

***Global Entrepreneurship Monitor
Rapport voor Vlaanderen & België
2008***

Jan Lepoutre
Olivier Tilleuil
Miguel Meuleman
Hans Crijns

Executive summary

De cijfers uit de Global Entrepreneurship Monitor enquête voor het jaar 2008 bevestigen de trend van de afgelopen jaren: zowel Vlaanderen als België tellen weinig startende ondernemers onder de actieve bevolking. De Vlaamse TEA-index (Total Entrepreneurial Activity, gemeten als het aandeel personen in de actieve bevolking dat betrokken is bij de opstart van een onderneming van minder dan 3,5 jaar oud) bedraagt 3,04%, wat bijna de helft is van het Europese gemiddelde (5,85%). Dat deze cijfers ongeveer stabiel blijven over de jaren heen lijkt een conclusie te zijn die terugkomt voor de meeste 'innovation-driven' economieën, waar ook Vlaanderen en België deel van uitmaken. Alhoewel er beperkte jaarlijkse schommelingen waar te nemen zijn, zijn deze niveau's over het algemeen erg stabiel, wat suggereert dat het voor dergelijke economieën niet eenvoudig is om grote veranderingen in de graad van ondernemerschap te realiseren. Een verdere verfijning naar de leeftijd van startende ondernemingen toont echter aan dat de lage Vlaamse score proportioneel meer te wijten is aan de heel lage Vlaamse TEA-new firms index (ondernemingen tussen 3 en 42 maanden: 0,96%), dan aan de TEA-nascent firms index (ondernemingen jonger dan 3 maanden: 2,09%). Dat wil zeggen dat er slechts een beperkt aantal jonge ondernemers ook effectief opstart en langer blijft bestaan dan 3 maanden. Een verlaging van de sterftegraad van startende ondernemingen zou dus wel voor hogere ondernemerschapscijfers kunnen zorgen.

Een verdere verfijning van de analyse leert dat de typische Vlaamse en Belgische ondernemer een hoogopgeleide man is tussen de 25 en de 34 jaar en dat het overgrote deel van de Vlaamse ondernemers een onderneming start in de eerste plaats omwille van een opportuniteit, en slechts een erg beperkt aantal (6,3%) uit noodzaak. Naast deze beschrijvende gegevens is het ook belangrijk een inzicht te krijgen in het ambitieniveau van ondernemers: ook voor wat betreft de kwaliteit van onze ondernemers scoren we eerder zwak ten opzichte van zowel het Europese gemiddelde als dat van de 'innovation-driven' economies. Zo is 31,3% van de Vlaamse ondernemers innovatief en heeft 3% van de Vlaamse ondernemers de ambitie om meer dan 20 jobs te creëren, terwijl dit voor respectievelijk 45% en 10% van de Europese ondernemers geldt. Wat de internationalisatieambities betreft scoren we dan weer veel beter: 32,5% van de Vlaamse ondernemingen verwacht meer dan 25% buitenlandse klanten, terwijl het Europese gemiddelde 22% is.

In een zoektocht naar een verklaring voor het lage niveau van startend ondernemerschap zien we dat probleem zich ook al manifesteert in een algemeen laag aandeel van de bevolking dat ondernemerschap een aantrekkelijke carrièrekeuze vindt: slechts 6% van de Vlamingen heeft de intentie heeft om binnen de 3 jaar een onderneming op te starten (terwijl het Europese gemiddelde rond de 9% ligt).

De GEM studie geeft ook een aantal eerste aanknopingspunten om hiervoor verklaringen te vinden, zowel op het niveau van persoonlijke factoren, als op het niveau van de omgeving. Zo blijkt onder andere dat faalangst bij Belgen nauwelijks een invloed heeft: slechts 22,4% van de Vlaamse bevolking vermeldt faalangst als belangrijke factor voor het niet starten van een onderneming, terwijl het Europese gemiddelde veel hoger is (39,4%). Daartegenover staat dan wel dat Belgen en Vlamingen, ten opzichte van andere Europeanen, veel minder vinden dat ze over de noodzakelijke kennis en vaardigheden beschikken om een onderneming te starten. Het probleem zou dus eerder kunnen liggen bij het aantal opportuniteiten die Vlamingen zien om te ondernemen: slechts 12% van de actieve Vlaamse bevolking ziet opportuniteiten voor het opstarten van een onderneming, terwijl het Europese gemiddelde rond de 38% ligt. Deze cijfers geven aan dat het aantal nieuwe starters dat latent nog in de actieve bevolking aanwezig is eerder beperkt is.

Uit onze analyse blijkt dan ook dat het probleem van de lage graad van ondernemerschap fundamenteel bij de lage *wenselijkheid* van ondernemerschap ligt: slechts 43% van de Vlamingen en 47% van de Belgen vindt ondernemer worden een wenselijke keuze, wat een stuk onder het Europese gemiddelde (61%) ligt. Ook op het vlak van sociale status zien we dat Vlaanderen en België vinden dat ondernemers over het algemeen weinig status en respect krijgen: waar 43% van de Vlamingen en 46% van de Belgen vinden dat wie een onderneming start status en respect krijgt, is dat in Europa gemiddeld 71%.

Bovenstaande cijfers, bijgestaan door andere studies, suggereren dat het lage niveau van startend ondernemerschap in Vlaanderen en België fundamenteel een probleem is van de wenselijkheid ervan: in vergelijking met andere landen hebben we minder ondernemers omdat Vlamingen en Belgen vooral geen eigen onderneming *wensen* op te starten.

1. Inleiding

Om de maatschappelijke en economische uitdagingen van vandaag aan te gaan wordt steeds meer aandacht geschonken aan ondernemerschap. Ondernemerschap wordt bejubeld als potentiële motor van economische en maatschappelijke innovatie, industriële verjonging, de aanjager van economische groei en de bron van nieuwe werkgelegenheid (Audretch, 2002; Wennekers & Thurik, 1999; Hessels, Hartog, & Wennekers, 2009). Gegeven deze instrumentele maatschappelijke rol van ondernemerschap is het belangrijk om het niveau en de dynamiek van ervan te monitoren met behulp van indicatoren, en deze bij voorkeur te kunnen benchmarken met relevante vergelijkingspunten.

De ondernemerschapsgraad van een land of regio kan op verschillende manieren gemeten worden: o.a. het percentage ondernemers in verhouding tot de omvang van de (beroeps-) bevolking, het aantal startende zelfstandigen, of het aantal nieuw opgerichte vennootschappen. Daarbij richt de Global Entrepreneurship Monitor (GEM) zich voornamelijk op 1 specifieke indicator voor ondernemerschap: het percentage van de beroepsbevolking dat actief betrokken is bij de *opstart* van een onderneming. De voornaamste reden hiervoor kan teruggebracht worden tot de ontstaansredenen van GEM. Vóór het bestaan van GEM bestond er namelijk geen indicator die toestond om ondernemerschap op een consistente wijze internationaal te vergelijken. Door verschillende juridische invullingen en registratieverplichtingen van (nieuwe) economische activiteiten in de verschillende landen was het nagenoeg onmogelijk om zinvolle internationale vergelijkingen te maken. Binnen GEM werd er daarom voor gekozen om op consistente wijze de actieve bevolking te bevragen over de betrokkenheid bij het opstarten van een economische activiteit, of de wens die ze daartoe zouden hebben (Reynolds et al., 2005). Het grote voordeel van de GEM-enquête moet dus voornamelijk gezocht worden in de mogelijkheid om op basis van kwalitatief hoogstaande data internationaal relevante vergelijkingen te maken.

De monitoring van nieuw ondernemerschap is de grote sterkte van de Global Entrepreneurship Monitor of GEM. GEM is een wereldwijd onderzoeksproject met 43 deelnemende landen en wordt gecoördineerd door Babson College (Boston, US) en London Business School (London, UK). De voornaamste missie van GEM is het objectief beschrijven en analyseren van "nieuw ondernemerschap" voor een uitgebreide groep van landen. Meer specifiek is de doelstelling van GEM om:

- (1) een jaarlijkse meting te maken van het niveau en de aard van nieuw ondernemerschap over verschillende landen heen,
- (2) factoren die verschillen in ondernemerszin verklaren te identificeren, en
- (3) de beleidsmaatregelen die een positieve invloed hebben op ondernemerschap in kaart te brengen.

Op basis van deze inzichten worden aanbevelingen geformuleerd over hoe ondernemerschap gestimuleerd kan worden in een specifiek land. GEM biedt de mogelijkheid om internationale vergelijkingen te maken op landelijk en op regionaal niveau. GEM 2008 werd voor Vlaanderen uitgevoerd door de Vlerick Leuven Gent Management School in het kader van het Steunpunt Ondernemen en Internationaal Ondernemen. Hiervoor werden tussen mei en juni 2008 telefonisch interviews afgenomen met 1043 Vlamingen (1997 Belgen) tussen 18 en 64 jaar. Een gerandomiseerde en gestratificeerde steekproef werd hiervoor samengesteld. Dit verzekert de representativiteit van onze steekproef voor de Vlaamse en Belgische populatie.

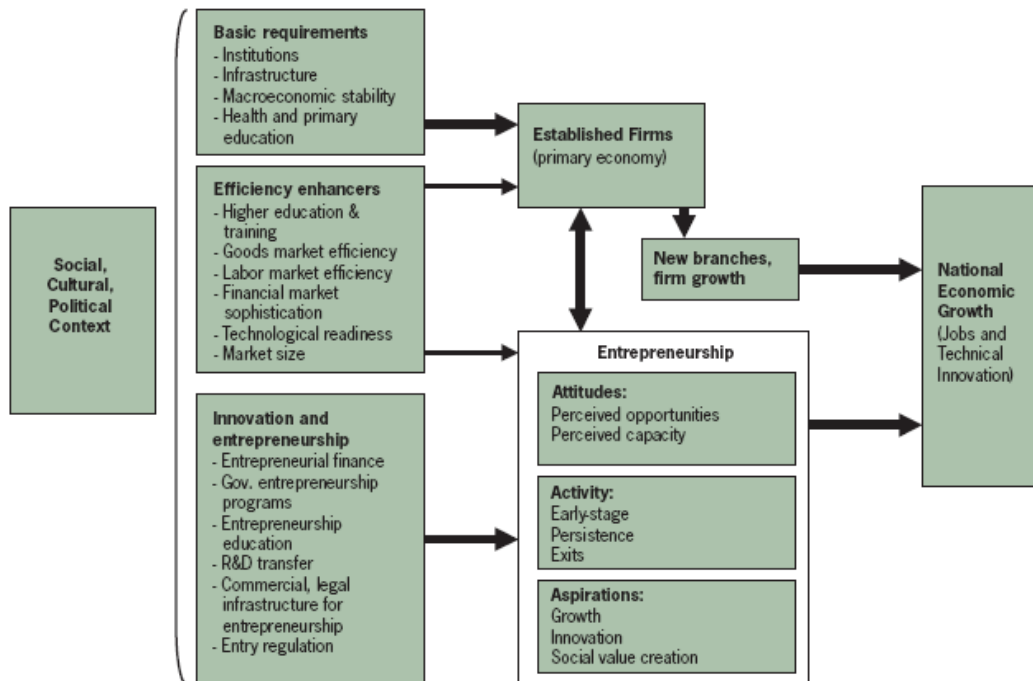
1.1. Het GEM-model

De logica die gebruikt wordt in het opstellen en verwerken van de internationale GEM bevraging, zit sinds de start vervat in het GEM-model. Dit GEM model heeft als doelstelling om op basis van de state-of-the-art kennis over ondernemerschap een logische causale keten op te bouwen die enerzijds aantoont op welke manier ondernemerschap een impact heeft op economische ontwikkeling, en anderzijds welke de factoren zijn die het niveau van ondernemerschap in een land zullen bepalen. Door de jaarlijkse GEM-enquêtes heeft men inzichten gecreëerd die GEM nu in staat stellen het GEM-model aan te passen en te verbeteren. Het vernieuwde GEM-model is te vinden in Figuur 1.

Het nieuwe model vertrekt van de algemene socio-economische context van een land en zoomt in op de specifieke factoren die een significante impact kunnen hebben op de graad van ondernemerschap erin. De belangrijkste innovatie in het nieuwe GEM-model is dat men nu vertrekt van het feit dat de rol en de aard van ondernemerschap kunnen verschillen naargelang van de dominante set omgevingsfactoren waarin men zich bevindt. Meer specifiek maakt men een onderscheid tussen 3 soorten economieën, die dus een specifieke combinatie van omgevingsfactoren vertegenwoordigen: 'factor driven economies', 'efficiency driven economies' en 'innovation driven economies'. Factor driven economies worden

hoofdzakelijk gekarakteriseerd door ontginning van natuurlijke rijkdommen (bv. landbouw). In efficiency driven economies zijn industrialisatie en stijgende schaal belangrijke drijfveren voor de welvaart. Bij 'innovation driven' economieën wordt dan weer meer nadruk gelegd op de servicesector en R&D. In elke economie komen deze 3 kenmerken voor, maar het relatieve aandeel en het belang ervan voor de impact van ondernemerschap op de welvaartsontwikkeling van een land verschilt evenwel. In de jaarlijks terugkerende rapporten over de "Global Competitiveness Index" van het World Economic Forum wordt België als een 'innovation driven' economy geklasseerd (Porter & Schwab, 2008). Bij het bespreken van de verschillende kerngetallen zullen we dan ook Vlaanderen en België vergelijken met het gemiddelde van de 'innovation driven' landen, en meer specifiek deze in Europa.

Figuur 1 - Het GEM-model (Bosma et al., 2009)



Uitgaande van deze algemene omgevingsfactoren wordt er vervolgens uitgegaan van specifieke "Entrepreneurial Framework Conditions": voor factor-gedreven economieën ligt de focus voornamelijk op basisvoorwaarden en zijn "efficiency-enhancers" en specifieke "innovatie- en ondernemersvoorwaarden" nog niet aanwezig. Het gevolg is dat ondernemerschap zich voornamelijk manifesteert als "necessity-entrepreneurship": ondernemerschap eerder als gevolg van noodzaak (geen andere jobkeuze) dan vanuit het exploiteren van een opportuniteit ("opportunity entrepreneurship"). In efficiency-gedreven economieën komen specifieke randvoorwaarden bij die zorgen voor een betere

marktwerking en technologische vooruitgang. Alhoewel de nadruk in dergelijke economieën ligt op schaal, biedt een meer gesofisticeerde financiële kennis- en materiële ondersteuning kansen voor ondernemers die ook opportuniteiten in niches en toelevering kunnen exploiteren. In landen met een innovatie-gedreven economie, tenslotte, zullen het voornamelijk de innovatie- en specifieke ondernemersvoorwaarden zijn die zullen bepalen in welke mate en op welke manier ondernemerschap zich zal manifesteren.

Deze Entrepreneurial Framework Conditions spelen vervolgens in op drie deelaspecten van ondernemerschap, die elks op hun beurt zullen verklaren wat het uiteindelijke niveau van startend in een land is:

- (1) Attitudes en percepties: hoe aantrekkelijk is ondernemerschap voor de populatie, en hoe capabel beschouwen mensen zich om potentieel een onderneming te starten?
- (2) Activiteitsgraad: hoeveel mensen bevinden zich in welke fase van de levenscyclus van een onderneming? Hoeveel mensen denken er aan een onderneming? Hoeveel zijn er reeds gestart?
- (3) Aspiraties: wat is de kwaliteit en de ambitie van de starters? Hoeveel jobs denken ze te creëren? Willen ze internationaliseren? Komen ze met innovatieve producten op de markt?

Door ondernemerschap op te splitsen in factoren die inzicht geven in de kwantiteit, de kwaliteit en ook de oorsprong van deze factoren, wordt het duidelijk dat het noodzakelijk is verschillende factoren samen in overweging te nemen om een totaalbeeld over ondernemerschap te kunnen schetsen. In de volgende secties zal bijgevolg op elk van deze punten dieper ingegaan worden.

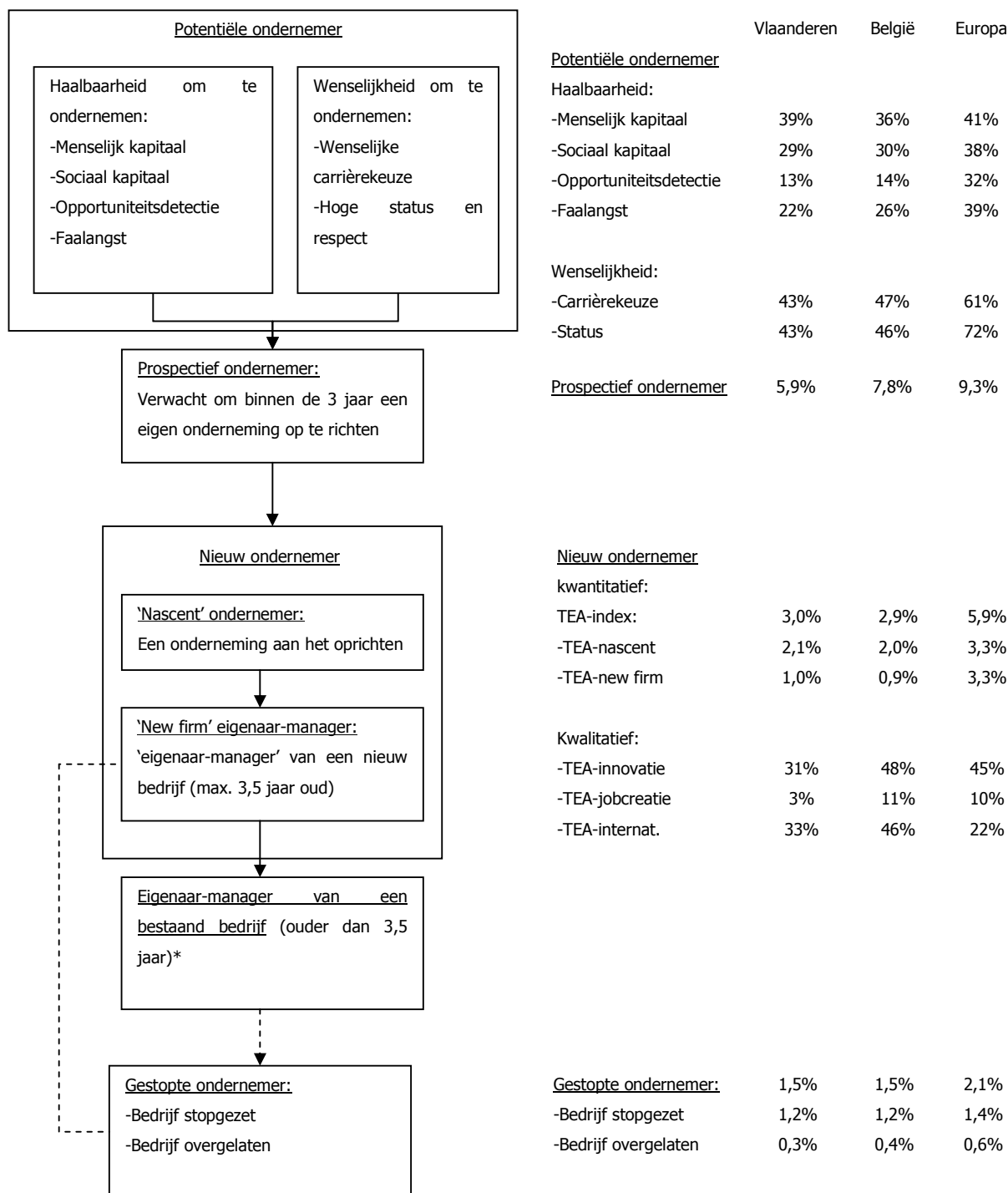
1.2. Structuur van dit rapport

De structuur van dit rapport is gebaseerd op een beschrijving van ondernemerschap als een "ladder" die vertrekt van de totale populatie, dan een trede hoger neemt naar mensen met een interesse in ondernemerschap, om zo in een aantal tussenstappen door te gaan tot de populatie die effectief een onderneming leidt. De focus ligt daarbij in de eerste plaats op de elementen waarvoor GEM de grootste toegevoegde waarde heeft, zijnde de stroomvariabelen (startende en stoppende ondernemingen). In het volgende hoofdstuk beschrijven we eerst het niveau van potentieel ondernemerschap (mensen met een positieve attitude of voldoende bagage voor ondernemerschap) en het prospectief ondernemerschap (mensen die verwachten een onderneming te starten binnen de 3 jaar).

In hoofdstuk 3 gaan we vervolgens in op de graad van nieuw ondernemerschap (mensen die betrokken zijn bij het opstarten van een nieuwe onderneming) en beschrijven we deze nieuwe ondernemers op basis van demografische karakteristieken als leeftijd en geslacht, naast de kwantiteit (activity: hoeveel zijn er?) en ook de kwaliteit (aspirations: wat zijn hun ambities?) ervan. In hoofdstuk 4 bespreken we kort de fase waarin de onderneming stopgezet wordt en tenslotte behandelen we in hoofdstuk 5 de impact van het onderwijs op ondernemerschap en verschillende verklarend variabelen. Op basis van al deze gegevens maken we in hoofdstuk 6 een synthese, waarbij we ook aandacht hebben voor de mate waarin de besproken stroomvariabelen nu aansluiten bij de informatie die we hebben over de "voorraad" ondernemingen, en openen we een discussie over de implicaties van deze bevindingen. Op deze manier doorlopen we ondernemerschap als een aaneenschakeling van verschillende fasen, zoals voorgesteld in Figuur 2.

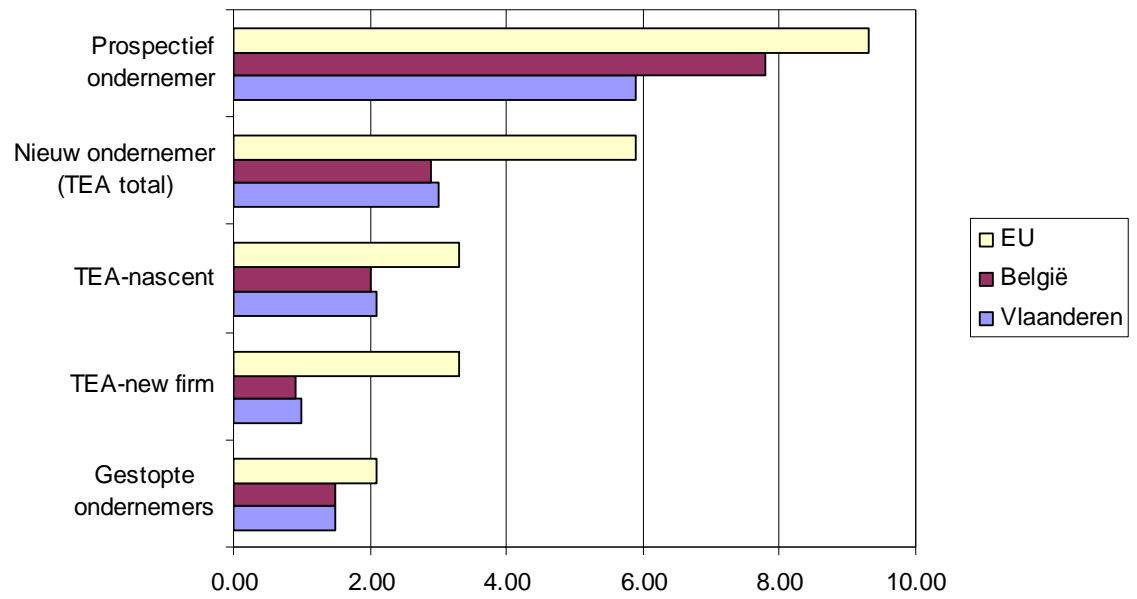
Eén van de grote voordelen van de GEM databank is dat internationale vergelijkingen mogelijk zijn. Bij de beschrijving van de data zullen we Vlaanderen en België dan ook telkens vergelijken met overeenkomstige landen. Wegens de vele structurele verschillen tussen ontwikkelde en ontwikkelingslanden, bv. met betrekking tot de sectorstructuur en de institutionele omgeving, heeft het weinig zin om Vlaanderen (en België) te vergelijken met alle andere 43 landen die deelnemen aan GEM. Net zoals in de voorgaande jaren zullen de analyses in dit rapport zich dan ook concentreren op Vlaanderen en België in vergelijking met de 16 andere Europese landen die deelnamen aan de studie, en meer bepaald deze die – net zoals België – deel uitmaken van 'innovation driven economies'. Een volledige bespreking van de GEM-resultaten voor alle 43 landen is beschikbaar in het Global Entrepreneurship Monitor 2008 Executive Report.

Figuur 2 - Overzicht GEM kengetallen per fase in de levenscyclus van een onderneming



*Voor cijfermateriaal over deze voorraadvariabele maken we gebruik van andere databanken, zoals beschreven in deel 6.

Figuur 3 - De "ladder van ondernemerschap" volgens de GEM data



2. Percepties, attitudes en intenties

Er zijn een aantal belangrijke dimensies die een invloed hebben op de beslissing om een ondernemer te worden. De weg naar ondernemerschap is een proces dat uit verschillende stadia bestaat (Thurik, Tilleuil, & van der Zwan, 2009) en kan vergeleken worden met het beklimmen van de treden van een ladder:

1. Niet-ondernemer: "nog nooit overwogen om een onderneming op te starten",
2. Prospectieve (latente) ondernemer: "ik denk erover om een onderneming op te starten"
3. Nascent ondernemer: "ik neem stappen om een onderneming op te starten",
4. Nieuw ondernemerschap: "ik heb recent mijn eigen onderneming opgestart"
5. Gevestigd ondernemerschap: "ik heb reeds enige tijd geleden mijn onderneming opgestart"
6. Gestopt ondernemerschap: "ik heb recent mijn onderneming gesloten of overgelaten"

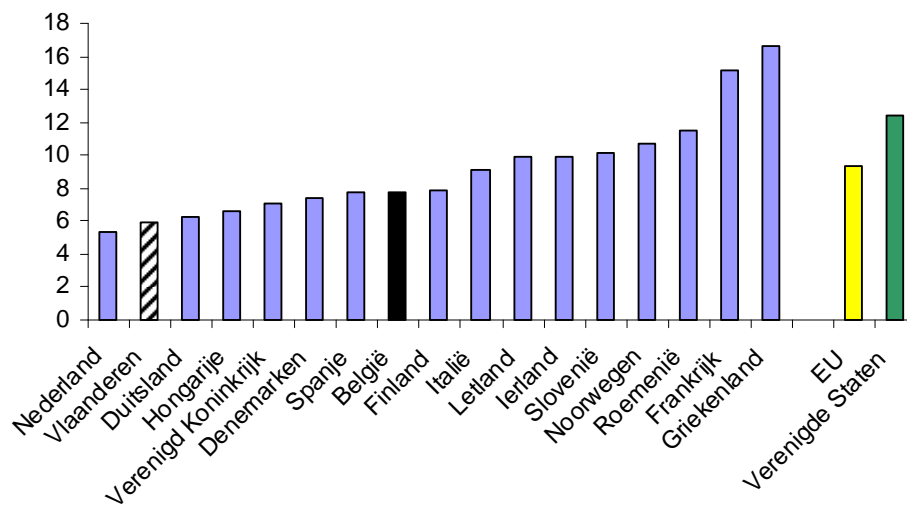
In deze sectie starten we met een beschrijving van de laagste treden van de ondernemerschapsladder (niet-ondernemerschap en prospectief ondernemerschap). Voorts kijken we ook naar de determinanten van deze intentie (cf. Figuur 2), meerbepaald de haalbaarheid (menselijk kapitaal, sociaal kapitaal, opportuniteitsdetectie, en faalangst) en de wenselijkheid (ondernemerschap als wenselijke carrièrekeuze, en de impact van ondernemerschap op de status).

2.1. Prospectief ondernemerschap

In de GEM-enquête wordt het prospectief ondernemerschap bepaald aan de hand van de vraag "verwacht u binnen de 3 jaar een bedrijf op te richten?" Deze vraag is belangrijk, aangezien de antwoorden op deze vraag een inschatting kunnen geven van de nieuwe ondernemingen die in de stellingen staan, maar die nog niet in de statistieken kunnen voorkomen. Het geeft bovendien aan welk aandeel van de populatie dat niet alleen latent een positieve attitude heeft ten aanzien van ondernemerschap, maar er ook een hoge mate van waarschijnlijkheid aan verbindt dat ze zelf binnen de drie jaar een eigen onderneming zullen starten.

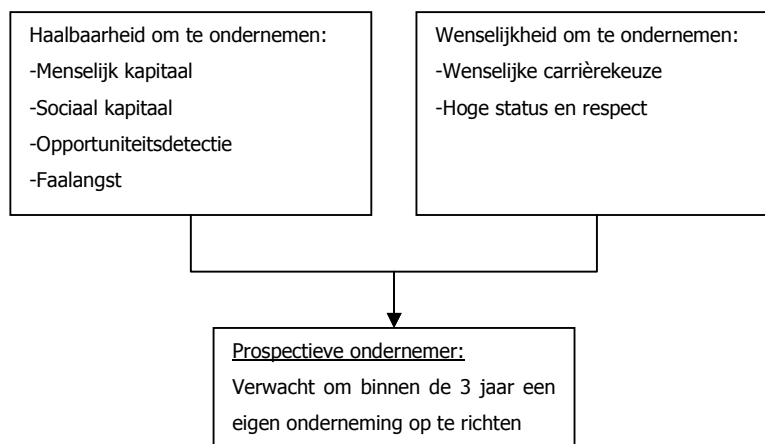
Op basis van deze cijfers kunnen we dan ook meteen vaststellen dat het potentieel ondernemerschap erin Vlaanderen en België eerder aan de lage kant zit: slechts 5,87% van de Vlamingen verwacht binnen de 3 jaar een bedrijf op te richten, waardoor het aan de staart van de Europese populatie zit. België staat met 7,79% iets hoger, maar nog steeds onder het Europese gemiddelde (9,32%). Figuur 4 toont deze cijfers in vergelijking met onze buurlanden.

Figuur 4 - Prospectief ondernemerschap: Verwacht u binnen de 3 jaar een bedrijf op te richten? Vlaanderen, België en Europa.



De GEM-enquête laat toe om naast deze naakte cijfers ook een inzicht te krijgen in een aantal variabelen die een mogelijke verklaring kunnen bieden voor deze lage cijfers. Daarbij kijken we zoals gezegd naar de haalbaarheid en de wenselijkheid van ondernemerschap in de bevroegde populatie. De *haalbaarheid* geeft aan in welke mate mensen een onderneming zouden *kunnen* oprichten. Van belang daarin zijn de mate waarin mensen daartoe opportuniteiten in hun omgeving waarnemen, maar ook of ze zich in staat voelen om te ondernemen, faalangst hebben en eventueel ondernemers in hun sociale omgeving kennen waaraan ze hun intentie kunnen spiegelen. De wenselijkheid, aan de andere kant, geeft aan in welke mate mensen een onderneming zouden *willen* oprichten. Daarin speelt zowel de persoonlijke attitude ten aanzien van ondernemerschap een rol, maar ook in welke mate sociale status en respect aan ondernemerschap verbonden worden.

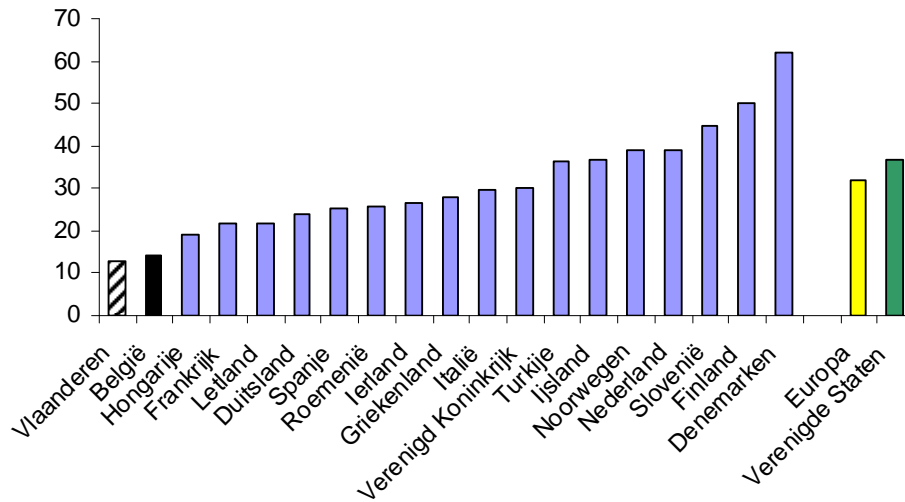
Figuur 5 - De determinanten van prospectief ondernemerschap



2.2. Haalbaarheid van ondernemerschap

2.2.1. Het herkennen van opportuniteiten

Zoals gezegd is een eerste indicator voor de haalbaarheid van ondernemerschap de mate waarin mensen opportuniteiten waarnemen in hun omgeving. Het opstarten van een onderneming omvat de creatie/identificatie en exploitatie van opportuniteiten met als doel om nieuwe goederen/diensten, nieuwe organisatiemethodes, of nieuwe processen te introduceren. Mensen identificeren opportuniteiten door het herkennen van de waarde van informatie waaraan zij blootgesteld worden. De gegevens over de identificatie van opportuniteiten tonen meteen aan dat het niveau ervan in dezelfde lijn ligt als het niveau van het prospectief ondernemerschap (Figuur 6): 12,8% (14,1%) van de Vlaamse beroepsbevolking vindt dat er goede opportuniteiten bestaan om een bedrijf op te starten, wat een stuk lager is dan het Europese gemiddelde (31,8%), en ook een betekenisvolle daling ten opzichte van 2007 (21,1%). Een belangrijke oorzaak van het lage niveau van prospectief ondernemerschap kan dus gevonden worden in het feit dat Vlamingen en Belgen weinig opportuniteiten zien om een zaak te starten.

Figuur 6 - Ziet u opportuniteiten om komende 6 maand een bedrijf op te richten?**Vlaanderen, België en Europa**

Opvallend is dat België elk jaar laag scoort op deze variabele. Alhoewel er verder onderzoek nodig is om de precieze oorzaak te identificeren, kunnen wel een aantal hypothesen hieromtrent naar voor schuiven. Ten eerste zou het kunnen zijn dat er effectief minder opportuniteiten bestaan in Vlaanderen en België dan in andere landen. Maar gegeven het feit dat België een kleine, open economie is in een geglobaliseerde wereld is de kans bijzonder klein dat Belgen (Vlamingen) effectief over minder potentiële marktmogelijkheden beschikken dan de meeste Europeanen.

Ten tweede kan het zijn dat de opportuniteiten er wel zijn, maar dat Vlamingen en Belgen ze gewoon niet detecteren. De mogelijkheid om een opportuniteit te identificeren is een cognitieve taak. Sommige mensen ontdekken opportuniteiten die anderen niet identificeren (Baron & Markman, 2003; Ward, 2004; Daft & Weick, 1984). Zo wordt de kans dat informatie als relevant geïnterpreteerd wordt in grote mate bepaald door de kennis en ervaring waarover iemand reeds beschikt (Cohen & Levinthal, 1990). Volgens deze theorie zal wie ervaring heeft met het exploiteren van opportuniteiten ook meer nieuwe opportuniteiten zien. Anderzijds is het ook mogelijk dat Vlamingen en Belgen minder hun cognitieve capaciteiten gebruiken om opportuniteit te detecteren omdat er ook minder interesse is om ondernemer te worden. Op deze manier kan het dus ook zijn dat de wenselijkheid een invloed heeft op het identificeren zelf van opportuniteiten, en dus op de haalbaarheid van startend ondernemerschap.

Ten derde is het mogelijk dat Vlamingen en Belgen wel evenveel opportuniteiten detecteren maar deze opportuniteiten minder aantrekkelijk vinden. De opportuniteitskosten voor Vlamingen om ondernemer te worden zouden hoger kunnen zijn dan in het buitenland, als gevolg van een lagere maatschappelijke en/of materiële beloningsstructuur. Op deze manier kan de haalbaarheid dus opnieuw bepaald worden door de wenselijkheid.

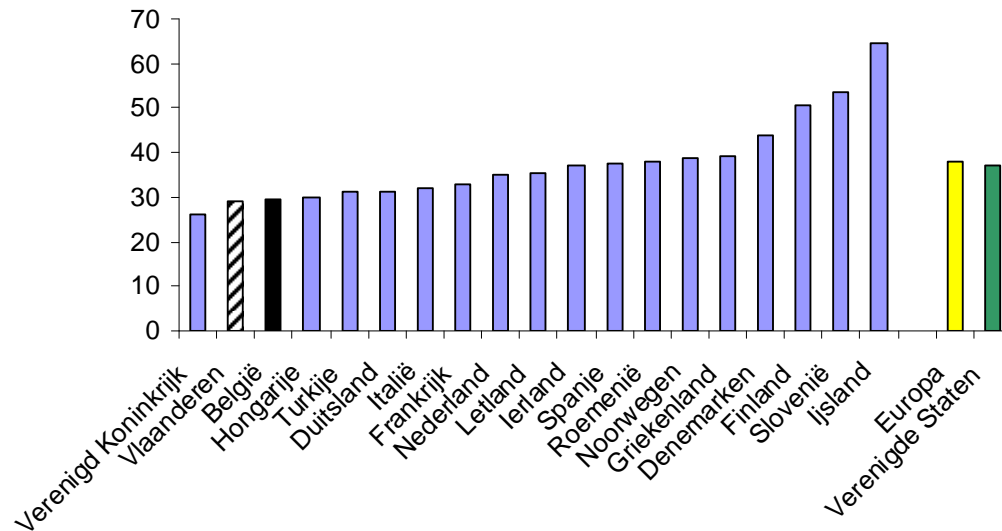
Verder onderzoek is dus noodzakelijk om te achterhalen waardoor deze lage opportuniteitsdetectie verklaard kan worden.

2.2.2. Sociaal kapitaal

Naast de identificatie van opportuniteiten onderzoeken wij ook het sociaal kapitaal binnen de Vlaamse (en Belgische) beroepsbevolking. De term "sociaal kapitaal" bekijkt het menselijk gedrag vanuit een sociologisch perspectief (Nahapiet & Ghoshal, 1998). Individuen worden hierbij beschouwd als actoren die samenwerken met andere partijen. Het kernidee is dat netwerken kunnen bijdragen of leiden tot de opbouw van kennis die het individuele gedrag kan beïnvloeden. Een belangrijk aspect van sociaal kapitaal voor potentiële ondernemers is de mate waarin zij blootgesteld worden aan 'anderen die het reeds gedaan hebben', met andere woorden, bestaande ondernemers (Hoang & Antoncic, 2003; Davidsson & Honig, 2003). Zo blijkt ook uit studies dat kinderen van ondernemers een veel grotere intentie tot ondernemen hebben dan kinderen van werknemers (Krueger, 1993; Peterman & Kennedy, 2003). Om het belang van sociaal kapitaal te bepalen, werden de respondenten daarom gevraagd of 'zij iemand persoonlijk kenden die een bedrijf had opgestart in de voorbije twee jaar'.

Uit Figuur 2 blijkt dat slechts een beperkt aantal Vlamingen (29%) persoonlijke contacten heeft met bestaande ondernemers. Dit cijfer is even laag voor België (29,5%). Het Vlaamse en Belgische resultaat is merkkelijk lager dan het Europees gemiddelde (38,1%). Uit Figuur 7 blijkt dat Vlaanderen en België op de 15de plaats van de 16 Europese landen staat. Dit resultaat is niet verwonderlijk, gegeven dat er in Vlaanderen en België minder nieuwe ondernemers zijn.

Figuur 7 - Kent u iemand persoonlijk die een bedrijf heeft opgestart in de voorbije twee jaar? Vlaanderen, België en Europa

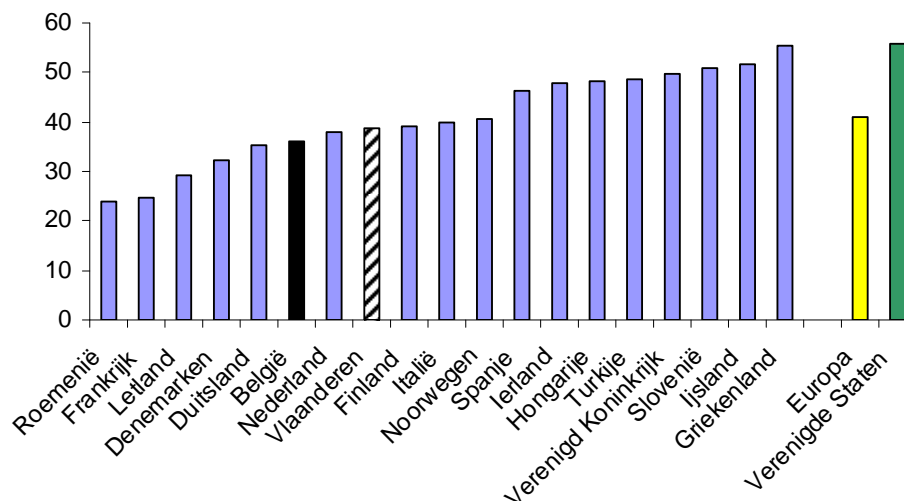


2.2.3. Het geloof in de eigen capaciteiten om te ondernemen

Een belangrijk aspect van de haalbaarheid van ondernemerschap is het geloof te beschikken over de nodige kennis, vaardigheden en de ervaring om een bedrijf op te starten. Internationaal onderzoek suggereert dat individuen sneller geneigd zijn om een bedrijf op te richten als ze geloven de capaciteiten te bezitten om succesvol te zijn als ondernemer (Arenius & Minniti, 2005; Koellinger, Minniti, & Schade, 2007). Uit Figuur 8 blijkt dat 38,6% van de Vlaamse en 36,2% van de Belgische respondenten geloven dat ze de vaardigheden hebben om een bedrijf op te starten. Bekijken we deze cijfers internationaal, dan zien we dat Vlaanderen op de 12de plaats en België op de 13de van de 16 Europese landen staat. We zijn bijgevolg te situeren rond het gemiddelde.

Deze resultaten suggereren dat de zeer lage niveau's van prospectief ondernemerschap hun verklaring blijkbaar niet vinden in een uitzonderlijk laag vertrouwen van Vlamingen of Belgen in hun eigen kunnen. Een verdere indicatie hiervan zien we ook in een andere factor die meespeelt in de haalbaarheid van startend ondernemerschap: de mate waarin mensen zich door angst om te falen laten weerhouden om een onderneming te starten.

Figuur 8 - Bezit u het nodige menselijke kapitaal kennis, vaardigheden en ervaring om te ondernemen? in Vlaanderen, België en Europa



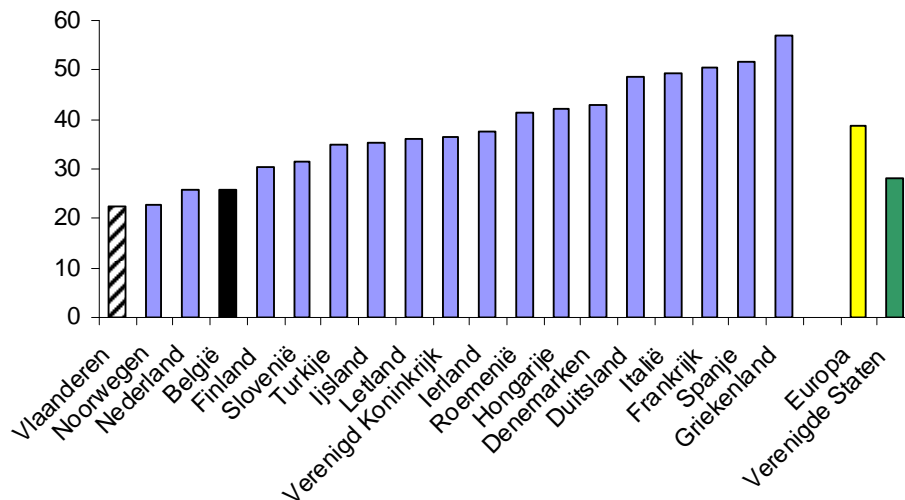
2.2.4. Faalangst

Een derde factor die meespeelt in de haalbaarheid van ondernemerschap is de faalangst die mensen zou kunnen weerhouden om een onderneming op te starten. Het opstarten van een nieuwe onderneming is een activiteit met een hoog risico en vaak ook een hoge instapdrempel. Een startende onderneming wordt immers vaak geconfronteerd met de "liabilities of newness" (Stinchcombe, 1965): ondanks hun gebrek aan track-record, moeten ze zich profileren naar potentiële investeerders, klanten, leveranciers, werknemers en andere belanghebbenden als betrouwbare en legitieme bedrijven met een toekomst. Bovendien blijft de kans op falen reëel, met het risico dat daarin het eigen vermogen van de ondernemer in gevaar komt.

Figuur 9 geeft het percentage van de Vlaamse (en Belgische) en Europese beroepsbevolking weer voor wie faalangst een belangrijke factor is om geen bedrijf op te starten. Dit is 22,4% voor Vlaanderen en 25,8% voor België. In vergelijking met het Europees gemiddelde (38,9%) is dit een erg lage score, wat aanduidt dat faalangst voor Vlamingen en Belgen duidelijk niet de hoofdoorzaak is waarom ze niet met ondernemerschap bezig zijn. Dit wil zeggen dat ofwel Belgen minder dan andere Europeanen risicomijdend zijn, ofwel dat er andere, meer belangrijke redenen zijn dan faalangst die maken dat mensen de overstap naar een eigen onderneming niet overwegen en dus faalangst zelfs niet aan de orde is. Alhoewel verder onderzoek noodzakelijk is om deze stelling te bevestigen, lijkt de tweede

verklaring de meest plausibele. Uit internationaal onderzoek blijkt immers dat Belgen bijzonder risicomijdend zijn, veel meer dan de ons omringende landen¹. Om een beter inzicht te krijgen in de mate waarin de algemene attitude ten aanzien van ondernemerschap hierin een rol speelt, zoomen we daarom in op de "wenselijkheid" van startend ondernemerschap in België en Vlaanderen.

**Figuur 9 – Houdt angst om te falen u tegen om een eigen bedrijf op te starten?
Vlaanderen, België en Europa**



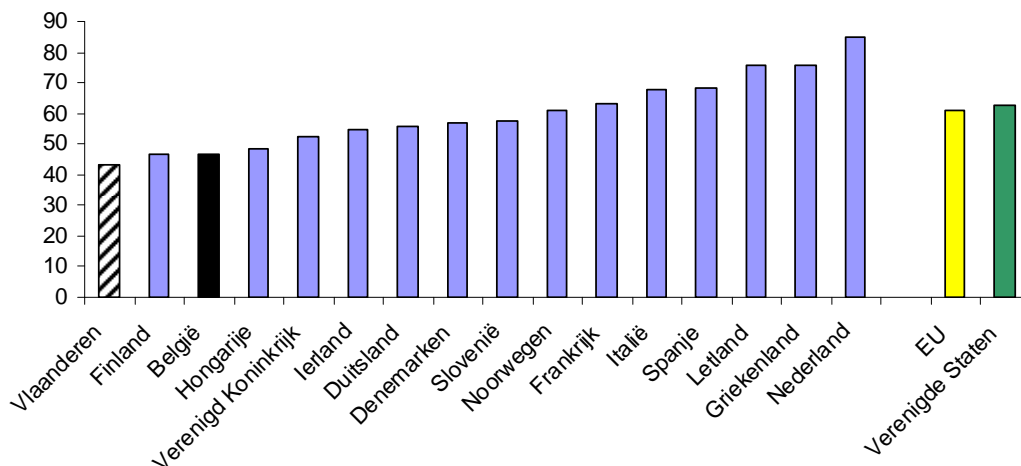
2.3. De wenselijkheid van ondernemerschap

Niet alleen de haalbaarheid maar ook de wenselijkheid om te ondernemen is een belangrijke verklarende factor voor prospectief ondernemerschap. Aangezien Vlamingen en Belgen voornamelijk uit opportuniteitsoverweging ondernemer worden, zal men de stap naar ondernemerschap niet zetten zolang dit niet wenselijk is. We zullen in deze paragraaf de attitudes van Vlaamse en Belgische populatie bespreken. Ten eerste wordt nagegaan of dat mensen een onderneming oprichten een goede carrièrekeuze vinden, en ten tweede of dat succesvolle starters een hoge status en veel respect hebben.

Slechts 43% van de Vlamingen en 47% van de Belgen (Figuur 10) vindt 'ondernemer worden' een wenselijke keuze. We staan op de laatste plaats in Europa en scoren een stuk onder het Europese gemiddelde (61%).

¹ http://www.geert-hofstede.com/hofstede_belgium.shtml

Figuur 10 - Vindt u ondernemerschap een wenselijke carrièrekeuze? Vlaanderen, België en Europa

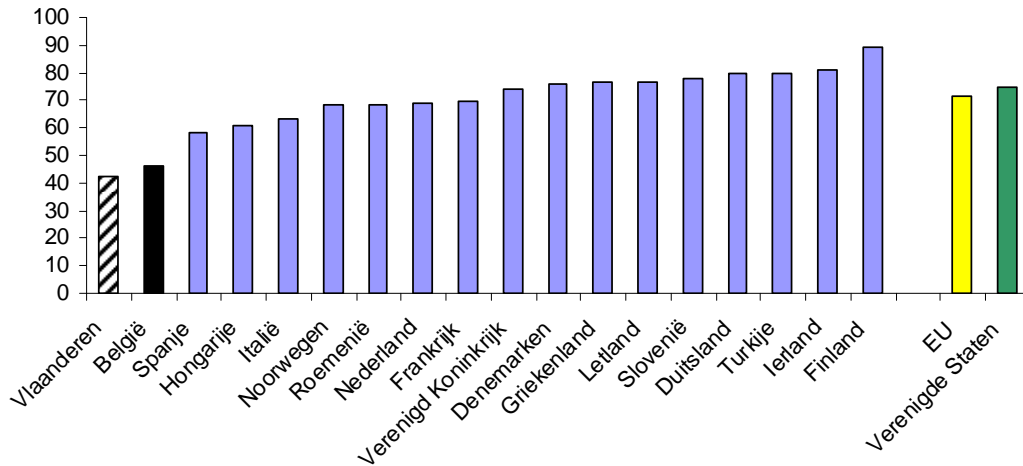


Weinig Vlamingen en Belgen vinden ondernemerschap een wenselijke carrièrekeuze vinden, m.a.w. er bestaan blijkbaar andere en betere opties (zoals bediende, arbeider, ambtenaar of werkloze) dan ondernemer zijn. Mensen hanteren verschillende criteria voor hun carrièrekeuze. Verder onderzoek moet uitwijzen op welke criteria dat ondernemerschap minder goed presteert dan in andere landen. Binnen GEM hebben we ook gepeild naar de status van en respect voor ondernemers.

In de lijn liggende met voorgaande figuur, vinden we dat de 43% van de Vlamingen en 46% van de Belgen niet akkoord gaan met de stelling: "succesvolle starters hebben een hoge status en veel respect" (Figuur 11). Ook hier scoren Vlaanderen en België lager dan alle deelnemende Europese landen. Het Europese gemiddelde is 71%.

Uit deze beide grafieken is het duidelijk dat de wenselijkheid van ondernemerschap in Vlaanderen en België bijzonder laag is en dat dit ongetwijfeld een belangrijke verklarende factor is voor het lage niveau van prospectief ondernemerschap. Deze stelling wordt ook bevestigd door de Flash Eurobarometer studies over ondernemerschap (Flash Eurobarometer, 2007), waaruit bleek dat Belgen het minst van alle Europeanen zouden kiezen voor zelfstandig ondernemerschap indien ze daarvoor de keuze zouden hebben en dat het aanzuigefect voor werknemerschap voornamelijk zit in het stabiele, vaste inkomen, de voordelen van sociale zekerheid en de vaste werkuren. Het statuut van werknemer heeft dus duidelijk een aantal voordelen die de risicomijdende Belg belangrijk vindt.

Figuur 11 - Hebben succesvolle starters een hoge status en veel respect? Vlaanderen, België, en Europa



2.4. Besluit

In deze sectie hebben we de lage graad van prospectief ondernemerschap proberen te verklaren door een onderscheid te maken tussen de haalbaarheid en wenselijkheid om te ondernemen. Opvallend is dat de wenselijkheid om te ondernemen heel laag is in vergelijking met andere landen. Slechts 43% van de Vlamingen vindt ondernemerschap een wenselijke keuze, terwijl dit geldt voor 61% van de Europeanen. We vinden zelf een groter verschil terug betreffende de stelling dat ondernemers een hoge status hebben en veel respect verkrijgen. Hiermee gaat slecht 43% Vlamingen akkoord, i.v.m. 72% van de Europeanen. Het belang van dit gebrek aan wenselijkheid zou zich ook kunnen doorzetten in de haalbaarheid van ondernemerschap: wie het minder wenselijk vindt om te ondernemen is mogelijks ook minder alert voor opportuniteiten. Bovendien plaatst het kanttekeningen bij de inschatting van Belgen over hun eigen kunnen en angst om een onderneming te starten. Alhoewel we daar goed tot zeer goed scoren in vergelijking met onze buurlanden, zou de oorzaak daarvan wel eens terug te brengen zijn tot de lage kans die Belgen en Vlamingen zichzelf geven om ooit überhaupt een onderneming te starten. Er is dus voornamelijk wat betreft de wenselijkheid van ondernemerschap nog werk aan de winkel.

3. De graad van ondernemerschap: activity en aspiration

Na deze bespreking over de trede van het "prospectief ondernemerschap" in Vlaanderen en België schuiven we een trede op in de ondernemerschapsladder naar de fase van het ontluikende en nieuw ondernemerschap. Verder zullen we ook een inschatting geven van de kwaliteit en de aspiraties van de personen die in deze fase van het ondernemerschap zitten.

3.1. Total Early-Stage Entrepreneurial Activity (TEA)

De belangrijkste GEM indicator voor de totale graad van "nieuw ondernemerschap" in een land (of regio) is de Total Early-Stage Entrepreneurial Activity (TEA) index. De term 'entrepreneurial activity' verwijst naar ondernemerschapactiviteiten in een vroeg stadium. Meerbepaald weerspiegelt de TEA-index het percentage van de beroepsbevolking dat momenteel betrokken is bij het opzetten van een nieuwe onderneming of dat een onderneming heeft opgezet in de laatste 3,5 jaar. De TEA-index is dus een combinatie van:

1. Het aantal "nascent entrepreneurs": personen die tijdens het laatste jaar concrete activiteiten verricht hebben om een nieuwe onderneming op te starten, zonder dat daarbij reeds lonen uitgekeerd werden voor een periode van meer dan drie maanden.
2. Ondernemers in "new firms", zijnde personen die recent een onderneming opstartten waarbij reeds lonen uitgekeerd werden voor een periode van meer dan 3 maanden, maar met een maximum van 42 maanden.

We kunnen dit bekijken als een proces. Een deel van de bevolking is een potentiële ondernemer (cfr. hoofdstuk 2). Een deel van de potentiële ondernemers wordt een "nascent entrepreneur". Deze "nascent entrepreneurs" kunnen ofwel stoppen met hun onderneming of doorgroeien naar "new firm entrepreneurs". Succesvolle "new firm entrepreneurs" worden "owner-manager of an established business" (zie Figuur 2).

Tabel 1 geeft de evolutie weer van de TEA-index en gerelateerde indices voor Vlaanderen en België in vergelijking met de gemiddelde waarde voor alle 16 Europese landen (inclusief België) die hebben deelgenomen aan GEM 2008. In 2008 bedraagt de TEA-waarde 3,04% voor Vlaanderen (en 2,85% voor België) t.o.v. van 3,41% in 2007 (en 3,15% voor België).

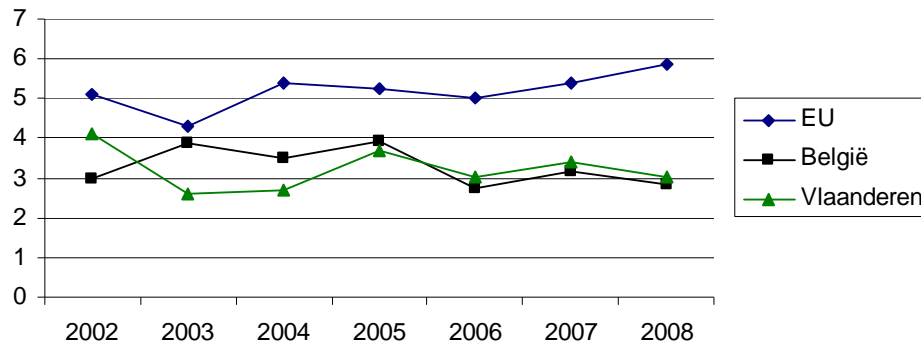
Dit betekent dat 3 per 100 personen van de beroepsbevolking een nieuwe onderneming aan het opstarten zijn of opgestart hebben gedurende de laatste 3,5 jaar.

Tabel 1 – Evolutie van de TEA warden in Vlaanderen, België en Europa

	Vlaanderen			België			Europa
	2008	2007	2006	2008	2007	2006	2008
TEA	3,04 (100)	3,41 (100)	3,05 (100)	2,85² (100)	3,15 (100)	2,73 (100)	5,85 (100)
TEA-nascent	2,09	2,75	1,73	2,02	2,71	1,82	3,31
TEA-new firm	0,96	0,66	1,09	0,88	0,44	1,11	2,81

De laatste jaren lag de TEA-index tussen 2,75 en 4% voor België en Vlaanderen, en kent een licht dalende evolutie (Figuur 12), terwijl het Europese gemiddelde de laatste jaren steeg. De Vlaamse en Belgische TEA-index is lager dan het Europese gemiddelde (5,85%).

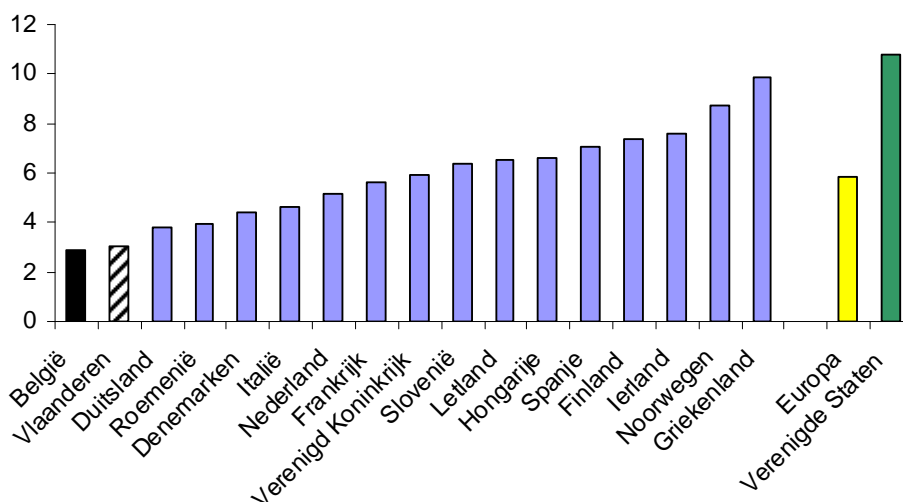
Figuur 12 - Total Entrepreneurial Activity in Vlaanderen, België en Europa (2002-2008)



Figuur 13 geeft de situatie voor de 16 deelnemende landen van de Europese landen weer. Opvallende is dat België en Vlaanderen op de laatste plaats staan. Binnen Europa wordt de hoogste waarde behaald door Griekenland (9,86%). Noorwegen (8,70%) en Ierland (7,59%) vervolledigen de top drie.

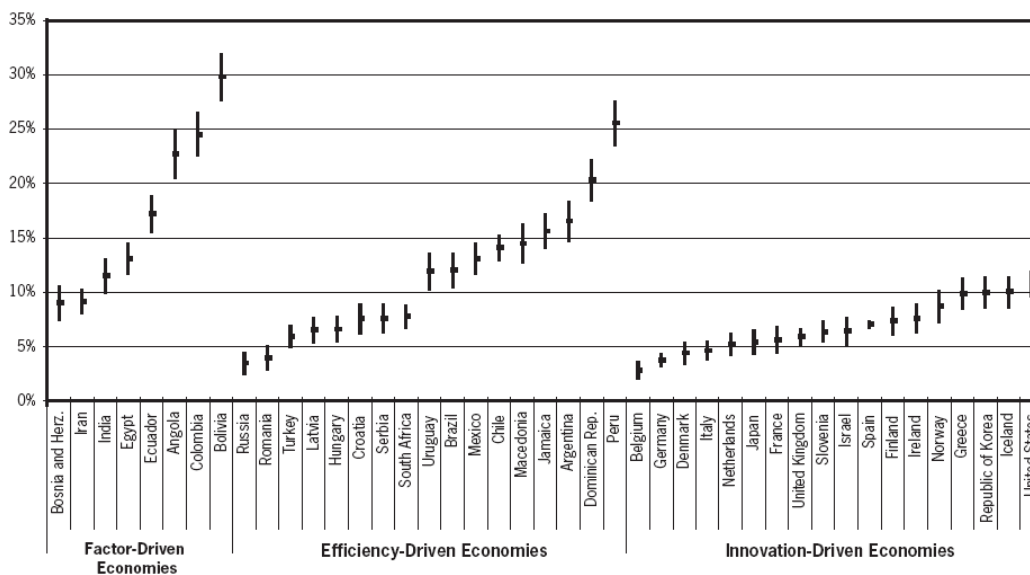
² Merk op dat bij België niet geldt: TEA= TEA-nascent + TEA-newfirms. Dit kan omdat een persoon zowel nascent als in bezit van een 'new firm' kan zijn.

Figuur 13 - Total Entrepreneurial Activity in Vlaanderen, België en Europa



Vergelijken we de TEA over alle landen in het GEM onderzoek, dan zien we dat "innovation driven" economieën over het algemeen een lagere TEA hebben dan 'Factor-Driven Economies' of 'Efficiency-driven Economies'. Van alle innovation-driven" economies is het wel duidelijk dat België zich eens te meer in de staart van de groep bevindt.

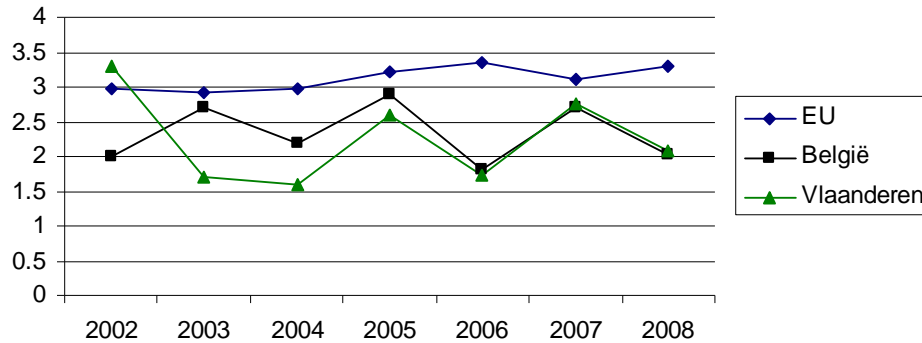
Figuur 14 – TEA ratios voor alle GEM landen



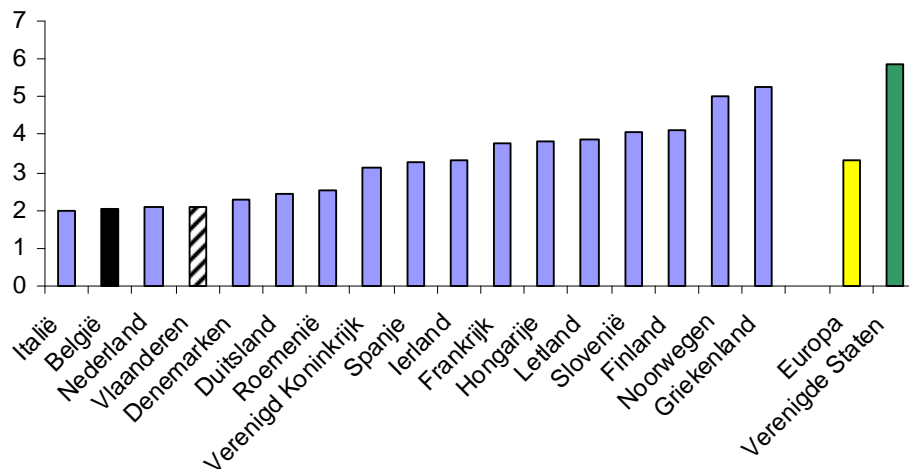
Betreffende de "nascent participation rate" bedraagt de score in 2008 2,09% voor Vlaanderen en 2,02% voor België. In 2007 had 2,75% van de Vlaamse beroepsbevolking actieve plannen voor het opstarten van een nieuwe onderneming, vergeleken met 2,71%

van de Belgische beroepsbevolking. De daling die we zien in de globale TEA-index is voornamelijk te wijten aan een daling van de "nascent entrepreneurship" index.

Figuur 15 - Nascent participation rate in Vlaanderen, België en Europa (2002-2008)

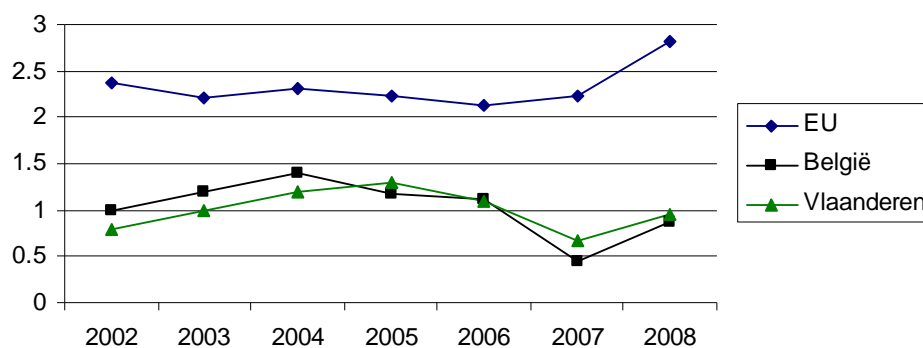


Figuur 16 - Nascent participation rate in Vlaanderen, België en Europa

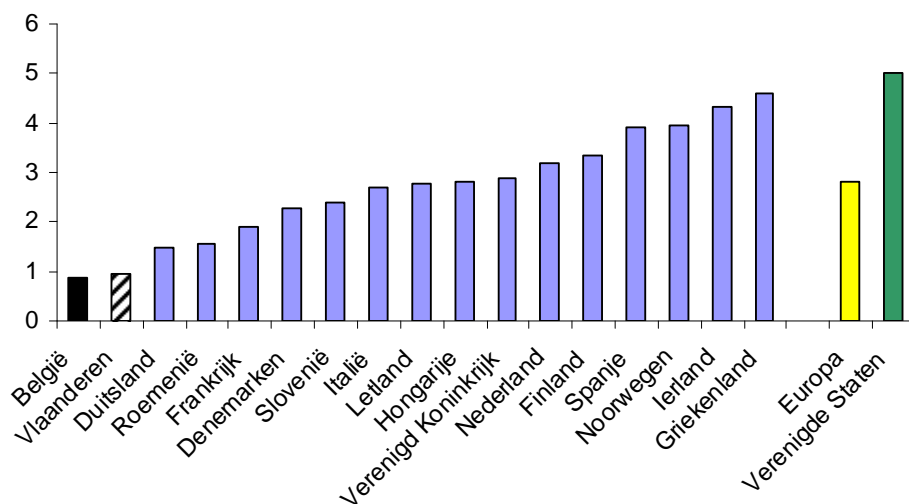


De "new firm participation rate" is 0,96% voor Vlaanderen en 0,88% voor België. Dit is hoger dan de 0,66% in 2007 voor Vlaanderen en 0,44% voor België. We merken met andere woorden op dat het aantal eigenaars en managers van een jong bedrijf in het afgelopen jaar gestegen is (Figuur 17). Dit kan verklaard worden door het hogere aantal "nascent firms" in 2007 i.v.m. 2006. De resultaten (Figuur 18) geven weer dat Vlaanderen en België betreffende de 'new firm participation rate' op de laatste plaats staan t.o.v. de 16 Europese landen.

Figuur 17 - New firm participation rate in Vlaanderen, België en Europa (2002-2008)



Figuur 18 - New firm participation rate in Vlaanderen, België en Europa (%)

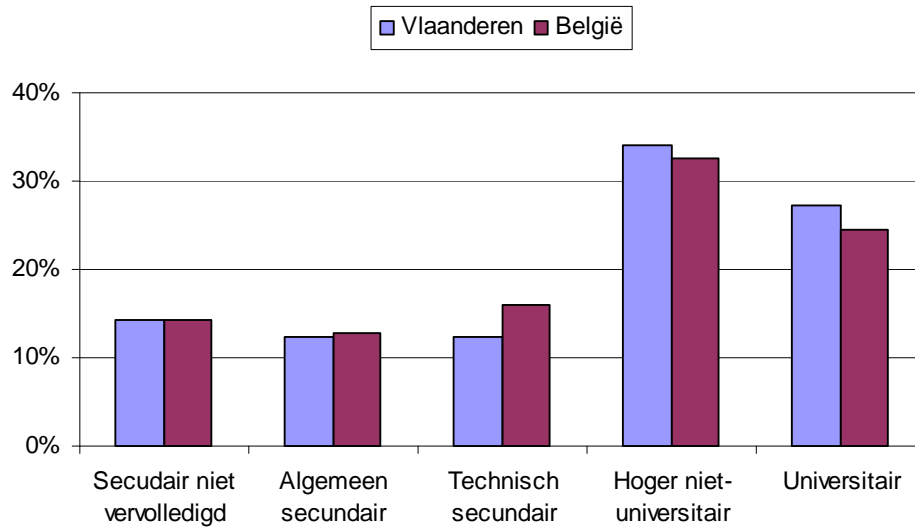


3.2. Descriptieve aspecten van startende ondernemingen

3.2.1. Opleiding

De cijfers voor 2008 (Figuur 19) tonen aan dat meer dan 50% van de Vlaamse starters in het bezit is van een diploma hoger onderwijs, nl. een hoger universitair of hoger niet-universitair diploma. Zo heeft 27% van de Vlaamse starters een universitair diploma en 34% een hoger niet-universitair diploma. Dit is voor België respectievelijk 24% en 33%. Zowel voor Vlaanderen als België heeft meer dan 12% van de starters een secundair technisch diploma.

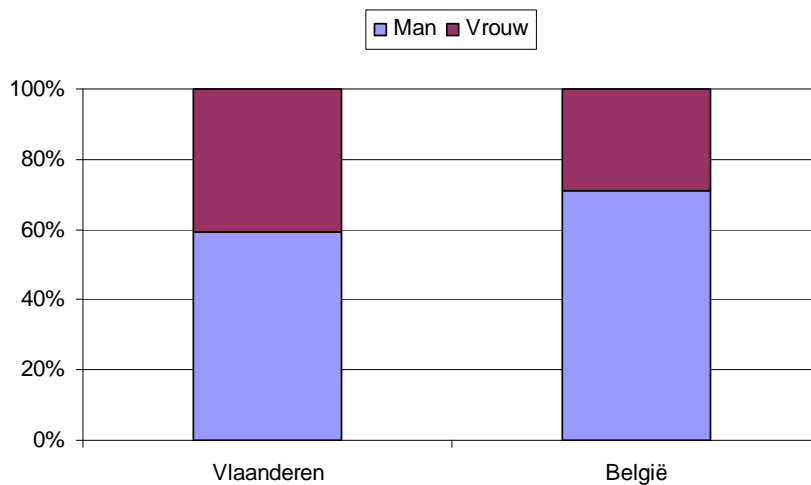
Figuur 19 - Verdeling van de start-up activiteit van de Vlaamse en Belgische ondernemers volgens onderwijsniveau



3.2.2. Geslacht

De meerderheid van de starters in Vlaanderen en België zijn mannelijk (Figuur 20). In Vlaanderen worden 59% van alle ondernemingen opgericht door mannen; voor België is dit 71%. Deze verhouding, waarbij het aantal mannelijke ondernemers ongeveer het dubbele is van het aantal vrouwelijke ondernemers, is in nagenoeg alle innovation driven economies dezelfde.

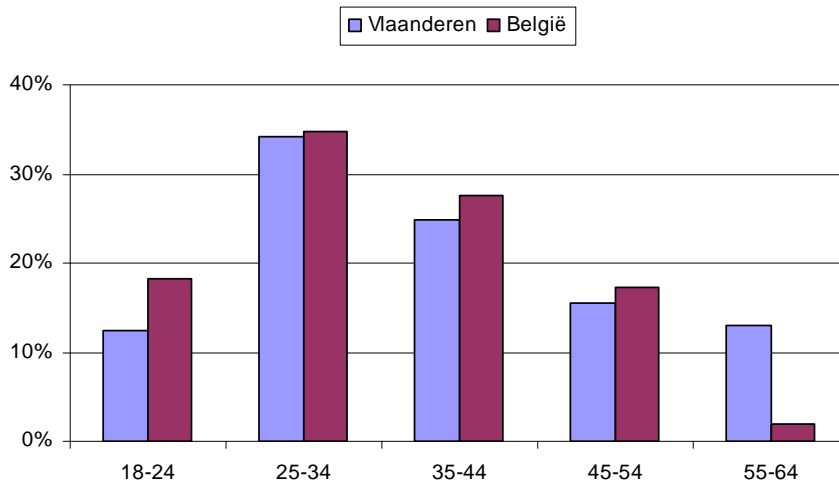
Figuur 20 - Verdeling van opstartactiviteit in Vlaanderen en België volgens geslacht



3.2.3. Leeftijd

Figuur 21 laat zien dat 34% van de Vlaamse (34% van de Belgisch) starters tussen 25 en 34 jaar oud is. Bovendien zijn meer dan 70% van alle Vlaamse en Belgische starters tussen 18 en 44 jaar. Vatten we de drie voorgaande kenmerken samen, dan stellen we vast dat de typische Vlaamse ondernemer een hoger opgeleide man is tussen de 25 en 34 jaar. Als gegeven is dit belangrijk, omdat het een doelgroep aangeeft die duidelijk gevoeliger is voor ondernemerschap als carrièreoptie. Indien de wenselijkheid van ondernemerschap verhoogd kan worden in deze groep verhoogt men dus wellicht de kans dat de stap naar ondernemerschap gezet wordt.

Figuur 21 - Verdeling van de start-up activiteit van de Vlaams en Belgische ondernemers volgens leeftijd



3.2.4. Opstart solo of in team

Sommige ondernemingen worden opgericht en beheerd door slechts één persoon, terwijl andere het resultaat zijn van een samenwerking tussen meerdere personen. Internationaal onderzoek heeft aangetoond dat de competentie van het ondernemersteam een sleutelfactor is tot ondernemingssucces (Wright & Vanaelst, 2009). Een onderneming met meerdere oprichters kan immers een beroep doen op een bredere waaier van vaardigheden, kennis en netwerken. Aangezien een individuele ondernemer vaak niet alle nodige vaardigheden bezit om een bedrijf succesvol op te richten, kan men dus verwachten dat deze ondernemers vaak op zoek gaan naar medeoprichters bij het opstarten van een bedrijf.

De resultaten (Tabel 2) tonen aan dat de helft van de start-ups opgericht wordt door solo-ondernemers (51,8%). In België ligt dit percentage iets lager (46,8%).

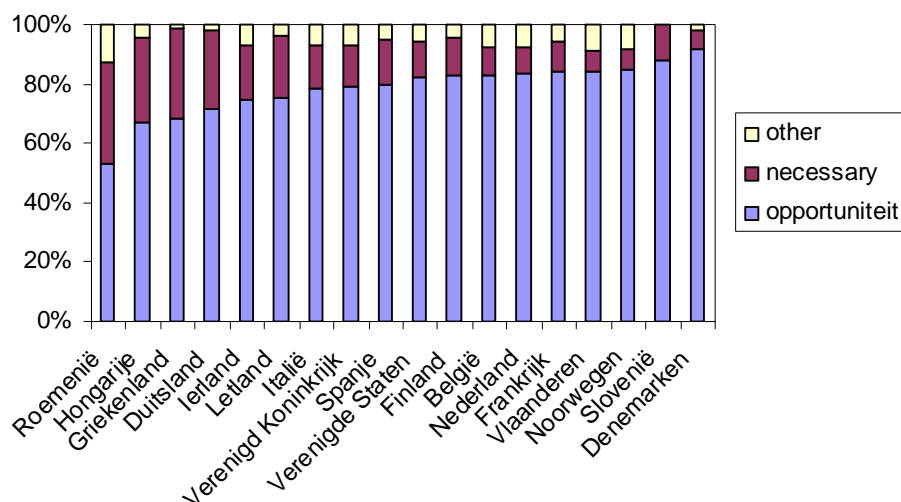
Tabel 2 - Aantal mede-oprichters per onderneming in Vlaanderen en België

	Vlaanderen	België
1 oprichter	51,8	46,8
2 oprichters	26,8	27,2
3 oprichters	13,5	19,6
4 oprichters	4,1	4,1
5+ oprichters	3,9	2,3

3.2.5. Motivatie voor ondernemerschap

De relatief lage TEA-waarde van de innovation-driven economieën ten opzichte van veel ontwikkelingslanden weerspiegelt de lagere *noodzaak* om een bedrijf op te starten in de ontwikkelde landen. In armere landen bestaan vaak weinig alternatieven voor zelfstandig ondernemerschap en zijn de sociale zekerheidssystemen veel minder ontwikkeld of zelfs afwezig. Hierdoor maken wij een onderscheid tussen starters die gedreven zijn door opportuniteiten (TEA Opportunity index) en starters gedreven uit noodzaak (TEA Necessity index). Analoog met vorige jaren is deze laatste index zeer laag voor Vlaanderen (6,4% van de nieuwe ondernemers) en België (9,0% van de nieuwe ondernemers). Op het vlak van 'ondernemerschap gedreven door opportuniteiten' staat België (2,37%) op de 15de plaats van de 16 Europese landen; de Vlaanderen score is iets beter (2,57%). Het Europees gemiddelde voor de TEA Opportunity index is 4,82%.

Indien we deze getallen echter relatief bekijken – het percentage nascents en starters die een opportuniteit nastreven t.o.v. het totale aantal "nieuwe ondernemers" in een land – dan geeft 84% van de Vlamingen (83% van de Belgen) die recent een bedrijf opgericht hebben of van plan zijn er binnenkort één te zullen oprichten aan dat ze gedreven worden door een opportuniteit in de markt (Figuur 22). Noodzaak, of ondernemen omdat er geen andere mogelijkheden zijn om te werken, wordt slechts in beperkte mate vermeld als reden. Vlaanderen (6,4%) en België (9,0%) scoren aanzienlijk beter dan Europa (16%). De lage TEA Necessity index voor Vlaanderen en België, kan men verklaren door de hoge levensstandaard, werkmogelijkheden en het uitgebouwde sociale zekerheidssysteem.

Figuur 22 – “Opportunity” versus “necessity” entrepreneurship in Europa en VS

3.3. Aspiraties van de startende ondernemer

In de volgende analyses zoomen we verder in op de ambities van de ondernemers in onze steekproef. Het is belangrijk te benadrukken dat de evoluties over de tijd met enige voorzichtigheid benaderd moeten worden. Door het beperkt aantal startende ondernemers die uiteindelijk in de steekproef komen (2,85 % op 1997 personen = 57) kan het gewicht van 1 persoon meer of minder disproportioneel doorwegen. Tabel 3 geeft aan hoe de aspiraties variëren over de tijd en zich verhouden ten opzichte van het Europese gemiddelde.

Tabel 3 - Aspiraties van ondernemerschap in Vlaanderen, België en Europa (absoluut, relatief tussen haakjes)

	Vlaanderen			België			Europa
	2008	2007	2006	2008	2007	2006	2008
TEA	3,04 (100)	3,41 (100)	3,05 (100)	2,85 (100)	3,15 (100)	2,73 (100)	5,85 (100)
TEA-innovatie	0,95 (31,3)	2,02 (59,2)	1,53 (50,2)	1,37 (48,1)	1,83 (58,1)	1,34 (49,1)	2,64 (45,1)
TEA-jobcreatie	0,09 (3,0)	0,39 (11,42)	0,39 (11,5)	0,32 (11,2)	0,22 (7,0)	0,29 (10,6)	0,56 (9,6)
TEA-internationalisatie	0,99 (32,5)	0,85 (25,0)	0,82 (26,9)	1,30 (45,6)	0,94 (29,8)	1,05 (38,5)	1,26 (21,6)

3.3.1. Verwachte return

In de GEM-studie wordt gepeild naar de verwachtingen van ondernemers over het succes van hun bedrijf, meerbepaald naar de verwachtingen met betrekking tot de toekomst. Deze ondervraging vond enkel plaats bij de nascent (en dus niet de bestaande) ondernemers. Bij deze ondernemers werd gepeild naar de verwachte return: 'Welke return verwacht u in de komende 10 jaar in vergelijking met het oorspronkelijke geïnvesteerd bedrag?' De respondenten hadden de keuze tussen categorieën gaande van 'geen' tot 'twintig maal mijn investering'.

Van de Vlaamse respondenten verwacht 90% minstens het oorspronkelijk geïnvesteerde bedrag terug te verdienen, waarvan 5,7% verwacht om het dubbele van hun investering terug te verdienen en 37,4% om het tienvoudige van hun investering terug te verdienen. De verwachtingen van de Belgische respondenten liggen in dezelfde lijn (Tabel 4). Opmerkelijk is dat sommige respondenten geen terugbetaling verwachten van hun oorspronkelijke investering (9,9% voor Vlaanderen en 4,8% voor België).

Tabel 4 – Cumulatieve verdeling volgens verwacht terugbetalingbedrag (binnen de tien jaar) bij nascent ondernemers in Vlaanderen en België

	Vlaanderen	België
Geen	9,9	4,8
De helft van mijn investering	9,9	6,8
Ongeveer mijn investering	19,9	19,0
Anderhalf keer mijn investering	28,7	28,3
Het dubbele van mijn investering	34,4	36,7
Vijf maal mijn investering	47,9	50,2
Tien maal mijn investering	85,3	85,6
Twintig maal mijn investering	100,0	100,0

3.3.2. Innovativiteit

Ondernemers zijn alerte personen die opportuniteiten detecteren en exploiteren. In sommige gevallen zijn ondernemers actief op bestaande markten en dragen zij bij tot de economische efficiëntie door de competitie in de markt te verhogen. In andere gevallen introduceren ondernemers innovaties in bestaande markten door het aanbieden van unieke producten en diensten. Innovatieve ondernemers kunnen eveneens nieuwe markten creëren en opportuniteiten creëren voor andere spelers.

Innovatieve ondernemers vormen een belangrijke link tussen ondernemerschap en economische groei. Om de innovatiegraad van starters benaderend te meten worden in de GEM-studie drie vragen gesteld:

- (1) 'Beschouwen uw (potentiële) klanten uw producten of diensten als nieuw en ongewoon?'
- (2) 'Zijn er geen andere bedrijven die dezelfde producten of diensten aanbieden aan uw (potentiële) klanten?', en
- (3) 'Waren de - voor dit product of deze dienst - vereiste technologieën of procedures nog niet beschikbaar meer dan een jaar geleden?'

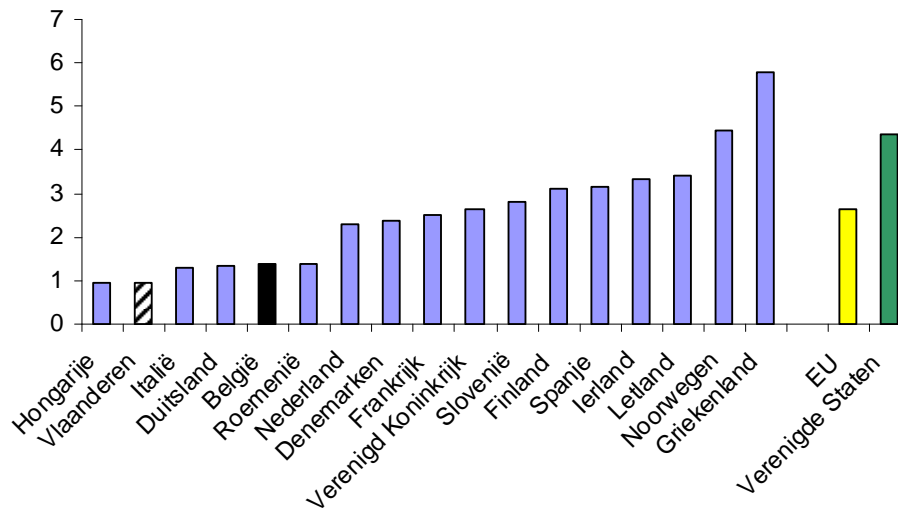
Gebaseerd op deze drie dimensies maken wij een onderscheid tussen 4 innovatieniveaus. Het laagste niveau ("geen innovatie") heeft betrekking op respondenten die negatief antwoordden op de drie bovenvermelde vragen; het hoogste niveau ("maximum innovatie") heeft betrekking op respondenten die positief antwoordden op alle vragen. De categorieën "lage innovatie" en "hoge innovatie" vertegenwoordigen de twee tussenliggende niveaus.

De resultaten voor de Vlaamse en Belgische ondernemers worden weergegeven in Tabel 5. De meeste starters situeren zich op het niveau "geen innovatie". Dit zijn 69% van de Vlaamse starters (en 52% van de Belgische starters). Algemeen geldt: hoe hoger het innovatie-niveau, hoe minder starters.

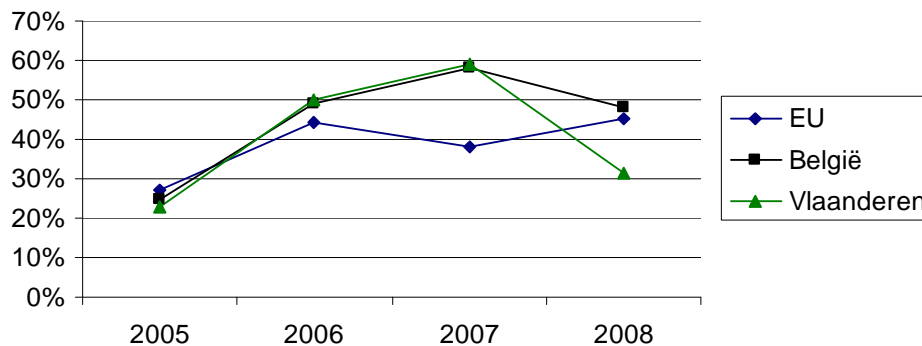
Tabel 5 - Verdeling van ondernemers volgens innovatiegraad in Vlaanderen en België

	Vlaanderen	België
Geen innovatie	68,6%	52,1%
Lage innovatie	22,2%	34,4%
Hoge innovatie	9,2%	7,8%
Maximum innovatie	0%	5,7%

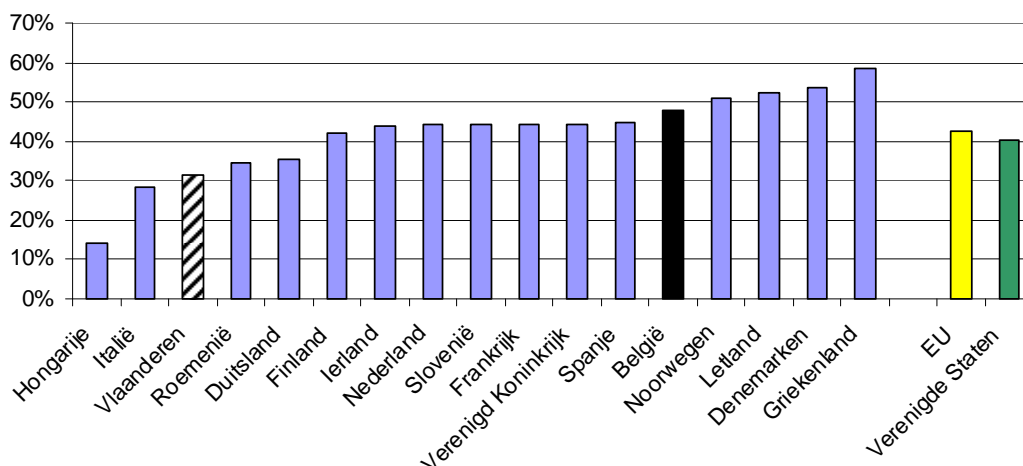
Naast bovenstaande vergelijking kunnen we de innovatiegraad ook vergelijken met andere Europese landen. Hiertoe bepalen we de "TEA Innovatie index". Deze index vertegenwoordigt het percentage van de beroepsbevolking in een land dat een onderneming heeft opgericht (of bezig is met het opstarten van een nieuwe onderneming) dat behoort tot de lage innovatie, hoge innovatie, of maximum innovatie categorieën. In Vlaanderen bedraagt de TEA Innovatie index 0,95% in 2008. De Belgische index is hoger (1,37%). Beide scores zijn echter lager dan vorig jaar en dan het Europese gemiddelde 2,64%. Figuur 23 geeft een vergelijking tussen de Europese landen weer.

Figuur 23 - De absolute "TEA Innovatie" index voor Vlaanderen, België en Europa

Indien we deze getallen relatief bekijken – ten opzichte van het aantal personen dat betrokken is bij de opstart van een onderneming – gaf 31,3% van de Vlaamse respondenten (48,1% van de Belgische respondenten) aan betrokken te zijn bij een onderneming met een zekere vorm van innovatie. Daar waar we in het verleden gelijk of zelfs beter scoorden dan het Europese gemiddelde, scoort Vlaanderen daarmee voor het eerst sinds 2005 lager dan het Europese gemiddelde (45,1%) (Figuur 24), terwijl België nog in de top 5 van Europa zit (Figuur 25).

Figuur 24 – Evolutie van de TEA Innovation / TEA (2005-2008)

Figuur 25 - De relatieve "TEA Innovatie index" voor Vlaanderen, België en Europa)



3.3.3. Jobcreatie

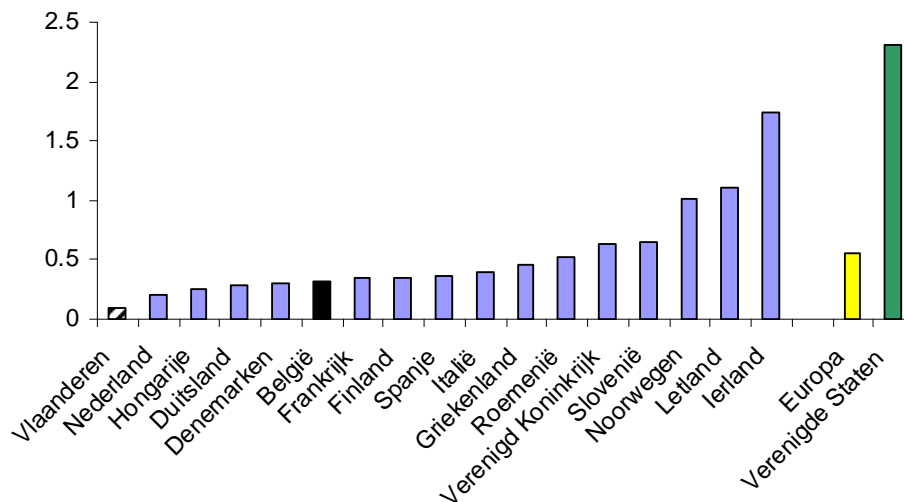
Hoewel veel ondernemers misschien niet kiezen voor een strategie die gericht is op sterke groei en jobcreatie – en dus eerder een "life-style bedrijf" verkiezen, starten andere ondernemers een bedrijf met de bedoeling om hoge groeicijfers te halen. Deze groei-oriëntatie kan weerspiegeld worden in de creatie van nieuwe business activiteiten, de uitbreiding van bestaande markten en de creatie van bijkomende jobs binnen het bedrijf. Groei-bedrijven dragen bij tot de economische welvaart van een land of regio door de creatie van jobs, door een toename van de competitiviteit van de economie, alsook door hun functie als rolmodel voor potentiële ondernemers.

Wij bepalen het groeipotentieel van starters door te kijken naar twee dimensies: (1) het aantal jobs dat tot nu toe gecreëerd werd door de start-ups, en (2) het gepland aantal jobs binnen een tijdsperiode van vijf jaar. De resultaten voor de Vlaamse en Belgische ondernemers worden weergegeven in Tabel 3. De resultaten tonen aan dat 50% van de Vlaamse starters nog geen directe jobs hebben gecreëerd tot op heden, 17% tussen de één en vijf jobs gecreëerd, en 33% tussen de 6 en 19 jobs. Geen enkele bevraagde Vlaamse starters creëerde al 20 of meer jobs. De resultaten voor België zijn vergelijkbaar: 44% van de Belgische starters hebben nog geen enkele job gecreëerd, 28% tussen 1 en 5 jobs, 28% en 0% tussen 6-19 jobs, en niemand gaf aan meer dan 20 jobs gecreëerd te hebben. Het percentage van de Vlaamse starters dat verwacht om over 5 jaar 20 of meer jobs te creëren, is in 2008 (3%) lager dan in 2007 (14%).

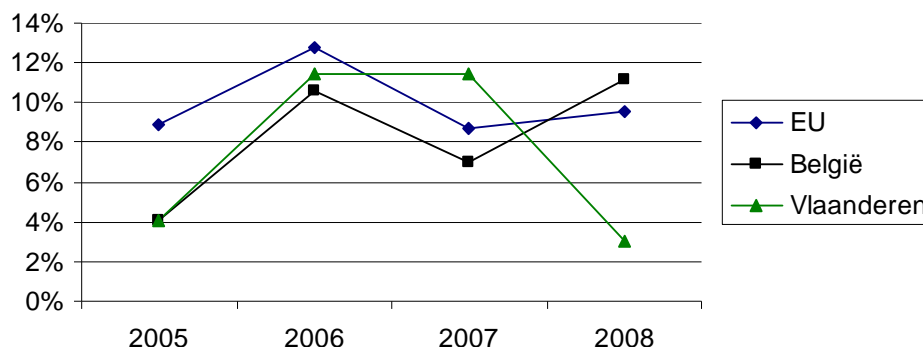
Tabel 6 - Verdeling van ondernemers volgens jobcreatie in Vlaanderen en België

Aantal jobs	Heden		In vijf jaar	
	Vlaanderen	België	Vlaanderen	België
Geen jobs	50	44	33	26
1-5 jobs	17	28	30	36
6-19 jobs	33	28	33	26
20 of meer jobs	0	0	3	12

Naast bovenstaande vergelijking van jobcreatie van de Vlaamse en Belgische ondernemers, kunnen we ook de jobcreatie internationaal vergelijken. Hiertoe berekenen we de "TEA Jobcreatie index". Deze index is gelijk aan het percentage van de beroepsbevolking van een land dat plant om meer dan 20 jobs te creëren in de komende vijf jaar. Voor Vlaanderen bedraagt deze index 0,09%, voor België 0,32% (Tabel 3). De resultaten voor Europa worden weergegeven in Figuur 26. België staat op de 12de plaats van de 16 Europese landen; Vlaanderen op de laatste plaats. Het Europese gemiddelde bedraagt 0,56%.

Figuur 26 - Absolute "TEA Jobcreatie" index voor Vlaanderen, België en Europa

Indien we bovenstaande cijfers relatief bekijken t.o.v. het aantal starters, dan constateren we dat bijna 3% van de Vlaamse (en 11% van de Belgische) personen die betrokken zijn in een nieuwe opstart van plan zijn om 20 of meer jobs te creëren in de komende 5 jaar (Figuur 27). Op Europees niveau verwacht gemiddeld 10% van alle ondernemers deze werknemersaangroei te kunnen bereiken.

Figuur 27 – Evolutie TEA jobcreatie / TEA (2005-2008)

3.3.4. Internationale oriëntatie

Hoewel veel starters in eerste instantie niet de intentie hebben om internationaal door te breken, zullen zij snel geconfronteerd worden met de gevolgen van de globale economie, meer bepaald met internationale concurrenten, internationale klanten, internationale leveranciers, enz. Het "platmakingsproces" van de aarde (Friedman, 2005) zorgt ervoor dat het competitieve veld enorm verbreed is over de laatste 10 jaar. Vandaar dat een internationale focus belangrijk is indien men competitief wil blijven in de markt. Wij bepalen het groeipotentieel van de starters betreffende internationalisatie door te kijken naar het aantal buitenlandse klanten. De resultaten voor Vlaamse en Belgische ondernemers worden weergegeven in Tabel 4. 25% (15%) van de Vlaamse (Belgische) starters zegt geen buitenlandse klanten te hebben tot op vandaag; 42% (39%) van de starters hebben 1% tot 24% van hun klantenbestand in het buitenland. Ongeveer 10% (17%) van de starters beweren een klantenbestand te hebben bestaande uit meer dan 75% buitenlanders.

Tabel 7 - Verdeling van de ondernemers in Vlaanderen en België volgens het aantal buitenlandse klanten

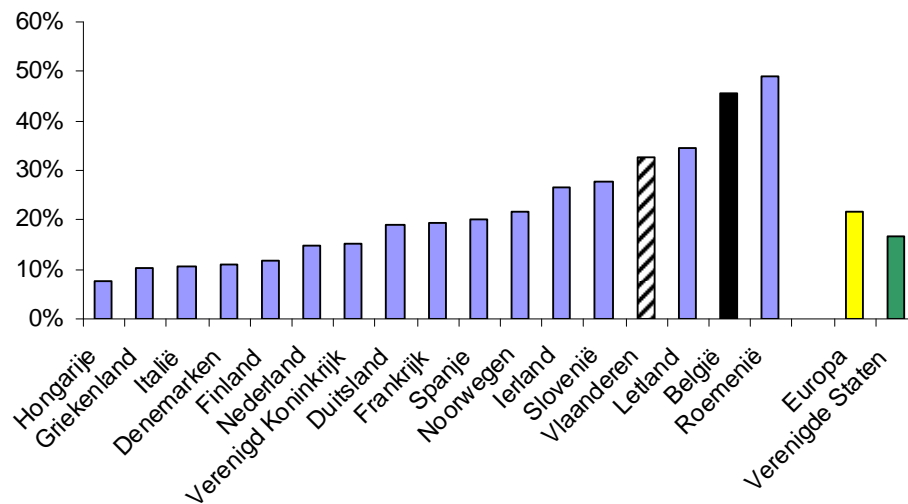
	Vlaanderen	België
Geen buitenlandse klanten	25	15
1-24% buitenlandse klanten	42	39
25-74% buitenlandse klanten	22	28
75-100% buitenlandse klanten	10	17

Om de internationalisatiegraad van de Belgische en Vlaamse ondernemingen te vergelijken met Europese landen berekenen we de "TEA Internationalisatie"-index. Deze index weerspiegelt het percentage van de beroepsbevolking dat een nieuwe onderneming opstartte in de laatste 3,5 jaar (of die zich nog in het opstartproces bevindt) waarbij meer

dan 25% van de klanten buitenlanders zijn (of zullen zijn). De score voor Vlaanderen bedraagt 0,99%; die voor België 1,3% (Tabel 3).

Indien we dit relatief bekijken (t.o.v. het aantal starters), dan geeft de "TEA Internationalisatie"-index voor 2008 aan dat 32,5% (45,6%) van de Vlaamse (Belgische) ondernemers die de voorbije 3,5 jaar een onderneming opstartten of er momenteel één aan het opstarten zijn meer dan 25% buitenlandse klanten verwachten (Figuur 28). We merken een stijgende evolutie op. Hoewel de absolute Vlaamse en Belgische TEA internationalization index lager is dan het Europese gemiddelde, staan we proportioneel gezien aan de kop van het Europese peloton waar gemiddeld 22% van de startende bedrijven 25% of meer buitenlandse klanten verwachten. Dit is te verwachten voor een land met een kleine, open economie.

Figuur 28 - De relatieve "TEA Internationalisatie"-index voor Vlaanderen, België en Europa



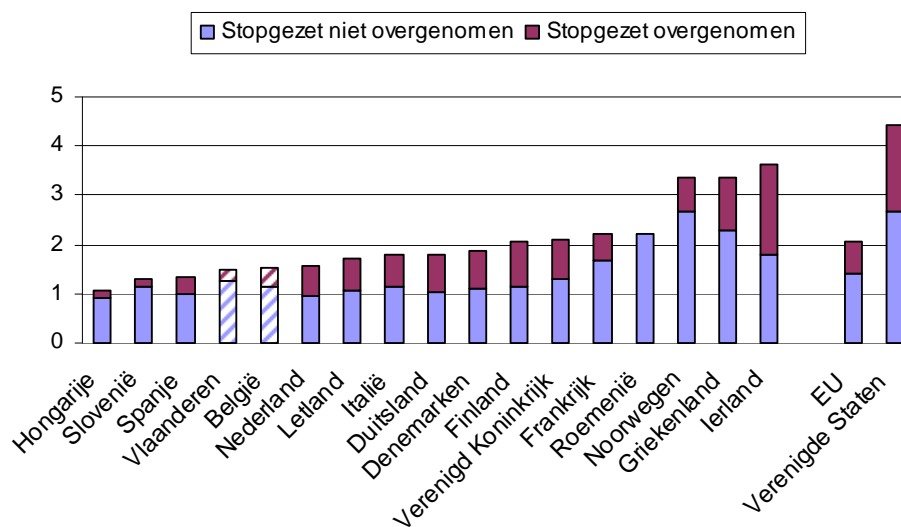
4. Stopzetting

Aan de hand van de GEM-data kunnen we ook het percentage van de beroepsbevolking dat een bedrijf heeft stopgezet. Dit is belangrijk omdat de ondernemersgraad niet alleen afhangt van de instroom van ondernemers (cf. graad van nieuw ondernemerschap), maar ook van de uitstroom van ondernemers.

Vlaanderen en België kennen in vergelijking met andere landen een lage uitstroom van ondernemers. Slechts 1,5% van de Vlaamse en Belgische beroepsbevolking heeft een bedrijf stopgezet (Figuur 29). Dit is lager dan het Europese gemiddelde van 2,1% en een stuk lager dan de Verenigde Staten.

Vooraf stopzetting zonder overname is laag in vergelijking met andere landen. 1,2% van de Vlaamse en Belgische beroepsbevolking heeft in 2008 een bedrijf stopgezet en niet overlaten aan iemand anders. Heel weinig mensen lieten een bedrijf over aan een derde. Dit geldt voor 0,25% van de Vlaamse beroepsbevolking en 0,36% van de Belgische.

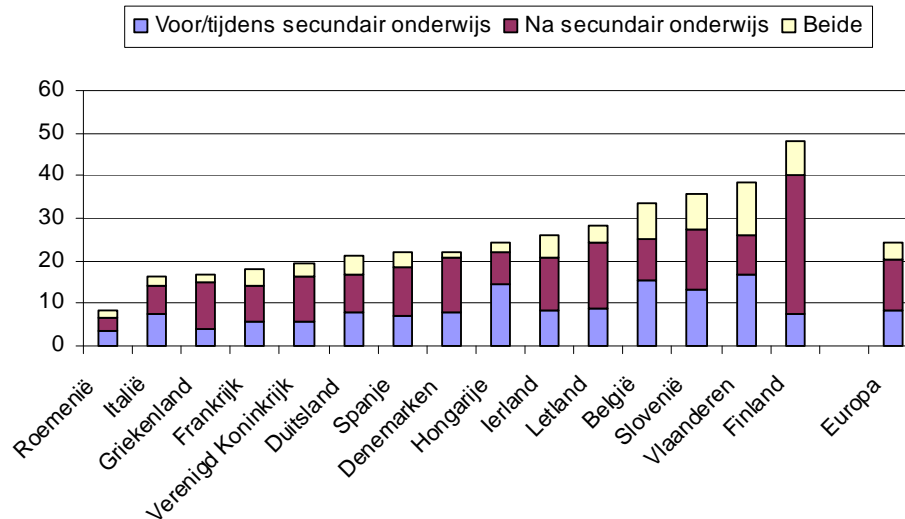
Figuur 29 - Stopzetting van een bedrijf Vlaanderen, België en Europa



5. Special Topic: Ondernemerschap en onderwijs

Jaarlijks wordt er een specifieke topic in het GEM onderzoek uitgekozen om verder in de diepte te onderzoeken. In 2008 lag de focus op de mate waarin verschillende soorten van onderwijs een impact hadden op de ambities, activiteiten en aspiraties van ondernemers en niet-ondernemers. In deze sectie zullen we het ondernemerschapsonderwijs en de impact verder onderzoeken. Eerst bespreken we het percentage van de beroepsbevolking dat al een ondernemerschapopleiding en/of training heeft gevolgd. Vervolgens bekijken we de impact van de opleiding op de haalbaarheid om te ondernemen, de wenselijkheid, de intentie tot ondernemen, en nieuw ondernemerschap.

Figuur 30 - Deelname aan ondernemerschapsonderwijs: Vlaanderen, België en Europa



5.1. Deelname aan ondernemerschapsonderwijs en opleiding

Figuur 30 toont het percentage van de beroepsbevolking dat een opleiding in het opstarten van een bedrijf heeft gevolgd. Opvallend is dat Vlaanderen en België hierop hoog scoren: 38% (33%) van de Vlaamse (Belgische) beroepsbevolking heeft ooit een opleiding gevolgd waarin ondernemerschap expliciet aan bod kwam. Dit ligt boven het Europese gemiddelde (24%). We kunnen dit cijfer verder opsplitsen naar ondernemerschapopleiding gevolgd *vóórd* of *nadat* men het middelbaar onderwijs heeft afgesloten. Op beide parameters presteren we boven het Europese gemiddelde. In Vlaanderen (België) heeft 29% (24%) tijdens of voor het secundair onderwijs ondernemerschaplessen gekregen. Daarnaast heeft 22% (18%) van de beroepsbevolking nog na het secundair onderwijs

ondernemerschaplessen bijgewoond. In vergelijking met andere landen spreken we hier dus over erg hoge percentages. Gegeven deze hoge percentages, en de desondanks lage waarden van prospectief en startend ondernemerschap dringt zich de vraag op óf en hoe het onderwijs een impact heeft op het ondernemerschap.

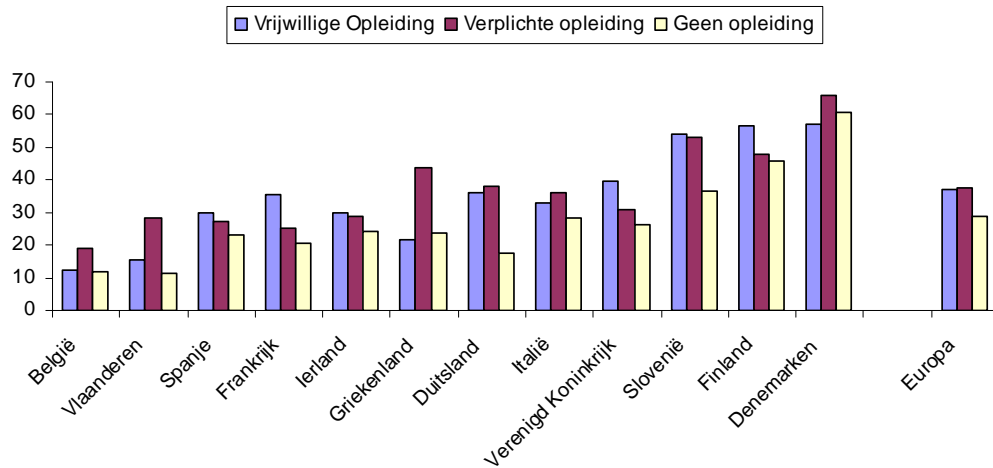
5.2. Impact van ondernemerschapsonderwijs

Er wordt verwacht dat ondernemerschapsonderwijs een effect heeft op verschillende determinanten van nieuw ondernemerschap. In de volgende analyse bekijken we daarom wat de impact is van het ondernemerschapsonderwijs op opportuniteitsdetectie, gepercipieerd menselijk kapitaal, attitudes, prospectief ondernemerschap en op nieuw ondernemerschap. Daarbij wordt steeds het onderscheid gemaakt tussen opleidingen die vrijwillig of verplicht gevolgd werden.

Zoals verwacht leidt ondernemerschapopleiding tot een hogere detectie van opportuniteiten. De kans dat een Vlaming met een ondernemerschapopleiding een opportuniteit detecteert, is dubbel zo groot dan voor een Vlaming zonder ondernemerschapopleiding (11%). Opvallend is dat het effect in Vlaanderen en België van een verplichte opleiding groter is dan een vrijwillige opleiding. Dit kan het gevolg van een te kleine steekproef zijn³. Voor Europa vinden we ook een significante impact van het ondernemerschapsonderwijs op opportuniteitsdetectie, maar we vinden geen verschil tussen vrijwillige en verplichte opleidingen.

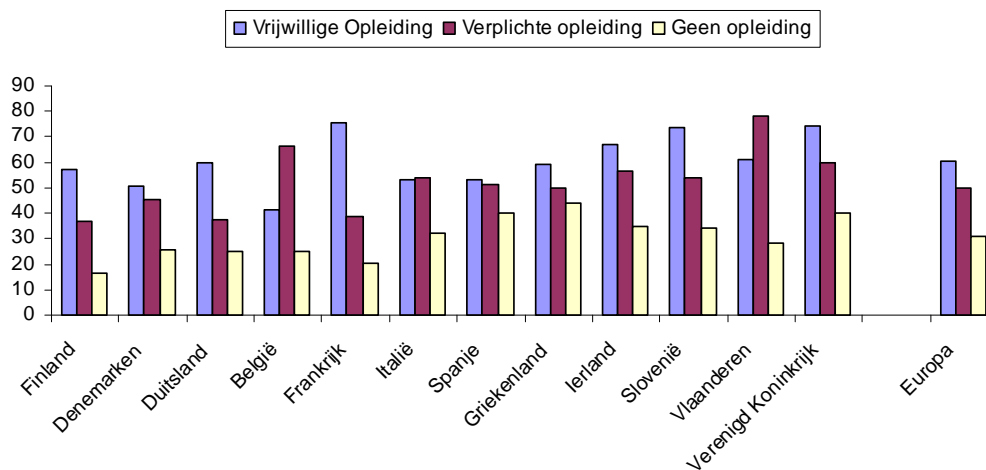
³ Afhankelijk van de verwachte frequentie worden enkele vragen niet voorgelegd aan iedereen. Dit geldt ook voor de vraag i.v.m. opportuniteitsdetectie. Zolang de steekproef niet wordt opgesplitst, levert dit geen problemen op. Maar voor Figuur 31 moeten we de resultaten voorzichtig interpreteren.

Figuur 31 - Opportuniteitsdetectie per ondernemerschaponderwijstype: Vlaanderen, België en Europa



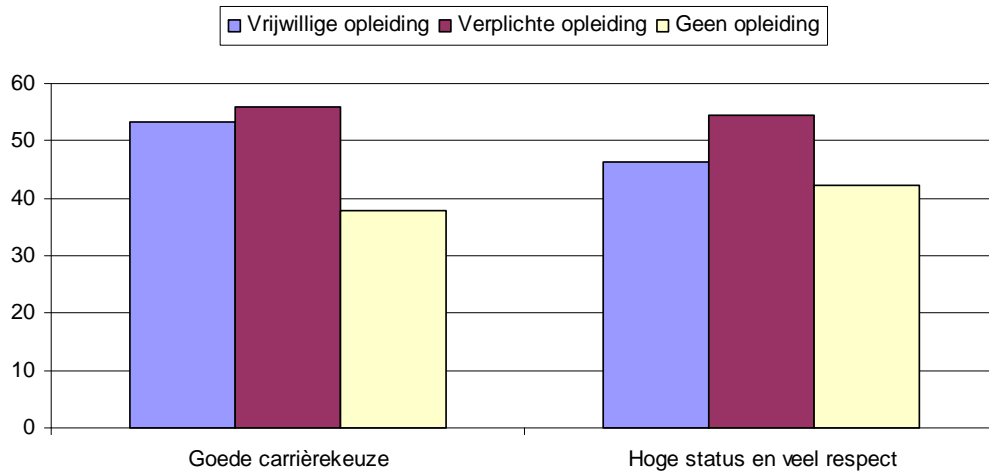
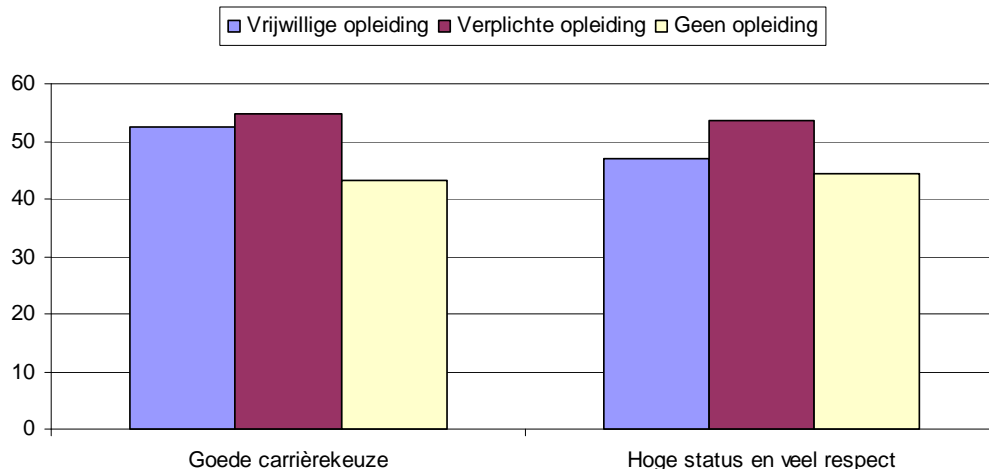
Ondernemerschaponderwijs heeft ook een significante impact op het gepercipieerde menselijk kapitaal (Figuur 32). Zowel vrijwillige als verplichte opleidingen zorgen voor een verhoging van het gepercipieerd menselijk kapitaal (het geloof te beschikken over de nodige kennis, vaardigheden en de ervaring om een bedrijf op te starten). Vlamingen of Belgen met een ondernemerschapopleiding hebben twee keer meer kans om het nodige (gepercipieerde) menselijk kapitaal te bezitten dan Vlamingen (28%) en Belgen (25%) zonder ondernemerschapopleiding. Ook voor Europa vinden we bijna een verdubbeling terug. Opvallend is dat in Vlaanderen en België een verplichte opleiding een grotere impact heeft dan een vrijwillige opleiding, wat in de ons omringende landen overwegend omgekeerd het geval is. Verder onderzoek moet dit verklaren. Voor Europa vinden we een grotere impact van vrijwillige opleidingen terug.

Figuur 32 - Menselijk kapitaal per ondernemerschaponderwijstype: Vlaanderen, België en Europa



Naast de impact van de ondernemerschapopleiding op de haalbaarheid om te ondernemen kunnen we ook de impact nagaan op de wenselijkheid⁴ van ondernemen. We bekijken 2 parameters: 1) vindt u ondernemerschap een wenselijke carrièrekeuze, 2) hebben succesvolle starters een hoge status en veel respect? Figuur 33 en Figuur 34 geven de percentages weer van de verschillende groepen (vrijwillige opleiding, verplichte opleiding, en geen opleiding). We vinden dat ondernemerschapopleiding een positieve impact heeft op de wenselijkheid om te ondernemen. Terwijl meer dan 50% van de Vlamingen met een ondernemerschapopleiding ondernemerschap wel een goede carrièrekeuze vindt, is slechts 37% van de Vlamingen zonder ondernemerschapopleiding daarvan overtuigd. Verder vinden meer personen met een ondernemerschapopleiding dan zonder deze opleiding dat ondernemers een hoge status en veel respect hebben. De impact is echter iets zwakker. We vinden voor België gelijkaardige resultaten terug (Figuur 34).

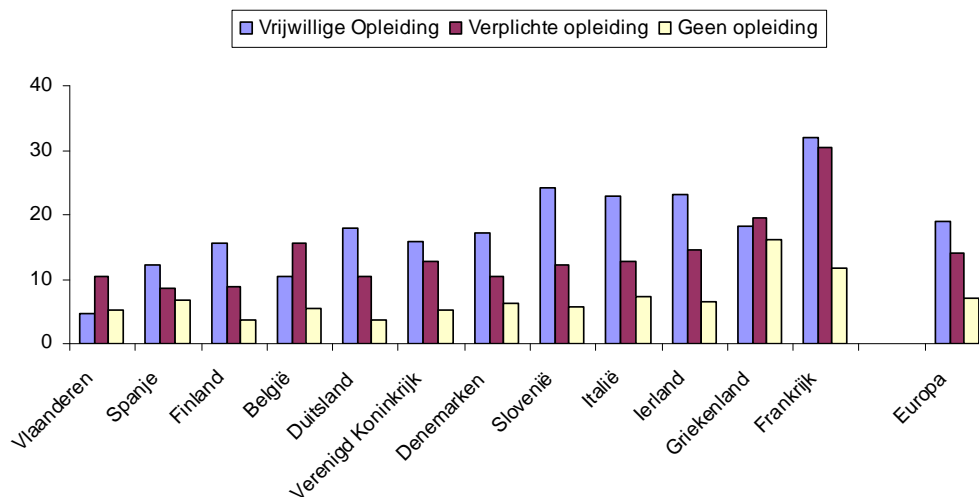
⁴ Hiervoor bestaan er geen Europese cijfers.

Figuur 33 - Wenselijkheid om te ondernemen per ondernemerschaponderwijstype:**Vlaanderen****Figuur 34 - Wenselijkheid om te ondernemen per per ondernemerschaponderwijstype:****België**

Gegeven een stijging van de haalbaarheid, nl. opportuniteitsdetectie en menselijk kapitaal, en in mindere mate van de wenselijkheid, zou ondernemerschaponderwijs ook een positieve impact moeten hebben op de graad van prospectief ondernemerschap. Dit effect wordt ook inderdaad bevestigd: we vinden voor Vlaanderen en België een duidelijke positief effect van opleiding op de intentie tot ondernemen. Dit geldt voornamelijk voor verplichte opleidingen en in mindere mate voor vrijwillige opleidingen. Een Belg met een ondernemerschapopleiding heeft 2 maal meer kans om een prospectief ondernemer te zijn dan een persoon zonder ondernemerschapopleiding (5,4%). Voor Vlaanderen geldt een stijging van 50%. Ook voor andere landen vinden we een significant positief effect van

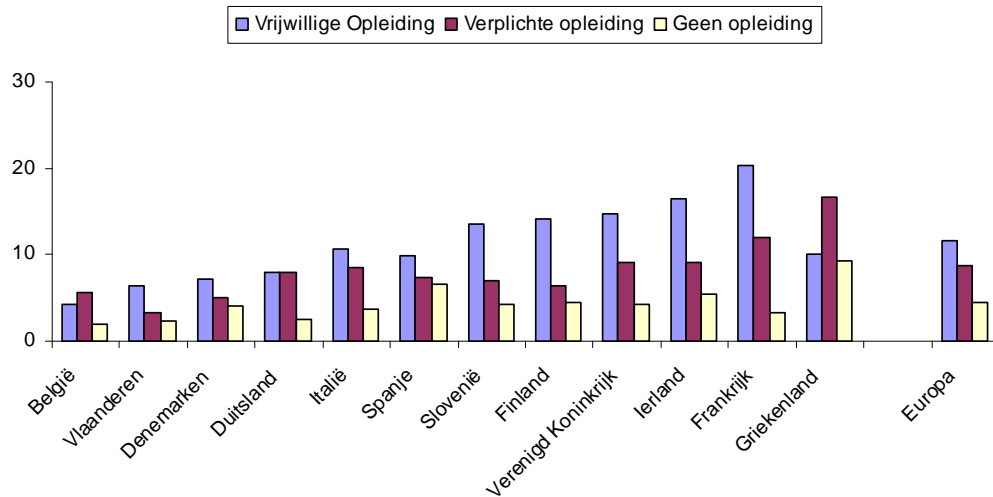
opleiding terug (Bosma, Acs, Autio, Coduras, & Levie, 2009a). Een vrijwillige opleiding zou dan weer een sterker effect hebben (cf. Europa) dan een verplichte opleiding.

Figuur 35 - Graad van prospectief ondernemerschap per ondernemerschaponderwijstype: Vlaanderen, België en Europa



Een hogere graad van prospectief ondernemerschap zou vervolgens moeten leiden tot een verhoging van de TEA-index. De bevestiging van deze hypothesen vinden we terug in Figuur 36. We merken ook een duidelijk positief effect op voor Vlaanderen en België. De cijfers voor Europa zijn de meeste betrouwbare aangezien we weinig Vlaamse en Belgische observaties hebben. Ook hier merken we een sterk effect van ondernemerschaponderwijs terug. Ondernemerschaponderwijs verdubbelt de kans dat een Europeaan een nieuw ondernemer is. Een vrijwillige opleiding heeft een grotere impact dan een verplichte opleiding.

**Figuur 36 - Graad van nieuw ondernemerschap per ondernemerschponderwijstype:
Vlaanderen, België en Europa**



5.3. Besluit

Uit bovenstaande analyses blijkt dat onderwijsinspanningen duidelijk een effect hebben op zowel de intenties tot ondernemen als op de kans dat iemand een eigen onderneming start. Deze vaststellingen sporen bijgevolg aan om deze inspanningen zeker niet te staken en verder uit te bouwen. Een belangrijke resultaat is evenwel ook dat het grootste effect van het onderwijs lijkt gerealiseerd te worden op het niveau van de haalbaarheid van ondernemerschap en iets minder op de wenselijkheid: ondernemerschap zorgt voor een verdubbeling van het aantal mensen dat zichzelf in staat acht om een onderneming te starten, terwijl de verhoging bij de wenselijkheid rond de 35% ligt. Interessant genoeg is het effect van onderwijs op het aantal gepercipieerde opportuniteiten niet significant. Ondanks het effect van onderwijs op de wenselijkheid en de haalbaarheid van ondernemerschap, zou het kunnen dat de sociale en materiële beloningstructuur overhelt in de richting van het werknemerschap, waardoor de opportuniteiten voor ondernemerschap ondanks een positieve attitude niet sterk genoeg zijn om de overstap te wagen.

6. Discussie en beleidsaanbevelingen

6.1. Ondernemerschap in België: een synthese

6.1.1. Het potentieel en latent ondernemerschap: attitudes en intenties

Een belangrijke indicatie voor het potentiële ondernemerschap in een land is het aandeel van de bevolking dat, zonder echt over te gaan naar het nemen van concrete acties, een positieve attitude heeft ten aanzien van ondernemerschap. Uit analyses van gegevens van de Flash Eurobarometer blijkt immers dat een positieve attitude ten aanzien van ondernemerschap de kans op effectief ondernemerschap met 23% vergroot (Thurik et al., 2009).

Analyseren we de gegevens uit verschillende bronnen dan komen we tot een eerste opmerkelijke vaststelling. In vergelijking met andere Europese landen vertrekken we in Vlaanderen en België van een relatief kleinere groep van mensen die een dergelijke positieve attitude hebben. Slechts 43% van de Vlamingen en 47% van de Belgen vindt ondernemer worden een wenselijke keuze, wat een stuk onder het Europese gemiddelde (61%) ligt. Deze tendens vinden we ook terug in de Eurobarometer ondernemerschapstudie (Flash Eurobarometer, 2007), waaruit bleek dat Belgen en Vlamingen het minst van alle Europeanen zouden kiezen voor zelfstandig ondernemerschap indien ze daartoe de keuze hadden (30% ten opzichte van 45% als Europees gemiddelde). Naast deze lage wenselijkheid zien we ook dat slechts 12% van de actieve Vlaamse bevolking opportuniteiten ziet voor het opstarten van een onderneming, terwijl het Europese gemiddelde rond de 38% ligt, en dat slechts 5,87% van de Vlamingen (7,79% van de Belgen) ook de intentie heeft om binnen de 3 jaar een onderneming op te starten (terwijl het Europese gemiddelde rond de 9% ligt). Deze cijfers geven aan dat het relatieve aantal nieuwe starters dat latent nog in de actieve bevolking aanwezig is het laagste is van heel Europa (Thurik et al., 2009). Om het aandeel startende ondernemers te verhogen, kan het dus belangrijk zijn om te kijken wat latente ondernemers ervan weerhoudt om ook effectief de stap te zetten naar effectief ondernemerschap.

De GEM studie geeft ook een aantal eerste aanknopingspunten om hiervoor verklaringen te vinden, zowel op het niveau van persoonlijke factoren, als op het niveau van de omgeving. Zo blijkt onder andere dat faalangst bij Belgen nauwelijks een invloed heeft: slechts 22,4%

van de Vlaamse bevolking vermeldt faalangst als belangrijke factor voor het niet starten van een onderneming, terwijl het Europese gemiddelde veel hoger is (39,4%). Toch vinden Belgen en Vlamingen relatief ten opzichte van andere Europeanen niet dat ze over de noodzakelijke kennis en vaardigheden beschikken om een onderneming te starten. De lage faalangst zal dus eerder een indicatie zijn dat Vlamingen niet over een carrière als ondernemer nadenken, dan wel dat ze zelfzeker genoeg zijn om een onderneming te starten. Zoals eerder aangetoond is ondernemerschap op individueel vlak een weinig aantrekkelijke keuze voor Vlamingen en Belgen. Maar ook op het vlak van sociale status zien we dat Vlaanderen en België vinden dat ondernemers over het algemeen weinig status en respect krijgen: waar 43% (46%) van de Vlamingen (Belgen) vinden dat wie een onderneming start status en respect krijgt, is dat in Europa gemiddeld 71%. Een belangrijke kanttekening die hierbij gemaakt moet worden is dat dit ook een zichzelf versterkend effect kan zijn. Onderzoek toont aan dat wie nauw contact heeft met ondernemers (via familie, vrienden, etc) meer geneigd zal zijn om zelf ook een onderneming te starten (Krueger, 1993; Peterman & Kennedy, 2003), ook in Vlaanderen en België (Thurik et al., 2009). Hoe minder startende ondernemers, hoe lager ook de kans dat mensen er mee in contact komen. Dit zien we ook gereflecteerd in de GEM data: het aantal mensen dat iemand persoonlijk kent die in de afgelopen 2 jaar een onderneming gestart is, is 29%, ten opzichte van een gemiddelde van 38,1% in Europa.

6.1.2. Nascent en nieuw ondernemerschap

De cijfers uit de Global Entrepreneurship Monitor enquête voor het jaar 2008 bevestigen de trend van de afgelopen jaren: zowel Vlaanderen als België tellen relatief weinig startende ondernemers onder de actieve bevolking. De Vlaamse (Belgische) TEA-index bedraagt 3,04% (2,85%), wat bijna de helft is van het Europese gemiddelde (5,85%). Dat deze cijfers ongeveer stabiel blijven over de jaren heen lijkt een conclusie te zijn die terugkomt voor de meeste 'innovation driven' economieën (Bosma, Acs, Autio, Coduras, & Levie, 2009b). Alhoewel er beperkte jaarlijkse schommelingen waar te nemen zijn, zijn deze niveau's over het algemeen nagenoeg constant, wat inhoudt dat het voor dergelijke economieën niet eenvoudig is om grote veranderingen in ondernemerschap te realiseren. Toch blijkt uit sommige databronnen dat het aantal starters in Vlaanderen toeneemt: uit cijfers van het Rijksinstituut voor de Sociale Verzekeringen der Zelfstandigen (RSVZ) blijkt dat het aantal starters tussen 2002 en 2007 gestegen was van 0,79% tot 1,22% (Sels et al, 2008).

Een verdere analyse van de startende ondernemingen toont aan dat de lage Vlaamse score proportioneel meer te wijten is aan de heel lage Vlaamse TEA new firms index (ondernemingen tussen 3 en 42 maanden: 0,96%), dan aan de TEA nascent firms index (jonger dan 3 maanden: 2,09%). Dat wil zeggen dat er een beperkt aantal jonge ondernemers ook effectief doorstart en langer blijft bestaan dan 3 maanden. Toch blijft ook het absolute aandeel nascent firms relatief laag in vergelijking met andere Europese landen. Als verklaring lijken we toch voornamelijk terug te moeten naar het lage niveau van latent ondernemerschap. Uit de analyses op basis van de Flash Eurobarometer data blijkt immers dat in Vlaanderen en België relatief veel latente ondernemers ook daadwerkelijk ondernemer worden (Thurik et al., 2009). De allergrootste drempel voor Vlamingen en Belgen blijkt dus die van een negatieve attitude naar een positieve attitude ten aanzien van ondernemerschap te zijn. Bovenstaande cijfers suggereren bijgevolg dat het lage niveau van startend ondernemerschap in Vlaanderen en België fundamenteel een probleem is van de wenselijkheid ervan: in vergelijking met andere landen hebben Vlaanderen en België minder ondernemers omdat Vlamingen en Belgen vooral geen eigen onderneming *wensen* op te starten.

In dit rapport wilden we verder ook nagaan welke de karakteristieke kenmerken zijn van ondernemers en welke voor niet-ondernemers. Zo zagen we dat de typische Vlaamse en Belgische ondernemer een hoogopgeleide man is tussen de 25 en de 34 jaar, wat gelijk loopt met de cijfers uit andere, vergelijkbare, 'innovation-driven' economies (Global Entrepreneurship Monitor, 2009). Verder start het overgrote deel van de Vlaamse ondernemers een onderneming omwille van een opportuniteit, en slechts een beperkt aantal (6,3%) uit noodzaak. Naast deze beschrijvende gegevens is het ook belangrijk een inzicht te krijgen in het ambitieniveau van ondernemers. Uit een synthesestudie op basis van GEM gegevens is immers gebleken dat slechts een heel beperkt aandeel van de startende ondernemers verantwoordelijk is voor de aanwas van nieuwe jobs en het creëren van nieuwe toegevoegde waarde (Autio et al., 2005). Doordat het aantal ondernemers in onze dataset beperkt is (3% = 60 ondernemers op 2000 respondenten), is enige voorzichtigheid noodzakelijk bij het interpreteren van deze gegevens. Toch kunnen we een stabiel patroon waarnemen over de jaren heen: ook voor wat betreft de kwaliteit van onze ondernemers scoren we eerder zwak ten opzichte van zowel het Europese gemiddelde als dat van de 'innovation-driven' economies. Zo is 31,3% van de Vlaamse ondernemers innovatief en heeft slechts 3% van de Vlaamse ondernemers de ambitie om meer dan 20 jobs te creëren,

terwijl dit voor respectievelijk 45% en 10% van de Europese ondernemers geldt. Wat de internationalisatie-ambities betreft scoren Vlaanderen en België dan weer veel beter: 32,5% van de Vlaamse ondernemingen verwacht meer dan 25% buitenlandse klanten, terwijl het Europese gemiddelde 22% is.

6.1.3. Ondernemersgraad: gevestigd ondernemerschap

Zoals reeds eerder aangehaald is het niet eenvoudig internationale vergelijkingen te maken over de ondernemersgraad, omdat er vaak verschillende definities voor "onderneming" worden gehanteerd. Bovendien kunnen de cijfers aangeven hoe het gesteld is met het aantal vennootschappen, terwijl het bestaan van verschillende vennootschappen soms meer het gevolg is van wetgeving of fiscale stimuli dan omwille van het bestaan van een economische activiteit. Als gevolg daarvan is het noodzakelijk een aantal bronnen tezamen te bekijken.

De analyse in het meest recente jaarboek (Sels et al. 2008) van het Steunpunt Ondernemen en Internationaal Ondernemen documenteerde het *percentage zelfstandigen/ondernemers* in de beroepsbevolking aan de hand van de European Labour Force Survey – databank (ELFS). Daarbij werd iedereen als 'ondernemer' beschouwd die ofwel (1) als zelfstandige actief is, ofwel (2) als loontrekkende of meewerkend familielid aan het hoofd van een zaak of bedrijf staat. In de eerste groep, de 'zelfstandigen', werd een onderscheid gemaakt tussen zelfstandigen zonder personeel en zelfstandigen met personeel. In 2007 bedroeg de ondernemersgraad in het Vlaamse Gewest 9,8% (tegenover 7,9% voor het Waalse Gewest, 9% voor België en 10,1% voor de EU-27). Internationaal vergelijken blijkt dat heel wat van de meest relevante 'benchmarks', zoals bijvoorbeeld Duitsland, Denemarken, Zweden, Frankrijk en Finland, het moeten afleggen tegen deze Vlaamse ondernemersgraad. Enkel Ierland (12,1%), Nederland (10,8%) en het Verenigd Koninkrijk (10,3%) blijven ons voor. Bovendien lijken de cijfers ook te duiden op een stijging van de ondernemersgraad. Tussen 2003 en 2007 steeg deze met 0,9 procentpunten, de derde sterkste groei opgemeten in de EU-15. Op deze specifieke indicator van ondernemerschap moet het Vlaamse Gewest bijgevolg niet onderdoen voor andere EU-lidstaten.

Ook wanneer we kijken naar de Compendia dataset van het Nederlandse EIM instituut zien we een gelijkaardige trend. Interessant om op te merken is dat België in deze vergelijking

beter scoort dan de Verenigde Staten, een land dat traditioneel erg hoog scoort op ondernemerschapscijfers.

Tabel 8 - Ondernemersgraad op basis van de ELFS en Compendia data (Sels et al., 2008; www.entrepreneurship-sme.eu)

ELFS	Actual	Compendia	Actual
Luxemburg	6,0%	Luxembourg	5,6%
France	6,7%	Denmark	8,0%
Denmark	7,1%	Switzerland	9,1%
Sweden	7,7%	Sweden	9,5%
Germany	7,9%	France	9,8%
Finland	8,5%	Germany	10,4%
Belgium	9,0%	Norway	10,5%
Austria	9,4%	Japan	10,7%
Flanders	9,8%	USA	10,7%
United Kingdom	10,3%	Finland	11,3%
Netherlands	10,8%	United Kingdom	11,8%
Spain	11,0%	Belgium	12,2%
Ireland	12,1%	Austria	12,3%
Portugal	13,3%	Canada	12,7%
Italy	14,2%	Netherlands	13,0%
Greece	17,9%	Iceland	14,2%
		Spain	15,1%
		Ireland	15,2%
		New Zealand	15,9%
		Australia	17,4%
		Portugal	21,5%
		Italy	22,7%
		Greece	27,2%

6.1.4. Uitstroom van ondernemingen

Dat België dit relatief hoge niveau van ondernemersgraad kan aanhouden ondanks de lage instroom van nieuwe ondernemingen (zoals blijkt uit de TEA), doet vermoeden dat we een lage uitstroom van ondernemingen hebben. Dit blijkt ook effectief uit de analyses uit dit rapport, waaruit bleek dat slechts 1,5% van de Vlaamse en Belgische ondernemers zijn of haar bedrijf had stopgezet. Dit is lager dan het Europese gemiddelde van 2,1% en een stuk lager dan de Verenigde Staten. Uit deze combinatie van een lage instroom van nieuwe ondernemers met een lage uitstroom van bestaande ondernemers blijkt dat Vlaanderen en België een lage turbulentie kennen. Waar dit enerzijds resulteert in een grote stabiliteit, zorgt dit ook voor een lage vernieuwing en "creatieve destructie" die ook noodzakelijk is om een economie innovatief te houden.

6.1.5. Verklaringen

Hoe moeten we bovenstaande cijfers nu interpreteren? Een eerste hypothese is dat Vlaanderen niet anders scoort op het vlak van ondernemerschap dan andere landen, maar dat het zich enkel niet manifesteert als ondernemerschap binnen een startende onderneming. Deze hypothese staat beter bekend als de "constant entrepreneurial capital" hypothese (Baumol, 1990) en wordt voornamelijk gebruikt om aan te tonen dat ondernemerschap niet altijd productief hoeft te zijn, maar zich ook kan manifesteren als onconstructief of zelfs destructief voor economische en sociale ontwikkeling (illegale handel in drugs, mensen, wapens, etc). In die zin is een hoge TEA niet noodzakelijk positief. Maar de essentie van deze boodschap is veel breder en slaat ook op het feit dat ondernemerschap zich kan manifesteren binnen grote ondernemingen (intrapreneurship), maatschappelijke organisaties (sociaal ondernemerschap) of politieke organisaties (politiek ondernemerschap). Verder onderzoek zou daarom moeten nagaan of ondernemerschap zich ook in andere vormen manifesteert en hoe deze vormen variëren over de landen heen. Preliminair resultaten binnen GEM lijken in ieder geval al te suggereren dat intrapreneurship negatief gecorreleerd is met de TEA (Hessels et al., 2009). Dit wil zeggen dat landen en regio's met een lage TEA een relatief hoge graad van intrapreneurship zouden kunnen hebben. Daarnaast zal het onderzoek van GEM 2009 ook peilen naar het niveau van sociaal ondernemerschap in de verschillende GEM-landen, waardoor we verdere indicaties hierover zullen kunnen geven.

Een tweede hypothese is in zekere zin gerelateerd aan de vorige en betreft de bredere incentivestructuur voor ondernemerschap in de socio-economische context (Van Praag & Cramer, 2001). Een aantal onderzoeken heeft reeds inzicht proberen te vergaren in de voordelen die mensen krijgen en ervaren bij het kiezen voor ondernemerschap of niet. Naast de eerder beschreven lage sociale voordelen (status en respect) die ondernemers ervaren in vergelijking met werknemerschap, kan ook het materiële vangnet dat bestaat voor ondernemers (in vergelijking met werknemers of werklozen) mensen stimuleren om eerder te opteren voor werknemerschap. De voordelen die werknemers ondervinden onder de vorm van pensioen, werkloosheidsuitkering en medische ondersteuning zijn een stuk hoger dan deze die zelfstandigen ondervinden, waardoor er een natuurlijk zuigeffect voor werknemerschap ontstaat. Verder onderzoek zou moeten nagaan onder welke voorwaarden niet-ondernemende mensen ondernemerschap toch zouden overwegen.

Een laatste hypothese is dat de huidige manier van bevragen een inschattingsfout maakt over het aandeel ondernemers in de samenleving. Op dit moment wordt voor de enquête een representatieve steekproef van 2000 Belgen random opgebeld. De enquête wordt 's avonds (tussen 16u en 21u) afgenomen door zowel een lijst van random samengestelde vaste telefoonnummers als een databank van gsm-nummers op te bellen. Indien niet opgenomen wordt, wordt het nummer diezelfde avond nog twee maal teruggebeld om de kans te vermijden dat enkel mensen bereikt worden die overdag thuis zijn, wat in het geval van startende ondernemers typisch niet het geval zou kunnen zijn. Bovendien wordt bij het opnemen van de telefoon gevraagd naar de persoon uit het gezin die het laatst zijn of haar verjaardag gevierd heeft, en minstens 15 jaar oud is. Om de datakwaliteit nog te verhogen zou daarom in de toekomst voor een nog grotere penetratiegraad moeten gezorgd worden. Door het aantal pogingen tot terugbellen te verhogen tot 5 zullen ook de moeilijk bereikbare mensen ondervraagd kunnen worden. Dit zal vanaf de GEM metingen in 2010 aangepakt kunnen worden.

6.2. Beleidsaanbevelingen

6.2.1. Het belang van ondernemerschap

Het spreekt voor zich dat in innovatie-gedreven economieën innovatie en ondernemerschap van cruciaal belang zijn. Innovatie en ondernemerschap stellen gangbare processen en producten in vraag door betere of nieuwe oplossingen te brengen voor bestaande of nieuwe problemen en uitdagingen. In dit proces wordt nieuwe economische en sociale waarde gecreëerd, maar vaak ook vernietigd: een bedrijf dat een product op de markt brengt dat het beter doet dan andere bedrijven zal deze laatste groep ook mogelijk vernietigen. Vandaar dat de toegevoegde waarde van ondernemerschap omschreven wordt als "creatieve destructie" (Schumpeter, 1934). Innovatie-economieën moeten zichzelf door innovatie en ondernemerschap voortdurend heruitvinden, om destructie met nieuwe creatie te kunnen compenseren. Aandacht voor voldoende nieuwe ondernemingen is hierin, naast o.a. innovaties en nieuwe economische activiteiten binnen bestaande ondernemingen, dus essentieel voor een innovatie gedreven economie.

Alhoewel de vraag kan gesteld worden of meer altijd beter is, is dit een vraag die voor de Vlaamse en Belgische economie spijtig genoeg nog niet aan de orde is. Gezien België traditioneel een land is van kleine en middelgrote ondernemingen (vandaar ook onze hoge

graad van gevestigd ondernemerschap, cfr. Sels et al., 2008) is ons land afhankelijk van een voldoende aangroei van nieuwe ondernemingen om stoppende en falende ondernemingen te vervangen. Inzetten op een hogere graad van startend ondernemerschap moet dus een belangrijke prioriteit voor het economische beleid zijn.

6.2.2. Ondernemerschap en tijden van crisis

Gezien de fenomenale impact van de financiële crisis op het economische leven willen we in dit rapport ook stil staan bij de interactie tussen financiële crisissen en ondernemerschap, zowel de impact van een crisis op ondernemerschap als de impact van ondernemerschap op de dynamiek van crisissen.

Een crisis kan zowel positieve als negatieve effecten genereren voor ondernemerschap. Het negatieve effect van een crisis op ondernemerschap is niet anders voor ondernemerschap dan voor de meeste andere ondernemingen in de economie: enerzijds ontstaat er door een afname van de algemene vraag naar diensten en producten een overcapaciteit van productie waardoor de concurrentie stijgt en opportuniteiten zich mogelijks minder aandienen, en anderzijds worden kapitaalverschaffers meer risicomijdend en dus minder geneigd om middelen ter beschikking te stellen voor risicovolle start-ups. Maar een crisis kan ook voordelen voor een startende ondernemer opleveren. Een ondernemer kan gemakkelijker gekwalificeerd personeel aantrekken door aanwervingsstops in bestaande bedrijven, meer onderhandelen met leveranciers en kan zich nog flexibeler aanpassen aan turbulente veranderingen in de markt.

Naast het effect van de crisis op ondernemerschap, kan er ook een omgekeerd effect bestaan, namelijk van ondernemerschap op de economische cyclus. In een recente studie werd aangetoond dat een stijging in de graad van ondernemerschap voorafgaat aan een economische heropleving (Koellinger & Thurik, 2009), onder andere doordat het ondernemerschap leidt tot lagere werkloosheid. Bovendien vonden de auteurs ook dat landen met een hoger basisniveau van ondernemerschap significant kortere recessies ondervinden dan deze met een hoger basisniveau. De ondernemerschapscyclus is dus een vroege en positieve indicator van de economische cyclus. Dit onderstreept het belang van ondernemerschap voor de vitaliteit en buffercapaciteit van een economie in een land.

Er wordt tijdens de enquête van mei en juni 2009 gepeild naar de impact van de financiële crisis op opportuniteitsdetectie, op de moeilijkheidsgraad om een bedrijf op te richten, en op stopzettingsgraad van bedrijven door de financiële crisis. In januari 2010 kunnen we u een volledig beeld schetsen over de impact van de crisis op ondernemerschap.

6.2.3. Ondernemerschap en beleid

Op basis van de huidige bevindingen, en in lijn met voorgaande GEM rapporten, is het duidelijk dat daarbij voornamelijk moet ingezet worden op het verhogen van de *wenselijkheid* van ondernemen. Dat wil zeggen dat er fundamenteel moet ingegrepen worden in de (gepercipieerde) sociale en materiële voordelen die ondernemerschap heeft *relatief* ten opzichte van de status van werknemer (of werkloze). Wij suggereren daartoe een aantal domeinen van aandacht, waarvan het duidelijk is dat de Vlaamse regering op dit moment al vele zaken verricht:

1. Het verzekeren van een pool van potentiële ondernemers door sensibilisatie en culturele favorisatie van zelfstandig ondernemerschap.
2. Het vergemakkelijken van de doorstroom tussen de verschillende fases van ondernemerschap door gerichte maatregelen.
3. Het aansporen van kwalitatief hoogstaand en ambitieus ondernemerschap.

In detail betekent dit:

1. Sensibilisatie en culturele favorisatie:
 - o Via het onderwijs en opleiding op breed niveau (primair, secundair, hoger en naschools onderwijs) door het aanbieden van vakken rond ondernemerschap, het aanbieden van business games en concrete ondernemerschapsoefeningen. De spectaculaire toename van programma's die hieromtrent in Vlaanderen georganiseerd worden (Mini-ondernemingen, Jieha!, Ecoman, Virtueel kantoor, Leeronderneming, Oefenfirma, etc) laat zien dat zowel overheden als verschillende organisaties in de samenleving de juiste weg hebben ingeslagen. Het is belangrijk dat hierbij niet enkel aandacht is voor de "haalbaarheid" van ondernemerschap, maar voornamelijk ook voor de "wenselijkheid", niet enkel van startend ondernemerschap, maar ook voor ondernemend gedrag in het algemeen. Creativiteit, doorzettingsvermogen en zelfredzaamheid zijn ook in andere organisaties in de samenleving noodzakelijk om een duurzame samenleving te handhaven en te verbeteren. Dat de vruchten hiervan op dit

moment nog niet geplukt kunnen worden is normaal, aangezien vele van deze jongeren nog schoolgaand zijn. Bovendien blijkt ook uit dit GEM rapport dat het meeste ondernemerschap zich manifesteert tussen de 25 en de 35 jaar oud, dus het is mogelijk dat we nog even moeten wachten om de echte impact van deze inspanningen te zien. Maar net daarom is het belangrijk om deze inspanningen vol te houden en te blijven zoeken naar verbetering ter zake. Het is hierbij van belang een evenwicht te houden tussen diversiteit enerzijds en efficiëntie anderzijds. Diversiteit is noodzakelijk om tegemoet te komen aan de inherente diversiteit in de samenleving en ondernemersvormen, maar anderzijds kan een wildgroei aan initiatieven ook zorgen voor een onoverzichtelijk aanbod waarbij de diversiteit ontmoedigt eerder dan uitnodigt tot verdere verdieping in ondernemerschap.

- Ondernemerschap tastbaar maken door jongeren, studenten, werknemers, ambtenaren en werklozen in contact te brengen met ondernemers uit een brede waaier van organisaties via uitwisselingsprogramma's, stages, bedrijfsbezoeken, getuigenissen, etc. Bestaande programma's als "Ondernemer voor de klas (VKW)", Flanders DC Fellows (Flanders DC), "Dreamday" (ICHEC-Brussel) en alle initiatieven in het kader van de ondernemersklasseweek (Syntra Vlaanderen) zijn hier inspanningen die zeker mee aan de weg timmeren.
- De inspanningen kunnen ook versterkt worden voornamelijk bij die groepen in de populatie die een grotere drempel ervaren dan andere. Een specifieke doelgroep die daarbij aandacht verdient zijn vrouwen, die op dit moment nog steeds een beperkte plaats innemen in het totaal aantal ondernemers.

2. Doorstroom vergemakkelijken

- Opportuniteiten ontsluiten door het stimuleren van nieuwe vormen van ondernemerschap: open innovatie, samenwerking tussen bedrijven en universiteiten, ontmoetingsfora, etc.
- Ondanks de reeds goede doorstroming van potentiële ondernemers naar werkelijke ondernemers, blijft het belangrijk de drempels hiertussen te verlagen. Een set maatregelen die daarbij kunnen helpen zijn is om meer "grijze zone" te creëren tussen wel- en niet-ondernemers. Maatregelen die toelaten om de inbreng van het startkapitaal in vennootschappen uit te stellen, meer flexibele aanwervings- en ontslagmogelijkheden voor personeel, begeleiding van starters door peterschapsprojecten en coaching en dergelijke meer kunnen daartoe een mogelijke bijdrage leveren.

- Daarnaast stelt zich ook een fundamentele vraag in welke mate het verschil in sociale bescherming tussen werknemerschap en ondernemerschap niet kan herdacht worden in het voordeel van een sterker aanzuigeffect voor ondernemerschap. In het besef dat dit een systemische aanpak vereist, en dat behoorlijke beleidsinspanningen hiervoor noodzakelijk zijn, is het onmiskenbaar dat dit een enorme impact kan hebben op het ondernemerschap in Vlaanderen en België.

3. Ambitie verhogen

- Zoals reeds eerder vermeld is het belangrijk dat het ambitieniveau van de Vlaamse ondernemers verhoogd wordt. Door ambitieuzer in te zetten op innovatie, groei en internationalisatie, maar ook simpelweg op de doorstart van opstartende initiatieven, kan de kwaliteit van het ondernemerschap nog verhoogd worden.
- Voor innovatie moeten meer intensieve samenwerkingsverbanden tussen universiteiten, onderzoeksinstituten en bedrijven (o.a. via clustering) verder gestimuleerd worden, en moet vooral duidelijk gemaakt worden waar de kansen voor ondernemingen liggen om met ontwikkelde technologieën aan de slag te gaan.
- Concrete acties die naar internationalisatie genomen kunnen worden zijn het proactief ontwikkelen van markten voor Vlaamse bedrijven of speerindustrieën vanuit Flanders Investment & Trade, verder faciliteren van ervaringsuitwisseling en het creëren van een stimulerende cultuur voor internationalisatie in deze instellingen.

Vanuit het Steunpunt Ondernemen en Internationaal Ondernemen zal een steeds diepgaandere analyse van het ondernemerschap in Vlaanderen zorgen voor een beter arsenaal van indicatoren en analysekaders die moeten toelaten de inspanningen die de overheid levert op het vlak van ondernemerschap blijvend te monitoren.

Referenties

- Arenius, P. & Minniti, M. 2005. Perceptual variables and nascent entrepreneurship. *Small Business Economics*, 24(3): 233-247.
- Audretsch, D.B. 2002. *Entrepreneurship: A survey of the Literature*. Rep. No. Paper prepared for the European Commission, Enterprise Directorate General. Institute for Development Strategies, Indiana University & Centre for Economic Policy, London.

- Baron, R. A. & Markman, G. D. 2003. Beyond social capital: the role of entrepreneurs' social competence in their financial success. *Journal of Business Venturing*, 18(1): 41-60.
- Baumol, W. J. 1990. Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5): 893-921.
- Bosma, N., Acs, Z.J., Autio, E., Coduras, A., and Levie, J. 2009a. *Global Entrepreneurship Monitor 2008 Executive Report*. Babson Park, MA: Global Entrepreneurship Monitor.
- Bosma, N., Acs, Z.J., Autio, E., Coduras, A., and Levie, J. 2009b. *Global Entrepreneurship Monitor 2008 Executive Report*. Babson Park, MA: Global Entrepreneurship Monitor.
- Cohen, W. M. & Levinthal, D. A. 1990. Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation. *Administrative Science Quarterly*, 35(1): 128-152.
- Daft, R. L. & Weick, K. E. 1984. Toward a model of organizations as interpretation systems. *Academy of Management Review*, 9(2): 284-295.
- Davidsson, P. & Honig, B. 2003. The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(3): 301-331.
- Flash Eurobarometer. 2007. *Entrepreneurship Survey of the EU (25 Member States), United States, Iceland and Norway. Analytical report*. Rep. No. Flash EB Series #192. Brussels: The Gallup Organization.
- Friedman, T. L. 2005. *The World is Flat*. New York, NY: Farrar, Straus and Giroux.
- Hessels, J., Hartog, C., and Wennekers, S. 2009. *Global Entrepreneurship Monitor 2008 - The Netherlands*. Zoetermeer, The Netherlands: EIM.
- Hoang, H. & Antoncic, B. 2003. Network-based research in entrepreneurship. A Critical Review. *Journal of Business Venturing*, 18(2): 165-187.
- Koellinger, P., Minniti, M., & Schade, C. 2007. "I think I can, I think I can": Overconfidence and entrepreneurial behavior. *Journal of Economic Psychology*, 28(4): 502-527.
- Koellinger, P. and Thurik, R. 2009. *Entrepreneurship and the Business Cycle*. Rep. No. TI 2009-032/3. Rotterdam, The Netherlands: The Tinbergen Institute.
- Krueger, N. F. 1993. The Impact of Prior Entrepreneurial Exposure on Perceptions of New Venture Feasibility and Desirability. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(1): 5-21.
- Nahapiet, J. & Ghoshal, S. 1998. Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Academy of Management Review*, 23(2): 242-266.
- Peterman, N. E. & Kennedy, J. 2003. Enterprise education: Influencing students' perceptions of entrepreneurship. *Entrepreneurship-Theory and Practice*, 28(2): 129-144.
- Porter, M.E. and Schwab, K. 2008. *The Global Competitiveness Report 2008-2009*. Geneva, Switzerland: World Economic Forum.
- Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., Lopez-Garcia, P., & Chin, N. 2005. Global entrepreneurship monitor: data collection design and implementation 1998-2003. *Small Business Economics*, 24(3): 205-231.
- Schumpeter, J. A. 1934. *The Theory of Economic Development. An inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*. Cambridge: Harvard University Press.
- Stinchcombe, A. L. 1965. Social Structure and Organizations. In J.G. March, (Ed.), *Handbook of Organizations*: 142-193.
- Thurik, R., Tilleuil, O., and van der Zwan, P. 2009. *Determinanten van het ondernemerschapproces in Vlaanderen: een internationale vergelijking (deel 2, wetenschappelijke verantwoording)*. Leuven, Belgium: Flanders DC.
- Van Praag, C. M. & Cramer, J. S. 2001. The roots of entrepreneurship and labour demand: Individual ability and low risk aversion. *Economica*, 68(269): 45-62.

- Ward, T. B. 2004. Cognition, creativity, and entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 19(2): 173-188.
- Wennekers, S. & Thurik, R. 1999. Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics*, 13(1): 27-55.
- Wright, M. & Vanaelst, I. 2009. *Entrepreneurial Teams and New Business Creation*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.