

AGENTSCHAP  
INNOVEREN &  
ONDERNEMEN



**Vlaanderen**  
is ondernemen

# Starten versus overnemen van een zaak: een onderzoek bij pre-starters

Prof. dr. Eddy Laveren

**AMC** Antwerp  
Management  
School

Prof. dr. Tensie Steijvers

Dr. Ine Umans



## Inhoud

|                                                                                                                  |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Inhoudsopgave .....                                                                                              | 2  |
| Inleiding .....                                                                                                  | 2  |
| 1. Opzet voor de dataverzameling .....                                                                           | 3  |
| 2. Kenmerken van de bevroagde ondernemers .....                                                                  | 4  |
| 3. Kenmerken van de bevroagde ondernemingen .....                                                                | 7  |
| 4. Subgroep van bedrijven die zelf een nieuwe zaak willen oprichten.....                                         | 9  |
| 5. Financiering .....                                                                                            | 11 |
| 6. Dienstverlening voor pre-starters .....                                                                       | 12 |
| Executive summary .....                                                                                          | 15 |
| Bijlage 1: Enquêteformulier starten versus overnemen van een zaak 2019<br>(voor pre-starters in Vlaanderen)..... | 17 |

## Bronvermelding

Laveren, E., Steijvers, T., & Umans, I. (2019). Starten versus overnemen van een zaak: een onderzoek bij pre-starters. Onderzoeksrapport Agentschap Innoveren en Ondernemen, 26 p.

## Dankwoord

De auteurs danken Prof.dr. Vincent Molly (Antwerp Management School) voor het nalezen en het geven van feedback op eerdere versies van het rapport.

## **Inleiding**

Pre-starters zijn ondernemers die hun intenties om een zaak te starten al hebben omgezet in concrete acties ter voorbereiding, zoals het toetsen van de haalbaarheid. Dit is een doelgroep die ook wordt aangeduid met de term ‘nascent entrepreneurs’. De onderzoekspopulatie wordt beperkt tot pre-starters die niet langer dan 3 jaar geleden concrete acties ondernamen, bijvoorbeeld het volgen van een ondernemersopleiding of een haalbaarheidsstudie laten uitvoeren.

Onder de doelgroep ‘pre-starter’ behoren ook personen die in het verleden al een zaak hebben opgestart/overgenomen en ondertussen al enige tijd weer werknemer zijn, maar concrete acties aan het ondernemen zijn om opnieuw een onderneming te starten.

De centrale onderzoeksvraag die zal beantwoord worden in dit onderzoeksproject luidt: *“In welke mate zijn pre-starters er zich van bewust dat overname een mogelijkheid is om te starten?”*

### **1. Opzet voor de dataverzameling**

De bevraging van de doelgroep pre-starters zal gebeuren via een online enquête, opgemaakt in Qualtrics. Om de doelgroep te bereiken zal worden samengewerkt met organisaties die diensten en begeleiding verlenen aan pre-starters.

In een eerste stap werd aan 31 dienstverleners vermeld op de Vlaio-website een email gestuurd om hun medewerking te vragen aan het onderzoek. Aan de dienstverleners die positief reageerden op voorgaande vraag, werd een tekstbericht bezorgd met de vraag om dit bericht via een email te sturen naar de deelnemers van de voorbije 3 jaar die een van hun activiteiten hebben gevolgd.

In de enquête werd de vraag gesteld via welke dienstverlener de respondent een uitnodiging heeft ontvangen om deel te nemen aan het onderzoek. Uit de antwoorden blijkt dat de volgende dienstverleners e-mailberichten hebben verstuurd: Unizo, Voka, Syntra, VDAB, Thomas More, Startup 2440/Ice cube Geel, sociale innovatiefabriek, starterslabo, en C-Mine Crib. Tevens werden emails verstuurd naar student-ondernemers via de Universiteit Hasselt en de Universiteit Antwerpen.

In totaal werden 210 antwoorden ontvangen waarbij 148 respondenten minstens 50% van de vragen hebben beantwoord en minstens 200 seconden de enquête hebben bekeken. Van zodra de respondenten aangeven over een ondernemingsnummer te beschikken, werden deze respondenten geweerd uit de dataset. In totaal hebben slechts 66 pre-starters de vragenlijst ingevuld.

Vermits de respondenten niet elke vraag in de enquête verplicht moesten beantwoorden, kan het aantal bedrijven per gerapporteerde tabel of figuur variëren.

De vragenlijst voor dit onderzoek is opgesteld in het programma “Qualtrics”. Er werd voornamelijk gebruik gemaakt van gesloten vragen. Bij sommige vragen konden de respondenten ook extra antwoorden toevoegen. De vragenlijst is opgenomen in bijlage.

## 2. Kenmerken van de bevroegde ondernemers

In de enquête werden verschillende vragen gesteld om het profiel van de respondenten te kunnen bepalen. De leeftijd van de ondervraagde pre-starters wordt weergegeven in tabel 2.1. Hieruit blijkt dat het grootste deel van de respondenten ofwel jonger is dan 30 jaar (34,5%), ofwel tussen 30 en 45 jaar oud is (32,8%). De kleinste groep zijn de pre-starters die ouder zijn dan 55 jaar (10,3%).

**Tabel 2.1.: Leeftijd van de pre-starter (N=58)**

|                      | Aantal | Procentueel |
|----------------------|--------|-------------|
| Jonger dan 30 jaar   | 20     | 34,5%       |
| Tussen 30 en 45 jaar | 19     | 32,8%       |
| Tussen 46 en 55 jaar | 13     | 22,4%       |
| Ouder dan 55 jaar    | 6      | 10,3%       |

In tabel 2.2. zien we dat de meerderheid van de respondenten vrouwelijk zijn (61,3%).

**Tabel 2.2.: Geslacht van de pre-starter (N= 62)**

|       | Aantal | Procentueel |
|-------|--------|-------------|
| Man   | 24     | 38,7%       |
| Vrouw | 38     | 61,3%       |

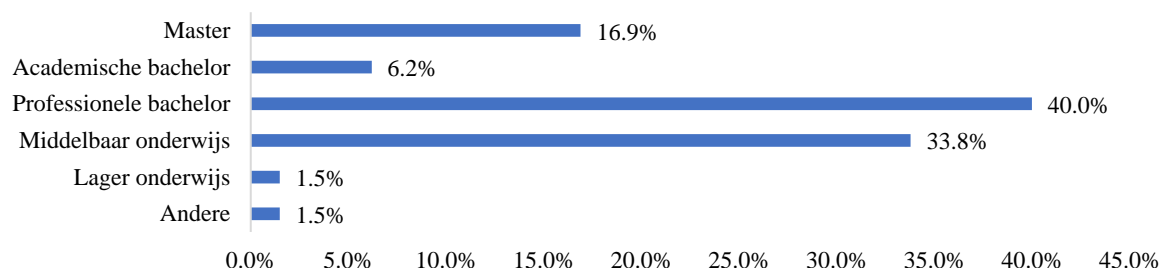
Er werd ook gevraagd of de pre-starters de Belgische nationaliteit hebben of niet. Uit tabel 2.3 kan men afleiden dat vier op vijf pre-starters de Belgische nationaliteit heeft en 19,7% een andere nationaliteit heeft.

**Tabel 2.3.: Nationaliteit van de pre-starter (N=61)**

|        | Aantal | Procentueel |
|--------|--------|-------------|
| Belg   | 49     | 80,3%       |
| Andere | 12     | 19,7%       |

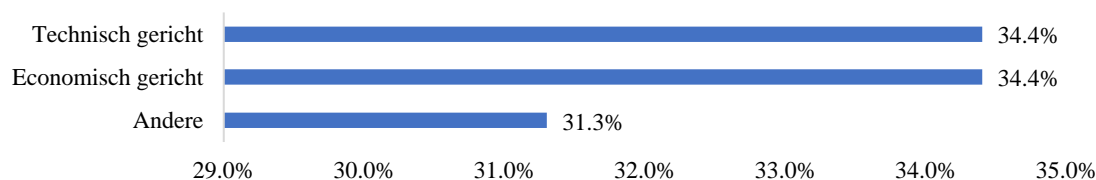
Figuur 2.1. geeft een overzicht van het hoogst behaalde opleidingsniveau van de pre-starters. De meerderheid van de pre-starters beschikt over een bachelor- of masterdiploma (63,1%). Meer dan 3 op 10 pre-starters heeft enkel een middelbaar- of lager onderwijsdiploma (35,3%).

**Figuur 2.1.: Hoogst behaalde opleidingsniveau pre-starter**



Om meer te weten te komen over de opleiding van de pre-starters werd gevraagd naar welk type studie de respondenten hebben gedaan. Uit figuur 2.2. kan afgeleid worden dat 34,4% van de pre-starters een technische achtergrond heeft en een even groot percentage een economische achtergrond heeft. Een grote groep respondenten vermeldt andere diploma's (31,3%), waaronder 'menskundige studies', 'sociale studies' en 'taalkundige studies'.

**Figuur 2.2.: Type studie van de pre-starter (N = 64)**



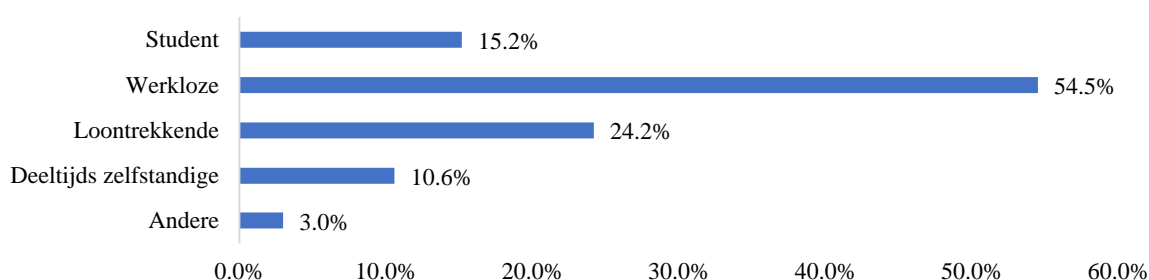
Eerdere beroepsactiviteiten kunnen ook een invloed hebben op de opstartmethode. Tabel 2.4. geeft weer of de pre-starters al eerder een onderneming hebben opgestart of niet. 83,3% van de respondenten gaf aan dat dit de eerste keer is dat zij een onderneming zullen opstarten. De overige 16,7% geeft aan wel al eerder een onderneming opgestart te hebben.

**Tabel 2.4.: Eerste keer een onderneming oprichten/overnemen (N=66)**

|     | Aantal | Procentueel |
|-----|--------|-------------|
| Ja  | 55     | 83,3%       |
| Nee | 11     | 16,7%       |

In de enquête werd eveneens gevraagd welke de huidige activiteit van de pre-starters is, voor het starten van een eigen zaak. De antwoorden hierop worden weergegeven in figuur 2.3. Meer dan de helft van de respondenten (54,5%) is op dit moment werkloos. Een klein deel van de respondenten (10,6%) is reeds actief als zelfstandige.

**Figuur 2.3.: Huidige activiteit van de pre-starter (N = 66)**



Er werd aan de respondenten ook gevraagd of zij ouders hebben die een zelfstandige activiteit uitoefenen. In tabel 2.5. kunnen we zien dat 42,4% van de pre-starters uit een gezin komt waarvan de ouders ook een eigen zaak hebben.

**Tabel 2.5.: Gezin waarvan de ouders een zelfstandig beroep uitoefenen (N=63)**

|     | Aantal | Procentueel |
|-----|--------|-------------|
| Ja  | 28     | 42,4%       |
| Nee | 35     | 53%         |

Daarnaast werd ook aan de respondenten gevraagd of ze een partner hebben die zelf een onderneming leidt op dit moment. In tabel 2.6. wordt weergegeven dat meer dan een vijfde van de respondenten een partner heeft die zelf een onderneming leidt (21,7%).

**Tabel 2.6.: Partner die zelf een onderneming leidt (N=60)**

|              | Aantal | Procentueel |
|--------------|--------|-------------|
| Ja           | 13     | 21,7%       |
| Nee          | 38     | 63,3%       |
| Geen partner | 9      | 15,0%       |

In de vragenlijst werd eveneens gevraagd naar de motieven van de pre-starters om een zaak op te starten of over te nemen (zie tabel 2.7). Het motief dat door 90,6% van de respondenten werd aangegeven dat in sterke mate de keuze om een zaak te starten of over te nemen beïnvloedt, is 'mijn passie/hart volgen' (zie tabel 2.7.). Drie andere motieven die in sterke mate meespeelden zijn 'meer vrijheid/onafhankelijkheid' (76,6%), 'uitdaging' (71,9%) en 'behoefte aan succes/zelfontplooiing/persoonlijke ontwikkeling' (65,1%). De motieven die het minst meespeelden bij de respondenten zijn 'onzekerheden binnen de vorige onderneming' (62,7%) en 'familiale redenen' (49,2%).

**Tabel 2.7.: Motieven bij de keuze om een zaak te starten of over te nemen**

|                                                                | Niet |       | In beperkte mate |       | In sterke mate |       | Totaal |      |
|----------------------------------------------------------------|------|-------|------------------|-------|----------------|-------|--------|------|
| Meer vrijheid/onafhankelijkheid                                | 2    | 3,1%  | 13               | 20,3% | 49             | 76,6% | 64     | 100% |
| Ontevredenheid bij vorige job                                  | 17   | 27,9% | 23               | 37,7% | 21             | 34,4% | 61     | 100% |
| Problemen bij het vinden van een geschikte job                 | 26   | 41,3% | 15               | 23,8% | 22             | 34,9% | 63     | 100% |
| Onzekerheden binnen de vorige onderneming                      | 37   | 62,7% | 16               | 27,1% | 6              | 10,2% | 59     | 100% |
| Te laag loon in loondienst                                     | 28   | 45,9% | 22               | 36,1% | 11             | 18%   | 61     | 100% |
| Mogelijkheid om meer geld te verdienen als ondernemer          | 16   | 26,7% | 25               | 41,7% | 19             | 31,7% | 60     | 100% |
| Mijn hart/passie volgen                                        | 2    | 3,1%  | 4                | 6,3%  | 58             | 90,6% | 64     | 100% |
| Gunstige economische conjunctuur/mogelijkheden op de markt     | 15   | 24,2% | 25               | 40,3% | 22             | 35,5% | 62     | 100% |
| Ontdekking van 'een gat in de markt'/nieuwe uitvinding         | 11   | 17,2% | 20               | 31,3% | 33             | 51,6% | 64     | 100% |
| Uitdaging                                                      | 2    | 3,1%  | 16               | 25%   | 46             | 71,9% | 64     | 100% |
| Behoeftte aan succes/zelfontplooiing/persoonlijke ontwikkeling | 7    | 11,1% | 15               | 23,8% | 41             | 65,1% | 63     | 100% |
| Familiale redenen                                              | 31   | 49,2% | 19               | 30,2% | 13             | 20,6% | 63     | 100% |
| Mogelijkheden om zorg voor het gezin en arbeid te combineren   | 22   | 38,6% | 20               | 35,1% | 15             | 26,3% | 57     | 100% |
| Andere                                                         | 6    | 50%   | 2                | 16,7% | 4              | 33,3% | 12     | 100% |

Aan de respondenten werd ook gevraagd om het belangrijkste motief te noteren dat de doorslag geeft om een zaak op te willen starten of over te nemen. De drie belangrijkste motieven zijn: 'mijn hart passie volgen', 'meer vrijheid/onafhankelijkheid' en 'behoefte aan succes/zelfontplooiing/persoonlijke ontwikkeling'. Enkele motieven die door de respondenten zelf werden aangehaald zijn: 'de wens om beter te doen dan de concurrentie', 'eigen kennis van zaken toepassen' en 'aansporing/aanmoediging door andere personen'.

### 3. Kenmerken van de bevroagde ondernemingen

Naast de vragen omtrent de karakteristieken van de pre-starter werden er ook vragen gesteld over de algemene kenmerken van de toekomstige onderneming. Een eerste belangrijk gegeven dat bevroagd werd is de mate waarin de plannen voor de opstart/overname van de onderneming al concreet zijn. De antwoorden op deze vraag worden voorgesteld in tabel 3.1. Het overgrote deel van de respondenten (63,5%) heeft al meerdere stappen gezet en zal op korte termijn

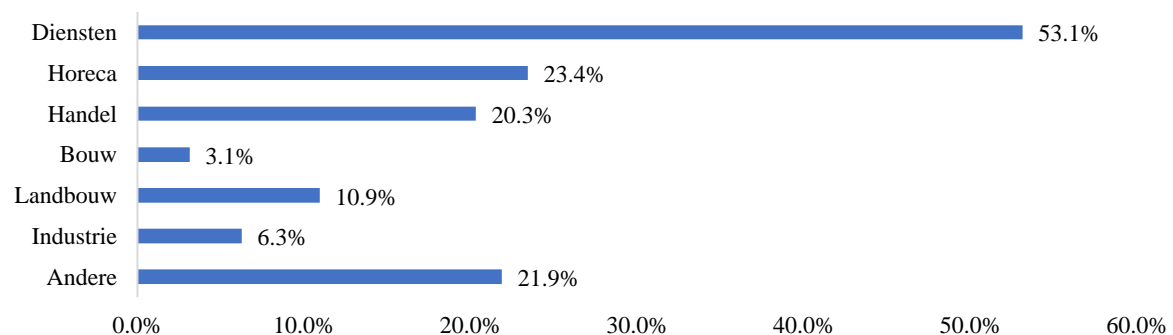
starten. Meer dan een vierde van de respondenten (30,3%) heeft al enkele stappen gezet, maar heeft nog enige tijd nodig vooraleer te starten.

**Tabel 3.1: Mate waarin de plannen voor overname/opstart van de onderneming concreet zijn (N=66)**

|                                                                                       | Aantal | Procentueel |
|---------------------------------------------------------------------------------------|--------|-------------|
| Ik weet niet goed hoe eraan te beginnen                                               | 3      | 4,5%        |
| Ik heb al enkele stappen gezet, maar ik heb nog enige tijd nodig vooraleer te starten | 20     | 30,3%       |
| Ik heb al meerdere stappen gezet en zal op korte termijn starten                      | 42     | 63,6%       |
| Ik heb hier nog geen duidelijkheid over                                               | 1      | 1,5%        |

In figuur 3.1. is te zien tot welke sector de ondernemingen behoren die de respondenten zullen opstarten/overnemen. Het overgrote deel van deze toekomstige ondernemingen uit de dataset (53,1%) zouden tot de dienstensector gaan behoren, gevolgd door de horeca (23,4%) en handel (20,3%). De terugkerende antwoorden van de respondenten die aangaven in een andere sector aan de slag te willen gaan (21,9%) zijn onder andere de kunstsector en de zorgsector.

**Figuur 3.1.: Sector waarin de onderneming actief zou zijn (N = 64)**



Aan de respondenten werd gevraagd op welke manier zij hun onderneming willen opstarten. Hierbij konden de respondenten kiezen tussen drie antwoordmogelijkheden: i) door zelf een nieuwe zaak op te richten, ii) door een bestaande zaak over te nemen (kopen) of iii) door een bestaande zaak te erven (via schenking, familiale overdracht).

De resultaten van deze vraag kunnen teruggevonden worden in tabel 3.2. Van de 66 pre-starters willen er 63 zelf een nieuwe onderneming oprichten, dit komt overeen met 95,5% van de respondenten. Slechts drie respondenten (4,5%) willen starten door een bestaande onderneming over te nemen. Geen enkele respondent gaf aan een bestaande zaak te willen overnemen via schenking of erfenis. In vergelijking met de onderzoeksresultaten bij recent gestarte ondernemingen is het percentage overnemers heel wat lager (4,5% i.p.v. 14,5%).



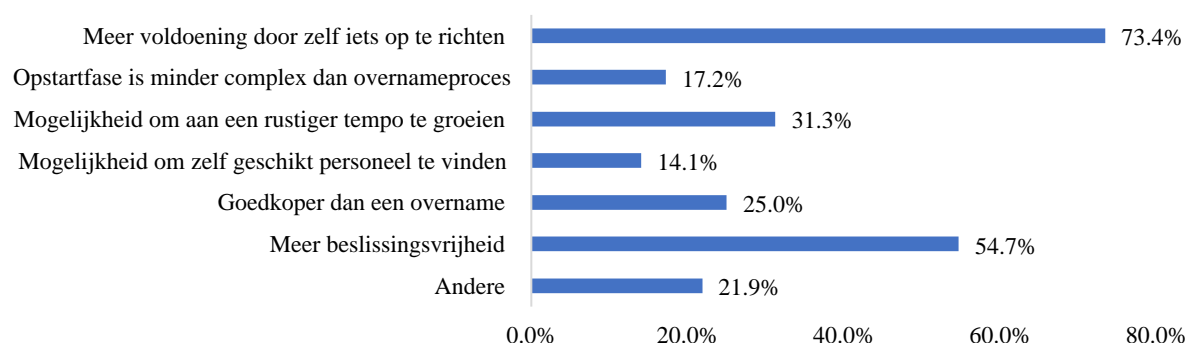
**Tabel 3.2.: Opstartmethode (N=66)**

|                                | Aantal | Procentueel |
|--------------------------------|--------|-------------|
| Zelf een nieuwe zaak opgericht | 63     | 95,5%       |
| Bestaande zaak overgenomen     | 3      | 4,5%        |

Aangezien slechts drie respondenten aangeven dat zij plannen hebben om een bestaande onderneming over te nemen, kunnen op basis van hun antwoorden geen conclusies getrokken worden. Twee van de drie respondenten geven aan dat tijdswinst een belangrijke reden was om een bestaande zaak over te nemen, doch andere redenen zoals het kunnen beroep doen op een bestaand klantenbestand en contacten met stakeholders alsook het hebben van meer zekerheid omtrent omzetcijfers werden ook vermeld. De belangrijkste problemen die door de drie respondenten werden ondervonden tijdens de overname zijn moeilijkheden omtrent de correcte waardering van de zaak, weerstand van het overgenomen personeel en moeilijkheden bij het vinden van financiering. De overige antwoorden van de drie respondenten zullen niet verder besproken worden in dit rapport.

#### 4. Subgroep van bedrijven die zelf een nieuwe zaak willen oprichten

Aan de respondenten die aangaven dat ze plannen hebben om een nieuwe zaak op te richten, werd gevraagd wat volgens hen de voornaamste voordelen zijn om zelf een zaak op te richten in plaats van een zaak over te nemen. Het voornaamste voordeel om zelf een zaak op te richten in plaats van een bestaande zaak over te nemen blijkt voor de respondenten ‘meer voldoening door zelf iets op te richten’ (73,4%) te zijn (zie figuur 4.1). Ook ‘meer beslissingsvrijheid’ (54,7%) en ‘mogelijkheid om aan een rustiger tempo te groeien’ (31,3%) wordt vaak als voordeel aanzien tegenover de overname van een zaak. Enkele van de andere argumenten die door de respondenten zelf werden aangehaald zijn: ‘een onderneming op maat creëren’, ‘meer werkzekerheid’ en ‘betere match met eigen kennis/vaardigheden’.

**Figuur 4.1.: Voordelen van eigen zaak op te richten in plaats van een zaak over te nemen (N = 64)**

Aan de respondenten die aangaven dat ze plannen hebben om een nieuwe zaak op te richten, werd vervolgens ook gevraagd in welke mate ze hebben overwogen om een bestaande zaak over te nemen. Uit tabel 4.1. kan afgeleid worden dat slechts 1 op 10 respondenten (9,5%) ook

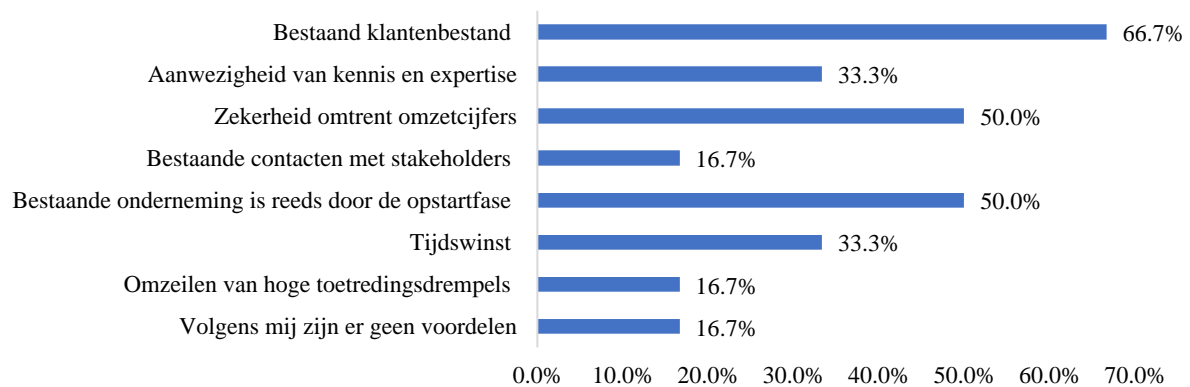
heeft overwogen om een bestaande zaak over te nemen. Voor de meeste respondenten (90,5%) is overname van een bestaande zaak geen optie.

**Tabel 4.1.: Overname overwogen door pre-starters die een nieuwe zaak willen opstarten (N=63)**

|     | Aantal | Procentueel |
|-----|--------|-------------|
| Ja  | 6      | 9,5%        |
| Nee | 57     | 90,5%       |

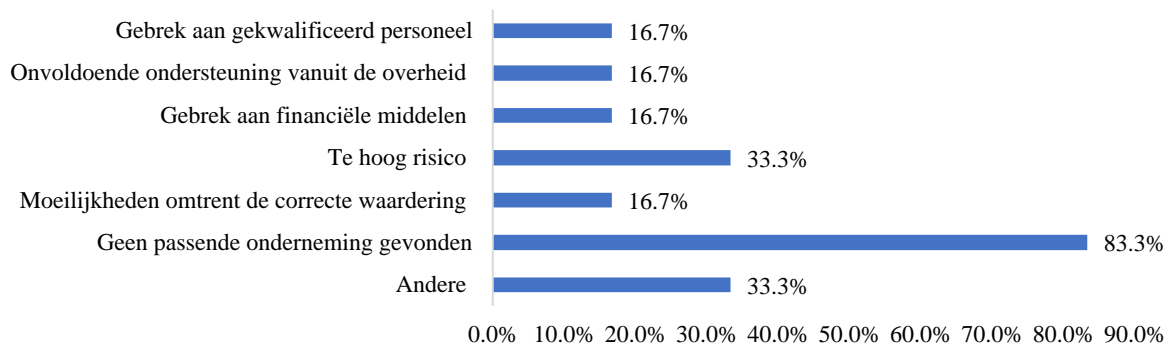
Aan de zes respondenten die toch aangegeven hebben dat zij een overname hebben overwogen, werd vervolgens gevraagd wat volgens hen de voordelen zijn van een overname tegenover het oprichten van een nieuwe zaak. Uit figuur 4.2. kan duidelijk afgeleid worden dat een bestaand klantenbestand (66,7%) door de respondenten wordt beschouwd als het voornaamste voordeel van een overname. Vervolgens zijn het de zekerheid omtrent de omzetcijfers (50%) en het voordeel dat de onderneming reeds door de opstartfase is (50%), die volgens hen een overname interessant maken.

**Figuur 4.2.: Voordelen van overname van een bestaande onderneming (N = 6)**



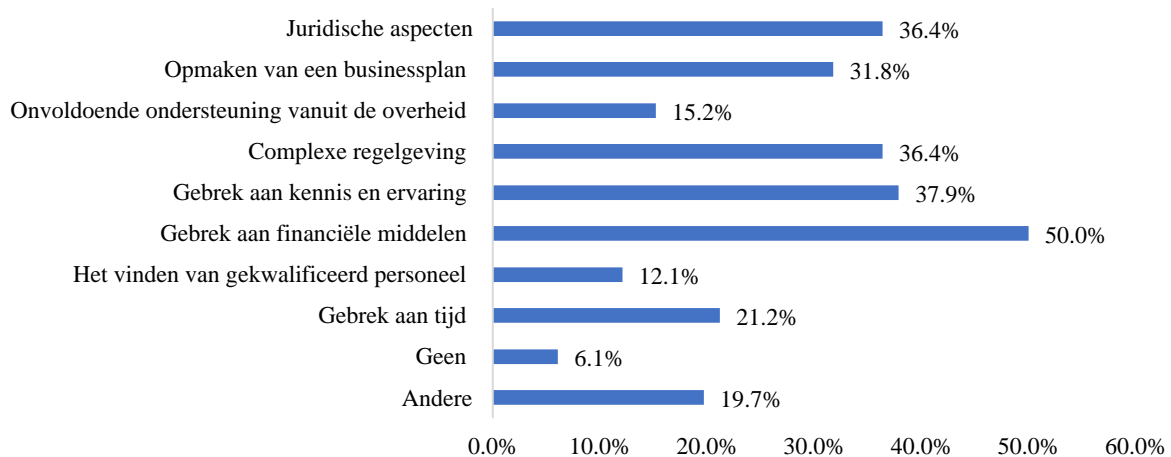
Aangezien deze respondenten uiteindelijk geen overname wensen te realiseren en ervoor kiezen om zelf een nieuwe zaak op te richten, werd aan hen gevraagd waarom ze toch niet voor een overname kiezen. Het niet vinden van een passende onderneming blijkt voor deze respondenten de voornaamste reden te zijn om geen overname te realiseren (83,3%) (zie figuur 4.3.).

**Figuur 4.3.: Redenen waarom niet voor overname werd gekozen (N = 6)**



Tenslotte werd aan de ondernemers die plannen hebben om een nieuwe zaak op te richten gevraagd welke de voornaamste obstakels zijn die ze al hebben ervaren tijdens het opstartproces. In figuur 4.4. wordt weergegeven dat volgens de respondenten een gebrek aan financiële middelen (50%) het grootste obstakel vormt tijdens het opstartproces. Onder de andere obstakels (19,7%) werden ‘combinatie met gezinsleven’, ‘gebrek aan ondersteuning en advies’ en ‘het vinden van eerste klanten’ vermeld.

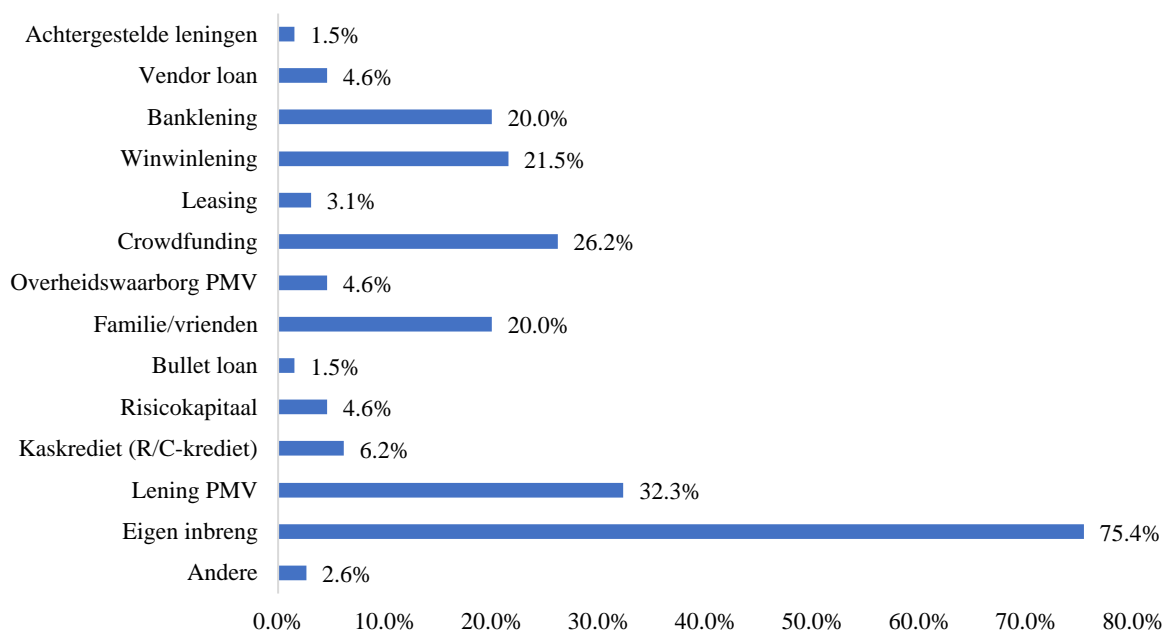
**Figuur 4.4.: Obstakels tijdens het opstartproces (N = 62)**



## 5. Financiering

In figuur 5.1. wordt weergegeven welke financieringsinstrumenten de pre-starters van plan zijn te gebruiken bij de start/overname van hun zaak.

**Figuur 5.1.: Financieringsinstrumenten die de respondenten plannen te gebruiken (N = 65)**



De overgrote meerderheid van de pre-starters geeft aan dat vooral middelen uit ‘eigen inbreng’ zullen gebruikt worden om de zaak te starten (75,4%). Daarnaast geven 32,3% van de pre-starters aan ‘lening PMV’ te willen en 26,2% crowdfunding. Andere geplande financieringsmogelijkheden zijn: winwinlening (21,5%), banklening (20%) en familie/vrienden (20%).

## 6. Dienstverlening voor pre-starters

Uit tabel 6.1 kan worden afgeleid dat slechts een beperkte groep pre-starters aangeven geen kennis te hebben van het aanbod van diensten voor (pre)-starters. Het merendeel van de pre-starters geeft aan te beschikken over een beperkte of veel kennis. Alleen voor het aanbod van online tools & checklists geven meer pre-starters aan te beschikken over geen kennis (18,2%).

**Tabel 6.1.: Kennis inzake het aanbod van dienstverlening**

|                           | Geen kennis |       | Beperkte kennis |       | Veel kennis |       | Totaal |      |
|---------------------------|-------------|-------|-----------------|-------|-------------|-------|--------|------|
| Infosessies               | 5           | 7,6%  | 29              | 43,9% | 32          | 48,5% | 66     | 100% |
| Opleidingen               | 7           | 10,6% | 29              | 43,9% | 30          | 45,5% | 66     | 100% |
| Advies                    | 6           | 9,1%  | 36              | 54,5% | 24          | 36,4% | 66     | 100% |
| Begeleiding               | 7           | 10,6% | 32              | 48,5% | 27          | 40,9% | 66     | 100% |
| Online tools & checklists | 12          | 18,2% | 34              | 51,5% | 20          | 30,3% | 66     | 100% |

Wanneer deze gegevens vergeleken worden met de resultaten van het onderzoek inzake recent gestarte ondernemingen, kan worden vastgesteld dat een veel hoger percentage van de pre-

starters dan van de starters aangeven veel kennis te hebben over het aanbod van dienstverlening. Tevens geven veel minder pre-starters dan starters aan geen kennis te hebben van het aanbod van dienstverlening. Bijvoorbeeld bij ‘infosessies’ is het percentage pre-starters die veel kennis hebben van het aanbod van deze dienst bijna dubbel zo hoog als bij de starters (resp. 48,5% en 25,8%), en hebben opvallend minder pre-starters als starters geen kennis hiervan (resp. 7,6% en 23,1%).

De meeste respondenten hebben al minstens éénmaal contact genomen met of deelgenomen aan activiteiten van de meeste dienstverleners. In tabel 6.2. wordt aangegeven dat de minst gebruikte dienst ‘online tools en checklists’ (37,9%) is. De dienst waaraan het hoogste aantal respondenten al meerdere keren hebben deelgenomen, is het deelnemen aan ‘infosessies’ (60%).

Bij het vergelijken van deze gegevens met de resultaten van het onderzoek inzake recent gestarte ondernemingen, is ook hier te vast te stellen dat de pre-starters veel vaker al contact namen of deelnamen aan activiteiten van dienstverleners dan de starters. Ongeveer dubbel zoveel starters dan pre-starters geven aan nooit te hebben contact genomen met of deelgenomen aan activiteiten van dienstverlening.

**Tabel 6.2.: Contact genomen met of deelgenomen aan activiteiten van dienstverleners**

|                           | Nooit |       | Eénmalig |       | Meerdere keren |       | Totaal |      |
|---------------------------|-------|-------|----------|-------|----------------|-------|--------|------|
| Infosessies               | 6     | 9,2%  | 20       | 30,8% | 39             | 60%   | 65     | 100% |
| Opleidingen               | 12    | 18,8% | 23       | 35,9% | 29             | 45,3% | 64     | 100% |
| Advies                    | 14    | 21,5% | 19       | 29,2% | 32             | 49,2% | 65     | 100% |
| Begeleiding               | 12    | 18,8% | 19       | 29,7% | 33             | 51,6% | 64     | 100% |
| Online tools & checklists | 22    | 37,9% | 17       | 29,3% | 19             | 32,8% | 58     | 100% |

Op de vraag: “Voor welke aspecten zou u een beroep willen doen op dienstverleners” wordt in tabel 6.3. weergegeven dat ‘juridische aspecten’ (72,7%), ‘fiscale aspecten’ (63,6%) en ‘financiële aspecten’ (60,6%) de vaakst aangeduide antwoorden zijn. HR/personeelsmanagement (10,6%) wordt slechts door 10% van de respondenten aangeduid. Onder de andere aspecten (7,6%) waarvoor beroep zou gedaan worden op dienstverleners werden onder andere ‘een concreet plan van aanpak’ en ‘een concrete uitwerking van het aanbod’ vermeld.

**Tabel 6.3.: Aspecten waarvoor beroep zou gedaan worden op dienstverleners (N=66)**

|                         | Aantal | Procentueel |
|-------------------------|--------|-------------|
| HR/Personeelsmanagement | 7      | 10,6%       |
| Emotionele aspecten     | 12     | 18,2%       |
| Financiële aspecten     | 40     | 60,6%       |
| Juridische aspecten     | 48     | 72,7%       |
| Fiscale aspecten        | 42     | 63,6%       |
| Ondernemingswaardering  | 15     | 22,7%       |
| Andere                  | 5      | 7,6%        |

Uit tabel 6.4. kan afgeleid worden dat zeer weinig pre-starters aangeven niet tevreden te zijn met het aanbod van diensten. Het aanbod van ‘infosessies’ is de dienst waarvan het hoogste aantal pre-starters (71,9%) helemaal tevreden is over het aanbod.

**Tabel 6.4.: Mate van tevredenheid over het aanbod van diensten**

|                           | Niet |      | In beperkte mate |       | Helemaal |       | Totaal |      |
|---------------------------|------|------|------------------|-------|----------|-------|--------|------|
| Infosessies               | 0    | 0,0% | 16               | 28,1% | 41       | 71,9% | 57     | 100% |
| Opleidingen               | 1    | 1,8% | 17               | 30,9% | 37       | 67,3% | 55     | 100% |
| Advies                    | 0    | 0,0% | 18               | 34,6% | 34       | 65,4% | 52     | 100% |
| Begeleiding               | 1    | 1,9% | 18               | 33,3% | 35       | 64,8% | 54     | 100% |
| Online tools & checklists | 1    | 2,3% | 24               | 54,5% | 19       | 43,2% | 44     | 100% |

Ook op het vlak van tevredenheid over de kwaliteit van de diensten, zijn minder dan 4% van de pre-starters niet tevreden (zie tabel 6.5.). De dienst waarvan het hoogste aantal respondenten helemaal tevreden is, is ‘opleidingen’ (70,2%).

**Tabel 6.5.: Mate van tevredenheid over de kwaliteit van de aangeboden diensten**

|                           | Niet |      | In beperkte mate |       | Helemaal |       | Totaal |      |
|---------------------------|------|------|------------------|-------|----------|-------|--------|------|
| Infosessies               | 0    | 0,0% | 20               | 35,1% | 37       | 64,9% | 57     | 100% |
| Opleidingen               | 2    | 4,3% | 12               | 25,5% | 33       | 70,2% | 47     | 100% |
| Advies                    | 1    | 2,1% | 16               | 34,0% | 30       | 63,8% | 47     | 100% |
| Begeleiding               | 2    | 4,3% | 16               | 34,0% | 29       | 61,7% | 47     | 100% |
| Online tools & checklists | 0    | 0,0% | 21               | 70,0% | 9        | 30,0% | 30     | 100% |

Tenslotte werd aan de respondenten de volgende vraag gesteld: “*Welke hulp/ondersteuning ontbreekt er volgens u voor pre-starters?*”. Enkele terugkerende antwoorden zijn ‘één centraal aanspreekpunt’, ‘hulp bij het opstellen van een ondernemingsplan’ en ‘financiële hulp’.

## Executive summary

Zoals al aan het begin van dit rapport vermeld, luidt de centrale onderzoeksvraag als volgt: *“In welke mate zijn pre-starters er zich van bewust dat overname een mogelijkheid is om te starten?”*. Uit dit onderzoek blijkt dat slechts 4,5% van alle ondervraagde pre-starters (3/66) eraan denkt om te starten via overname. Van de pre-starters die wensen te starten door een nieuwe zaak op te richten, geven ook 6 pre-starters aan een overname van een bestaande zaak te hebben overwogen. In totaal hebben 9 pre-starters (13,64%) overwogen om een bestaande zaak over te nemen. Wanneer dit cijfer vergeleken wordt met het cijfer uit het onderzoek van de Vlaamse starters ligt dit percentage opmerkelijk lager (13,64% t.o.v. 25,78%).

De respondenten die aangegeven hebben dat zij een overname hebben overwogen, geven aan dat het kunnen beschikken over een bestaand klantenbestand beschouwd wordt als het voornaamste voordeel van een overname. Vervolgens zijn het de zekerheid omtrent de omzetcijfers en het voordeel dat de onderneming reeds door de opstartfase is, die volgens hen een overname interessant maken. Het niet vinden van een passende onderneming blijkt voor deze respondenten de voornaamste reden te zijn om geen overname te realiseren.

Uit de resultaten kon worden afgeleid dat slechts een beperkte groep pre-starters aangeven geen kennis te hebben van het aanbod van diensten voor (pre)-starters. Het merendeel van de pre-starters geeft aan te beschikken over een beperkte of veel kennis. De meeste respondenten hebben al minstens éénmaal contact genomen met of deelgenomen aan activiteiten van de meeste dienstverleners.

Op de vraag: *“Voor welke aspecten de pre-starter een beroep zou willen doen op dienstverleners”* werd vastgesteld dat ‘juridische aspecten’, ‘fiscale aspecten’ en ‘financiële aspecten’ de vaakst aangeduide antwoorden zijn. Onder de andere aspecten waarvoor beroep zou gedaan worden op dienstverleners werden onder andere ‘een concreet plan van aanpak’ en ‘een concrete uitwerking van het aanbod’ vermeld. Uit de antwoorden van de respondenten kan worden afgeleid dat zeer weinig pre-starters aangeven niet tevreden te zijn met het aanbod van diensten. Voor een aantal respondenten ontbreekt qua hulp/ondersteuning voor pre-starters de aanwezigheid van één centraal aanspreekpunt, financiële hulp en hulp bij het opstellen van een ondernemingsplan.

Aangezien slechts een zeer laag aantal respondenten kiezen voor overname, kunnen op basis van dit empirisch onderzoek geen uitspraken gedaan worden over de invloed van bepaalde kenmerken van de ondernemers op de opstartmethode.

De overgrote meerderheid van de pre-starters geeft aan dat vooral middelen uit ‘eigen inbreng’ zullen gebruikt worden om de zaak te starten (75,4%). Daarnaast geven 32,3% van de pre-starters aan ‘lening PMV’ te willen gebruiken. 26,2% van de starters plannen crowdfunding te gebruiken. Andere geplande financieringsmogelijkheden zijn: winwinlening (21,5%), banklening (20%) en familie/vrienden (20%).

Een overgrote meerderheid van de Vlaamse pre-starters verkiezen dus het oprichten van een nieuwe zaak boven het overnemen van een bestaande zaak. De voornaamste voordelen van het oprichten van een nieuwe zaak versus een overname zijn: meer voldoening door zelf iets op te richten, meer beslissingsvrijheid en de mogelijkheid om op een rustig tempo te groeien.

Aan de respondenten werd gevraagd om het belangrijkste motief te noteren dat de doorslag geeft om een zaak op te willen starten/over te nemen. Uit de resultaten blijkt dat 'mijn hart/passie volgen' het belangrijkste motief is voor de respondenten. Ook 'meer vrijheid/onafhankelijkheid' (21,1%) en 'behoefte aan succes/zelfontplooiing/persoonlijke ontwikkeling' (13,5%) blijken vaak het belangrijkste motief. Enkele motieven die door de respondenten zelf werden aangehaald zijn: 'de wens om beter te doen dan de concurrentie', 'eigen kennis van zaken toepassen' en 'aansporing/aanmoediging door andere personen'.

Aan de ondernemers die plannen hebben om een nieuwe zaak op te richten werd gevraagd welke de voornaamste obstakels zijn die ze al hebben ervaren tijdens het opstartproces. Volgens de antwoorden van de respondenten vormt een gebrek aan financiële middelen het grootste obstakel tijdens het opstartproces. Onder de andere obstakels (19,7%) werden 'combinatie met gezinsleven', 'gebrek aan ondersteuning en advies' en 'het vinden van eerste klanten' vermeld.



## **Bijlage 1: Enquête starten versus overnemen van een zaak 2019 (voor Vlaamse pre-starters)**

### **Q1 Disclaimer - Toestemming voor verwerking van gegevens voor onderzoeksdoeleinden**

Hierbij wenst de Antwerp Management School uw toestemming te vragen om uw ingebrachte gegevens te mogen verwerken in het kader van het onderzoeksproject over intenties inzake starten versus overnemen van een zaak. Overeenkomstig de artikelen 6 en 9 van Verordening (EU) 2016/676 betreffende de bescherming van persoonsgegevens mogen wij uw persoonsgegevens niet rechtmatig verwerken voor dit doel zonder uw toestemming.

Het is met name de bedoeling om uw ingebrachte gegevens te verwerken in een onderzoeksrapport zonder vermelding van individuele, niet-geanonimiseerde gegevens. Bij het opmaken van het onderzoeksrapport zullen enkel professoren van de Antwerp Management School en de Universiteit Hasselt toegang hebben tot de ingebrachte gegevens. Het onderzoek wordt uitgevoerd onder leiding van Prof. dr. Eddy Laveren ([eddy.laveren@uantwerpen.be](mailto:eddy.laveren@uantwerpen.be)). In geen geval zullen individuele gegevens worden doorgegeven aan derden. De gegevens worden verzameld via het online platform Qualtrics in overeenstemming met de privacywetgeving en worden enkel bijgehouden voor onderzoeksdoeleinden inzake de intentie tot groei door overname.

Door deel te nemen aan de enquête wordt aangenomen dat u akkoord gaat met de verwerking van de gegevens in een onderzoeksrapport zonder verwijzing naar individuele gegevens. Indien u uw gegevens wil inzien of laten verwijderen, kan u dit vragen door te e-mailen naar hierboven vermeld e-mailadres. Meer informatie over ons privacy beleid kan u vinden op [www.uantwerpen.be/disclaimer](http://www.uantwerpen.be/disclaimer).

Ik heb de disclaimer gelezen en geef toestemming aan de onderzoekers van de Antwerp Management School en de Universiteit Hasselt om de gegevens te verwerken in een onderzoeksrapport zonder vermelding van individuele persoonsgegevens. Indien u geen toestemming wenst te geven, danken wij u voor uw aandacht

- Ik geef toestemming (1)                       Ik geef geen toestemming (2)

**Q2 Een pre-starter wordt gedefinieerd als een persoon die de intentie heeft om in de (nabije) toekomst een zaak te starten of over te nemen, doch die zijn/haar intentie al heeft omgezet in concrete acties ter voorbereiding van een start of overname in de toekomst. Van zodra deze persoon een ondernemings-nummer heeft bekommen, wordt deze persoon beschouwd als starter.**

- Ik ben een pre-starter (1)  
 Ik ben een starter (2)

### **Q3 Functie van de respondent**

- CEO (bedrijfsleider/zaakvoerder) (1)  
 CFO (2)  
 Bestuurder (3)  
 Aandeelhouder (4)  
 Andere (5) \_\_\_\_\_

**Q98 Via welke dienstverlener/organisatie hebt u deze uitnodiging om deel te nemen aan het onderzoek ontvangen?**

---

**Q99 Hebt u al een of meerdere activiteiten gevolgd in het kader van de opstart van een zaak of de voorbereiding hiervan?**

- nee (1)
  - Ja, geef enkele voorbeelden aub: (2)
- 

**Q4 Wenst u een zaak/onderneming te starten door:**

- Zelf een nieuwe zaak op te starten (1)
- Een bestaande zaak over te nemen/kopen (2)
- Een bestaande zaak te erven/ via schenking (familiale overdracht) (3)

**Q6 Is dit de eerste keer dat u een zaak zal starten of overnemen?**

- Ja, dit is de eerste zaak die ik zal starten of overnemen (1)
- Nee, ik heb in het verleden al ... (Aantal) ondernemingen opgericht, waarvan ik er nog ... (aantal) steeds bezit (2) \_\_\_\_\_

**Q7 Wat is uw huidige toestand (meerdere antwoorden zijn mogelijk)?**

- Deeltijds zelfstandige (1)
- Voltijds zelfstandige (2)
- Loontrekkende (3)
- Werkloze (4)
- Student (5)
- Andere (6)

**Q47 In welke mate zijn de plannen al concreet om een zaak op te starten of over te nemen?**

- Ik ben totaal nog niet bezig (1)
- Ik weet niet goed hoe eraan te beginnen (2)
- Ik heb al enkele stappen gezet maar ik heb nog enige tijd nodig vooraleer te starten (3)
- Ik heb al meerdere stappen gezet en zal op korte termijn starten (4)
- Ik heb nog geen duidelijkheid hierover (5)
- Ander antwoord (7) \_\_\_\_\_

**Q9 Welke zijn volgens u de voordelen om een nieuwe zaak te starten i.p.v. een bestaande zaak over te nemen?**

- Meer beslissingsvrijheid (1)
- Goedkoper dan een overname (2)
- Mogelijkheid om zelf geschikt personeel te zoeken (3)
- Mogelijkheid om op een rustiger tempo te groeien (4)
- De opstartfase is minder complex dan het overnameproces (5)
- Meer voldoening door zelf iets op te starten (6)
- Andere (7) \_\_\_\_\_

**Q10 Hebt u ook overwogen om een bestaande zaak over te nemen/kopen in plaats van een nieuwe zaak te starten?**

- Ja (1)
- Nee (2)

**Q11 Welke zijn volgens u de eventuele voordelen om een bestaande zaak over te nemen/kopen ten opzichte van het starten van een nieuwe zaak?**

- Reeds bestaand Klantenbestand/Cliënteel (1)
- Reeds bestaande contacten met stakeholders/leveranciers (2)
- Tijdswinst (3)
- Aanwezigheid van expertise en kennis binnen de bestaande onderneming (4)
- Meer zekerheid omtrent omzetcijfers (5)
- Eenvoudigere toegang tot financiering (6)
- De onderneming is reeds doorheen de moeilijke opstartfase (7)
- Omzeilen van de hoge toetredingsdrempels in de sector (8)
- Volgens mij zijn er geen voordelen (9)
- Andere: (10) \_\_\_\_\_

**Q12 Welke van onderstaande aspecten hebben ervoor gezorgd dat u uiteindelijk niet voor een overname hebt gekozen (meerdere antwoorden zijn mogelijk)?**

- Een lange complexe overnameprocedure (1)
- Geen passende onderneming gevonden om over te nemen (2)
- Gebrek aan gekwalificeerd personeel bij de over te nemen onderneming (3)
- Gebrek aan kennis en ervaring met het overnemen van een onderneming (4)
- Onvoldoende ondersteuning vanuit de overheid (5)
- Complexe regelgeving (6)
- Moeilijkheden omtrent de correcte waardering van de over te nemen onderneming (7)
- Gebrek aan financiële middelen (8)
- Te hoog risico (9)
- Andere (10) \_\_\_\_\_

**Q13 Welke zijn de voornaamste obstakels die u hebt ervaren tijdens het opstartproces (meerdere antwoorden zijn mogelijk)?**

- Die zijn er niet (1)
- Gebrek aan tijd (2)
- Het vinden van gekwalificeerd personeel (3)
- Gebrek aan financiële middelen (4)
- Gebrek aan kennis/ervaring (5)
- Complexe regelgeving (6)
- Onvoldoende ondersteuning vanuit de overheid (7)
- Opmaken van een businessplan (8)
- Juridische aspecten (9)
- Andere (10) \_\_\_\_\_

**Q14 Welke zijn voor u de voornaamste redenen om een bestaande zaak over te nemen in plaats van zelf een nieuwe zaak op te starten (meerdere antwoorden zijn mogelijk)?**

- Reeds bestaand Klantenbestand/cliënteel (1)
- Reeds bestaande contacten met stakeholders/leveranciers (2)
- Aanwezigheid van kennis en expertise binnen de bestaande onderneming (3)
- Meer zekerheid omtrent omzetcijfers (4)
- Eenvoudigere toegang tot financiering (5)
- De bestaande onderneming is reeds doorheen de moeilijke opstartfase (6)
- Omzeilen van de hoge toetredingsdrempels in de sector (7)
- Tijdswinst (8)
- Andere (9) \_\_\_\_\_

**Q15 Hebt u ook overwogen om een nieuwe zaak te starten in plaats van een bestaande zaak over te nemen?**

- Ja (1)
- Nee (2)

**Q16 Welke zijn volgens u de eventuele voordelen om een nieuwe zaak te starten i.p.v. een bestaande zaak over te nemen (meerdere antwoorden zijn mogelijk)?**

- Meer beslissingsvrijheid (1)
- Goedkoper dan een overname (2)
- Zelf geschikt personeel te zoeken (3)
- Mogelijkheid om op een rustiger tempo te groeien (4)
- De opstartfase is minder complex dan het overnameproces (5)
- Meer voldoening door zelf iets op te starten (6)
- Volgens mij zijn er geen voordelen (7)
- Andere: (8) \_\_\_\_\_

**Q17 Via welke kanalen bent u in contact gekomen met een over te nemen onderneming(en)?**

- Overnamemarkt.be (1)
- Bedrijventekoop.be (2)
- Overnameweb.be (3)
- KBCmatchit (4)
- Via boekhouder/accountant (5)
- Via overnameadviseurs/overnamebemiddelaars (6)
- Via notaris (7)
- Via bank (8)
- Via advocaat (9)
- Via consultant (10)
- Via vrienden, familie, kennissen (11)
- Via netwerk van collega-ondernemers (12)
- Andere (13) \_\_\_\_\_

**Q18 Welke problemen hebt u ervaren tijdens de overname van een bestaande onderneming (meerdere antwoorden zijn mogelijk)?**

- Moeilijkheden bij het vinden van de geschikte over te nemen onderneming (1)
- Het overname proces was complexer dan verwacht (2)
- Het overname proces duurde langer dan verwacht (3)
- Onvoldoende ondersteuning vanuit de overheid (4)
- Complexe regelgeving (5)
- Moeilijkheden omtrent de correcte waardering van de over te nemen onderneming (6)
- Moeilijkheden omtrent het vinden van financiering (7)
- Moeilijkheden na de overname met het overgenomen personeel (8)
- Moeilijkheden na de overname met het integreren van administratie en organisatie (9)
- Weerstand van het overgenomen personeel tijdens de implementatie van nieuwe ideeën en routines (10)
- Te weinig openheid van de overlater inzake gegevens (11)
- Ik heb geen problemen ondervonden (12)
- Andere (13) \_\_\_\_\_

**Q19 Welke zijn volgens u de voordelen om een zaak te starten via erfenis/schenking (familiale overdracht) (meerdere antwoorden mogelijk)?**

---

---

**Q20 Welke van de volgende aspecten waren belemmerende factoren bij het overdrachtsproces?**

- Financiële redenen (1)
- Erfenisregeling (2)
- Leeftijd overnemer (3)
- Houding overdrager (4)
- Ongunstige marktomstandigheden (5)
- Voorbereiding van de onderneming (6)
- Gebrek aan kennis (7)
- Fiscale redenen (8)
- Administratieve redenen (9)
- Andere (10)

**Q21 Hebt u overwogen om een nieuwe zaak te starten of een andere (externe) zaak over te nemen/kopen?**

- Ja (1)
- Nee (2)

**Q22 Welke van onderstaande aspecten hebben ervoor gezorgd dat u uiteindelijk niet voor een nieuwe of andere zaak hebt gekozen (meerdere antwoorden zijn mogelijk)?**

- Een lange complexe overnameprocedure (1)
- Geen passende onderneming gevonden om over te nemen (2)
- Gebrek aan gekwalificeerd personeel bij de over te nemen onderneming (3)
- Reeds beschikken van gekwalificeerd personeel bij de over te laten onderneming (4)
- Gebrek aan kennis en ervaring met het overnemen van een onderneming (5)
- Onvoldoende ondersteuning vanuit de overheid (6)
- Complexe regelgeving (7)
- Moeilijkheden omtrent de correcte waardering van de over te nemen onderneming (8)
- Gebrek aan financiële middelen (9)
- Te hoog risico (10)
- Andere: (11) \_\_\_\_\_

**Q23 In welke mate hebt u kennis inzake het aanbod van dienstverleners voor pre-starters?**

|                               | Geen Kennis (1)       | Bepaalde Kennis (2)   | Veel kennis (3)       |
|-------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Infosessies (1)               | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Opleidingen (2)               | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Advies (3)                    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Begeleiding (4)               | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Online Tools & Checklists (5) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

**Q24 Hebt u al contact genomen of deelgenomen aan activiteiten van dienstverleners voor pre-starters?**

|                               | Nog nooit (1)         | Eénmalig (2)          | Meerdere Keren (3)    |
|-------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Infosessies (1)               | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Opleidingen (2)               | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Advies (3)                    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Begeleiding (4)               | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Online tools & Checklists (5) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

**Q25 Voor welke aspecten zou u een beroep willen doen op dienstverleners (meerder antwoorden zijn mogelijk)?**

- HR/personeelsmanagement (1)
- Emotionele (2)
- Financiële (3)
- Juridische (4)
- Fiscale (5)
- Ondernemingswaardering (6)
- Verloop van het overnameproces (7)
- Overige (8) \_\_\_\_\_

**Q26 In welke mate bent u tevreden over het aanbod van diensten?**

|                               | Niet tevreden (1)     | In beperkte mate tevreden (2) | Helemaal tevreden (3) | Niet van toepassing (4) |
|-------------------------------|-----------------------|-------------------------------|-----------------------|-------------------------|
| Infosessies (1)               | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>         | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>   |
| Opleidingen (2)               | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>         | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>   |
| Advies (3)                    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>         | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>   |
| Begeleiding (4)               | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>         | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>   |
| Online Tools & Checklists (5) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>         | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>   |

**Q27 In welke mate bent u tevreden over de kwaliteit van de aangeboden diensten?**

|                               | Niet tevreden (1)     | In beperkte mate tevreden (2) | Helemaal tevreden (3) | Niet van toepassing (4) |
|-------------------------------|-----------------------|-------------------------------|-----------------------|-------------------------|
| Infosessies (1)               | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>         | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>   |
| Opleidingen (2)               | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>         | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>   |
| Advies (3)                    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>         | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>   |
| Begeleiding (4)               | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>         | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>   |
| Online Tools & Checklists (5) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>         | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>   |

**Q28 Welke hulp/ondersteuning ontbreekt er volgens u voor pre-starters?**

---

---

**Q29 In welke mate spelen de volgende motieven een rol bij de keuze om een zaak op te starten of over te nemen (meerdere antwoorden mogelijk)?**

|                                                                     | Geen (1)              | In beperkte mate (2)  | In sterke mate (3)    |
|---------------------------------------------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Meer vrijheid/onafhankelijkheid (1)                                 | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ontevredenheid bij uw vorige job (2)                                | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Problemen met het vinden van een geschikte job (3)                  | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Onzekerheden binnen de vorige onderneming (4)                       | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Te laag loon in loondienst (5)                                      | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Mogelijkheid om meer geld te verdienen als ondernemer (6)           | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Mijn hart/passie volgen (7)                                         | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Gunstige economische conjunctuur/ mogelijkheden op de markt (8)     | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ontdekking van 'een gat in de markt'/nieuwe uitvinding (9)          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Uitdaging (10)                                                      | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Behoeftte aan succes/zelfontplooiing/persoonlijke ontwikkeling (11) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Familiale redenen (12)                                              | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Mogelijkheden om zorg voor gezin en arbeid te combineren (13)       | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Andere (14)                                                         | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |



**Q30 Wat is voor u het belangrijkste motief dat de doorslag heeft gegeven om een zaak op te starten of over te nemen?**

---

---

**Q31 Welk is het geslacht van de pre-starter?**

- Man (1)
- Vrouw (2)

**Q32 Welke is de nationaliteit van de pre-starter?**

- Belg (1)
- Andere.... (2)

**Q33 Welke is de huidige leeftijd van de pre-starter?**

- < 30 (1)
- 30 – 45 (2)
- 46-55 (3)
- > 55 (4)

**Q34 Welk is het hoogst behaalde diploma van de pre-starter?**

- Lager onderwijs (1)
- Middelbaar onderwijs (2)
- Professionele Bachelor (Hoger niet-universiteit onderwijs) (3)
- Academische Bachelor (Hoger universitair onderwijs) (4)
- Master (5)
- Andere (6) \_\_\_\_\_

**Q35 Wat is het type van de studie van de pre-starters?**

- Economisch gericht (1)
- Technische gericht (2)
- Andere (3) \_\_\_\_\_

**Q36 Komt de pre-starter uit een gezin waar de ouders een zelfstandig beroep uitoefenen?**

- Ja (1)
- Nee (2)

**Q37 Heeft de pre-starter een partner die zelf een onderneming leidt of heeft geleid?**

- Ja (1)
- Nee (2)
- Niet van toepassing (3)

**Q42 In welke sector denkt u eraan een zaak te starten of over te nemen (meerdere antwoorden zijn mogelijk)? Tot welke sector behoort de onderneming?**

- Industrie (1)
- Landbouw (2)
- Bouw (3)
- Handel (4)
- Horeca (5)
- Diensten (6)
- Andere (7) \_\_\_\_\_

**Q44 Welke financieringsinstrumenten bent u van plan te gebruiken bij de start of overname van uw zaak (meerdere antwoorden zijn mogelijk)?**

- Eigen inbreng (1)
- Lening PMV (2)
- Kaskrediet (R/C-krediet) (3)
- Risicokapitaal (4)
- Bullet loan (5)
- Familie/vrienden (6)
- Overheidswaarborg PMV (7)
- Crowdfunding (8)
- Leasing (9)
- Andere (10) \_\_\_\_\_
- Winwinlening (11)
- Banklening (12)
- Vendor loan (13)
- Achtergestelde leningen (14)

**Q46 Indien u nog suggesties of commentaar heeft voor het onderzoeksproject 'intenties inzake starten versus overnemen van een zaak, kan u deze hieronder vermelden.**

---

---

**Q97 Van harte bedankt voor het invullen van de enquête. Indien u een kopie wenst van het onderzoeksrapport, gelieve uw emailadres hieronder in te vullen.**

Prof. Eddy Laveren (Antwerp Management School en Universiteit Antwerpen)