

**Doelgroep** Ondernemers die de intentie hebben om een zaak te starten en die al stappen hebben gezet om te starten; of zeer recent gestart zijn, doch nog bezig zijn met de opstart.

**Respons** 54 ondernemingen

## 1. Opstartmethode van Vlaamse pre-starters

Vlaamse pre-starters hebben een sterke voorkeur om zelf een nieuwe onderneming op te richten. 90,7 % van de pre-starters wensen een nieuwe onderneming op te richten. Slechts 9,3% van alle bevroegde pre-starters wenst te starten door een bestaande onderneming over te nemen. In vergelijking met 2019 is dit een duidelijke toename (van 4,5% naar 9,3%).

## 2. Overname overwogen door pre-starters die een nieuwe onderneming wensen op te richten

Van de starters die wensen te starten door een nieuwe onderneming op te richten, heeft 10,2% bij de start ook een overname overwogen. In vergelijking met 2019 is het percentage pre-starters die een overname hebben overwogen gelijk gebleven (10,2% resp. 9,5%).

## 3. Aantal pre-starters die een overname hebben overwogen

Van alle pre-starters - zowel zij die wensen te starten via een overname, als zij die een nieuwe zaak wensen op te richten - hebben ongeveer 2 op de 10 pre-starters (18,5%) een overname overwogen. In 2019 was dit 13,6%.

## 4. Redenen om een bestaande onderneming over te nemen in plaats van zelf een nieuwe onderneming op te richten

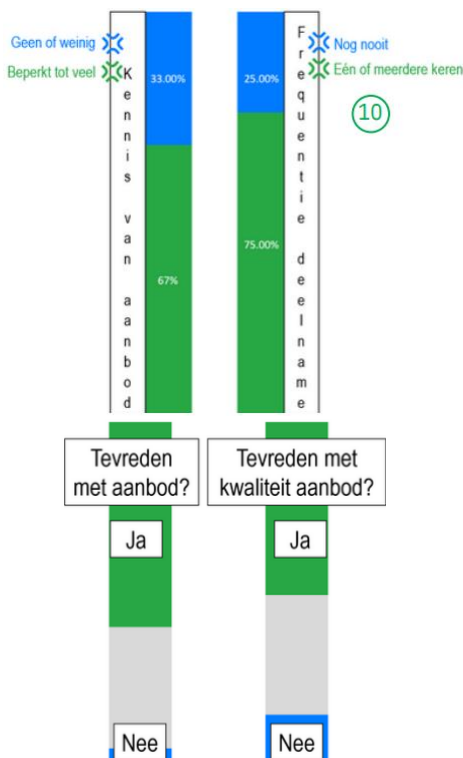
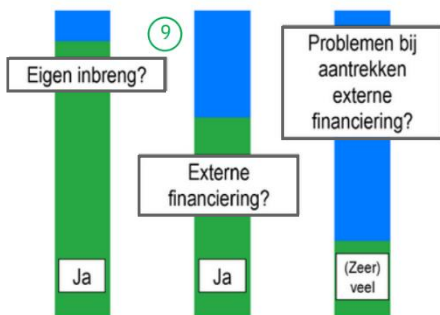
De meest aangehaalde reden om te starten door een bestaande onderneming over te nemen is “het kunnen beschikken over een reeds bestaand klantenbestand/cliënteel” (80,0%). Andere redenen die frequent worden aangehaald: “de aanwezigheid van kennis en expertise binnen de bestaande onderneming” (40,0%), “het kunnen beschikken over infrastructuur van de overgenomen onderneming” (40,0%) en “de onderneming is reeds doorheen de moeilijke opstartfase” (40,0%).

## 5. Kanalen gebruikt om in contact te komen met de overgenomen onderneming

De pre-starters die aangeven een bestaande onderneming te willen overnemen, geven aan dat de 3 belangrijkste kanalen om in contact te komen met een over te nemen onderneming zijn: via overnameplatform ‘overnamemarkt.be’, via familie, vrienden en/of kennissen, en via een netwerk van collega-ondernemers.

## 6. Redenen waarom pre-starters die een overname overwogen niet hebben gekozen voor een overname

Ongeveer 4 op de 10 pre-starters die een overname hebben overwogen en toch niet kiezen voor een overname, geven als reden “het hebben van meer voldoening om zelf iets op te starten” (40,9%), “meer beslissingsvrijheid bij het starten van een eigen onderneming” (40,9%), “de mogelijkheid om op een



rustiger tempo te kunnen groeien” (40,9%), “het gebrek aan financiële middelen” (36,4%).

## 7. Redenen om zelf een nieuwe onderneming op te richten in plaats van een bestaande onderneming over te nemen

Meer dan de helft van de pre-starters die zelf een onderneming wensen op te richten in plaats van een bestaande onderneming over te nemen, geven als belangrijkste reden “het hebben van meer voldoening door zelf iets op te starten” (57,1%). Andere belangrijke redenen die frequent worden aangehaald zijn: “het hebben van een nieuw of nog niet bestaand idee/product/service” (55,1%), “de mogelijkheid om op een rustiger tempo te groeien” (55,1%), “meer beslissingsvrijheid” (38,8%) en “niet voldoende kapitaal om een bestaande onderneming over te nemen” (34,7%).

## 8. Obstakels die werden ervaren tijdens het opstartproces

De obstakels die door de pre-starters het meest worden aangehaald zijn: “gebrek aan tijd” (48,2% in 2024 en 21,2% in 2019), “gebrek aan financiële middelen” (48,2% in 2024 en 50,0% in 2019), “gebrek aan kennis” (46,9% in 2024 en 37,9% in 2019), “complexe regelgeving” (44,4% in 2024 en 36,4% in 2019) en “opmaken van een business plan” (31,5% in 2024 en 31,8% in 2019).

## 9. Financiering van de pre-starters

Ongeveer 1 op de 4 pre-starters (25,9%) geeft aan veel of zeer veel problemen te hebben ondervonden bij het aantrekken van externe financiering. Ongeveer 9 op de 10 pre-starters geven aan gebruik te zullen maken van financiering door eigen inbreng. Toch geven 64,8% van de pre-starters aan externe financiering te zullen aantrekken.

De meest frequent vermelde financieringsinstrumenten die men wenst te gebruiken zijn: bankleningen (31,5%), leningen van familie/vrienden (22,2%), de winwinlening (16,7%), crowdfunding (16,7%) en overheidswaarborgen en subsidies (14,8%). In vergelijking met 2019 is een toename in het gebruik van overheidswaarborgen en subsidies (van 4,6% naar 14,8%) en een afname van achtergestelde leningen (van 32,3% naar 9,3%). De overige financieringsinstrumenten behaalden ongeveer eenzelfde percentage in 2019.

## 10. Kennis inzake aanbod van dienstverleners en frequentie van deelname

Ongeveer 1 op de 3 pre-starters geeft aan geen of weinig kennis te hebben van de aangeboden activiteiten en diensten. In 2019 was dit cijfer lager dan 18%. Evenals in 2019 geven ongeveer 1 op de 4 pre-starters aan nog nooit te hebben deelgenomen aan activiteiten van dienstverleners.

Gemiddeld 4,5% van de pre-starters is (helemaal) niet tevreden met het aanbod en 60% is (helemaal) tevreden. Gemiddeld 14,4% van de pre-starters zijn (helemaal) niet tevreden met de kwaliteit van de aangeboden diensten en 50,6% is (helemaal) tevreden. Voor het aanbod van online tools & checklists werden lagere tevredenheidsscores bekomen.