

ONDERNEMERSCULTUUR EN ONDERNEMEND GEDRAG IN VLAANDEREN: SITUATIE 2021

Jolien Roelandt en Petra Andries

Steunpunt Economie en Ondernemen – UGent

Beleidsrapport STORE-21- 019

15 maart 2022

1. Inleiding

Van begin oktober 2021 tot begin december 2021 voerde het nieuwe Steunpunt Ondernemerschap en Regionale Economie (STORE 2.0) zijn zesde onderzoek uit naar de ondernemerscultuur en het ondernemend gedrag in Vlaanderen anno 2021. De resultaten, gepresenteerd in dit rapport, zijn gebaseerd op een telefonische enquête bij een representatieve steekproef van 1.000 inwoners van Vlaanderen, tussen 18 en 64 jaar oud. De steekproef is, net als bij het onderzoek van 2016, 2017, 2018, 2019 en 2020 (Andries et al., 2017, 2018; Roelandt & Andries, 2019, 2020a, 2021), gestratificeerd naar leeftijd, geslacht, en opleidingsniveau. De resultaten zijn ook gewogen op basis van deze drie dimensies. De methodologie en vraagstelling is zeer gelijkaardig aan die van het vorige Steunpunt Ondernemerschap en Regionale Economie, wat maakt dat de resultaten vergelijkbaar zijn met Vlaamse cijfers voor eerdere jaren (zie ook Holvoet, Bosma, en Crijns, 2015a en 2015b) en met internationale gegevens uit de Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (Global Entrepreneurship Research Association, 2020). Echter, aangezien voor de internationale vergelijking voorlopig enkel cijfers anno 2020 beschikbaar zijn, kiezen we ervoor om in dit rapport geen internationale vergelijkingen te maken¹.

2. De belangrijkste resultaten anno 2021***Maatschappelijke perceptie van ondernemerschap***

Verschillende onderdelen van de bevraging polsten naar de perceptie en zichtbaarheid van ondernemerschap in België. De helft van de Vlamingen (45%) meent anno 2021 dat ondernemerschap over het algemeen als een wenselijke carrièrekeuze wordt beschouwd. Dit is een lichte daling ten opzichte van voorgaande jaren (56% in 2018 en 2019 en 50% in 2020; zie Tabel I en Figuur I in Appendix), die vermoedelijk toe te schrijven is aan de COVID-19 pandemie. Ongeveer 55% van de Vlamingen geeft aan dat succesvolle ondernemers in Vlaanderen aanzien en respect genieten, wat iets lager ligt dan de cijfers van voorgaande jaren (zie Tabel I en Figuur I in Appendix). Daarnaast vindt 44% van de Vlamingen dat men vaak verhalen over succesvolle jonge bedrijven ziet in de media. Dit cijfer schommelde de voorbije jaren sterk en ligt nu opnieuw iets lager dan vorig jaar. Verder geeft 63% aan persoonlijk iemand te kennen die de voorbije twee jaar een zaak heeft opgericht². Daarmee wordt de stijgende trend die zich sinds 2014 liet optekenen, opnieuw verdergezet (zie Tabel I en Figuur I in

¹ Het internationale GEM rapport verschijnt typisch pas in maart/april.

² Hierbij dient opgemerkt te worden dat de manier waarop deze indicatoren gemeten en berekend werd, licht verschilt van vorige jaren (in lijn met een gewijzigde formulering in de internationale GEM vragenlijst). Waar het vroeger een ja/nee vraag betrof, werd nu gevraagd hoeveel personen de respondent kent die de voorbije twee jaar een zaak hebben opgericht. 63% van de respondenten kende minstens één zo'n persoon.

Appendix). Ook had ongeveer 23% van de Vlamingen in het verleden ooit een eigen zaak. Hoewel we dus een lichte daling zien in ondernemerschap als wenselijke carrièrekeuze, de status van de ondernemer en de media-aandacht voor de succesvolle ondernemers, kennen opvallend meer mensen een ondernemer in hun persoonlijke omgeving.

Bijkomende analyse naar leeftijdscategorie toont een interessant verschil betreffende maatschappelijke perceptie anno 2021. Van de Vlamingen tussen 30 en 34 jaar geeft maar liefst 79% aan een ondernemer te kennen in zijn/haar persoonlijke omgeving, terwijl dit cijfer voor de leeftijdscategorie tussen 55 en 64 jaar op 52% ligt. Voor andere leeftijdscategorieën liggen deze cijfers ergens tussenin.

Ook meer gedetailleerde analyses waarbij rekening wordt gehouden met het opleidingsniveau³ van de respondenten, geven enkele interessante inzichten. 51% van de Vlamingen met diploma middelbaar onderwijs of post-secundair onderwijs vindt dat ondernemerschap door de meeste Vlamingen als een wenselijke carrièrekeuze wordt beschouwd. Dit ligt hoger dan bij de andere opleidingsniveaus. Verder vinden 63% van de Vlamingen met een Bachelor, Master of Doctoraat dat ondernemers aanzien en respect verdienen. Dit in tegenstelling tot de andere opleidingsniveaus, waar de cijfers rond 50% liggen. Verder is er ook een groot verschil in het al dan niet kennen van een ondernemer. Vlamingen met een Bachelor, Master of Doctoraat kennen het vaakst een ondernemer in hun persoonlijke omgeving (70%), terwijl dit bij Vlamingen zonder diploma middelbaar onderwijs beduidend lager ligt (37%).

Wanneer we tenslotte naar de significante verschillen tussen mannen en vrouwen kijken, zien we dat vrouwen vaker aangeven dat de meeste mensen in Vlaanderen het starten van een eigen zaak als wenselijk beschouwen (49% t.o.v. 42% bij mannen). Dit is opvallend, aangezien we hier de voorbije jaren geen significant verschil optekenden tussen mannen en vrouwen. Verder blijkt dat mannen dan weer vaker dan vrouwen vinden dat succesvolle jonge bedrijven vaak media-aandacht krijgen (47% t.o.v. 40% bij de vrouwen). Tenslotte zien we, zoals voorgaande jaren, dat het persoonlijk netwerk van mannen vaker ondernemers telt (66%) dan het geval is bij vrouwen (60%)⁴.

Individuele zelfperceptie

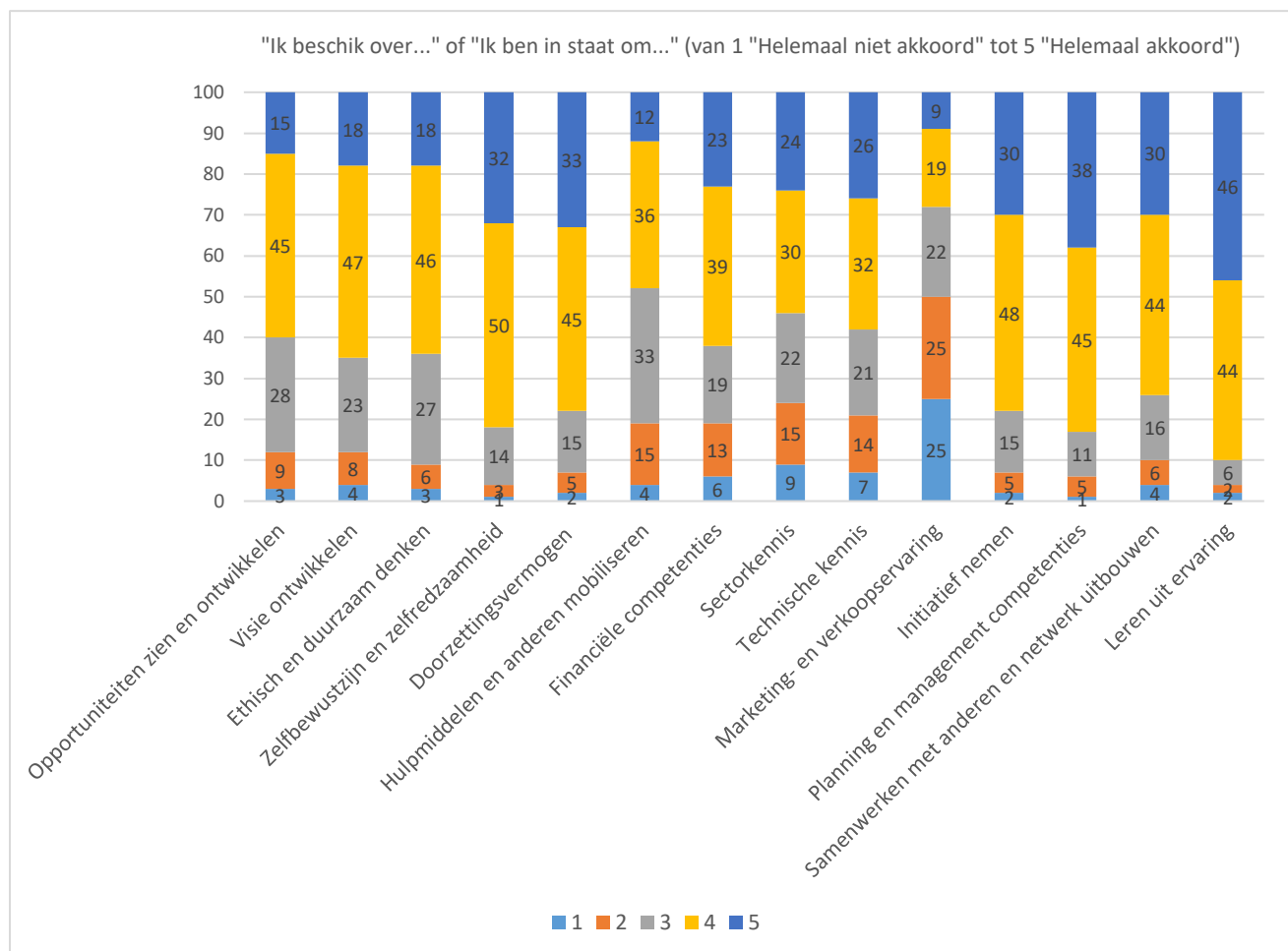
Wanneer we kijken naar de individuele percepties van ondernemerschap, zien we dat slechts 21% van de Vlamingen denkt dat er zich in de komende 6 maanden goede opportuniteiten zullen voordoen om een bedrijf op te richten. Dit is in lijn met vorig jaar (22%) en een daling in vergelijking met de cijfers van voorgaande jaren (40% in 2019; 42% in 2018; zie Tabel I en Figuur II in Appendix). Bijkomende verzamelde informatie van vorig jaar toonde reeds aan dat deze daling in het zien van opportuniteiten te wijten is aan de COVID-19 pandemie. Maar liefst 67% van de Vlamingen verwachtte toen (i.e. in 2020) minder goede opportuniteiten om te ondernemen in de omgeving, 22% zag geen verandering en slechts 11% verwachtte juist meer goede opportuniteiten om te ondernemen door de COVID-19 uitbraak. Gezien de situatie van de pandemie op het moment van de bevraging, is het ook weinig verrassend dat dit lagere cijfer aanhoudt.

³ In tegenstelling tot andere jaren werden de categorieën "Diploma middelbaar onderwijs" en "Diploma post-secundair onderwijs" dit jaar samengenomen. Dit gebeurde omdat er te weinig mensen met als hoogste diploma een diploma post-secundair onderwijs geïdentificeerd werden om zinvolle uitspraken te doen over deze categorie op zich.

⁴ Dit kan mogelijks verklaard worden doordat vrouwen relatief meer vrouwen in hun netwerk hebben dan mannen, en doordat vrouwen over het algemeen minder geneigd zijn om een eigen zaak op te richten dan mannen (zie verderop in dit rapport). We weten immers dat bepaalde beroepscategorieën nog steeds voornamelijk door vrouwen worden ingevuld, en andere beroepscategorieën net door mannen (<https://statbel.fgov.be/nl/themas/werk-opleiding/arbeidsmarkt/beroepen-belgie>). Dit kan een effect hebben op de samenstelling van het professionele netwerk van mannen en vrouwen, en dus ook op het al dan niet kennen van mensen die recent een eigen bedrijf hebben opgericht.

Wanneer we kijken naar het vertrouwen van de Vlamingen in hun eigen kunnen, zien we dat 49% over de nodige kennis, vaardigheden en ervaring denkt te beschikken om een zaak te starten. Dit ligt in lijn met de cijfers van vorig jaar (47%) en 2019 (50%), maar ligt lager dan in 2018 (56%) (zie Tabel I en Figuur II in Appendix). Het lijkt er op dat COVID-19 weinig impact heeft op hoe Vlamingen naar de eigen competenties kijken. Dit werd in voorgaand rapport bevestigd. 32% van de Vlamingen achtte toen (i.e. in 2020) zijn/haar competenties door de uitbraak minder geschikt om te ondernemen, 46% geen verandering en 22% achtte ze meer geschikt om te ondernemen.

Aanvullend werd in de recente bevraging van 2021 aan alle Vlamingen gevraagd welke kennis, vaardigheden en ervaring ze bezitten om een eigen zaak te starten. Hiervoor werden 14 stellingen ontworpen. De respondenten moesten op een schaal van 1 (helemaal niet akkoord) tot 5 (helemaal akkoord) aangeven in welke mate ze met de stellingen akkoord gingen en aldus specifieke competenties bezitten. In Figuur 1 zien we dat de Vlamingen vooral vinden dat ze geen of onvoldoende competenties hebben op vlak van: (a) marketing- en verkoop (gemiddelde van 2,6 op 5), (b) sectorkennis (gemiddelde van 3,4 op 5) en (c) mobiliseren van hulpmiddelen en anderen (gemiddelde van 3,4 op 5). Wel vinden ze dat ze in staat zijn om te leren uit ervaring (gemiddelde van 4,3 op 5), zelfbewust en zelfredzaam zijn (gemiddelde van 4,1 op 5), beschikken over planning en management competenties (gemiddelde van 4,1 op 5), doorzettingsvermogen (gemiddelde van 4 op 5) en in staat zijn initiatief te nemen (gemiddelde van 4 op 5). De 21e-eeuwse vaardigheden worden dus net zoals vorig jaar minder als een probleem ervaren dan de meer traditionele ondernemerscompetenties.

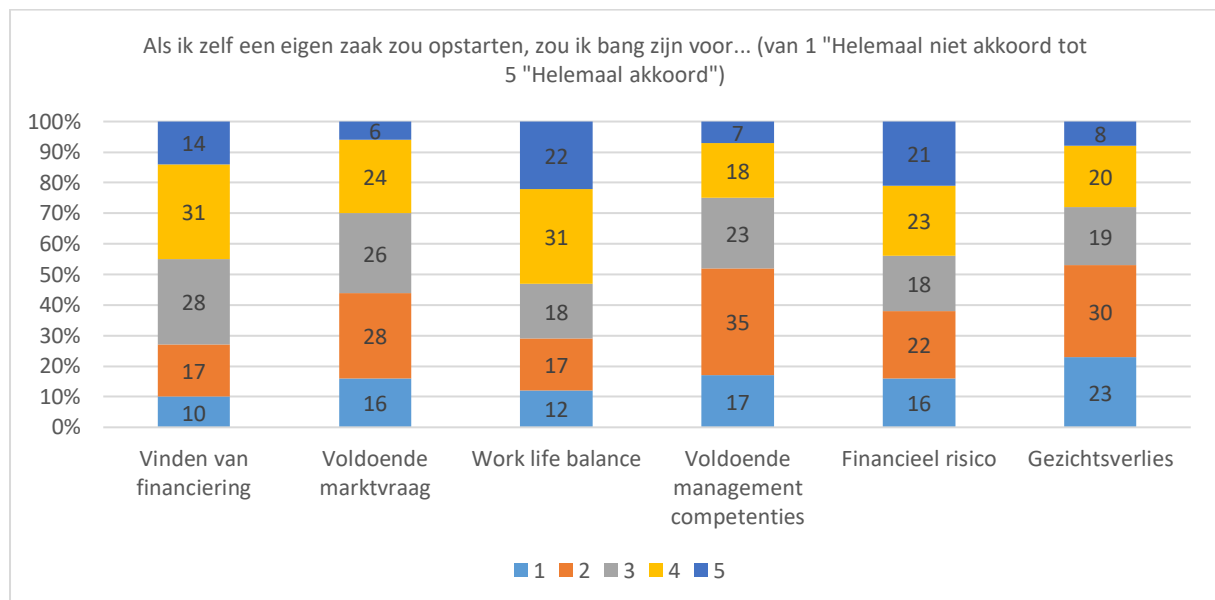


Figuur 4: Specifieke competenties (gewogen cijfers; % van de totale populatie)

Wanneer we de schalen omvormen tot Ja/Nee vragen⁵ (Ja, ik beschik over de competentie/Nee, ik mis de competentie), kunnen we zien dat de gemiddelde Vlaming 4,7 van de 14 competenties die we bevroegen, denkt te missen (gewogen gemiddelde). Wanneer we, net als in 2020, deze vraag enkel analyseren voor respondenten die over het algemeen van mening waren niet over de nodige kennis, vaardigheden en ervaring om een zaak te starten te beschikken, dan zien we dat zij gemiddeld 6,6 van de 14 competenties ofwel 47% van de bevroegde competenties denkt te missen. In het rapport van vorig jaar was dit 4,3 op 8 ofwel 54% van de bevroegde competenties.

Verder geeft 45% van de Vlamingen die opportuniteiten zien aan dat angst om te falen hen zou tegenhouden om een zaak te starten (Angst voor falen (1)). Dit is een stijging ten opzichte van vorig jaar (39%), maar ligt in de lijn met de cijfers van eerdere jaren (2014-2019) (49% in 2019; 46% in 2018; zie Tabel I en Figuur II in Appendix). Wanneer we deze faalangst op een andere manier berekenen (Angst voor falen (2)), namelijk als gewogen percentage van de *totale* populatie (inclusief Vlamingen die geen opportuniteiten zien) zien we een stabiel beeld, namelijk 48% (2021) (ten opzichte van 48% in 2020, 54% in 2019 en 50% in 2018).

Aangezien de voorbije jaren de angst om te falen aanzienlijk hoog was, vroegen we aan alle respondenten een score van 1 ("Helemaal niet akkoord") tot 5 ("Helemaal akkoord") te geven op verschillende subdimensies van angst om te falen. Uit Figuur 2 blijkt dat Vlamingen, net zoals vorig jaar, voornamelijk bang zijn voor een verstoorde work life balance (met een gemiddelde score van 3,3 op 5), het vinden van financiering (gemiddelde van 3,2 op 5) en het financiële persoonlijk risico dat ondernemen met zich meebrengt (gemiddelde van 3,1 op 5). Minder bang is men voor volgende subdimensies: voldoende markt vraag (gemiddeld 2,8 op 5), voldoende management competenties (gemiddeld 2,6 op 5) en gezichtsverlies (gemiddeld 2,6 op 5). Merk op dat het hier dus over de volledige populatie van Vlamingen gaat, en niet enkel over zij die opportuniteiten zien⁶.



Figuur 2: Angst om te falen en subdimensies (gewogen cijfers; % van de totale populatie)

⁵ Wanneer de respondent aangeeft dat hij/zij eerder akkoord (4) of helemaal akkoord (5) gaat met de stelling, wordt gesteld dat hij/zij de betreffende competentie bezit.

⁶ Bijkomende analyses tonen aan dat die laatsten als volgt scoren op de dimensies van faalangst: 3,2 op vinden van financiering, 2,6 op markt vraag, 3,4 op work life balance, 2,5 op managementcompetenties, 2,9 op financieel risico, en 2,5 op gezichtsverlies. Enkel voor wat betreft de dimensie voldoende markt vraag en financieel risico is de angst voor te falen significant lager in vergelijking met de totale populatie.

Wat betreft de bijkomende analyses naar leeftijdscategorie, opleidingsniveau en geslacht, merken we op dat Vlamingen tussen 45 en 54 jaar de meeste opportuniteiten zien (28%). De Vlamingen tussen 18 en 29 jaar zien het minst opportuniteiten (11%). Dit cijfer is verrassend, aangezien dit vorig jaar nog op 25% lag. Deze jongste leeftijdscategorie heeft verder ook het minste vertrouwen in eigen kunnen.

Op vlak van opleidingsniveau zien we dat Vlamingen zonder diploma middelbaar onderwijs meer opportuniteiten zien (29%) dan Vlamingen met diploma middelbaar onderwijs of post-secundair onderwijs (18%). Dit zou er op kunnen wijzen dat het inschatten van opportuniteiten relatief is. Wat volgens hoger opgeleiden geen opportuniteit is (omdat de activiteit bijvoorbeeld minder lucratief zou zijn dan hun huidige job als werknemer), kan het wel zijn voor een lager opgeleide. Tot slot schatten de Vlamingen met Bachelor, Master of Doctoraat hun ondernemerscompetenties beduidend hoger in dan hun tegenhangers met een lager opleidingsniveau.

Net als in het verleden zien mannen relatief meer opportuniteiten om een onderneming te starten dan vrouwen (27% versus 15%) en schatten zij hun ondernemerscompetenties ook hoger in: 58% van de mannen versus 41% van de vrouwen denkt over de nodige competenties te beschikken om een eigen zaak te starten. Dit is tevens in lijn met de cijfers van vorig jaar. Deze cijfers betekenen echter niet noodzakelijk dat mannen effectief over meer ondernemerscompetenties beschikken dan vrouwen. Wetenschappelijk onderzoek toont immers aan dat mannen typisch hun eigen competenties en kunnen hoger inschatten, terwijl vrouwen dan weer meer bescheiden zijn en meer aan zichzelf twijfelen.

Wanneer we naar de specifieke ondernemerscompetenties kijken die Vlamingen beschikken, zien we opnieuw significante verschillen op vlak van leeftijdscategorie, opleidingsniveau en geslacht. 18-29-jarigen geloven minder in hun competentie om een visie te ontwikkelen dan 35 tot 44-jarigen. Ook "Mobiliseren van hulpmiddelen en anderen" vormt beduidend vaker een probleem bij Vlamingen tussen 18 en 29, maar ook bij 55-plussers, dan bij andere leeftijdscategorieën. Hoewel meer dan de helft van de Vlamingen tussen 18 en 29 jaar denkt over financiële competenties te beschikken, scoren zij hier toch lager op dan andere Vlamingen. Ook op sector kennis en technische kennis scoren de Vlamingen tussen 18 en 29 jaar het zwakst. Dit is niet zo verwonderlijk, aangezien ze typisch ook minder jaren werkervaring hebben. 35 tot 54-jarigen scoren dan weer beduidend sterker op sector kennis, en 45 tot 54-jarigen sterker op technische kennis dan Vlamingen in andere leeftijdscategorieën. Deze laatste categorie van 45 tot 54-jarigen scoort ook beduidend sterker op het beschikken over marketing- en verkoopservaring. Dit ligt in lijn met het feit dat ze typisch meer jaren werkervaring hebben. De 55-plussers schatten hun competenties om samen te werken met anderen en een netwerk uit te bouwen dan weer lager in dan de andere leeftijdscategorieën.

Wanneer we kijken naar de verschillen op vlak van opleidingsniveau, zien we dat vooral de Vlamingen zonder diploma middelbaar onderwijs hun competenties lager inschatten. Ze scoren gemiddeld zwakker op volgende competenties: doorzettingsvermogen, planning en management, samenwerken met anderen en netwerk uitbouwen, en leren uit ervaring. De Vlamingen met een Bachelor, Master of Doctoraat scoren dan weer gemiddeld hoger op volgende competenties: visie ontwikkelen, doorzettingsvermogen, initiatief nemen, en samenwerken met anderen.

Tot slot scoren mannen hoger dan vrouwen op de vraag of ze over de competentie "Visie ontwikkelen", "Mobiliseren van hulpmiddelen en anderen", en "Samenwerken met anderen en netwerk uitbouwen" beschikken. Daarnaast scoren ze ook hoger dan vrouwen op het beschikken van sector- en technische

kennis. Opnieuw dient hier opgemerkt worden dat het waarschijnlijk niet gaat om verschillen in competenties, maar om verschillen in de inschatting van deze eigen competenties.

Verder blijken enkel Vlamingen van verschillende opleidingsniveaus te verschillen op vlak van faalangst, maar wel enkel wanneer we kijken naar de deelpopulatie die opportuniteiten ziet. Vlamingen met diploma middelbaar of post-secundair die opportuniteiten zien blijken het meest angst te hebben om te falen (54%) en Vlamingen zonder diploma middelbaar onderwijs die opportuniteiten zien blijken het minst onderhevig aan faalangst (21%). Echter, wanneer we naar faalangst voor de totale populatie van Vlamingen zonder diploma middelbaar onderwijs kijken, zien wij geen verschillen met andere opleidingscategorieën.

Wanneer we naar de specifieke aspecten van faalangst kijken, blijken Vlamingen van verschillende leeftijd, geslacht en opleidingsniveau ook andere aspecten van faalangst te vertonen. 18 tot 29-jarigen hebben meer angst dan andere leeftijdscategorieën dat er niet voldoende marktvraag zou zijn bij het opstarten van een eventuele zaak. Hetzelfde geldt voor vrouwen. Meer dan mannen vrezen ze dat er onoldoende marktvraag zou zijn voor hun product of dienst. Verder zien we bij vrouwen, in lijn met de cijfers van vorig jaar, ook meer vrees voor het vinden van voldoende financiering en voor het financieel risico verbonden aan het opstarten en leiden van een eigen zaak. Dit kan deels te wijten zijn aan het feit dat ze hun competenties over het algemeen lager inschatten, en aan het feit dat ze minder ondernemers kennen in hun persoonlijke netwerk (zie hogerop). Wat betreft het opleidingsniveau stellen we vast dat Vlamingen zonder een diploma middelbaar onderwijs minder bang zijn om onvoldoende financiering te vinden dan Vlamingen uit andere opleidingscategorieën. Dit kan mogelijk verklaard worden doordat het soort opportuniteiten dat ze identificeren en eventueel nastreven, minder kapitaal vereisen dan de opportuniteiten die typisch geïdentificeerd worden door hoger opgeleiden.

Startersactiviteiten

De studie ging ook na hoeveel personen in de totale bevolking tussen 18-64 jaar aangeven (a) actief betrokken te zijn bij het opstarten van een nieuwe onderneming waarvan ze (mede-)eigenaar zullen zijn (ontluikend ondernemerschap) of (b) leiding te geven aan een eigen bedrijf dat minder dan 3,5 jaar oud is (nieuw ondernemerschap)⁷. Net zoals in vroegere studies en in de internationale GEM studie, wordt het onderscheid tussen 'ontluikend' en 'nieuw' ondernemerschap bepaald op basis van uitbetaling van lonen, salarissen, of betalingen in natura door de nieuwe onderneming. Bij uitbetaling sinds minder dan 3 maanden spreken we van 'ontluikend ondernemerschap'. Bij uitbetaling sinds meer dan 3 maanden maar minder dan 42 maanden spreken we van 'nieuw ondernemerschap'.

Uit de bevraging blijkt dat 10,2% van de Vlamingen een onderneming aan het opstarten is waarvan ze (mede-)eigenaar zullen zijn ('ontluikend ondernemerschap'). Verder leidt 5,1% van de Vlamingen een eigen onderneming die minder dan 3,5 jaar oud is ('nieuw ondernemerschap'). In totaal was 14,9% van de bevolking tussen 18-64 jaar actief als ontluikend of nieuw ondernemer⁸. Deze cijfers liggen beduidend hoger dan vorig jaar en bevestigen opnieuw de positieve trend van voor de pandemie.

Wat betreft de bijkomende analyses naar leeftijdscategorie, opleidingsniveau en geslacht, zien we dat de leeftijdscategorie van de 55-plussers op vlak van totale ondernemerschapsactiviteit het minst ondernemend zijn. In lijn met de bevindingen van voorgaande jaren en met eerdere internationale

⁷ Respondenten geven zelf aan of ze betrokken zijn bij startups. Deze indicator is dus gebaseerd op zelfidentificatie en verschilt van andere indicatoren die gebaseerd zijn op registraties en administratieve data.

⁸ Deze indicator is vergelijkbaar met de TEA-indicator (Total Early-stage Entrepreneurial Activity) uit de GEM studie. De totale ondernemerschapsactiviteit is lager dan de som van de cijfers voor ontluikend en voor nieuw ondernemerschap, aangezien sommige respondenten zowel ontluikend als nieuw ondernemer zijn.

cijfers, ondernemen vrouwen (met een totale ondernemerschapsactiviteit van 8,5%) minder dan mannen (met een totale ondernemerschapsactiviteit van 21,1%). Vlaamse vrouwen blijken zowel minder actief betrokken te zijn bij het opstarten van een nieuwe onderneming (ontluikend ondernemerschap) (5,8% t.o.v. 14,6% bij de mannen) als bij het leiden van een eigen bedrijf minder dan 3,5 jaar oud (nieuw ondernemerschap) (2,6% t.o.v. 7,4% bij de mannen). Dat vrouwen meer dan mannen stellen dat ondernemerschap in Vlaanderen als een interessante carrièrekeuze wordt beschouwd (zie hogerop), vertaalt zich dus niet in het opstarten van meer bedrijven door vrouwen. Het feit dat ze (a) minder opportuniteiten zien, (b) hun eigen ondernemerscompetenties lager inschatten, (c) minder rolmodellen hebben in hun omgeving, en (d) meer angst hebben dat er onvoldoende markt vraag zal zijn, dat ze onvoldoende financiering zullen aantrekken en dat ze een financieel risico zullen lopen (zie hogerop), speelt hier zeker een rol.

Intrapreneurship

Ondernemend gedrag kan zich niet enkel manifesteren als het opstarten van nieuwe ondernemingen, maar ook als 'intrapreneurship', i.e. het initiëren van nieuwe activiteiten als werknemer van een gevestigde onderneming. Eerder onderzoek toont aan dat intrapreneurship tweemaal zoveel voorkomt in landen met hoge inkomsten dan in landen met lage inkomsten, en dat landen met lage ondernemerschapsactiviteiten (zoals België in het verleden) typisch meer intrapreneurship vertonen dan landen met veel zelfstandig ondernemerschap (Bosma, Stam, Wennekers, 2011).

Net als vroegere internationale GEM-studies gebruikt deze studie volgende criteria voor het identificeren van intrapreneurship:

- De respondent is fulltime of part-time werknemer;
- De respondent was de voorbije drie jaar betrokken bij de ontwikkeling van nieuwe activiteiten voor zijn/haar belangrijkste werkgever. Hieronder verstaan we het ontwikkelen of op de markt brengen van nieuwe goederen of diensten, het opzetten van een nieuwe businessunit, een nieuwe vestiging of dochtermaatschappij;
- De respondent had in deze activiteiten een leidersrol (in tegenstelling tot een ondersteunende rol).

Van alle Vlamingen had 11,1% in de voorbije drie jaar een leidersrol bij de ontwikkeling van nieuwe activiteiten voor zijn of haar werkgever (intrapreneurship gedefinieerd in brede zin). Ongeveer 9,5% van alle Vlamingen was ook op het moment van de bevraging actief als intrapreneur (intrapreneurship gedefinieerd in enge zin). De cijfers rond intrapreneurship zijn ten opzichte van vorig editie dus duidelijk gezakt (respectievelijk 15,3% en 12,9% intrapreneurship in brede en enge zin in 2020; zie Tabel I in Appendix), maar liggen wel in lijn met die van voor de COVID-19 crisis (respectievelijk 12,1% en 9,5% intrapreneurship in brede en enge zin in 2019). Een mogelijke verklaring kan zijn dat heel wat werkgevers vorig jaar in het licht van de pandemie inzetten op innovatie, wat een stijgend aantal intrapreneurs tot gevolg had, terwijl deze bedrijven nu misschien reeds gedeeltelijk teruggekeerd zijn naar 'business as usual'. De komende jaren zullen moeten uitwijzen of intrapreneurship in Vlaanderen effectief stagneert.

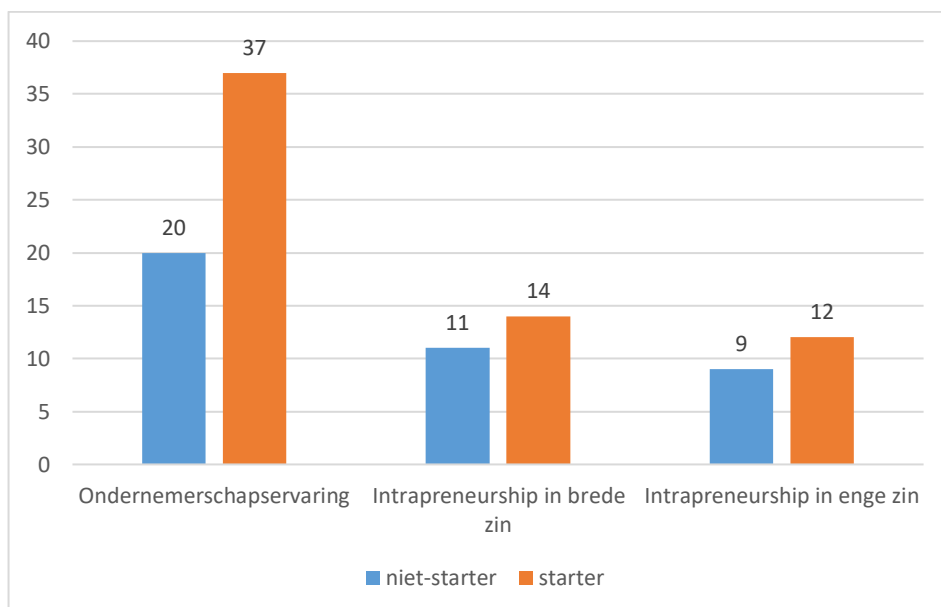
Net zoals vorig jaar zijn mannen en hoogopgeleiden vaker intrapreneur dan vrouwen of personen met een lager opleidingsniveau. Verder blijken de Vlamingen tussen de 18 en 29 jaar en, net zoals vorig jaar, ook de 55-plussers, minder intrapreneur te zijn dan Vlamingen in de tussenliggende leeftijdscategorieën.

Financiering van ondernemers

Van alle Vlamingen heeft ongeveer 8% de laatste drie jaren geld geïnvesteerd in een nieuwe zaak die door iemand anders opgestart werd. Dit cijfer is iets hoger dan de ongeveer 6% genoteerd voor 2018 en 2019⁹. Daartegenover staat wel dat zowel het gemiddelde investeringsbedrag als de mediaan iets lager liggen, namelijk respectievelijk €13.248 en €4.000 (ten opzichte van bijvoorbeeld respectievelijk €19.000 en €7.500 in 2019). Hoewel vrouwen minder vaak geld investeren, is dit verschil niet significant. Wel investeren vrouwen significant kleinere bedragen dan mannen. Verder zien we geen verschillen tussen individuen van verschillende leeftijdscategorieën of opleidingsniveaus.

3. Verskil tussen starters en niet-starters

Wanneer we kijken naar de verschillen tussen de Vlamingen die anno 2021 startersactiviteiten uitoefenden (en dus behoren tot de ontluikende ondernemers of de nieuwe ondernemers) versus zij die dat niet deden, weten we uit voorgaande analyses dat de gemiddelde starter meestal een man is. Meer bepaald is 72% van de starters een man (dit t.o.v. 48% bij de niet-starters). De gemiddelde starter is ook jonger dan de niet-starter (40 jaar voor de starter t.o.v. 43 jaar voor de niet-starter). Verder blijken starters, net zoals vorig jaar, vaker over ondernemerservaring uit het verleden te beschikken (zie Figuur 3). In tegenstelling tot vorig jaar, blijken starters niet beduidend vaker tewerkgesteld als intrapreneur dan niet-starters. Dit is verrassend, aangezien wetenschappelijke literatuur suggereert dat intrapreneurship als opstap naar onafhankelijk ondernemerschap kan leiden. Misschien heeft de aanhoudende COVID-19 situatie er toe geleid dat ook intrapreneurs de stap naar ondernemerschap niet durven zetten of uitstellen. We weten immers uit wetenschappelijk onderzoek dat schokken in de persoonlijke of professionele omgeving van een individu bepalend kunnen zijn voor de overstap van intrapreneurship naar zelfstandig ondernemerschap (Roelandt en Andries, 2020b).

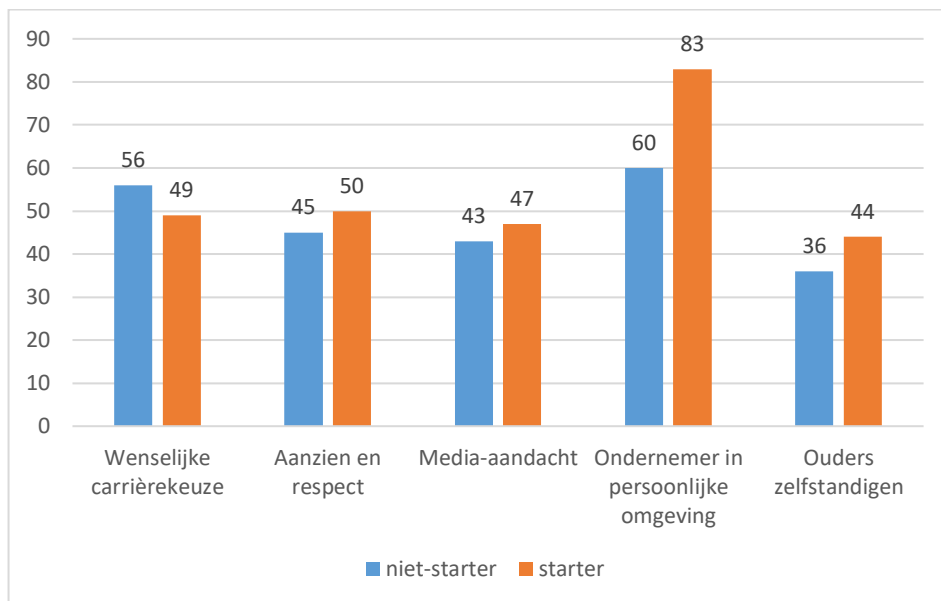


Figuur 3: Ervaring starters versus niet-starters
(gewogen cijfers, in % van de populatie van niet-starters en starters)

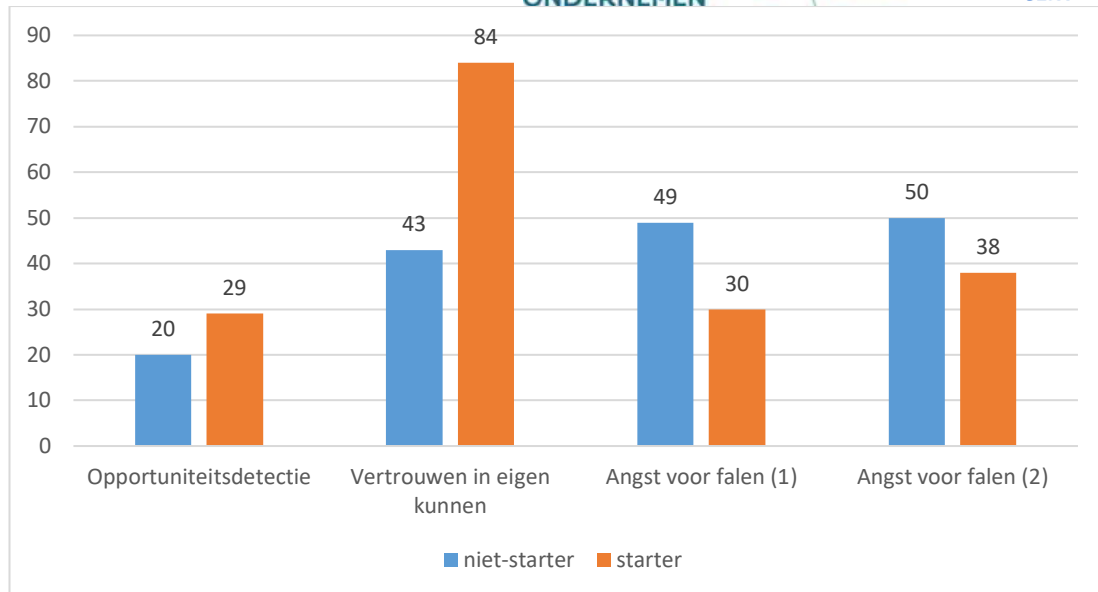
⁹ Deze informatie werd in 2020 niet verzameld.

Verder blijkt uit bijkomende analyse van de maatschappelijke perceptie (zie Figuur 4) dat starters, net zoals vorig jaar, vaker ondernemers kennen in hun persoonlijke omgeving dan niet-starters (83% t.o.v. 60%). De perceptie dat ondernemerschap een wenselijke carrièrekeuze is, dat ondernemers in Vlaanderen aanzien en respect krijgen, en dat er voldoende media-aandacht is rond ondernemerschap blijkt, net zoals vorig jaar, niet significant te verschillen tussen starters en niet-starters. Alhoewel we uit internationaal wetenschappelijk onderzoek weten dat de algemene maatschappelijke perceptie rond ondernemerschap van belang is, blijkt in Vlaanderen (waar deze maatschappelijke perceptie vrij goed is) eerder de directe omgeving van het individu van doorslaggevend belang te zijn in de keuze om al dan niet een eigen onderneming op te starten.

Wat de individuele zelfperceptie betreft (zie Figuur 5) verwacht de starter meer opportuniteiten in zijn/haar omgeving (29% t.o.v. 20%) en heeft hij/zij meer vertrouwen in eigen kunnen (84% t.o.v. 43%). Bovendien hebben de starters minder angst om te falen dan niet-starters (38% t.o.v. 50%; Angst voor falen gemeten voor alle starters en alle niet-starters). Dit blijkt ook zo te zijn wanneer we angst om te falen berekenen voor de subpopulatie van starters en niet-starters die opportuniteiten zien (30% t.o.v. 49%).

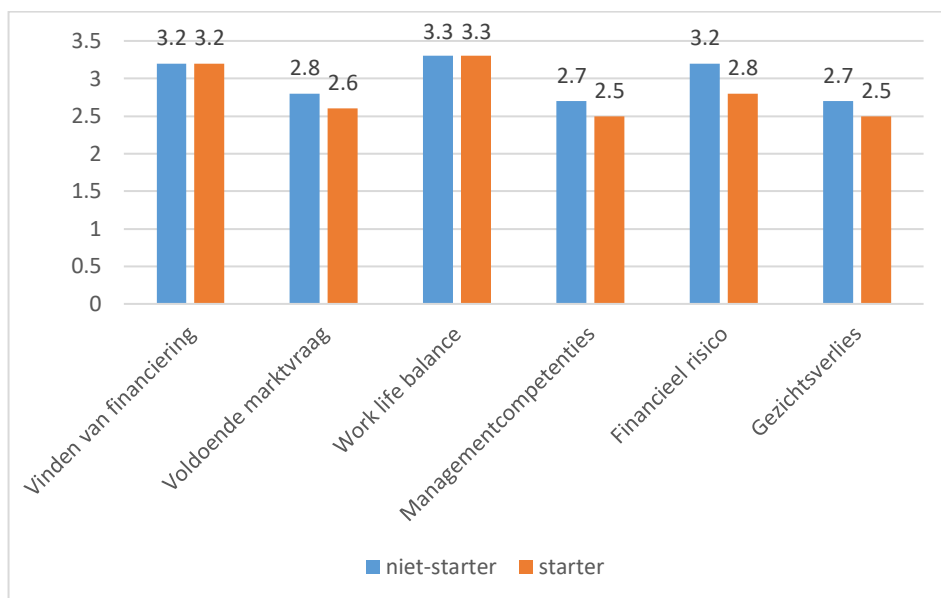


Figuur 4: Maatschappelijke perceptie starters versus niet-starters (gewogen cijfers, in % van de populatie van niet-starters en starters)



Figuur 5: Individuele perceptie starters versus niet-starters
(gewogen cijfers, in % van de populatie van niet-starters en starters; met uitzondering van Angst voor Falen (1) dat geëxtrapoleerd is naar deelpopulatie die opportuniteiten verwacht)

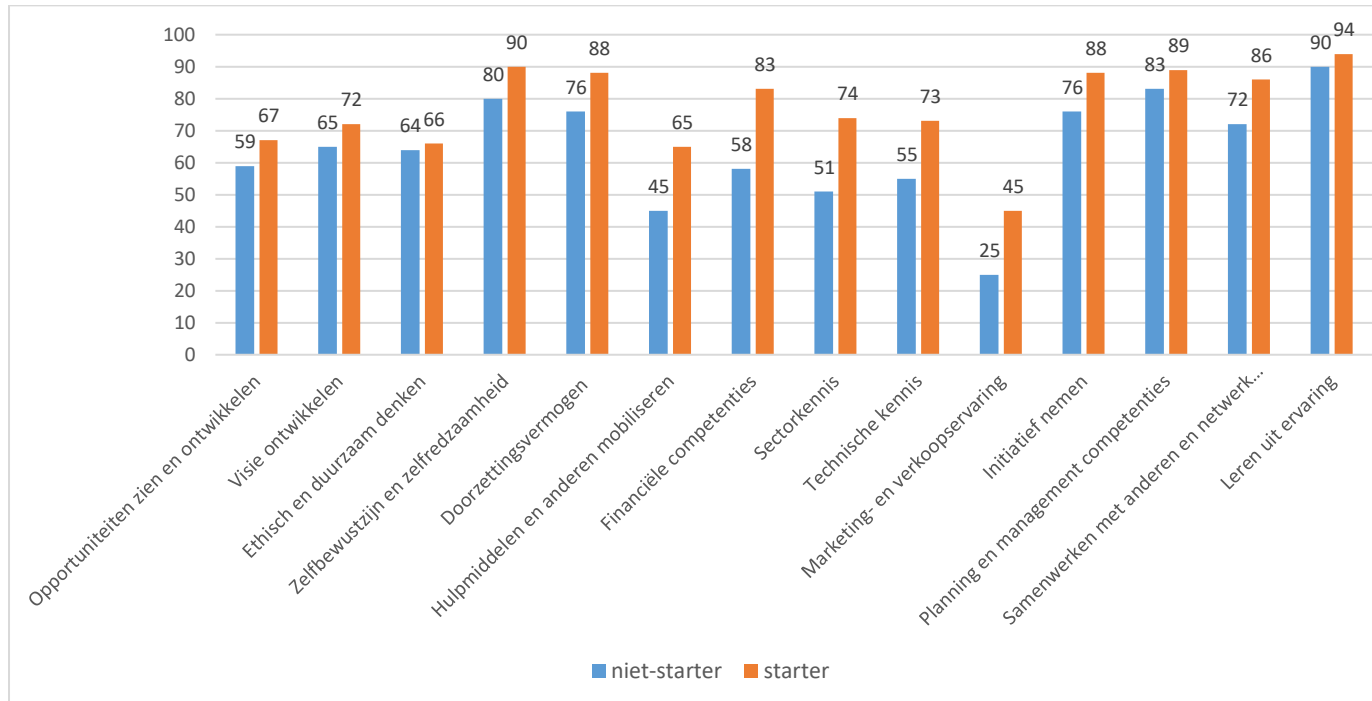
Wanneer we voor de totale populatie van starters en niet-starters (dus niet enkel naar zij die opportuniteiten verwachten) naar de subdimensies van faalangst kijken, merken we dat starters op alle subdimensies significant lager scoren dan de niet-starters, behalve wanneer het gaat over angst om geen voldoende financiering te vinden en angst voor verstoorde work life balans (zie Figuur 6).



Figuur 6: Specifieke faalangst starters versus niet-starters
(gewogen gemiddelde; geëxtrapoleerd naar de populatie van niet-starters en starters)

Tot slot vinden we verschillen tussen starters en niet-starters op vlak van het beschikken over specifieke competenties. Wanneer we de schalen omvormen tot Ja/Nee vragen (zie hogerop), zien we

dat starters al hun specifieke competenties hoger inschatten dan de niet-starters (zie Figuur 7). Deze verschillen zijn significant voor alle competenties, behalve voor het zien en ontwikkelen van opportuniteiten, het ontwikkelen van een visie, ethisch en duurzaam denken, en leren uit ervaring.



Figuur 7: Specifieke competenties starters versus niet-starters
(gewogen cijfers, in % van de populatie van niet-starters en starters)

4. Samenvatting

De studie toont een lichte achteruitgang in de maatschappelijke perceptie rond ondernemen in Vlaanderen. Meer dan de helft van alle Vlamingen geeft aan dat succesvolle ondernemers in Vlaanderen aanzien en respect genieten. Iets minder dan de helft meent dat ondernemen in Vlaanderen als een interessante carrièrekeuze wordt beschouwd en vindt dat men in de media vaak verhalen over succesvolle jonge bedrijven ziet. Daartegenover staat dat maar liefst 63% van de Vlamingen - een historisch recordcijfer – persoonlijk een ondernemer kent die de voorbije twee jaar een zaak heeft opgericht.

Ongeveer de helft van de Vlamingen denkt over de nodige kennis, vaardigheden en ervaring te beschikken om een zaak te starten. Daarbij valt op dat de 21e-eeuwse vaardigheden (zoals doorzettingsvermogen, planning en management, zelfredzaamheid en leren uit ervaring) minder als een probleem worden ervaren dan de meer traditionele ondernemerscompetenties (zoals marketing- en verkoopcompetenties en sectorkennis). Deze vaststellingen liggen in lijn met die van vorig jaar.

Alhoewel het vertrouwen in de eigen competenties nog steeds op hetzelfde niveau zit als voor de COVID-19 crisis, ziet de gemiddelde Vlaming nu veel minder opportuniteiten om een eigen zaak op te starten dan voor de pandemie. In totaal verwacht slechts 21% de komende zes maanden opportuniteiten om te ondernemen in de regio waar hij/zij woont. Dit cijfer ligt sterk in lijn met dat van 2020 (22%), maar is veel lager dan voor de COVID-19 crisis (bv. 40% in 2019).

ONDANKS DE ACHTERUITGANG IN DE MAATSCHAPPELIJKE PERCEPTIE ROND ONDERNEMERSCHAP EN DE VEEL BEPERKTERE IDENTIFICATIE VAN OPPORTUNITEITEN, LIGGEN DE EFFECTIEVE ONDERNEMERSACTIVITEITEN, NA EEN UITGESPROKEN DALING IN 2020 (DEELS TE WIJTEN AAN DE TIMING VAN DE BEVRAGING IN DE TWEEDE LOCK-DOWN), OPNIEUW IN LIJN MET DEZE VAN VOOR DE PANDEMIE. TERWIJL 10,2% VAN DE VLAMINGEN EEN ONDERNEMING AAN HET OPSTARTEN IS ('ONTLUIKEND ONDERNEMERSCHAP'), LEIDT 5,1% VAN DE VLAMINGEN EEN EIGEN ONDERNEMING DIE MINDER DAN 3,5 JAAR OUD IS ('NIEUW ONDERNEMERSCHAP'). IN TOTAAL WAS 14,9% VAN DE BEVOLKING TUSSEN 18-64 JAAR ACTIEF ALS ONTLUIKEND OF NIEUW ONDERNEMER. ONDERNEMERSCHAP ZET ZIJN OPMARS IN VLAANDEREN DUS VERDER.

WANNEER WE DE CIJFERS VOOR INTRAPRENEURSHIP BEKIJKEN, ZIEN WE DAAR EEN OMGEKEERDE EVOLUTIE NAAR AANLEIDING VAN DE COVID-19 PANDEMIE. WAAR VORIG JAAR HET PERCENTAGE INTRAPRENEURS OPVALLEND STEEG, WAARSCHIJNLIJK NAAR AANLEIDING VAN DE INNOVATIE-ACTIVITEITEN DIE BEDRIJVEN OPSTARTTEN OM DE CRISIS HET HOOFD TE BIJEN, ZIJN DE INTRAPRENEURSHIP ACTIVITEITEN IN 2021 OPNIEUW GENORMALISEERD. ONGEVEER 9,5% VAN ALLE VLAMINGEN WAS OP HET MOMENT VAN DE BEVRAGING ACTIEF ALS INTRAPRENEUR (TEN OPZICHTE VAN 13% IN 2020 EN 9,5% IN 2019).

ALHOEWEL IN VERGELIJKING MET EERDERE JAREN IETS MEER VLAMINGEN IN 2021 GELD INVESTEERDEN IN EEN NIEUWE ZAAK DIE DOOR IEMAND IN HUN OMGEVING WERD OPPERICHT, LAG HET TYPISCHE INVESTERINGSBEDRAG IETS LAGER DAN IN HET VERLEDEN (GEMIDDELDE €13.248; MEDIAAN €4.000).

WANNEER WE KIJKEN NAAR DE VLAMINGEN DIE ANNO 2021 STARTERSACTIVITEITEN UITOEFENDEN (EN DUS BEHOREN TOT DE ONTLUIKENDE ONDERNEMERS OF DE NIEUWE ONDERNEMERS) ZIEN WE DAT ZE VAKER EEN MAN ZIJN (72% VAN DE STARTERS VERSUS 48% VAN DE NIET-STARTERS ZIJN MANNEN) EN GEMIDDELD OOK JONGER ZIJN DAN NIET-STARTERS (40 JAAR VERSUS 43 JAAR). VERDER BLIJKEN STARTERS VAKER OVER ONDERNEMERSERVARING UIT HET VERLEDEN TE BESCHIKKEN EN OOK VAKER ONDERNEMERS IN HUN PERSOONLIJKE OMGEVING TE KENNEN DAN NIET-STARTERS. STARTERS ZIEN OOK MEER OPPORTUNITEITEN, EN HEBBEN MEER VERTROUWEN IN HUN EIGEN KUNNEN EN MINDER FAALANGST DAN NIET-STARTERS. DE PERCEPTIE DAT ONDERNEMERSCHAP EEN WENSELIJKE CARRIÈREKEUZE IS, DAT ONDERNEMERS IN VLAANDEREN AANZIEN EN RESPECT KRIJGEN, EN DAT ER VOLDOENDE MEDIA-AANDACHT IS ROND ONDERNEMERSCHAP BLIJKT, NET ZOALS VORIG JAAR, NIET SIGNIFICANT TE VERSCHILLEN TUSSEN STARTERS EN NIET-STARTERS. VOORAL DE EIGEN KENMERKEN, COMPETENTIES, EN HET NETWERK VAN EEN INDIVIDU BLIJKEN EEN DOORSLAGGEVEND ROL TE SPLEN BIJ DE STAP NAAR ONDERNEMERSCHAP.

HET BELEID MOET BIJGEVOLG BLIJVEN INZETTEN OP HET REDUCEREN VAN FAALANGST EN HET VERHOGEN VAN DE ONDERNEMERSCOMPETENTIES. OP ALLEBEI DEZE VLAKKEN MOET BIJZONDERE AANDACHT BESTEED WORDEN AAN DE FINANCIËLE ASPECTEN VAN ONDERNEMERSCHAP. ZO BLIJKEN HET FINANCIËLE PERSOONLIJK RISICO DAT ONDERNEMEN MET ZICH MEEBRENGT EN DE TOEGANG TOT FINANCIERING DOOR DE RESPONDENTEN NOG STEEDS ALS EEN BELANGRIJK STRUIKELBLOK TE WORDEN GEPERCIPIEERD. INZETTEN OP OPLEIDINGEN DIE DE FINANCIËLE EN MANAGEMENT COMPETENTIES VAN ONZE VLAAMSE BEVOLKING VERHOGEN EN HET BLIJVEN FACILITEREN VAN EEN VOLDOENDE UITGEBREID EN KWALITEITSVOL AANBOD AAN FINANCIERING, BIJEN MOGELIJKHEDEN OM NIET ALLEEN MEER SUCCESVOLLE ONDERNEMERS MAAR OOK MÉÉR ONDERNEMERS TE CREËREN. OOK KAN DE OVERHEID EEN ROL SPLEN IN HET STIMULEREN VAN SECTOR- EN TECHNISCHE KENNIS. ZE KAN HIEROP INZETTEN, NIET ALLEEN DOOR HET FACILITEREN EN STIMULEREN VAN ONDERWIJS EN LEVENSLANG LEREN VOOR DE GEHELE BEVOLKING, MAAR OOK DOOR HET BLIJVEN ONDERSTEUNEN EN UITBOUWEN VAN INITIATIEVEN WAAR SECTOR- EN TECHNISCHE KENNIS WORDEN UITGEWISSELD TUSSEN BESTAANDE SPELERS EN ASPIRANT-ONDERNEMERS. ZULKE INITIATIEVEN BIJEN ASPIRANT-ONDERNEMERS OOK DE KANS OM ANDERE ONDERNEMERS TE LEREN KENNEN DIE ALS ROLMODEL KUNNEN FUNGEREN EN PASSEN IN EEN BELEID DAT INZET OP HET BENUTTEN VAN SUCCESVOLLE ONDERNEMERS IN EEN VOORBEELDROL, MAAR DAT ER TEGELIJKERTIJD OOK OVER WAAKT DEZE ONDERNEMERS NIET ALS 'SUPERMENSEN' AF TE BEIDEN. DIT LAATSTE ZOU IMMERS BIJ ASPIRANT-ONDERNEMERS DE VERKEERDE INDRUK KUNNEN WEKKEN DAT ZIJ ZELF NIET OVER VOLDOENDE COMPETENTIES BESCHIKKEN OM TE ONDERNEMEN; IETS WAT VERMEDEN MOET WORDEN. BIJ AL DEZE

initiatieven kan bijzondere aandacht worden besteed aan vrouwen en iets oudere leden van de bevolking, dewelke qua ondernemersactiviteiten achterblijven op hun mannelijke en jongere tegenpolen.

5. Bronnenlijst

Andries, P., Rijssegem, L., Roelandt, J., Stappers, J., Vaznyte, E. (2017) Ondernemerscultuur en ondernemend gedrag in Vlaanderen: Situatie 2016. Steunpunt Economie en Ondernemen – UGent Beleidsrapport STORE-17-001.

Andries, P., Rijssegem, L., Roelandt, J. (2018) Ondernemerscultuur en ondernemend gedrag in Vlaanderen: Situatie 2017. Steunpunt Economie en Ondernemen – UGent Beleidsrapport STORE-18-003.

Bosma, N., Crijns, H., Holvoet, T. (2013a). Beleidsrapport STORE-B-12-004A Global Entrepreneurship Monitor 2011. Report for Belgium & Flanders.

Bosma, N., Holvoet, T., Crijns, H. (2013b). Beleidsrapport STORE-B-13-016 Global Entrepreneurship Monitor 2012. Report for Belgium & Flanders.

Bosma, N., Holvoet, T., Crijns, H. (2014). Beleidsrapport STORE-B-14-012 Global Entrepreneurship Monitor 2013. Report for Belgium & Flanders.

Bosma, N., Stam, E., Wennekers, S. (2011). Intrapreneurship versus independent entrepreneurship: A cross-national analysis of individual entrepreneurial behavior. Utrecht School of Economics, Tjalling C. Koopmans Research Institute, Discussion Paper Series 11-04.

Global Entrepreneurship Research Association (GERA) (2018). GEM Global Entrepreneurship Monitor: Global Report 2017/18. Babson Park, MA: Babson College, Santiago, Chile: Universidad del Desarrollo, Kuala Lumpur, Malaysia: Universiti Tun Tun Abdul Razak, Korea Entrepreneurship Foundation.

Global Entrepreneurship Research Association (GERA) (2017). GEM Global Entrepreneurship Monitor: 2016 Global Report. Babson Park, MA: Babson College, Santiago, Chile: Universidad del Desarrollo, Kuala Lumpur, Malaysia: Universiti Tun Tun Abdul Razak, Monterrey, Mexico: Tecnológico de Monterrey.

Holvoet, T., Bosma, N., en Crijns, H. (2015a). Beleidsrapport STORE-B-15-009- Global Entrepreneurship Monitor 2014. Report for Belgium & Flanders.

Holvoet, T., Bosma, N., en Crijns, H. (2015b). Bijlage Beleidsrapport STORE-B-15-009. Global Entrepreneurship Monitor 2014. Samenvatting voor Vlaanderen.

Holvoet, T., Bosma, N., en Crijns, H. (2016), Global Entrepreneurship Monitor 2001-2015. 15 jaar GEM Vlaanderen: een overzicht. Beleidsrapport STORE-B-15-011.

Roelandt, J. en Andries, P. (2019) Ondernemerscultuur en ondernemend gedrag in Vlaanderen: Situatie 2018. Steunpunt Economie en Ondernemen – UGent Beleidsrapport STORE-19-005.

Roelandt, J. en Andries, P. (2020) Ondernemerscultuur en ondernemend gedrag in Vlaanderen: Situatie 2019. Steunpunt Economie en Ondernemen – UGent Beleidsrapport STORE-20-018.

Roelandt, J. en Andries, P. (2020b) Beleidsrapport STORE-20-020. De overgang van intrapreneurship naar zelfstandig ondernemerschap: empirisch onderzoek.

Roelandt, J. en Andries, P. (2021) Ondernemerschapscultuur en ondernemend gedrag in Vlaanderen: Situatie 2020. Steunpunt Economie en Ondernemen – UGent Beleidsrapport STORE-20-019.

Appendix

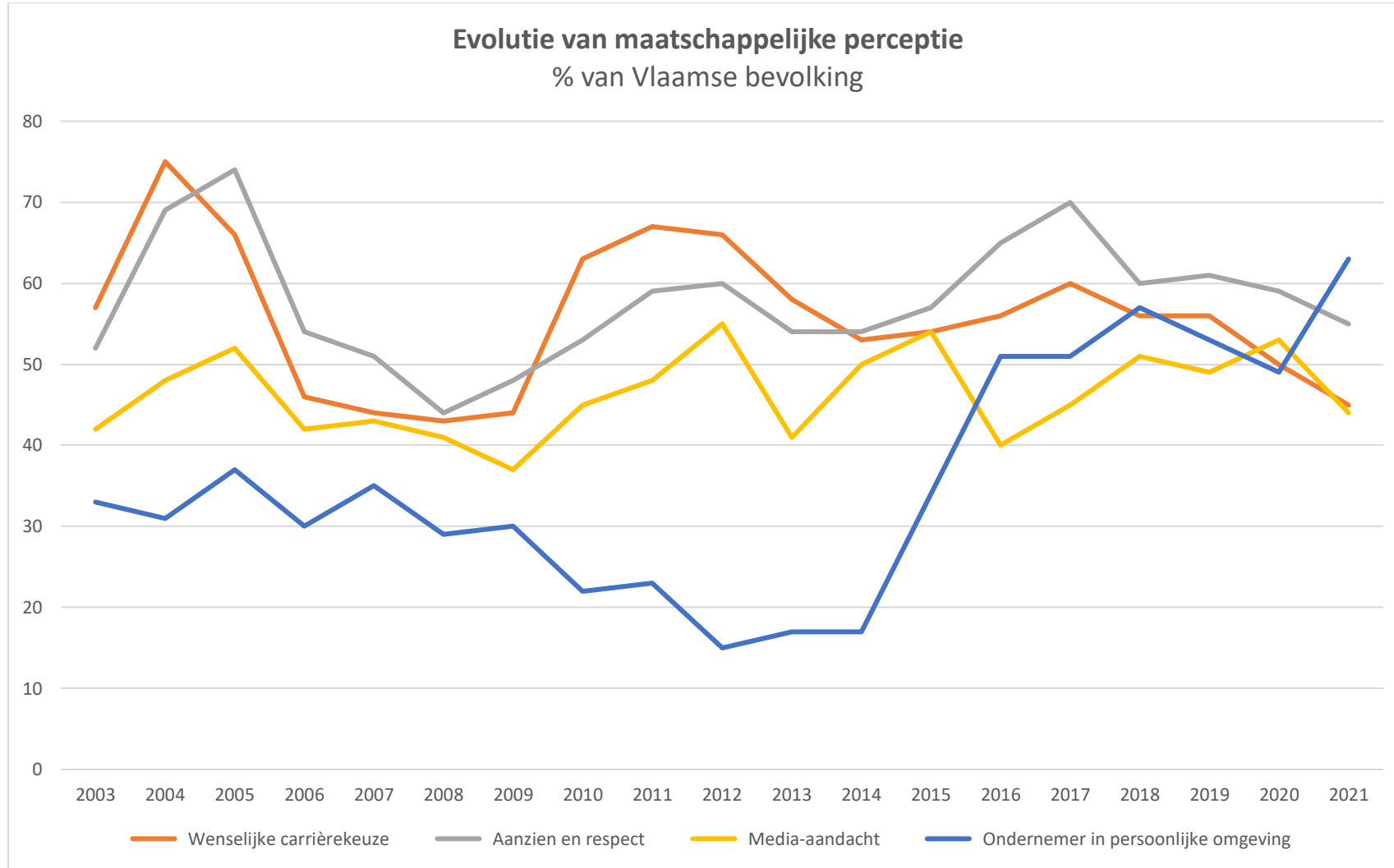
Tabel I: Indicatoren voor Vlaanderen 2005-2021 (als % van de populatie)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Maatschappelijke perceptie																
Wenselijke carrièrekeuze	46	44	43	44	63	67	66	58	53	54	56	60	56	56	50	45
Aan zien en respect	54	51	44	48	53	59	60	54	54	57	65	70	60	61	59	55
Media-aandacht	42	43	41	37	45	48	55	41	50	54	40	45	51	49	53	44
Ondernemer in persoonlijke omgeving	30	35	29	30	22	23	15	17	17		51	51	57	53	49	63
Individuele zelfperceptie																
Opportuniteitsdetectie	12	21	13	13	38	40	33	34	41	48	26	44	42	40	22	21
Vertrouwen in eigen kunnen	36	42	39	38	41	40	37	33	29	31	44	44	56	50	47	49
Angst voor falen ¹	26	24	32	22	36	39	42	47	50	49	50	50	46	49	39	45
Angst voor falen ²													50	54	48	48
Startersactiviteiten																
Ontluikend ondernemerschap	2.1	2.7	2.1	1.6	2.2	2.3	1.3	2.8	2.6	3.7	4.8	5.3	6.9	8.1	4.5	10.2
Nieuw ondernemerschap	1.2	0.7	1.0	1.8	1.3	2.5	1.6	1.7	2.2	2.0	1.6	3.4	3.5	4.1	3.3	5.1
Totale ondernemerschapsactiviteit	3.2	3.4	3.0	3.3	3.5	4.8	2.8	4.4	4.7	5.4	6.4	8.2	10.4	12.0	7.8	14.9
Intrapreneurship																
In brede zin (afgelopen 3 jaren)											7.0	5.1	14.2	12.1	15.3	11.1
In enge zin (momenteel)									4.8		5.4	4.5	10.9	9.5	12.9	9.5
Financiering van ondernemers																
Investeerder											5.8	7.5	6.3	6.0	/	8.1
Gemiddelde investering (in €)											11999	14679	21276	19166	/	13248
Mediaan investeringen (in €)											5000	4500	11000	7500	/	4000

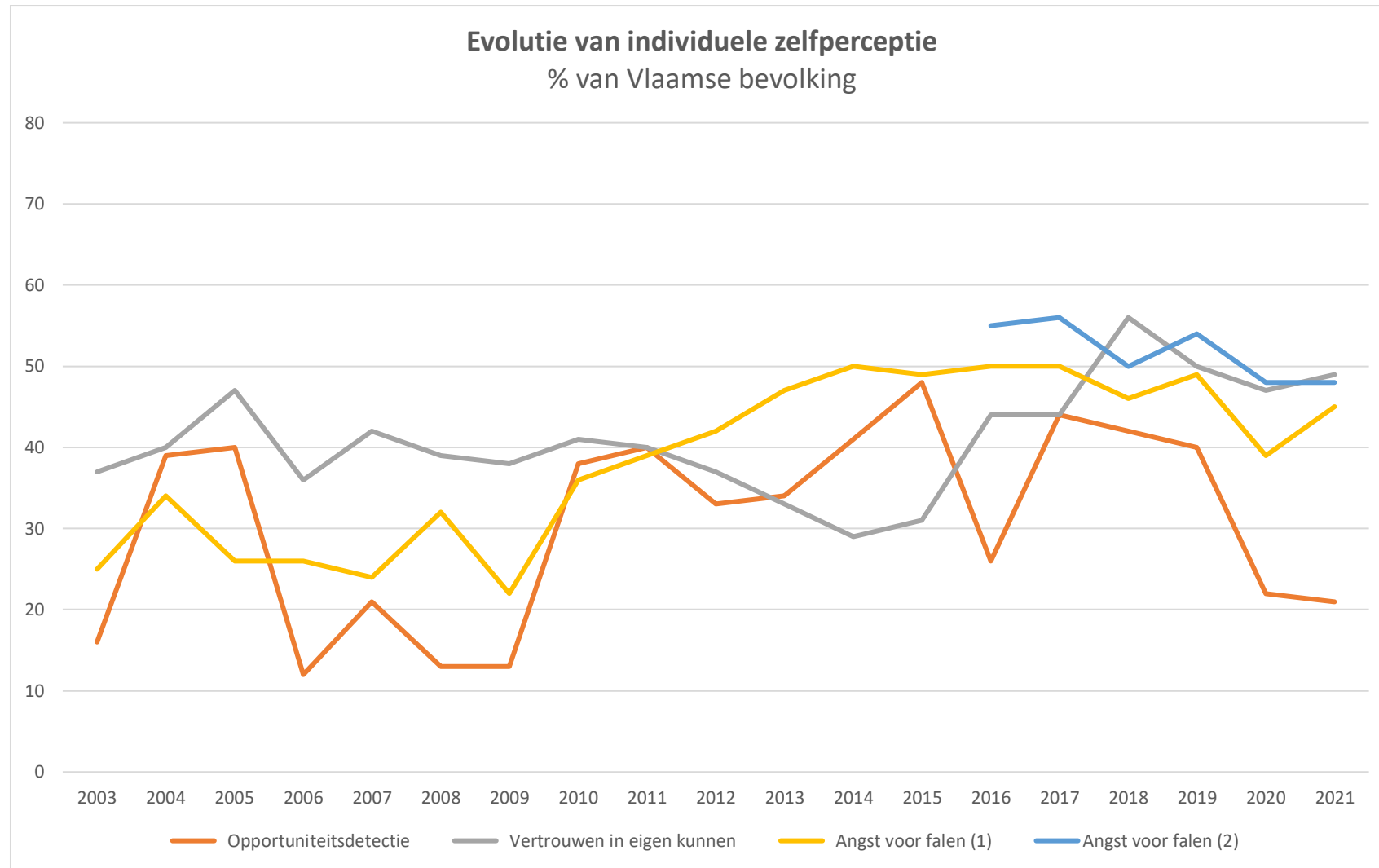
¹ Uitgedrukt als percentage van de Vlamingen die in de komende 6 maanden goede opportuniteiten verwachten om een bedrijf te starten; ² uitgedrukt als percentage van alle Vlamingen.

Bron: De cijfers voor 2003-2015 werden overgenomen uit Holvoet et al. (2016) en maken deel uit van de internationale GEM-studie. Deze cijfers werden aangevuld met Bosma et al. (2013a, 2013b en 2014), en Holvoet et al. 2015a. De cijfers voor 2016, 2017 werden overgenomen uit Andries et al. (2017, 2018) en voor 2018, 2019 en 2020 uit Roelandt & Andries (2019, 2020a, 2021).

Figuur I: Evolutie van de maatschappelijke perceptie (als % van de populatie)



Figuur II: Evolutie van de individuele zelfperceptie (als % van de populatie)



Figuur III: Evolutie van de startersactiviteiten (als % van de populatie)

