

Knelpunten voor startende ondernemers: beleid en initiatieven van de GOM's

Het aantal startende ondernemingen is in de periode 1998-2003 gedaald met 22%. Ruim drie vierde van de Vlaamse starters begint zijn activiteit in de sector 'handel en diensten', daarna volgt de industrie (13%). De startersdichtheid is groter in het Vlaamse Gewest dan in het Rijk, West-Vlaanderen kent de grootste startersdichtheid.

Een aantal knelpunten weerhouden potentiële ondernemers ervan om te starten met een eigen zaak. De belangrijkste knelpunten zijn de beperkte sociale zekerheid voor zelfstandigen, problemen bij het vinden van financiering, de vele administratieve formaliteiten en reglementeringen en een gebrek aan aandacht voor ondernemingszin in het onderwijs. De Gewestelijke Ontwikkelingsmaatschappijen (GOM's) adviseren en begeleiden startende en andere ondernemingen op verschillende domeinen. Het valoriseren en stimuleren van het ondernemersinitiatief is dan ook een van de hoofdbekommernissen van de GOM's.

Cijfergegevens

Om de evolutie van het aantal starters te benaderen hanteren we cijfers van de RSVZ (Rijksdienst voor de Sociale Verzekering van de Zelfstandigen). De RSVZ definieert een starter als elke persoon die in een bepaald jaar intreedt in het statuut van zelfstandige.¹ Het aantal starters omvat hier zowel eenmanszaken als vennootschappen. De RSVZ houdt immers het aantal startende 'bestuurders van vennootschappen' afzonderlijk bij. Zowel starters in hoofdberoep, in bijberoep als zij die een zelfstandige activiteit starten na de pensioenleeftijd zijn hier opgenomen. De personen die een zelfstandige activiteit starten als helper nemen wij

Tabel 1.

Evolutie van het aantal starters in hoofdberoep, bijberoep en actief na pensioenleeftijd (Vlaams Gewest en provincies; 1998-2003)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Evolutie 1998-2003
	(n)	(n)	(n)	(n)	(n)	(n)	(%)
Antwerpen	9 793	8 682	8 595	8 238	7 906	7 879	-19,5
Vlaams-Brabant	5 895	5 271	5 243	5 100	4 747	4 734	-19,7
West-Vlaanderen	7 814	6 732	6 595	6 337	5 284	5 590	-28,5
Oost-Vlaanderen	8 290	7 387	7 249	7 071	6 394	6 367	-23,2
Limburg	4 367	4 122	3 937	3 766	3 638	3 649	-16,4
Vlaams Gewest	36 159	32 194	31 619	30 512	27 969	28 219	-22,0

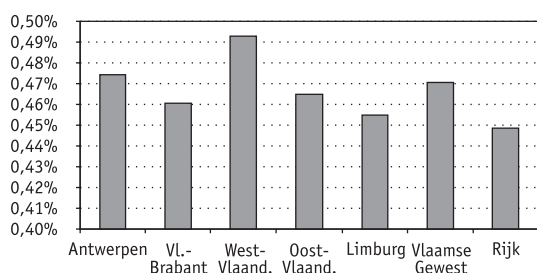
Bron: RSVZ (Bewerking GOM-West-Vlaanderen)

hier niet op omdat de start als helper niet tot een nieuwe onderneming leidt.

Tussen 1998 en 2003 nam het aantal starters in het Vlaams Gewest af met 22%. Van alle Vlaamse provincies nam het aantal starters in de periode 1998-2003 het sterkst af in West-Vlaanderen. Limburg kende de minst sterke afname.

Figuur 1.

Startersdichtheid (Vlaams Gewest, Vlaamse provincies en België; 2003)



Bron: RSVZ (Bewerking GOM-West-Vlaanderen)

In het Vlaams Gewest lag het aantal starters in 2003 opnieuw hoger dan in 2002 (+0,9%). In de Vlaamse provincies vinden we de toename tussen 2002 en 2003 enkel terug in West-Vlaanderen (+5,8%) en in

mindere mate in Limburg (+0,3%). Het is belangrijk op te merken dat deze toenames in hoofdzaak het gevolg zijn van een toename van het aantal starters in bijberoep en niet of in mindere mate van de toename van het aantal starters in hoofdberoep.²

De startersdichtheid meet het aantal starters per 100 inwoners van een regio (figuur 1). In het Vlaams Gewest is deze duidelijk groter dan in het Rijk. Van de Vlaamse provincies is de startersdichtheid het grootst in West-Vlaanderen en het kleinst in Limburg. Deze laatste waarde is echter nog steeds groter dan het Belgische gemiddelde.

Tabel 2 toont de evolutie van het aantal starters in het Vlaams Gewest naar sector. In de periode 1998-2003 kende enkel de industrie een toename van het aandeel starters. In absolute cijfers gaat het echter om een relatief klein aantal (+273). De bouwsector kende de sterkste relatieve afname in de periode 1998-2003. Tussen 2002 en 2003 nam het aantal starters er echter opnieuw toe, net als in de landbouw en visserij. In de sector 'handel en diensten' nam het aantal starters jaar na jaar af, ook tussen 2002 en 2003.

Ruim drie vierde van de Vlaamse starters begint zijn activiteit in de sector 'handel en diensten', daarna volgt de industrie (13%), de landbouw en visserij (5,4%) en de bouw (4,5%).

Tabel 2.

Evolutie van het aantal starters in hoofdberoep, bijberoep en actief na pensioenleeftijd naar sector (Vlaams Gewest; 1998-2003)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Evolutie 1998-2003
	(n)	(n)	(n)	(n)	(n)	(n)	(%)
Landbouw en visserij	2 003	1 732	1 728	1 587	1 404	1 532	-23,5
Industrie	3 402	2 747	3 023	3 287	3 532	3 675	+8,0
Bouw	1 958	1 499	1 430	1 302	1 105	1 265	-35,4
Handel en diensten	28 736	26 155	25 386	24 120	21 917	21 698	-24,5
Diversen	60	62	56	216	11	49	-18,3
Totaal	36 159	32 195	31 623	30 512	27 969	28 219	-22,0

Bron: RSVZ (Bewerking GOM-West-Vlaanderen)

Knelpunten

Uit de bovenstaande cijfergegevens blijkt dat het aantal starters in de periode 1998-2003 met 22% gedaald is in het Vlaams Gewest. Wat zijn de oorzaken van deze daling? Hieronder volgt een overzicht van algemene knelpunten die de GOM's ervaren. Tevens wordt een aantal terugkerende opmerkingen vanuit het bedrijfsleven naar voren gebracht.

Algemeen

Een aantal knelpunten weerhouden potentiële ondernemers ervan om de stap te zetten tot het oprichten van een eigen onderneming. Belangrijke knelpunten zijn de beperkte sociale zekerheid voor zelfstandigen, financieringsproblemen, administratieve formaliteiten en opleidingen die niet gericht zijn op zelfstandigen.

Sociale zekerheid

België kent een beter sociaal vangnet voor werknemers dan voor zelfstandigen. Wie zelfstandig is, moet zich aansluiten bij een sociaal verzekeringsfonds en bij een ziekenfonds. De rechten die de zelfstandige heeft zijn beperkter dan die van een werknemer. De verplichte verzekering dekt bijvoorbeeld enkel de grote risico's, zoals kosten van operaties, ziekenhuiskosten, enzovoort. Voor de zogenaamde kleine risico's, zoals een raadpleging bij de huisarts, aankoop van geneesmiddelen, moet er een bijkomende verzekering genomen worden, die echter niet verplicht is.

Financieringsproblemen

Startende ondernemers hebben vaak problemen om financiering te vinden. **Banken** vinden het project te risicovol. Vooral jonge ondernemers kennen dit probleem, omdat zij nog niet over veel eigen middelen beschikken om in hun onderneming in te brengen of omdat ze onvoldoende borgens kunnen geven.

Een alternatief is het zoeken van **risicokapitaal**. De meeste risicokapitaalmaatschappijen zijn echter pas geïnteresseerd in een investering vanaf onge-

veer 0,5 miljoen euro. De gevraagde financiering door startende ondernemers is veelal te klein voor risicokapitaalmaatschappijen om een onderzoek naar de haalbaarheid van het project te doen. **Business Angels** kunnen een ander alternatief zijn. De financiering door een business angel is echter meestal beperkt tot ongeveer 100 000 euro. Voor investeringen tussen de 100 000 euro en 0,5 miljoen euro is er met andere woorden een 'equity gap'. Voor een financiering boven de 100 000 euro moeten enkele business angels samen investeren, omdat het risico te groot wordt voor een individuele business angel. Het vinden van meerdere geïnteresseerde business angels is echter niet evident. Bovendien hebben de meeste business angels een voorkeur voor vernieuwende projecten; klassieke ondernemingen kunnen vaak niet bij een business angel terecht.

Ook de financiering vanuit de overheid is beperkt. Enkel het **Participatiefonds** verstrekt actief leningen aan startende en jonge ondernemingen. De meeste leningen van het participatiefonds moeten echter gecombineerd worden met een banklening, wat in vele gevallen het struikelblok is.

Administratie

Wie toch beslist om te starten met een eigen zaak, wordt geconfronteerd met heel wat administratieve formaliteiten en vele reglementeringen die de uiteindelijke startdatum van de onderneming uitstellen. Voor ondernemingen met een activiteit waarvoor een bijzondere toelating vereist is van de gemeente of een ministerie kunnen de nodige documenten lang op zich laten wachten. Voorbeelden van activiteiten met een bijzondere toelating zijn boekhouder, hotelexploitatie, slager, vastgoedmakelaar, en andere. Ook de eventuele stedenbouwkundige- en milieuvergunning kunnen op zich laten wachten.

Onderwijs en mentaliteit

Het onderwijs is op leerinhouden gericht, maar te weinig op het stimuleren van de creativiteit. Succesvolle ondernemers waren dan ook vaak slechte leerlingen. Het onderwijs moet meer aandacht besteden aan ondernemingszin. Ook de mentaliteit

moet veranderen. Wie zijn job wil opgeven om te beginnen als zelfstandige stuit vaak op onbegrip bij familie en kennissen: “waarom een goede job opgeven en het risico lopen failliet te gaan?” Deze mentaliteit weerhoudt velen ervan om effectief te starten, waardoor de kans op een succesvolle onderneming mislopen wordt.

Praktijk

De GOM's hebben rechtstreeks contact met startende en andere bedrijven. De bedrijven kunnen bij de GOM's terecht met hun vragen in verband met de bedrijfsvoering. Vaak uiten bedrijfsleiders bij de GOM ook hun ongenoegen over de administratieve rompslomp, hun moeilijkheden bij het vinden van financiering en bij het vinden van een geschikte bedrijfsruimte. De meest voorkomende knelpunten worden hieronder opgesomd.

Inzake *infrastructuur, locatie, omgeving en ruimtelijke ordening* is het vaak een moeilijke en lange zoektocht naar een geschikte locatie voor de activiteit. Er bestaat hieromtrent geen goed aanspreekpunt. Inzake *overheidssteun- en begeleiding* is er behoefte aan een 'starterspakket' met daarin een overzicht van zaken waarop gelet moet worden bij het starten, welke steunmaatregelen er bestaan, enzovoort. Verder is het *aanbod van overheidsinitiatieven* onduidelijk, ontbreken transparante structuren, is er behoefte aan rechtsbijstand (wat met slechte betalende?), aan risicovermindering voor starters en aan een vangnet. Ook de administratieve rompslomp wordt als een knelpunt ervaren. Inzake *financiën* heeft men kritiek op de onduidelijkheid van het systeem van mogelijke premies en subsidies en is er behoefte aan goedkope leningen. Inzake *networking* wordt de moeilijke toegang tot netwerken als een knelpunt ervaren, benadrukt men het belang van een gratis netwerk, is er behoefte aan een breder, gecoördineerd netwerk en wijst men op het belang van bedrijvencontactdagen. Inzake *personeel* ten slotte wordt de moeilijke rekrutering als knelpunt ervaren.

Initiatieven van de GOM's

De GOM's trachten met een uitgebreid dienstenpakket in te spelen op de knelpunten die onderne-

mingen ondervinden. Een team met kennis op het gebied van subsidiëring en financiering, milieu, energie, innovatie, toelevering en export staat ter beschikking van de bedrijven.

Algemene dienstverlening

De algemene dienstverlening van de GOM's bestaat uit informatie, adviesverlening en begeleiding.

- De GOM's informeren startende en andere ondernemingen over *overheidssubsidies* die er voor hen bestaan. Om de informatie te optimaliseren hebben de vijf GOM's een reeks van brochures uitgebracht die ook op de website geraadpleegd kunnen worden.
- *Starters* kunnen bij de GOM's terecht met hun vragen over de te vervullen formaliteiten, verschillende vennootschapsvormen, vergunningen en vestigingsmogelijkheden. Ook met vragen die betrekking hebben op subsidiëring en financiering, milieu en energie, technologie en innovatie, toelevering en export en andere bedrijfsaspecten kan men bij de GOM's terecht. Na de start kunnen ondernemingen een beroep doen op verdere begeleiding.
- De GOM's hebben contacten met *risicokapitaalmaatschappijen* en er is een brochure uitgebracht met daarin informatiefiches over de verschillende risicokapitaalmaatschappijen actief in Vlaanderen. Wie nog op zoek is naar kapitaal, kan via de GOM's in contact gebracht worden met *het Business Angels Netwerk-Vlaanderen* (BAN-Vlaanderen) en vervolgens met een business angel. Startende ondernemers die nog op zoek zijn naar financiering kunnen bij de GOM's informeren naar de leningen van het *Participatiefonds* waarvoor zij eventueel in aanmerking komen.
- *Innovatie- en technologieadviseurs* begeleiden en adviseren bedrijven op het gebied van innovatie. Bedrijven worden onder andere begeleid bij steunaanvragen voor technologische en innovatieve projecten: KMO-innovatiestudies, KMO-innovatieprojecten, projecten van industrieel basisonderzoek, prototypeprojecten en fiscale steun voor wetenschappelijk onderzoek.
- De GOM's kunnen een startende onderneming helpen bij het zoeken van een bedrijventerrein en/of bedrijfsgebouw. Ook advies over steden-

bouwkundige knelpunten bij vestiging of uitbreiding en bemiddeling tussen bedrijf en overheid in verband met stedenbouwkundige dossiers behoort tot de taken.

Bedrijvencentra, innovatie- en incubatiecentra en doorgangsgebouwen

De GOM's zijn mede initiatiefnemer van de bedrijvencentra, doorgangsgebouwen en het innovatie- en incubatiecentrum.

In de **bedrijvencentra** kunnen startende ondernemingen of ondernemingen die met een nieuwe activiteit wensen te beginnen een kantoorruimte en/of atelier huren. Ze kunnen gebruik maken van een gemeenschappelijk secretariaat (volledige secretariaatsservice, telefoonpermanentie, enzovoort) en vergaderzalen. Daarnaast kunnen zij ook terecht bij de directeur van het bedrijvencentrum voor gratis adviesverlening. Bedrijvencentra zijn NV's waar de GOM's samenwerken met het lokale bedrijfsleven dat participeert vanuit een sociaal economische verantwoordelijkheid. Aldus zijn de bedrijvencentra voorbeelden van een samenwerking tussen overheden en privé (PPS).

Innovatie- en incubatiecentra zijn eveneens NV's waar naast de overheid en de privé-sector ook universiteiten of hogescholen participeren. Huurders kunnen net als in de bedrijvencentra gebruik maken van een gemeenschappelijk secretariaat, vergaderzalen en adviesverlening. In Kortrijk is er reeds een dergelijk innovatie- en incubatiecentrum, in Oostende is er één in opbouw.

Doorgangsgebouwen zijn er voor snelgroeiende ondernemingen die een tijdelijke bedrijfsruimte nodig hebben om een nieuw initiatief te ontwikkelen of omwille van een groeifase. Op die wijze kunnen ze de investering in eigen gebouwen even uitstellen.

De bedrijvencentra, het innovatie- en incubatiecentrum en de doorgangsgebouwen zorgen voor een aangepaste infrastructuur voor startende en groeiende ondernemingen. De secretariaatsondersteuning in de bedrijvencentra is zeer belangrijk voor startende ondernemingen en maakt het mogelijk om heel wat tijd te winnen en kosten te besparen.

*Sofie Wildemeersch
Nancy Moyaert
GOM-West-Vlaanderen*

Noten

1. De RSVZ telt het aantal nieuwe aansluitingen bij de sociale verzekeringsinstellingen. Aangezien een zelfstandige die verandert van hoofd- naar bijberoep of omgekeerd, of een vennootschap opricht, aangesloten blijft bij die verzekeringsinstelling, worden deze wijzigingen bijgevolg niet opgenomen als starters.
2. De toename van het aantal starters als gevolg van de verplichte inschrijving van de meewerkende echtgeno(o)t(e) sinds 2003 vinden we hier niet terug omdat zij worden ingeschreven als helpers. Zoals eerder gezegd nemen we de helpers niet op in deze analyse.