

AGENTSCHAP  
INNOVEREN &  
ONDERNEMEN



Vlaanderen  
is ondernemen

# Starten versus overnemen van een zaak: een onderzoek bij recent gestarte ondernemers

Prof. dr. Eddy Laveren

Prof. dr. Tensie Steijvers

Dr. Ine Uma



## **Inhoud**

Inhoudsopgave .....	2
Inleiding .....	3
1. Opzet voor de dataverzameling .....	4
2. Kenmerken van de bevroagde ondernemers .....	5
3. Kenmerken van de bevroagde ondernemingen .....	9
4. Subgroep van bedrijven die een overname hebben overwogen .....	10
5. Subgroep van bedrijven die een overname overwogen en gerealiseerd hebben .....	12
6. Subgroep van bedrijven die zelf een nieuwe zaak hebben opgericht .....	13
7. Financiering .....	14
8. Dienstverlening voor starters .....	15
9. Kenmerken van de bevroagde ondernemers en ondernemingen volgens de opstartmethode .....	18
Executive summary .....	19
Bijlage 1: Enquête starten versus overnemen van een zaak 2019 (voor Vlaamse starters) .....	22

## **Bronvermelding**

Laveren, E., Steijvers, T., & Umans, I. (2019). Starten versus overnemen van een zaak: een onderzoek bij recent gestarte ondernemingen. Onderzoeksrapport Agentschap Innoveren en Ondernemen, 33 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**

Het doel van dit onderzoek is om bij een steekproef van recent gestarte ondernemingen te onderzoeken in welke mate zij overwogen hebben om een onderneming over te nemen in plaats van een volledig nieuwe activiteit te starten. Starters zullen bij de start van hun onderneming een keuze moeten maken over de manier waarop zij hun onderneming zullen starten. Er zijn twee verschillende opstartmethodes: de novo entry en acquisitive entry. Bij een de novo entry zal de starter een volledig nieuwe onderneming oprichten. Bij een acquisitive entry zal een reeds bestaande onderneming door een starter worden overgenomen. Hierbij kan nog een onderscheid worden gemaakt tussen het overnemen van een familiebedrijf van de ouders of een familielid, dan wel een externe onderneming kopen. In dit onderzoek zal enkel aandacht worden besteed aan de start door de overname van een externe onderneming.

Naast het toenemend aantal starters, verwacht men de komende jaren ook een stijging in het aantal over te nemen ondernemingen. Een groot deel van de ondernemers zullen in de komende jaren een pensioengerechtigde leeftijd bereiken. Zij zullen op zoek moeten gaan naar een geschikte opvolger of overnemer. Men verwacht ook dat het aantal bedrijfsleiders die ouder zijn dan 55 jaar de volgende jaren zal toenemen.

Een overname is vaak minder risicovol dan het oprichten van een nieuwe zaak en de slaagkansen van overnames liggen vaak hoger dan die van nieuw opgerichte ondernemingen. Over het algemeen hebben de novo entries een meer variabele groei en winstgevendheidsratio en een lagere overlevingsgraad dan acquisitieve entries (Parker & van Praag , 2012)<sup>1</sup>.

Naast een onderzoek naar de opstartmethode van Vlaamse starters, zal ook worden nagegaan in welke mate recent gestarte ondernemingen zich ervan bewust zijn dat het overnemen van een onderneming een mogelijkheid is. Daarna zal onderzocht worden welke de voordelen zijn om een bestaande onderneming over te nemen of een nieuwe zaak op te richten, alsook de redenen waarom geen overname wordt overwogen of gerealiseerd. Tevens wordt aandacht besteed aan de obstakels tijdens het opstartproces. Verder zal er ook onderzocht worden in welke mate Vlaamse starters kennis hebben van de diensten die worden aangeboden door de dienstverleners en in welke mate zij hier gebruik van maken. Tenslotte zal aandacht worden besteed aan de gebruikte financieringsinstrumenten.

<sup>1</sup> Parker , S. C., & van Praag , M. C. (2012). The entrepreneur's mode of entry: Business takeover or new venture start? *Journal of Business Venturing*, 31-46.

## 1. Opzet voor de dataverzameling

De dataverzameling is gestart met een selectie van gegevens uit Belfirst, een database met uitgebreide informatie over bedrijven in België. **Starters** zijn recent gestarte ondernemingen die minder dan 4 jaar oud zijn, ongeacht hun juridische constructie. Uit de Belfirst database werden alle actieve en onafhankelijke vennootschappen uit het Vlaamse Gewest die opgestart zijn vanaf het jaar 2015 en in een normale rechtstoestand verkeren weerhouden.

Vervolgens werden alle ondernemingen die in de afgelopen jaren een naamswijziging hebben doorgevoerd verwijderd uit de selectie. Bij een naamswijziging of een verandering van de vennootschapsvorm zal de oude onderneming namelijk als stopgezet beschouwd worden. De omvorming zal niet in de KBO geregistreerd worden en de onderneming zal als nieuwe onderneming geregistreerd worden, doch dit zijn geen starters.

Hierna werd een verdere selectie gemaakt die ervoor zorgt dat enkel onafhankelijke ondernemingen werden opgenomen en geen dochterondernemingen of nieuwe filialen van bestaande ondernemingen. Alle ondernemingen waarvan meer dan drie ondernemingen in de groep aanwezig zijn en de ondernemingen die meer dan drie dochterondernemingen hebben, werden uit de data verwijderd.

Uiteindelijk werden 11.521 unieke ondernemingen weerhouden. Deze set van 11.521 ondernemingen werd bezorgd aan Trends Business Information om e-mailadressen op naam van de zaakvoerder/bestuurder te bekomen. Indien een e-mailadres op naam niet beschikbaar was, werd een algemeen info-emailadres bekomen. In het totaal werden 4.000 e-mailadressen verkregen van Trends Business Information. Aangezien dit aantal lager lag dan verwacht, werd ook nog een poging ondernomen om zelf extra e-mailadressen te bekomen via onderzoek van websites en publicaties (kranten, tijdschriften).

In totaal werd naar 4.100 starters een e-mail verstuurd met een link naar de online enquête. Ongeveer 200 e-mailberichten konden niet worden afgeleverd of werden geweigerd, zodat ongeveer 3.900 starters de e-mail hebben ontvangen. Na twee bevraging rondes werden 354 antwoorden ontvangen. Enkel de enquêtes waarvan minstens 50% van de vragen werden ingevuld en waarbij de respondenten minstens 200 seconden aan de enquête hebben gewerkt, werden geselecteerd voor verder onderzoek. Tevens dienden 19 bedrijven te worden verwijderd, daar deze voor 2015 werden gestart. Uiteindelijk zijn er 227 bruikbare enquêtes weerhouden. Aangezien slechts 2 respondenten aangaven dat zij een familiebedrijf hebben overgenomen, werden ook deze 2 enquêtes verwijderd. Na het verwijderen van 129 enquêtes, worden in dit onderzoeksrapport 225 enquêtes weerhouden voor verdere analyse<sup>2</sup>.

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

<sup>2</sup> Uitgaande van een populatie van 39.557 bedrijven die volgens de database Belfirst voldoen aan de gestelde criteria is een respons van 195 bedrijven vereist (betrouwbaarheidsinterval van 95%, 7% foutenmarge, 50% spreiding).

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 als bijlage 1.

## 2. Kenmerken van de bevraagde ondernemers

In de enquête werden verschillende algemene vragen gesteld om het profiel van de respondenten te kunnen bepalen. De leeftijd van de starters in onze dataset wordt weergegeven in tabel 2.1. Hieruit blijkt dat het grootste deel van de respondenten een leeftijd van 30-45 jaar heeft (42,9%). Ongeveer een vierde van de respondenten is jonger dan 30 jaar (25,3%) en een bijna even groot aandeel van de respondenten heeft een leeftijd tussen 46 en 55 jaar (24%). Slechts 7,8% van de respondenten is ouder dan 55 jaar.

**Tabel 2.1.: Leeftijd van de bedrijfsleider/zaakvoerder (N=217)**

	Aantal	Procentueel
Jonger dan 30 jaar	55	25,3%
Tussen 30 en 45 jaar	93	42,9%
Tussen 46 en 55 jaar	52	24,0%
Ouder dan 55 jaar	17	7,8%

In tabel 2.2. zien we dat de zaakvoerders/bedrijfsleiders van de ondernemingen meestal mannen zijn. 67,1% van de respondenten is mannelijk en bijna een derde is vrouwelijk (32,9%).

**Tabel 2.2.: Geslacht van de bedrijfsleider/zaakvoerder (N=216)**

	Aantal	Procentueel
Man	145	67,1%
Vrouw	71	32,9%

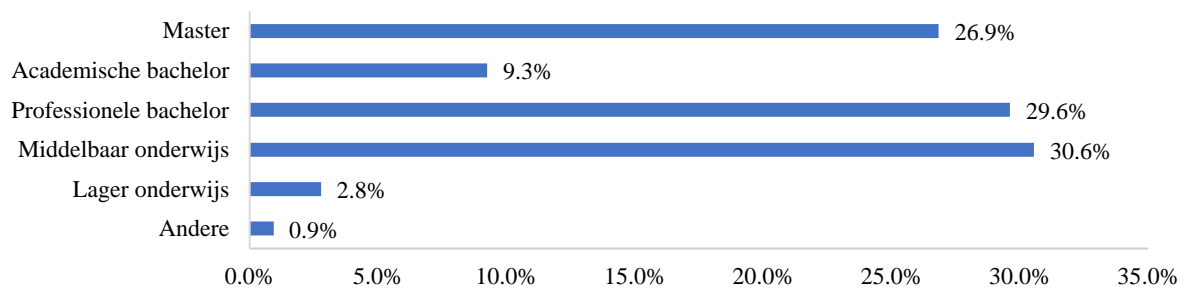
Aan de respondenten werd ook gevraagd of de zaakvoerder de Belgische nationaliteit heeft of een andere nationaliteit. Het merendeel van de respondenten heeft de Belgische nationaliteit (95,8%) en slechts 4,2% heeft een andere nationaliteit (zie tabel 2.3).

**Tabel 2.3.: Nationaliteit van de bedrijfsleider/zaakvoerder (N=215)**

	Aantal	Procentueel
Belg	206	95,8%
Andere	9	4,2%

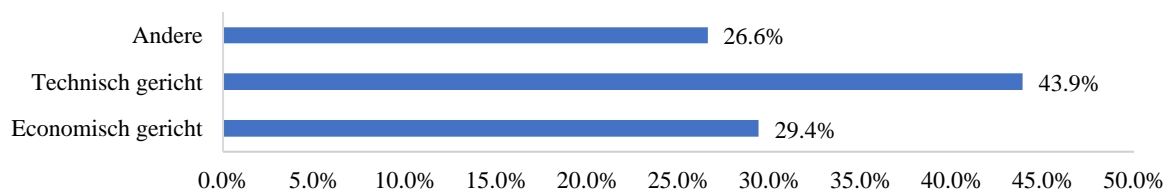
Figuur 2.1. geeft een overzicht van het hoogst behaalde opleidingsniveau van de zaakvoerders. De meeste zaakvoerders beschikken enkel over een diploma middelbaar onderwijs (30,6%) of een professioneel bachelorsdiploma (29,6%). Meer dan een vierde van de zaakvoerders beschikt over een masterdiploma (26,9%).

**Figuur 2.1.: Hoogst behaalde opleidingsniveau bedrijfsleider/zaakvoerder (N=216)**



Om meer te weten te komen over de opleiding van de ondernemers werd hen gevraagd welk type studie ze hebben gedaan. De respondenten konden kiezen tussen ‘economisch gericht’, ‘technisch gericht’ of ‘andere’. Uit figuur 2.2. kan afgeleid worden dat het grootste deel van de zaakvoerders een technische achtergrond heeft (43,9%). 29,4% heeft een economische achtergrond en 26,6% heeft een andere achtergrond. Bij de andere opleidingstypes waren de antwoorden uiteenlopend. De meest voorkomende antwoorden waren ‘juridische studies’, ‘sociale studies’ en ‘horeca-gerichte studies’.

**Figuur 2.2.: Type onderwijs van de bedrijfsleider/zaakvoerder (N=214)**



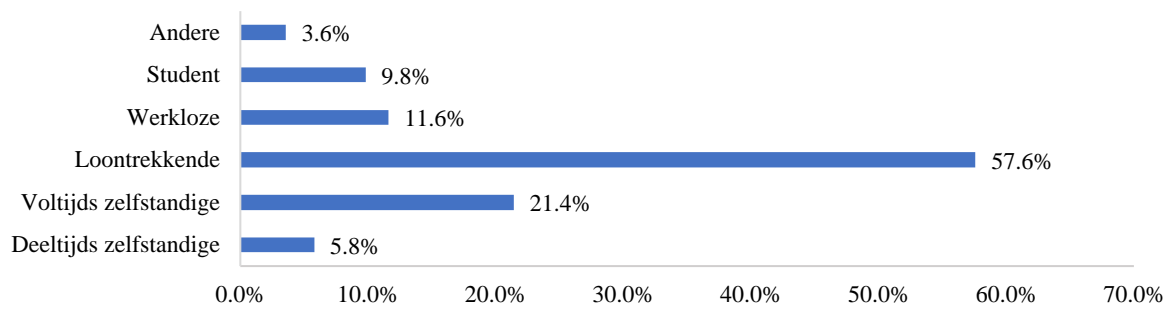
Eerdere beroepsactiviteiten kunnen ook een invloed hebben op de opstartmethode. Tabel 2.4. geeft weer of de ondernemers al eerder een onderneming hebben opgestart of niet. 68,4% van de ondernemers gaf aan dat dit de eerste keer is dat zij een onderneming opstartten. De overige 31,6% gaf aan wel al eerder een onderneming opgestart te hebben. Hiervan gaf de meerderheid aan niet meer in het bezit te zijn van de andere onderneming.

**Tabel 2.4.: Eerste keer een onderneming gestart (N=225)**

	Aantal	Procentueel
Ja	154	68,4%
Nee	71	31,6%

In de enquête werd eveneens gevraagd naar de activiteit van de bedrijfsleider/zaakvoerder voor hij/zij de onderneming heeft opgestart. De respondenten konden bij deze vraag meerdere antwoorden aanduiden. Gezien meer dan twee derde van de respondenten aangaf dat dit de eerste keer is dat zij een onderneming hebben opgestart, zien we in figuur 2.3. duidelijk dat het grootste deel van hen voordien actief was als werknemer in loondienst (57,6%). Een klein deel van de ondernemers was voordien actief als deeltijds zelfstandige (5,8%). Iets meer dan een vijfde was reeds actief als voltijds zelfstandige (21,4%).

**Figuur 2.3.: Activiteit voor het starten (N=224)**



Aangezien het al dan niet hebben van ouders die zelf ook een eigen zaak hebben een invloed kan uitoefenen op de gekozen opstartmethode, werd aan de respondenten gevraagd of zij uit een gezin komen waarvan de ouders een zelfstandig beroep uitoefenen. In tabel 2.5. wordt aangegeven dat 41,9% van de ondernemers uit een gezin komt waarvan de ouders ook een zelfstandig beroep uitoefenen en bij de overige 58,1% van de respondenten is dit niet het geval.

**Tabel 2.5.: Gezin waarvan de ouders een zelfstandig beroep uitoefenen (N=215)**

	Aantal	Procentueel
Ja	90	41,9%
Nee	125	58,1%

Daarnaast werd ook aan de ondernemers gevraagd of ze een partner hebben die zelf een onderneming leidde bij de oprichting/overname van de onderneming. In tabel 2.6. is te zien dat dit bij 19,1% van de respondenten het geval is.

**Tabel 2.6.: Partner die zelf een onderneming leidde bij de start/overname van de zaak (N= 207)**

	Aantal	Procentueel
Ja	43	19,1%
Nee	138	66,7%
Geen partner	26	12,6%

Er werd eveneens gevraagd naar de motieven van de ondernemers om een zaak op te starten of over te nemen. 'Mijn hart/passie volgen' geldt bij 83,2% van de respondenten in sterke mate als motief (zie tabel 2.7). Ook 'meer vrijheid/onafhankelijkheid' (73,6%) en 'uitdaging' (69,7%) zijn motieven die in sterke mate meespeelden. De motieven die het vaakst niet meespeelden bij de respondenten zijn 'onzekerheden binnen de vorige onderneming' (74,1%), 'te laag loon in loondienst' (73,3%) en 'problemen bij het vinden van een geschikte job' (72%).

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

N = 215	Niet		In beperkte mate		In sterke mate		Totaal	
Meer vrijheid/onafhankelijkheid	15	7,1%	41	19,3%	156	73,6%	212	100%
Ontevredenheid bij uw vorige job	89	42,8%	57	27,4%	62	29,8%	208	100%
Problemen bij het vinden van een geschikte job	149	72,0%	36	17,4%	22	10,6%	207	100%
Onzekerheden binnen de vorige onderneming	152	74,1%	35	17,1%	18	8,8%	205	100%
Te laag loon in loondienst	148	73,3%	38	18,8%	16	7,9%	202	100%
Mogelijkheid om meer geld te verdienen als ondernemer	79	35,1%	72	35,5%	52	25,6%	203	100%
Mijn hart/passie volgen	7	3,3%	29	13,6%	178	83,2%	214	100%
Gunstige economische conjunctuur/mogelijkheden op de markt	78	38,0%	85	41,5%	42	20,5%	205	100%
Ontdekking van 'een gat in de markt'/nieuwe uitvinding	103	49,8%	57	27,5%	47	22,7%	207	100%
Uitdaging	16	7,7%	47	22,6%	145	69,7%	208	100%
Behoeftte aan succes/zelfontplooiing/persoonlijke ontwikkeling	9	4,3%	57	27,4%	142	68,3%	208	100%
Familiale redenen	136	68,7%	40	20,2%	22	11,1%	198	100%
Mogelijkheden om zorg voor het gezin en arbeid te combineren	135	67,5%	35	17,5%	30	15,0%	200	100%
Andere	139	61,8%	9	5,7%	9	5,7%	157	100%

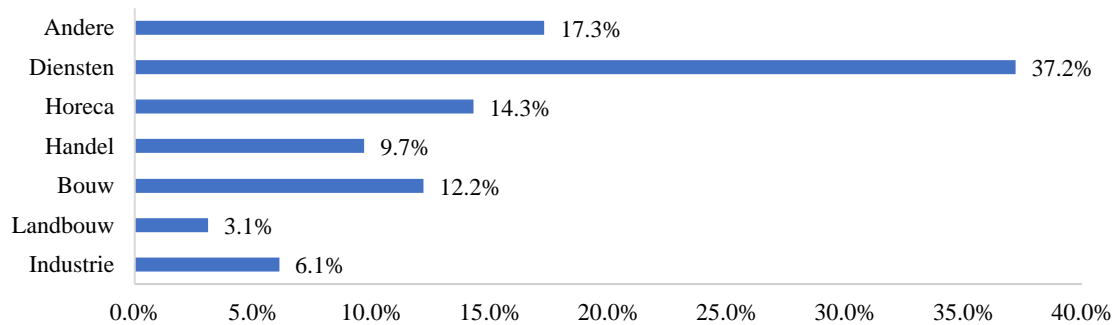
Hierna werd ook aan de respondenten gevraagd om het belangrijkste motief te noteren dat de doorslag gaf om een zaak op te starten of over te nemen. De drie meest aangehaalde motieven zijn 'meer vrijheid/onafhankelijkheid', 'mijn hart/passie volgen' en 'behoefte aan succes/zelfontplooiing/persoonlijke ontwikkeling'. Enkele andere redenen die de respondenten vermeldden zijn: 'de beschikbaarheid van een gespecialiseerd team', 'het aflopen van een bestaand werkcontract', en 'de opportuniteit van een geschikte, beschikbare locatie'.



### 3. Kenmerken van de bevroagde ondernemingen

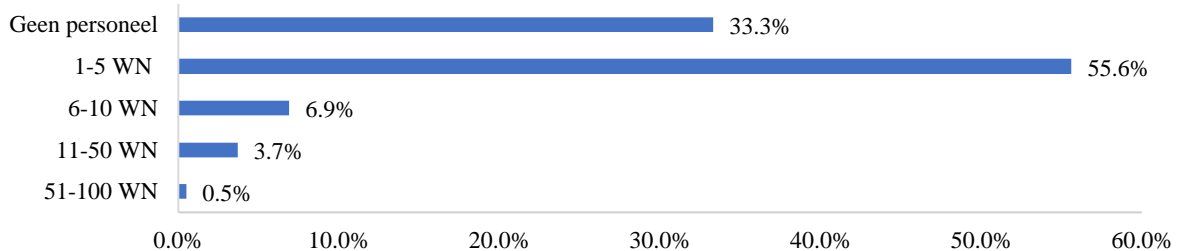
Naast de vragen omtrent de kenmerken van de ondernemer werden er ook vragen gesteld over de algemene kenmerken van de onderneming. In figuur 3.1. is te zien tot welke sector de ondernemingen van de respondenten behoren. Het grootste deel van de ondernemingen uit de dataset is actief in de dienstensector (37,2%).

**Figuur 3.1.: Sector (N = 196)**



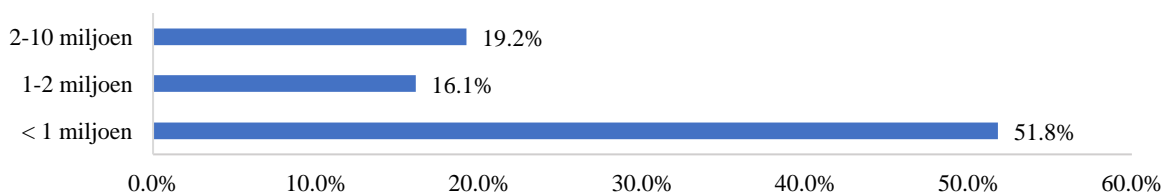
55,6% van de respondenten heeft één tot vijf werknemers in dienst. Een derde van de respondenten (33,3%) heeft (nog) geen personeel in dienst en heeft dus enkel voor zichzelf een nieuwe job gecreëerd (zie figuur 3.2.).

**Figuur 3.2.: Aantal werknemers in dienst (N = 189)**



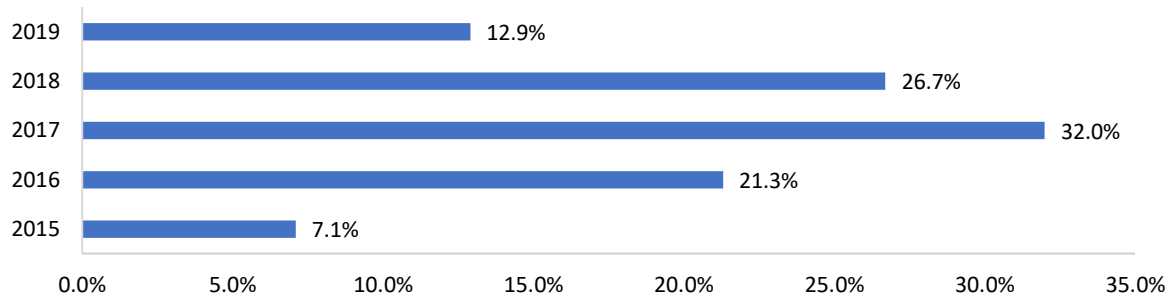
Wat betreft de jaaromzet van de ondernemingen kan vastgesteld worden dat het grootste deel van de respondenten een jaaromzet heeft van minder dan 1 miljoen euro (51,8%) (zie figuur 3.3.).

**Figuur 3.3.: Jaaromzet van de onderneming in 2018 (N = 187)**



De meeste ondernemingen werden opgericht in 2017 (32%), gevolgd door 26,7% van de ondernemingen die werden opgericht in 2018. 12,9% van de ondernemingen werd nog maar pas opgericht in 2019 (zie figuur 3.4.).

**Figuur 3.4.: Jaar waarin de zaak opgericht werd (N = 225)**



Aan de respondenten werd gevraagd op welke manier zij hun onderneming hebben opgestart. De resultaten worden weergegeven in tabel 3.1. Van de 225 starters hebben er 197 starters (87,6%) zelf een nieuwe zaak opgericht. 28 respondenten (12,4%) zijn gestart door een bestaande onderneming over te nemen. De overgrote meerderheid van de respondenten heeft dus zelf een nieuwe zaak opgericht.

**Tabel 3.1.: Opstartmethode (N = 225)**

	Aantal	Procentueel
Zelf een nieuwe zaak opgericht	197	87,6%
Bestaande zaak overgenomen	28	12,4%

#### 4. Subgroep van bedrijven die een overname hebben overwogen

Aan de 197 starters die een nieuwe zaak oprichtten, werd gevraagd in welke mate ze bij de start hebben overwogen om een bestaande zaak over te nemen. In tabel 4.1 wordt aangegeven dat 15,2% van deze respondenten bij de start ook heeft overwogen om een bestaande zaak over te nemen. Voor 84,8% van deze starters was de overname van een bestaande zaak geen optie.

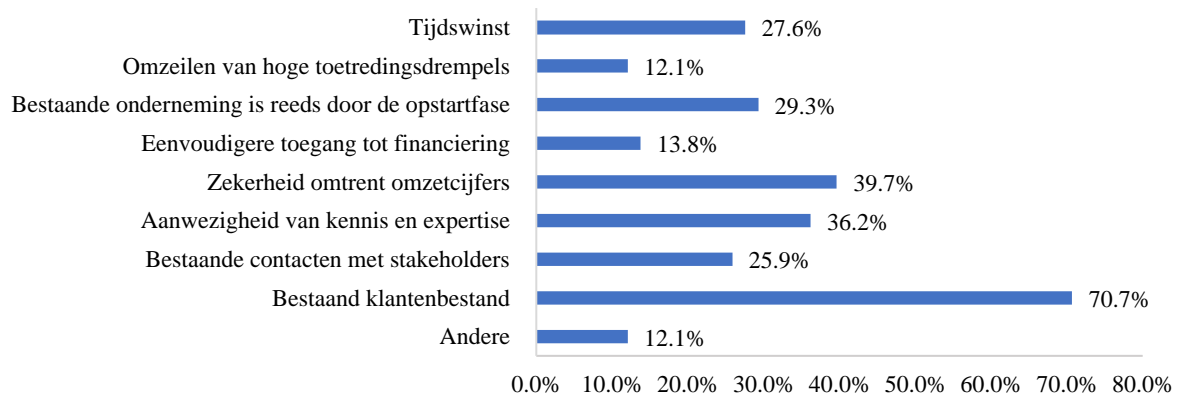
**Tabel 4.1.: Overname overwogen door starters van een nieuwe zaak (N=197)**

	Aantal	Procentueel
Ja	30	15,2%
Nee	167	84,8%

30 respondenten die een nieuwe zaak hebben opgericht geven aan een overname te hebben overwogen en 28 respondenten geven aan de overname van een bestaande zaak te hebben overwogen en te hebben gerealiseerd. In totaal hebben 58 van de 225 starters (25,78%) een overname overwogen.

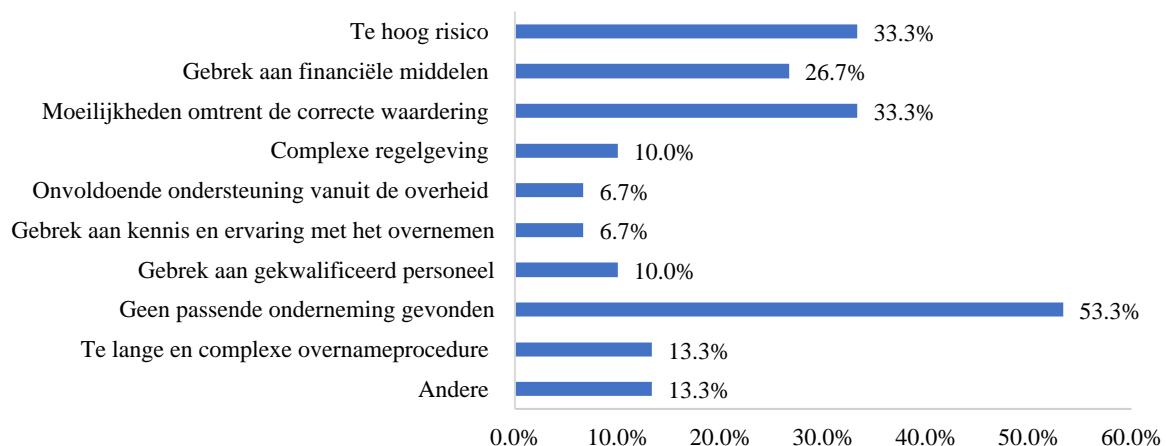
Aan deze 58 respondenten werd de vraag gesteld ‘Wat zijn volgens u de voornaamste voordelen om een bestaande zaak over te nemen in plaats van zelf een nieuwe zaak op te richten?’. In figuur 4.1. wordt weergegeven dat 70,7% van deze respondenten aangaf dat het kunnen beschikken over een bestaand klantenbestand het voornaamste voordeel is om voor een overname te kiezen. Twee andere voordelen die frequent werden aangehaald zijn ‘de zekerheid omtrent de omzetcijfers’ (39,7%) en ‘de aanwezigheid van kennis en expertise in de over te nemen onderneming’ (36,2%).

**Figuur 4.1.: Voordelen om een bestaande onderneming over te nemen (Subgroep: bedrijven die een overname hebben gedaan alsook starters van een nieuwe zaak die een overname overwogen hebben, N = 58)**



Aan de 30 respondenten die een overname hebben overwogen, doch er uiteindelijk voor gekozen hebben om zelf een nieuwe zaak op te richten, werd gevraagd waarom ze toch geen overname hebben gerealiseerd. Het niet vinden van een passende onderneming (53,3%), moeilijkheden omtrent de correcte waardering (33,3%) en een te hoog risico (33,3%) waren hierbij de drie voornaamste redenen (zie figuur 4.2).

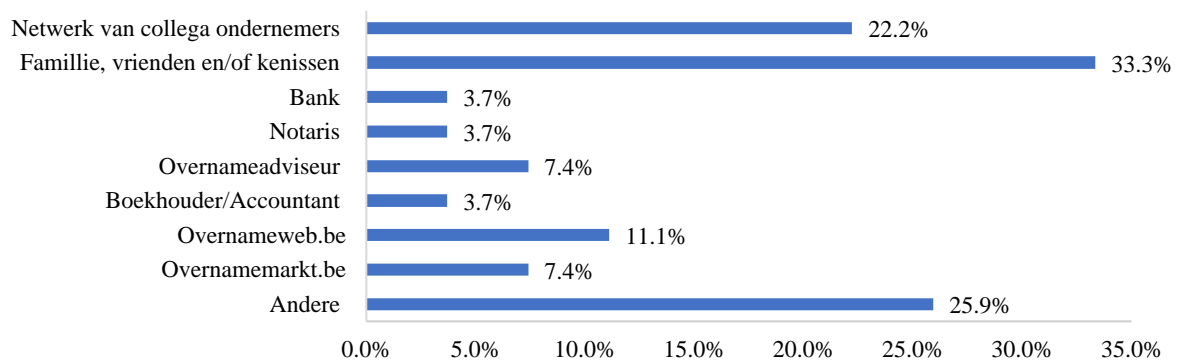
**Figuur 4.2.: Redenen waarom geen overname werd gerealiseerd (N = 30)**



## 5. Subgroep van bedrijven die een overname overwogen en gerealiseerd hebben

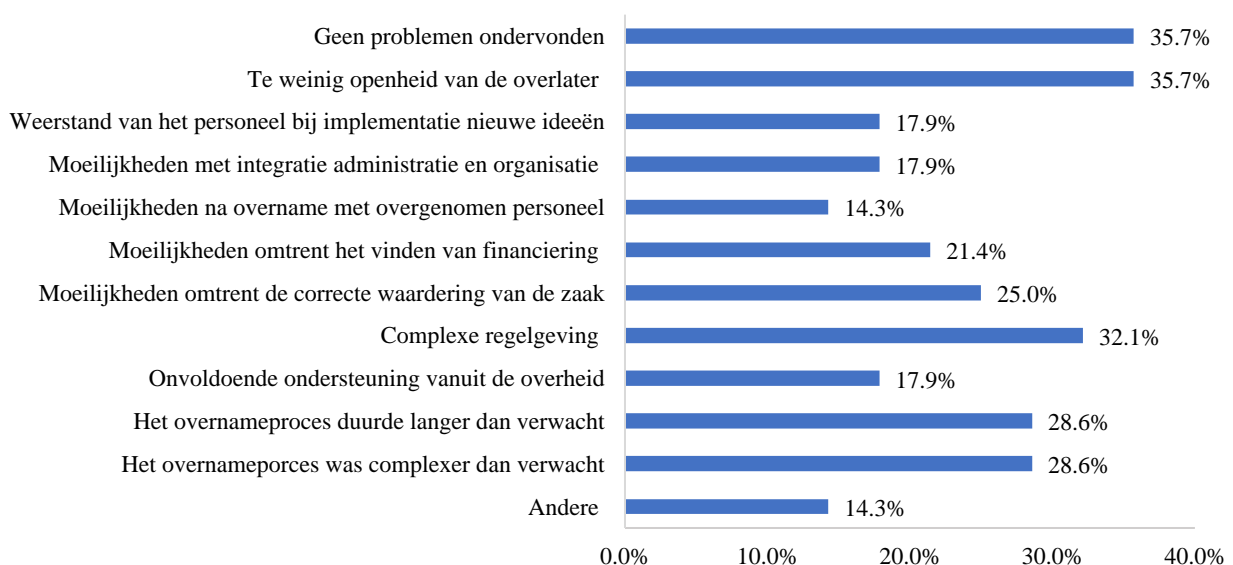
Aan de 28 respondenten die een overname overwogen en gerealiseerd hebben (zie tabel 3.1), werd gevraagd hoe zij in contact kwamen met de overgenomen onderneming. In figuur 5.1. kan worden vastgesteld dat de respondenten voornamelijk via vrienden, familie en/of kennissen (33,3%) alsook via een netwerk van collega-ondernemers (22,2%) in contact zijn gekomen met de over te nemen onderneming. Ongeveer een kwart van de respondenten (25,9%) gaf aan via andere kanalen in contact te zijn gekomen met de overgenomen onderneming. De meesten onder hen waren voor de overname in dienst bij de onderneming en hebben de onderneming van hun vorige werkgever overgenomen.

**Figuur 5.1.: Kanalen (N = 27)**



Aan de 28 respondenten die een overname overwogen en gerealiseerd hebben, werd ook gevraagd welke problemen zij hebben ondervonden tijdens het overnameproces (zie figuur 5.2). 35,7% van de respondenten gaf aan geen problemen te hebben ondervonden. De problemen die het meest werden aangehaald zijn: 'het gebrek aan openheid van de overlater' (35,7%), 'een complexe regelgeving' (32,1%), 'het overnameproces duurde langer dan verwacht' (28,6%) en 'het overnameproces was complexer dan verwacht' (28,6%).

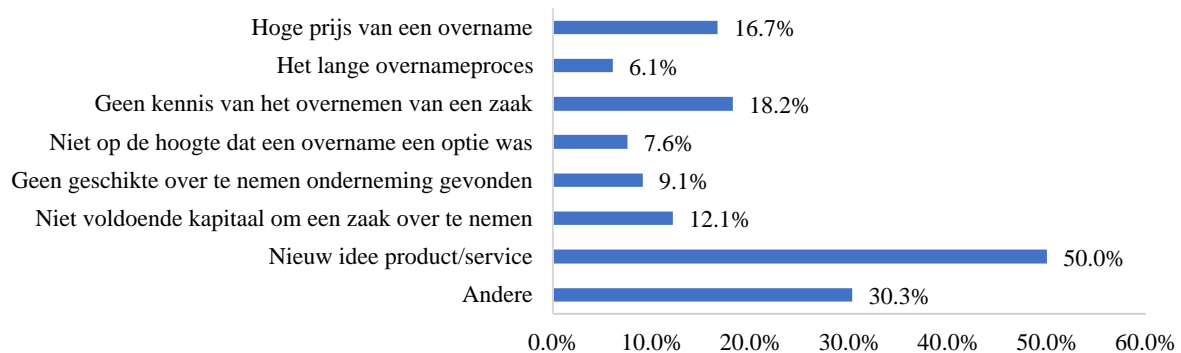
**Figuur 5.2.: Problemen die werden ondervonden tijdens de overname (N = 28)**



## 6. Subgroep van bedrijven die zelf een nieuwe zaak hebben opgericht

Aan de respondenten die een nieuwe zaak hebben opgericht en geen overname hebben overwogen, werd gevraagd wat voor hen de voornaamste redenen waren om zelf een nieuwe zaak op te richten (zie figuur 6.1).

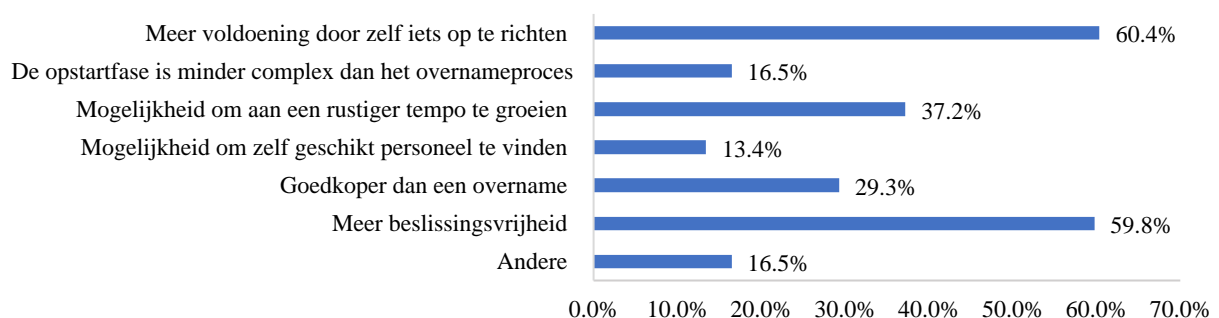
**Figuur 6.1.: Reden om zelf een zaak op te richten (Subgroep: starters van een nieuwe zaak die geen overname hebben overwogen, N = 66)**



De meest aangehaalde reden om zelf een zaak op te richten in plaats van een bestaande zaak over te nemen is het hebben van een nieuw product/service idee (50%) (zie figuur 6.1). Het ontbreken van kennis inzake het overnemen van een zaak (18,2%) en de hoge prijs van een overname (16,7%) werden door ongeveer 1 op 5 respondenten aangehaald. Van de respondenten die zelf een andere reden opgaven (30,3%), gaven de meesten aan dat overname niet binnen hun ambities lag.

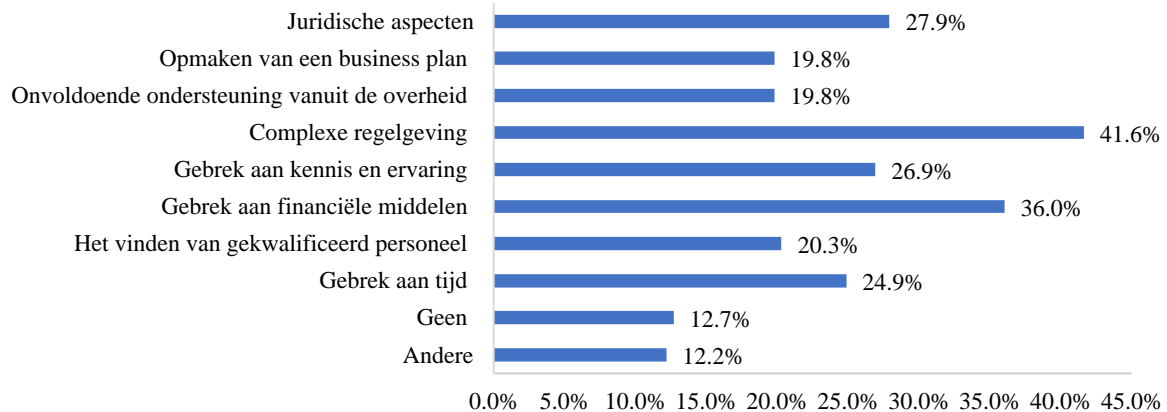
Op de vraag welke volgens deze respondenten de voordelen zijn van een eigen zaak op te richten t.o.v. de overname van een bestaande zaak, antwoordden 6 op 10 van de respondenten ‘meer voldoening door zelf iets op te richten’ (60,4%) en ‘meer beslissingsvrijheid’ (59,8%) (zie figuur 6.2). Andere redenen die frequent werden vermeld, zijn ‘mogelijkheid om aan een rustiger tempo te groeien’ (37,2%) en ‘goedkoper dan een overname’ (29,3%). Enkele argumenten die door de respondenten zelf werden aangehaald zijn: ‘zelf de bedrijfscultuur bepalen’ en ‘het feit dat men bij het oprichten van een nieuwe onderneming niet de reputatie van een bestaande onderneming overneemt’.

**Figuur 6.2: Voordelen van eigen zaak oprichten t.o.v. overname van een bestaande zaak (Subgroep: starters van een nieuwe zaak die geen overname hebben overwogen, N = 164)**



Tenslotte werd aan alle respondenten die een nieuwe zaak hebben opgericht gevraagd welke de voornaamste obstakels zijn die ze hebben ervaren bij het opstartproces. Uit figuur 6.3 kan men afleiden dat de meest aangehaalde obstakels zijn: ‘complexe regelgeving’ (41,6%), ‘gebrek aan financiële middelen’ (36%), ‘juridische aspecten’ (27,9%) en ‘gebrek aan kennis en ervaring’ (26,9%).

**Figuur 6.3.: Obstakels tijdens het opstartproces (N = 197)**



## 7. Financiering

Aan zowel de starters die een nieuwe zaak hebben opgericht als aan de starters die een bestaande onderneming hebben overgenomen, werd de vraag gesteld of zij geloven dat de financiering van een overname van een zaak gemakkelijker of moeilijker verloopt dan de financiering van een nieuwe zaak (zie tabel 7.1).

**Tabel 7.1: Invloed van de opstartmethode op de perceptie van financiering van overname/opstart**

N = 188	Nieuwe onderneming opgericht		Onderneming overgenomen	
		Aantal	Percentage	Aantal
Moeilijker	19	11,4%	1	4,5%
Gemakkelijker	7	4,2%	13	59,1%
Geen verschil	10	6,0%	4	18,2%
Geen mening	130	78,3%	4	18,2%
Totaal	166	100%	22	100%

In vergelijking met de starters die een bestaande zaak overnamen, geeft een groter aantal starters die een nieuwe zaak oprichtten aan dat de financiering van een overname moeilijker verloopt dan de financiering van een nieuwe zaak (11,4% versus 4,5%). Bijna 6 op de 10 respondenten die een bestaande zaak hebben overgenomen (59,1%) geven aan dat de financiering van een overname gemakkelijker zou verlopen dan de financiering van een nieuwe zaak. Dit verschil is significant. Uit tabel 6.1 kan ook worden afgeleid dat 78,3% van de starters die een nieuwe

zaak oprichtten geen mening hebben terwijl dit cijfer voor de starters die een bestaande onderneming overnamen slechts 18,2% bedraagt.

Aan de starters werd ook gevraagd aan te geven welke financieringsinstrumenten werden gebruikt bij de oprichting van een nieuwe zaak of de overname van een bestaande onderneming (zie tabel 7.2).

**Tabel 7.2.: Gebruikte financieringsinstrumenten per opstartmethode**

N = 178	Nieuwe onderneming opgericht		Onderneming overgenomen	
Eigen inbreng	150	89,8%	14	63,6%
Lening PMV	12	7,2%	1	4,5%
Kaskrediet (R/C-krediet)	11	6,6%	4	18,2%
Risicokapitaal	1	0,6%	0	0,0%
Bullet loan	2	1,2%	0	0,0%
Familie/vrienden	19	11,4%	3	13,6%
Overheidswaarborg PMV	2	1,2%	4	18,2%
Crowdfunding	1	0,6%	0	0,0%
Leasing	9	5,4%	2	9,1%
Winwinlening	15	9,0%	3	13,6%
Banklening	32	19,2%	14	63,6%
Vendor loan	2	1,2%	0	0,0%
Achtergestelde leningen	6	3,6%	2	9,1%
Andere	12	7,2%	0	0%

Een opvallend verschil is dat de starters die een bestaande onderneming overnemen even vaak gebruik maken van eigen inbreng als van bankleningen (63,6%), terwijl starters die een eigen zaak oprichtten veel meer gebruik maken van eigen inbreng en minder van bankleningen (89,8% t.o.v. 19,2%). Kaskredieten en de overheidswaarborg PMV worden ook frequenter gebruikt door starters die een bestaande zaak overnamen. Starters die een nieuwe zaak oprichtten maken vaker dan overnemers gebruik van leningen verschaft door PMV en andere financieringsinstrumenten zoals ‘factoring’ en ‘overheidssubsidies’.

## 8. Dienstverlening voor starters

Wanneer gevraagd werd naar de kennis van de respondenten inzake het aanbod aan dienstverlening voor starters, blijkt dat het merendeel van de respondenten aangeeft slechts een beperkte kennis te hebben van het aanbod (zie tabel 8.1). Ongeveer 2 op 10 respondenten geeft aan zelfs geen kennis te hebben inzake de aangeboden diensten. Voor ‘begeleiding’ en ‘online tools & checklists’ is dit zelfs ongeveer 3 op 10 respondenten. In tabel 8.1 wordt weergegeven dat ongeveer 3 op 10 respondenten aangeeft ‘advies’ (32,1%), ‘begeleiding’ (28,5%),

‘opleidingen’ (27%) en ‘infosessies’ (25,8%) heel goed te kennen. Slechts 2 op 10 geeft aan ‘online tools & checklists’ goed te kennen.

**Tabel 8.1.: Kennis inzake het aanbod**

N = 223	Geen kennis		Beperkte kennis		Veel kennis		Totaal	
Infosessies	51	23,1%	113	51,1%	57	25,8%	221	100%
Opleidingen	48	21,6%	114	51,4%	60	27,0%	222	100%
Advies	42	19,0%	108	48,9%	71	32,1%	221	100%
Begeleiding	59	26,7%	99	44,8%	63	28,5%	221	100%
Online tools & checklists	67	30,3%	112	50,7%	42	19,0%	221	100%

Wanneer in tabel 8.2. enkel gekeken wordt naar de antwoorden van de respondenten die een overname gerealiseerd of overwogen hebben, worden gelijkaardige resultaten bekomen. Tevens blijkt dat ‘infosessies’ de dienst is waarvoor de meeste respondenten aangeven geen kennis te hebben inzake het aanbod (32,1%).

**Tabel 8.2.: Kennis inzake het aanbod (Subgroep: starters die een overname hebben gerealiseerd of overwogen)**

N = 56	Geen kennis		Beperkte kennis		Veel kennis		Totaal	
Infosessies	18	32,1%	27	48,2%	11	19,6%	56	100%
Opleidingen	13	23,2%	31	55,4%	12	21,4%	56	100%
Advies	10	18,2%	30	54,5%	15	27,3%	55	100%
Begeleiding	15	26,8%	28	50,0%	13	23,2%	56	100%
Online tools & checklists	14	25,0%	37	66,1%	5	8,9%	56	100%

Uit tabel 8.3. kan worden afgeleid dat het merendeel van de respondenten één of meerdere keren hebben contact genomen met of hebben deelgenomen aan activiteiten van dienstverleners, met uitzondering van ‘online tools & checklists’ (44,9%).

**Tabel 8.3.: Contact genomen of deelgenomen aan activiteiten van dienstverleners**

N = 221	Nooit		Eénmalig		Meerdere keren		Totaal	
Infosessies	92	42,0%	59	26,2%	68	30,2%	219	100%
Opleidingen	99	44,0%	45	20,6%	74	33,9%	218	100%
Advies	79	36,4%	63	29,0%	75	34,6%	217	100%
Begeleiding	104	47,9%	43	19,8%	70	32,3%	217	100%
Online tools & checklists	120	55,0%	41	18,8%	57	26,1%	218	100%

Wanneer gekeken wordt naar de starters die een overname gerealiseerd of overwogen hebben, blijkt uit tabel 8.4. dat gelijkaardige resultaten werden bekomen. Het aantal respondenten die aangeven nog nooit contact te hebben genomen met of die niet hebben deelgenomen aan activiteiten van dienstverleners is lichtjes hoger.



**Tabel 8.4.: Contact genomen of deelgenomen aan activiteiten van dienstverleners (Subgroep: starters die een overname hebben gerealiseerd of overwogen)**

N = 56	Nooit		Eénmalig		Meerdere keren		Totaal	
Infosessies	28	50,0%	15	26,8%	13	23,2%	56	100%
Opleidingen	28	50,9%	13	23,6%	14	25,5%	55	100%
Advies	23	41,1%	16	28,6%	1	30,4%	56	100%
Begeleiding	30	55,6%	9	16,7%	15	27,8%	54	100%
Online tools & checklists	36	64,3%	7	12,5%	13	23,2%	56	100%

Op de vraag ‘Voor welke aspecten zou u een beroep willen doen op dienstverleners’ kan uit tabel 8.5. worden afgeleid dat ‘fiscale aspecten’ (69,9%), ‘juridische aspecten’ (58,9%) en ‘financiële aspecten’ (55,5%) de vaakst aangeduide antwoorden zijn. Slechts 9,6% van de respondenten vermelden ‘emotionele aspecten’ bij de aspecten waarvoor een beroep gedaan wordt op dienstverleners. Onder de andere aspecten (7,2%) waarvoor de respondenten beroep zouden doen op dienstverleners werden onder andere ‘milieuwetgeving’, ‘scale-up’ en ‘verkoop’ vermeld.

**Tabel 8.5.: Aspecten waarvoor beroep zou gedaan worden op dienstverleners (N=209)**

	Aantal	Procentueel
HR/Personeelsmanagement	73	35%
Emotionele aspecten	20	9,6%
Financiële aspecten	116	55,5%
Juridische aspecten	123	58,9%
Fiscale aspecten	146	69,9%
Ondernemingswaardering	39	18,7%
Verloop van het overnameproces	25	12%
Andere	15	7,2%

Aan de respondenten die al minstens éénmaal contact namen met of deelnamen aan een activiteit van een dienstverlener, werd gevraagd in welke mate ze tevreden zijn over de kwaliteit ervan. In tabel 8.6. wordt weergegeven dat ruim 6 op 10 respondenten helemaal tevreden is met de kwaliteit van de dienstverlening. Hooguit 4% van de respondenten geven aan niet tevreden te zijn.

**Tabel 8.6.: Mate van tevredenheid over de kwaliteit van de aangeboden diensten**

N = 155	Niet		In beperkte mate		Helemaal		Totaal	
Infosessies	3	2,7%	40	35,7%	69	61,6%	112	100%
Opleidingen	1	1,0%	36	34,3%	68	64,8%	105	100%
Advies	5	4,1%	43	35,5%	73	60,3%	121	100%
Begeleiding	4	4,0%	34	34,0%	62	62,0%	100	100%
Online tools & checklists	2	2,4%	33	40,2%	47	57,3%	82	100%

Tenslotte werd aan de respondenten de volgende vraag gesteld: ‘Welke hulp/ondersteuning ontbreekt er volgens u voor starters?’ Enkele terugkerende antwoorden zijn ‘goede info omtrent wetgeving en sociale/vaste kosten’, ‘extra financiële steun’, ‘centralisatie van alle info

voor starters' en 'betere tools om het profiel van de overnemer te matchen aan het bedrijfsprofiel'.

## 9. Kenmerken van de bevraagde ondernemers en ondernemingen volgens de opstartmethode

In het onderzoek werd ook aandacht besteed aan de kenmerken van de ondernemers en ondernemingen van recent gestarte ondernemingen via het oprichten van een nieuwe zaak versus het overnemen van een bestaande onderneming. De enquêtegegevens laten niet toe een statistisch significant verband aan te tonen tussen de opstartmethode en de besproken kenmerken van de ondernemers (zie deel 2).

In het onderzoek werden wel een aantal significante verbanden gevonden tussen de opstartmethode en kenmerken van de bevraagde ondernemingen.

Uit tabel 9.1. blijkt dat de jaaromzet van de ondernemingen die startten via een overname opvallend hoger ligt dan deze van de nieuw opgerichte ondernemingen. 35% van de starters die een bestaande onderneming hebben overgenomen realiseerden immers een jaaromzet die hoger ligt dan 1 miljoen euro, tegenover slechts 9% van de starters door een nieuw opgerichte onderneming.

**Tabel 9.1.: Opstartmethode versus de jaaromzet van de onderneming in 2018**

N = 187	Nieuwe onderneming opgericht		Onderneming overgenomen	
< 1 miljoen euro	150	91%	15	65%
1-10 miljoen euro	14	9%	8	35%
Totaal	164	100%	23	100%

Uit tabel 9.2. blijkt dat het aantal in 2018 tewerkgestelde werknemers opvallend hoger ligt in ondernemingen die overgenomen werden dan deze van de nieuw opgerichte ondernemingen. 31,8% van de starters via het overnemen van een onderneming geven aan tussen 5 en 10 werknemers tewerk te stellen, tegenover slechts 7,8% van de starters door een nieuw opgerichte onderneming. 91,6% van de starters die een nieuwe onderneming oprichtten hebben maximaal 5 werknemers in dienst.

**Tabel 9.2.: Opstartmethode versus het aantal werknemers tewerkgesteld in 2018**

N = 189	Nieuwe onderneming opgericht		Onderneming overgenomen	
Hoogstens 5 werknemers	153	91,6%	15	68,2%
Tussen 5 en 10 werknemers	13	7,8%	7	31,8%
Meer dan 10 werknemers	1	0,6%	0	0%
Totaal	167	100%	22	100%

Het grootste deel van de starters via een overname is actief in de handel- & horecasector (50%). Starters die een nieuwe zaak oprichten zijn het frequentst actief in dienstensector (39,4%). Het verband tussen de opstartmethode en de sector is significant (zie tabel 9.3).

**Tabel 9.3.: Verband tussen de opstartmethode en de sector waarin het bedrijf actief is**

N = 190	Nieuwe onderneming opgericht		Onderneming overgenomen	
Industrie & bouw	34	20%	2	10%
Handel & horeca	37	21,8%	10	50%
Diensten	67	39,4%	6	30%
Andere	32	18,8%	2	10%
Totaal	170	100%	20	100%

### Executive summary

De centrale onderzoeksvraag van dit onderzoek luidt: *‘In welke mate zijn starters er zich van bewust dat overname een mogelijkheid is om te starten?’*. De gegevens uit deze enquête geven duidelijk aan dat het merendeel van de ondervraagde starters zelf een nieuwe zaak heeft opgericht. Slechts 12,4% van de 225 starters geven aan gestart te zijn door een bestaande zaak over te nemen. 15,2% van de 197 starters die een nieuwe zaak hebben opgericht geven aan dat zij een overname hebben overwogen. In totaal hebben 58 van de 225 starters (25,78%) een overname overwogen.

De voornaamste reden die wordt aangehaald door ondernemingen die een overname hebben overwogen, is het beschikken over een bestaand klantenbestand (70,7%). Twee andere redenen die als een belangrijk voordeel werden aangehaald zijn ‘de zekerheid omtrent de omzetcijfers’ (39,7%) en ‘de aanwezigheid van kennis en expertise in de over te nemen onderneming’ (36,2%).

48% van de 58 starters die een overname hebben overwogen, hebben ook effectief een overname gerealiseerd. Deze starters geven aan voornamelijk via vrienden, familie en/of kennissen (34,6%), alsook via een netwerk van collega-ondernemers (23,1%) in contact te zijn gekomen met de over te nemen onderneming. Ongeveer een kwart van de respondenten (26,9%) gaf aan via andere kanalen in contact te zijn gekomen met de overgenomen onderneming. De meesten onder hen waren voor de overname in dienst bij de over te nemen onderneming.

Wanneer gevraagd werd naar de kennis van de starters die een overname hebben overwogen inzake het aanbod aan dienstverlening, blijkt dat het merendeel van de respondenten aangeeft slechts een beperkte kennis te hebben van het aanbod. Ongeveer 2 op 10 respondenten geeft aan zelfs geen kennis te hebben inzake de aangeboden diensten. Bijna een derde van deze starters geeft aan geen kennis te hebben van infosessies.

Het merendeel van de respondenten geeft aan één of meerdere keren te hebben contact genomen met of te hebben deelgenomen aan activiteiten van dienstverleners met uitzondering van online tools & checklists. 64% van de respondenten geeft aan nog nooit gebruik gemaakt te hebben van online tools & checklists. We stellen vast dat in vergelijking met starters die een nieuwe zaak oprichtten, de starters die een overname overwogen of realiseren meer frequent aangeven nog nooit gebruik gemaakt te hebben van activiteiten van dienstverleners.

De starters die een overname overwogen of realiseren wensen vooral een beroep te doen op dienstverleners omwille van 'fiscale aspecten' (64,9%), 'juridische aspecten' (54,7%) en 'financiële aspecten' (51,6%). Slechts 8,9% van de respondenten vermelden 'emotionele aspecten' (8,9%) bij de aspecten waarvoor een beroep gedaan wordt op dienstverleners. Ruim 6 op 10 respondenten geeft aan helemaal tevreden te zijn met de kwaliteit van de dienstverlening. Hooguit 4% van de respondenten geeft aan niet tevreden te zijn.

Aan de respondenten die een overname hebben overwogen, doch er uiteindelijk voor gekozen hebben om zelf een nieuwe zaak op te richten, werd gevraagd waarom ze toch geen overname hebben gerealiseerd. Het niet vinden van een passende onderneming (53,3%), moeilijkheden omtrent de correcte waardering (33,3%) en een te hoog risico (33,3%) waren hierbij de drie voornaamste redenen

Aan de respondenten die een overname overwogen en gerealiseerd hebben werd ook gevraagd welke problemen zij hebben ondervonden tijdens het overnameproces. 35,7% van de respondenten gaf aan geen problemen te hebben ondervonden. De problemen die het meest werden aangehaald zijn: 'een gebrek aan openheid van de overlater' (35,7%), 'een complexe regelgeving' (32,1%), 'het overnameproces duurde langer dan verwacht' (28,6%) en 'het overnameproces was complexer dan verwacht' (28,6%).

Aan de respondenten die een nieuwe zaak hebben opgericht en die geen overname hebben overwogen, werd gevraagd wat voor hen de voornaamste redenen waren om zelf een nieuwe zaak op te richten. De meest aangehaalde reden om zelf een zaak op te richten in plaats van een bestaande zaak over te nemen is het hebben van een nieuw product/service idee (50%). Het ontbreken van kennis inzake het overnemen van een zaak (18,2%) en de hoge prijs van een overname (16,7%) werden door ongeveer 1 op 5 respondenten aangehaald. Van de respondenten die zelf een andere reden opgaven (30,3%), gaven de meesten aan dat een overname niet binnen hun ambities lag.

In vergelijking met de starters die een bestaande zaak overnamen, geeft een groter aantal starters die een nieuwe zaak oprichtten aan dat de financiering van een overname moeilijker verloopt dan de financiering van een nieuwe zaak (11,4% versus 4,5%). Bijna 6 op de 10 respondenten die een bestaande zaak hebben overgenomen (59,1%) geeft aan dat de financiering van een overname gemakkelijker zou verlopen dan de financiering van een nieuwe zaak.

Starters die een bestaande onderneming overnemen maken even vaak gebruik van eigen inbreng als van bankleningen (63,6%), terwijl starters die een eigen zaak oprichtten veel meer gebruik maken van eigen inbreng en minder van bankleningen (89,8% t.o.v. 19,2%). Kaskredieten en de overheidswaarborg PMV worden ook frequenter gebruikt door starters die een bestaande zaak overnamen. Starters die een nieuwe zaak oprichtten maken vaker dan overnemers gebruik van leningen verschaft door PMV en andere financieringsinstrumenten zoals 'factoring' en 'overheidssubsidies'.

In het onderzoek werden een aantal significante verbanden gevonden tussen de opstartmethode en kenmerken van de bevroegde ondernemingen. De jaaromzet van de ondernemingen die startten via een overname ligt opvallend hoger dan deze van de nieuw opgerichte ondernemingen. 35% van de starters die een bestaande onderneming hebben overgenomen

realiseerden immers een jaaronzet die hoger ligt dan 1 miljoen euro, tegenover slechts 9% van de starters door een nieuw opgerichte onderneming. Uit de gegevens blijkt dat het aantal in 2018 tewerkgestelde werknemers opvallend hoger ligt in ondernemingen die overgenomen werden dan deze van de nieuw opgerichte ondernemingen. Het grootste deel van de starters via een overname is actief in de handel- & horecasector (50%). Starters die een nieuwe zaak oprichten zijn het frequentst actief in dienstensector (39,4%).

Dit onderzoek toont aan dat Vlaamse starters een sterke voorkeur hebben om zelf een nieuwe onderneming op te richten. De voornaamste redenen hiervoor zijn: de grotere beslissingsvrijheid, het idee dat men meer voldoening kan halen uit het zelf oprichten van een zaak, en de mogelijkheid om op een rustig tempo te groeien.

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

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

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 groei door overname. 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). 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 onderzoekdoeleinden 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 <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 Ondernemingsnummer:** \_\_\_\_\_

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

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

### **Q4 Hebt u een zaak/onderneming gestart 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)

**Q5 In welke jaar hebt u deze zaak gestart/opgericht?**

- 2015 (1)
- 2016 (2)
- 2017 (3)
- 2018 (4)
- 2019 (5)
- Momenteel nog in de oprichtingsfase (6)
- Andere (7) \_\_\_\_\_

**Q6 Is dit de eerste keer dat u een zaak hebt opgericht?**

- Ja, dit is de eerste zaak die ik heb opgericht (1)
- Nee, ik heb in het verleden al .... (Aantal) bedrijven opgericht, waarvan ik er nog ...steeds bezit (2)

**Q7 Wat was uw activiteit voor dat u deze zaak oprichtte?**

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

**SUBGROEP 1: Indien de ondernemer gestart is door een nieuwe zaak op te richten**

**Q8 Welke was (waren) voor u de voornaamste reden(en) om zelf een nieuwe zaak op te starten in plaats van een bestaande onderneming over te nemen? (Meerdere antwoorden mogelijk)**

- Nieuw idee product/service (nog niet bestaand idee/Product/service) (1)
- Niet voldoende kapitaal om een bestaande onderneming over te nemen (2)
- Geen geschikte over te nemen onderneming gevonden (3)
- Niet op de hoogte van het feit dat een overname een mogelijke optie was (4)
- Geen kennis van het overnemen van een bestaande onderneming (5)
- Het lange overnameproces (6)
- Hoge prijs van een overname (8)
- Andere (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 bij het starten van een nieuwe zaak ook overwogen om een bestaande zaak over te nemen/kopen?**

- Ja (1)
- Nee (2)

Indien ja op Q10:

**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)
- Tijds winst (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)

Indien ja op Q10:

**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) \_\_\_\_\_



## **SUBGROEP 2: Indien de ondernemer gestart is door een bestaande zaak over te nemen**

**Q14 Welke waren 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 bij het starten van een zaak ook overwogen om een nieuwe zaak te starten?**

- Ja (1)
- Nee (2)

Indien ja op Q15:

**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)

Indien ja op Q15:

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

- Overnamemarkt.be (1)
- Bedrijventekoop.be (2)
- Overnameweb.be (3)
- KBCmatchit (4)
- Via boekhouder/accountant (5)
- Via overnameadviseurs (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) \_\_\_\_\_

### **SUBGROEP 3: Indien de ondernemer gestart is door een zaak te erven**

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

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Q20 Welke zijn/waren de volgende aspecten 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 zaak over te nemen/kopen?**

- Ja (1)
- Nee (2)

Indien ja op Q21:

**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) \_\_\_\_\_

## DIENSTVERLENING

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

	Geen Kennis (1)	Beperkte 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 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 maten 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 starters?**

---

---

## KENMERKEN VAN DE ONDERNEMER

**Q29 In welke mate speelden (spelen) de volgende motieven een rol bij de keuze om een zaak 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 was voor u het belangrijkste motief dat de doorslag heeft gegeven om een zaak te starten of over te nemen?**

---

---

**Q31 Het geslacht van de bedrijfsleider/zaakvoerder bij de start/overname van de onderneming:**

- Man (1)
- Vrouw (2)

**Q32 De nationaliteit van de bedrijfsleider/zaakvoerder bij de start/overname van de onderneming:**

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

**Q33 De leeftijd van de bedrijfsleider/zaakvoerder bij de start/overname van de onderneming**

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

**Q34 Welk is het hoogst behaalde diploma van de bedrijfsleider/zaakvoerder bij de start/overname van de onderneming?**

- 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 bedrijfsleider/zaakvoerder bij de start /overname van de onderneming?**

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

**Q36 Komt de bedrijfsleider/zaakvoerder uit een gezin waar de ouders een zelfstandig beroep uitoefenen?**

- Ja (1)
- Nee (2)

**Q37 Heeft de bedrijfsleider/zaakvoerder een partner die zelf een onderneming leidde bij de start/overname van de onderneming?**

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

## **KENMERKEN VAN DE ONDERNEMING**

**Q38 Hoeveel omzet werd in de onderneming gerealiseerd tijdens het boekjaar 2018?**

- < 1 miljoen euro (1)
- 1-2 miljoen euro (2)
- 2-10 miljoen (3)
- 10-20 miljoen (4)
- 20-50 miljoen (5)
- 50 miljoen (6)

**Q39 Hoeveel werknemers (in voltijdse equivalenten) werden in de onderneming tewerkgesteld eind 2018?**

- 1-5 (1)
- 6-10 (2)
- 11-50 (3)
- 51-100 (4)
- 101-250 (5)
- Meer dan 250 (6)
- Geen personeel (7)

**Q42 Tot welke sector behoort de onderneming?**

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

## **FINANCIERING**

**Q43 Verloopt de financiering van een overname van een bestaande zaak moeilijker of gemakkelijker dan de financiering van een nieuwe zaak?**

- Moeilijker (1)
- Gemakkelijker (2)
- Geen verschil (3)
- Geen mening (4)



**Q44 Welke financieringsinstrumenten werden gebruikt 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)

**SUGGESTIES/COMMENTAAR**

**Q46 Indien u nog suggesties of commentaar heeft inzake het onderwerp ‘starten versus overnemen van een zaak’, kan u deze hieronder weergeven.**

---

---

**Q41 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 Managementschool en Universiteit Antwerpen)

---

**Q45 Van harte bedankt voor uw medewerking**

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