet verder verlaagd worden.

- (2) Lage score voor *'De hoeveelheid belastingen vormt geen last voor nieuwe en groeiende bedrijven'* (score = 1.94). De fiscale druk moet dus verder verlaagd worden. Een verlaging van de vennootschapsbelasting is nodig om de competitiviteit van Vlaanderen en België te verhogen en, bv., om meer buitenlandse investeringen aan te trekken.
- (3) Lage score voor *'Regels op het vlak van belastingen en overheidsregeling worden op een voorspelbare en consistente wijze toegepast voor nieuwe en groeiende bedrijven'* (score = 1.98), en *'Het overheidsbeleid gericht op de steun van nieuwe en groeiende ondernemingen is effectief'* (score = 2.00). Ondanks de vele vormen van steun die de Vlaamse overheid verleent (adviescheques, VIZO, VITO, IWT) zijn de effecten ervan blijkbaar niet zichtbaar in de *perceptie* van de door ons bevroegde experts (ondernemers, bankiers, verschaffers van risicokapitaal, academici, consultants, etc.) in de 'expertenvragenlijst.' Gezien de algemene bewoording van de uitspraken zijn concrete aanbevelingen op basis ervan niet eenvoudig. Een algemene aanbeveling is wel dat een verdere co-ordinatie tussen de federale en regionale overheden op het vlak van steun aan ondernemers belangrijk is.

6.2. Onderwijs en culturele normen

Op basis van de GEM-resultaten en andere onderzoek dat werd uitgevoerd binnen het Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie worden hieronder aanbevelingen gegeven op vier domeinen m.b.t. de rol van het onderwijs en/of sociale en culturele normen.

Ten eerste volgde uit de analyse van de distributie van de startende ‘high-potential’ ondernemers volgens hun onderwijsachtergrond dat in België de tweede belangrijkste categorie op het vlak van jobcreatie (25.0%) en internationalisatie (22.2%) gevormd wordt door de personen met een secundair technisch diploma (Sectie 2.2). Dit toont aan dat onderwijs in ondernemerschap in de (technische) secundaire scholen niet enkel start-up activiteit in het algemeen moet stimuleren, maar ook voldoende aandacht moet vestigen op het detecteren en exploiteren van high-potential opportuniteiten; afgestudeerden van technische secundaire scholen zijn dus ook gemotiveerd om dergelijke high-potential ondernemingen op te starten.

Ten tweede willen wij wijzen op het belang van Leerstoelen in Ondernemerschap, op te richten aan de Vlaamse universiteiten. Dergelijke structuren kunnen een coordinatiemiddel zijn voor het uitvoeren van projecten, het aanmoedigen van onderzoek, voor samenwerking tussen de ondernemers- en de academische wereld, en voor ‘train-the-trainers’ programma’s. In het kader van het Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie werd een onderzoek uitgevoerd naar ‘Best Practices’ op het vlak van onderwijs en ondernemerschap.³⁰ Er werd hierbij o.a. gefocust op het succes van de Leerstoelen Ondernemerschap die in Duitsland werden opgericht in het kader van het EXIST programma. Deze Leerstoelen vormen één van de belangrijke elementen die een positieve bijdrage van het onderwijs tot ondernemerschap kunnen stimuleren. De concrete resultaten die bereikt werden in Duitsland zijn (1) de creatie van een ‘cultuur van ondernemerschap’ in het onderwijs, onderzoek en administratie aan de universiteiten en andere instellingen op het vlak van hoger onderwijs, (2) het verhogen van kennisoverdracht vanuit het onderwijs naar de bedrijfswereld toe, (3) de aanmoediging van het potentieel aan

³⁰ De Clercq, D., & Zegers, D. 2003. Menselijk kapitaal, sociaal kapitaal en ondernemerschap: een case study van best practices. Studie uitgevoerd voor het Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie.

businessideeën en toekomstige ondernemers in universiteiten en andere instellingen, en (4) de toename van het aantal innovatieve starters vanuit de onderwijsinstellingen. Dergelijke leerstoelen zijn ook nuttig voor Vlaanderen. Verschillende partijen (de universiteiten zelf, Syntra Vlaanderen [de toekomstige rechtsopvolger van het VIZO voor het luik Vorming] en anderen) moeten betrokken worden bij de oprichting en implementatie van deze leerstoelen.

Ten derde is het belangrijk om te doorstroming van werkzoekenden naar ondernemerschap te stimuleren via aangepast vorming.³¹ Syntra Vlaanderen (zie hoger) zou hierbij een belangrijke kunnen spelen als ‘regisseur’ om zo bij te dragen tot de consistentie van het beleid op het vlak van vorming en ondernemerschap. Vooralsnog gebeurt de doorverwijzing van deze doelgroep naar Syntra op een weinig systematische basis. Wanneer een werkzoekende beschikt over aanwijsbare interesse en voldoende potentieel om een bedrijf op te starten, kan hem of haar een leertraject worden aangeboden. Dit veronderstelt dat VIZO een beter inzicht krijgt in het opleidingsaanbod op het vlak van ‘lerend ondernemen’ in Vlaanderen. Daarnaast moet ook worden onderzocht hoe de financiering van dit aanbod gebeurt, en of dit aanbod voldoende toegankelijk is voor werkzoekenden. De huidige situatie is dat de overheid de opleidingen voor werkzoekenden binnen Syntra niet kostendekkend financiert. Een aanbeveling is om opleidingscheques aan te bieden aan werkzoekenden die effectief de overstap maken naar het ondernemerschap. Besluit: het is duidelijk dat de opname van ondernemerschap als een mogelijkheid om werkzoekenden een baan te verschaffen verder moet uitgewerkt worden. Hiertoe is een nauwe samenwerking aan te raden tussen verschillende partijen, zoals VIZO, VDAB en vertegenwoordigers van de industriesectoren.

³¹ Beleidsnota Werk

Tenslotte is het positief dat er dit jaar meerdere initiatieven genomen zijn die onbegrip tussen de bedrijfswereld en haar cultuur enerzijds en de publieke opinie, de media en de politieke wereld anderzijds willen wegwerken. Onder impuls van de Vlaamse Regering werden televisieprojecten over ondernemen gestart. Zo kiest de openbare omroep voor een multimediaal cross-media project dat naast de fictiereeks ‘Kinderen van Dewindt’ ook een interactief webplatform met een ondernemingsspel omvat. Deze initiatieven zijn positief en beantwoorden aan de oproep van de Vlaamse regering om ondernemerschap op een aantrekkelijke manier voor te stellen in de media, en zo de tendens van negatieve berichtgeving omtrent ondernemerschap tegen te gaan. In de toekomst mag bij dergelijke initiatieven meer aandacht besteed worden aan starters met sterke groeiverwachtingen vermits het deze bedrijven zijn die meest kunnen bijdragen tot onze economische welvaart (direct via jobcreatie of indirect via positieve spill-over effecten naar andere bedrijven toe).

6.3. R&D transfer

Een pijnpunt dat naar voor kwam in dit GEM rapport is het tekort aan high-potential starters in Vlaanderen (Sectie 1.4.). Een belangrijk mechanisme voor het stimuleren van high-potential starters is de ‘valorisatie’ van wetenschappelijk onderzoek naar het bedrijfsleven toe, m.a.w. de doorstroming van wetenschappelijke bevindingen vanuit de universiteiten en andere onderzoeksinstituten naar de praktijk.³² Om meer doelgerichte beleidsaanbevelingen te kunnen formuleren op het vlak van de promotie van ondernemerschap via R&D transfer werden dit jaar interviews afgenomen met verschillende actoren die betrokken zijn bij technologisch ondernemerschap (zie Sectie 5.3.).

Uit die interviews bleek dat er geen overeenkomst bestaat over wat begrepen wordt onder de term ‘valorisatie.’ Vanuit de overheid en de universitaire ‘Technology Transfer Offices’ (TTOs) wordt valorisatie vooral gezien als het creëren en zo mogelijks in huis houden van intellectual property (IP), om van daaruit nieuwe contracten met de industrie aan te trekken, nieuwe bedrijven op te richten en kennistransfer te doen met reeds bestaande bedrijven. Vanuit de onderzoeksgroepen binnen de universiteit ziet men het begrip valorisatie echter ruimer. Hier beschouwt men een grote omzet aan contractonderzoek (zonder het nemen van IP) ook als valorisatie. Op die manier zet men immers grote aantallen onderzoekers aan het werk, die uiteindelijk ook grotendeels afgeleverd zullen worden aan de industrie. De verschillende partijen moeten dus beter communiceren over wat hun voornaamste doelstellingen zijn en die doelstellingen op elkaar afstemmen. De top van de universiteiten kan hierbij een belangrijke rol spelen.

Bij valorisatie via de creatie van spin-offs zijn ondernemende onderzoekers nodig, met kennis van bedrijfvoeren. Aan dit soort mensen is op de universiteiten een tekort. In Vlaanderen is de mobiliteit van universitaire onderzoekers naar de industrie vrij groot. Toch zou ook de omgekeerde beweging (namelijk industriële onderzoekers die voor een bepaalde periode op de universiteit komen werken) moeten gestimuleerd worden. Factoren die deze omgekeerde beweging momenteel bemoeilijken zijn onder andere het ontbreken van een doctoraatstitel voor vele onderzoekers actief in de industrie alsook de motivatie: onderzoekers vrezen immers promotiekansen in het bedrijf te missen bij lange afwezigheid. IMEC heeft echter een residentieel programma dat door de industrie geapprecieerd wordt. Een uitbreiding van dit programma naar andere sectoren (naast micro-elektronica) en kennisinstellingen is een interessante optie.

³² Bowen, H., & De Clercq, D. (2005). *National characteristics and the allocation of entrepreneurial effort: An*

Wat de samenwerking betreft tussen kenniscentra zoals universiteiten en het bedrijfsleven en de daaruit voortvloeiende de transfer van kennis naar de industrie, toonden de interviews aan dat de meeste samenwerkingen bottom-up ontstaan, tussen de onderzoeksgroep binnen de universiteit en het bedrijf in kwestie. De ‘Technology Transfer Offices’ (TTOs) komen meestal pas tussen in de laatste fase van de onderhandelingen. Deze laatste ronde van onderhandelingen komt voor de bedrijven soms onverwacht en bij de industrie leeft de gedachte dat dit de samenwerking vertraagt en bemoeilijkt. Daarom zou het misschien beter zijn om het eerste contact tussen de universiteitsonderzoekers en de TTO vroeger te laten plaatsvinden om niet-realistische beloftes naar het bedrijf toe te vermijden. Ook het gebruik van te strakke model-contracten moet zoveel mogelijk vermeden worden.

Men mag echter niet vergeten dat de TTOs aan de meeste universiteiten pas in de laatste jaren werden uitgebouwd en een belangrijkere rol krijgen bij het vastleggen van samenwerkingscontracten. Er is dus zeker een leereffect te verwachten, waarbij onderzoeksgroepen vermoedelijk beter vertrouwd worden met de diensten en expertise van de TTO en de TTO sneller in onderhandelingen zullen betrekken. De TTO zal anderzijds meer ervaring krijgen met de verschillen tussen technologieën en onderzoeksgroepen en hopelijk een beter begrip krijgen van de verschillende vormen om onderzoek te valoriseren (naast het nemen van Intellectual Property [IP]) en in staat zijn om flexibele, creatieve oplossingen te formuleren. Verder moet ook de industrie wennen aan de vernieuwde/ bijkomende missie van universiteiten, m.n. de valorisatie van kennis. Bedrijven moeten begrip opbrengen voor het feit dat niet alle IP automatisch bij hen terecht komt in geval van samenwerking met de universiteit.

Een ander knelpunt dat naar voor kwam uit de interviews heeft te maken met de interne structuur van de Vlaamse universiteiten. De universiteiten hebben officieel de nieuwe missie van technologietransfer opgenomen en op elke universiteit is een interface-cel georganiseerd die toeziet op de samenwerking met de industrie. Toch blijken deze aanpassingen onvoldoende te zijn om de kennistransfer maximaal te stimuleren. De interne universitaire structuur, de carrièrepaden en incentives voor academici zijn immers onvoldoende aangepast aan de nieuwe missie. Academici zouden niet alleen beoordeeld moeten worden op basis van het aantal wetenschappelijke publicaties, maar ook op basis van hoe zij resultaten uit onderzoek in samenwerking met de industrie valoriseren.

De Vlaamse universitaire structuur vormt vaak geen stimulerend kader voor de uitvoering van onderzoeksprojecten in samenwerking met de industrie. De verschillende professoren werken als individuen naast elkaar. Samenwerken met de universiteit betekent dan ook meestal samenwerken met een individu. De universiteit heeft een vlakke structuur. De vakgroepvoorzitter heeft weinig bevoegdheid over de andere professoren wat betreft de inhoud van het onderzoek. Vele professoren kaarten ook het ontbreken van een *middenkader* aan dat de projectleiding op zich zou kunnen nemen. Er zijn maar zeer weinig tussenschakels tussen de onderzoeksassistenten en doctorandi enerzijds en de professoren anderzijds. Er zijn weinig post-doc posities voorhanden en het loon is vaak niet competitief met wat mogelijk is in de industrie. Indien de professor een bonus wil uitkeren uit winst die gerealiseerd is uit een samenwerking met de industrie, moet hij daarvoor de toestemming krijgen van de faculteitsraad. Ook het aanwerven en houden van gewone onderzoekers is niet evident vanwege het verschil in tijdshorizon tussen bedrijven en universiteiten [Bedrijven kunnen budgetten niet voor lange periodes blokkeren maar universiteiten kunnen geen

onderzoekers aantrekken zonder hen enige financiële zekerheid op lange termijn te bieden.] Er is dus duidelijk een nood aan meer ‘middle management’ binnen de universiteit die de samenwerking met de industrie op zich neemt, en dus zorgt voor een lagere werkbelasting voor de verantwoordelijke professoren.

6.4. Risicokapitaal

Een belangrijke bevinding van deze studie is dat de financiering met informeel risicokapitaal een cruciale ingrediënt is voor een ondernemingsvriendelijk klimaat. Individuen die helpen in het financieren van micro-ondernemingen (die eventueel klein blijven) spelen een heel belangrijke rol; landen met lage ondernemersactiviteit lijken ook een lage aanwezigheid van informele investeerders te kennen.

In België, net als in vele andere landen, zijn naaste familieleden, vrienden en burens de grootste bron van informeel kapitaal voor start-ups. Ondernemers zouden in eerste instantie familie en vrienden moeten aanspreken voor hun zaakkapitaal teneinde hun eigen opstartinvesteringen aan te vullen. Veel ondernemers verspillen heel wat waardevolle tijd door het voortijdig zoeken van zaakkapitaal van venture capitalists – zoektochten die maar al te vaak nergens op uit draaien.

De GEM-resultaten wereldwijd tonen aan dat indien zelffinanciering en informeel risicokapitaal zouden opdrogen, ondernemerschap zou sterven.³³ Het onderwijs en opleidingscentra zouden daarom meer aandacht moeten besteden aan zelffinanciering en informele investeringen als mogelijke bronnen van opstartkapitaal en niet enkel moeten focussen op klassiek risicokapitaal. Er

zou bv. niet alleen nadruk moeten liggen op het ontwikkelen van business plannen die zuiver gericht zijn op het verkrijgen van formeel risicokapitaal, maar ook op zelffinanciering en informeel risicokapitaal, al dan niet gecombineerd met formeel risicokapitaal. Het is belangrijk dat potentiële en bestaande ondernemers een duidelijk inzicht hebben welke de meest aangewezen financieringsvorm en –partij is, die de waarde van de onderneming kan maximaliseren, ook rekening houdend met de fase waarin de onderneming zich bevindt. De steun van de Vlaamse overheid voor een pilootproject i.v.m. ‘geïntegreerde financiering voor starters and groeiers’ kadert in deze doelstelling en is zeer positief.³⁴

Een specifieke aanbeveling naar beleidsmakers toe is om meer fiscale voordelen en andere stimulansen te verlenen aan informele investeerders. De *vriendenlening*, een recent initiatief van de Vlaamse overheid, kadert in deze doelstelling. Het voorstel is dat wie ontleent aan een 'bevriende' ondernemer, een vermindering krijgt van de personenbelasting. Het zal nu vooral belangrijk zijn om de vriendenlening voldoende bekend te maken bij het brede publiek. De overheid en media kunnen hierbij een belangrijke rol spelen via sensibiliseringscampagnes. Ook de banken zouden aangespoord moeten worden om hun cliënten te wijzen op deze alternatieve wijze om (een deel van) hun spaargeld te beleggen (zie verder). Het is ook belangrijk dat de vriendenlening aantrekkelijk kan zijn voor de belegger . Indien de participatie gunstig verloopt, moet de opbrengst uit de investering genieten van een fiscale vrijstelling. Daarnaast moet het mogelijk zijn dat in geval van faling van de startende onderneming de investeerder gedeeltelijk schadeloos gesteld wordt, via de (gedeeltelijke) aftrek van het verlies van het belastbare inkomen.

³³ Reynolds, P., Bygrave, B., Autio E., et al. 2004. Global Entrepreneurship Monitor 2003: Executive Report, Babson College/Ewing Marion Kauffman Foundation, London Business School.

Een uitbreiding van de vriendenlening zou erin bestaan dat particuliere beleggers via een fonds in een startende of jonge, snel groeiende onderneming kunnen investeren. Banken zouden hierbij de mogelijkheid moeten krijgen om ‘startersfondsen’ op te richten. Hierbij kan gedacht worden aan algemene fondsen of gespecialiseerde fondsen (bv. technofondsen). Ook via deze weg moeten beleggers kunnen rekenen op een fiscale vrijstelling.

Tenslotte mag – ondanks het belang van informele investeringen – ook de rol van *klassiek risicokapitaal* niet onderschat worden. Initiatieven zoals Arkimedes komen op tijd en zijn adequaat, en kunnen problemen op het vlak van financiering bij ondernemers oplossen. Het is nu afwachten hoe deze initiatieven concreet geïmplementeerd worden. Daarnaast is het echter ook belangrijk te wijzen op het feit dat hoewel de Belgische VC industrie in het verleden relatief goed ontwikkeld was in vergelijking met de situatie in andere Europese landen (in belangrijk mate dankzij het bestaan van overheidsgesteunde investeringsinstrumenten) de privé-sector tot nu toe een te beperkte rol speelt in het verschaffen van risicokapitaal. De privé VC sector zou meer moeten gestimuleerd worden. Een belangrijk nadeel voor Vlaamse bedrijven die op zoek zijn naar formeel risicokapitaal is dat ze gemiddeld een lager investeringsbedrag kunnen afdwingen dan hun collega-bedrijven in het buitenland. Onze resultaten toonden aan dat de gemiddelde investering per startende en groeiende onderneming beperkt is tot ongeveer €600.000 in België, wat veel lager is dan het EU-gemiddelde van €1.3 miljoen en het Amerikaanse gemiddelde van \$8 miljoen (zie Sectie 4.1). Vlaamse bedrijven hebben dus een competitief nadeel op dat vlak en worden vaak veroordeeld om op zoek te gaan naar – moeilijker te verkrijgen – buitenlandse investeerders. Dit plaatst snelgroeiende ondernemingen in een slechte positie t.o.v. buitenlandse concurrenten. Ondernemers die écht willen groeien hebben vaak te weinig middelen om hun producten

³⁴ ‘Geïntegreerde financiering voor starters en groeiers’ Pilotproject uit te voeren in opdracht van de Vlaamse

internationaal op ruime schaal agressief te gaan distribueren. Ook de grootste Belgische spelers (bv. GIMV en Fortis PE) zijn internationaal gezien nog maar middenmotors.

De overheid moet de verdere ontwikkeling van de VC sector in België aanmoedigen via de nodige wetgevende structuren en (taxatie)stimulansen. Het is noodzakelijk dat maatregelen worden genomen om institutionele investeerders zoals pensioenfondsen, verzekeringsmaatschappijen, ‘trusts’ en grote bedrijven aan te moedigen om te investeren in onafhankelijke of ‘captive’ VC fondsen. Het stimuleren van deze investeerders om in België risicokapitaal te investeren is dus een must. Concrete aanbevelingen op dit vlak zijn nog niet mogelijk. Eerst moeten de knelpunten bij deze institutionele investeerders m.b.t. risicokapitaal in kaart gebracht worden. De overheid zou een studie moeten laten uitvoeren naar wat de voornaamste hinderpalen zijn voor institutionele investeerders om meer te investeren in risicokapitaal.

Appendix

Het GEM-model biedt een raamwerk aan waarin de relatie tussen ondernemerschap en economische groei is opgenomen. Het centrale thema in het model is dat nationale economische groei afhangt van twee parallelle, maar toch met elkaar verbonden activiteiten: (a) activiteiten van bestaande ondernemingen en (b) activiteiten verbonden met nieuwe bedrijven.

De rol van de bestaande bedrijven wordt voorgesteld in de bovenste helft van Figuur 20. Grote, gevestigde ondernemingen zijn vaak actief op wereldschaal, en leveren bijgevolg een belangrijke bijdrage tot economische groei en vooruitgang. Hun succes wordt bepaald door de nationale context waarin zij opereren, hetgeen in het GEM-model wordt voorgesteld als de ‘General National Framework Conditions’.

Empirische studies hebben echter aangetoond dat de activiteiten geleverd door bestaande ondernemingen niet de enige verklarende factor vormen voor economische groei. Ook het ondernemersproces dat gepaard gaat met het opstarten van nieuwe bedrijven speelt een belangrijke rol in het bepalen van verschillen in economische groei tussen landen. De rol van starters en ondernemerschap wordt weergegeven in de onderste helft van Figuur 20. Hierbij wordt een onderscheid gemaakt tussen het belang van opportuniteiten voor starters enerzijds en de capaciteit (ttz. vaardigheden en motivatie) voor starters anderzijds. Ondernemerschap wordt gedreven door de perceptie van opportuniteiten gecombineerd met de vaardigheden en motivatie om deze opportuniteiten te valoriseren. Een goede mix van opportuniteiten, vaardigheden en motivatie leidt dan tot de creatie van nieuwe bedrijven, en automatisch dus ook tot de teloorgang (‘creative destruction’) van bestaande bedrijven. Dit dynamisch proces grijpt plaats in een brede omgeving,

die in het GEM-model beschreven wordt als de ‘Entrepreneurial Framework Conditions’. Deze omgevingsvoorwaarden bevatten dimensies zoals (a) de beschikbaarheid van risicokapitaal, (b) onderwijs en training voor ondernemerschap, (c) R&D transfer, en (d) overheidsbeleid op het vlak van ondernemerschap.

Figuur 20: GEM Conceptueel Model

