



ACCOUNTANTS
ADVISEURS

Spiegel- onderzoek

Starters
'gespiegeld' aan
ervaren
ondernemers





ACCOUNTANTS
ADVISEURS

Inhoud van deze praktijkgids

OPZET EN AANPAK VAN HET ONDERZOEK	2
MOTIVATIE, DOELSTELLINGEN EN VERWACHTINGEN BIJ DE START	4
• Zelfstandigheid zit in het bloed	5
• Starters en ervaren zelfstandigen willen eigen baas zijn	6
• Weinig concrete ambities	6
• Liever een zaak vanaf nul	8
• Werkdruk fors onderschat	8
VERWACHTE DREMPELS EN PROFESSIONELE VOORBEREIDING	10
• Te nemen hindernissen	11
• Ondernemingsplan en budgettering in de lift	12
• Onderbouwde keuze voor de juiste ondernemingsvorm	13
• De boekhouding: lastig of nuttig?	15
FINANCIËLE ASPECTEN VAN EEN EIGEN ZAAK	16
• Ondernemen is financieel risico nemen? Ja, maar met mate.	17
• Waar haalt de starter zijn startkapitaal?	18
KORTOM...	22



** In deze praktijkgids wordt de term 'zelfstandigen' of 'ondernemers' gebruikt als verzamelterm voor al wie een zelfstandige activiteit uitoefent, dus ook de beoefenaars van een vrij beroep.*

Waarom een ‘spiegelonderzoek’?

Jaarlijks begeleiden de medewerkers van SBB honderden starters. Wie van plan is een eigen zaak te beginnen, kan bij SBB terecht voor alle opstartformaliteiten én voor inhoudelijke begeleiding op het vlak van fiscaliteit, boekhouding, sociaal statuut, vestigingsreglementering, steunmaatregelen en milieureglementering.

Wij stellen vast dat mensen die een zelfstandige activiteit willen beginnen over het algemeen beter geïnformeerd zijn over die startfase dan vroeger. De sensibilisering van de laatste jaren via overheidscampagnes, televisieprogramma's, projecten in scholen... is daar uiteraard niet vreemd aan.

Toch is het nodig om ook de eerste jaren na de start goed voor te bereiden en de langere termijn niet uit het oog te verliezen. Het feit dat we als accountants en adviseurs heel wat ervaren ondernemers uit alle sectoren als klant hebben, maakt dat we starters ook over die eerste jaren gericht advies kunnen geven, in welke sector ze ook starten.

Met dit onderzoek wilden wij nog een stap verder gaan, door de ervaring van ondernemers die al een tijdje aan de slag zijn rechtstreeks tot bij de starter te brengen. Deze aanpak maakt dat de starter zich kan ‘spiegelen’ aan zijn ervaren collega in de sector. Op die manier hopen wij dat deze studie voor de starter zal bijdragen tot het stellen van de juiste vragen, en dan vooral over de eerste jaren na de start. Zo kan de starter zich, samen met zijn adviseur, gericht voorbereiden op de start en hetgeen er op volgt. Tegelijk krijgt de ervaren ondernemer door deze studie een beter zicht op hoe jonge starters én ervaren collega's omgaan met de - soms moeilijke - aspecten van het zelfstandig ondernemerschap.

Ik wens u alvast een aangename lectuur van deze gids én veel succes in uw zelfstandige loopbaan.

*Herman Vidts,
bestuurder-directeur*

Opzet en aanpak van het onderzoek

Om de verwachtingen die (pré-)starters hebben ten aanzien van het zelfstandig ondernemerschap te toetsen aan de concrete ervaringen van gevestigde ondernemers, heeft accountants- en advieskantoor SBB in samenwerking met het internationaal onderzoeksbureau ICMA een grootschalige enquête georganiseerd. Enerzijds werd er bij de starters gepeild welke ambities ze hebben, wat hun beweegredenen zijn om een eigen zaak op te starten, welke moeilijkheden ze denken te zullen ondervinden in de beginfase, wat hun perceptie is van de administratie die onlosmakelijk verbonden is met het eigen bedrijf, wat ze van de overheidssteun denken... De vragen beperkten zich evenwel niet uitsluitend tot de zakelijke aspecten van het zelfstandig zijn, maar peilden ook naar de vooruitzichten van starters op sociaal en familiaal vlak (combinatie werk-gezin enz.).

Anderzijds richtte deze studie zich ook tot de ervaren zelfstandigen. Aan hen werden analoge vragen gesteld, die een vergelijking tussen de verwachtingen en de realiteit mogelijk maken. Op die manier kan het spiegelonderzoek starters een klare kijk bieden op de verschillende onderdelen van het beroep van zelfstandige. Deze studie biedt gevestigde ondernemers een beter inzicht in de aanpak van beginners en van collega-zelfstandigen.

De enquête werd begin 2007 on line ter beschikking gesteld van de respondenten. De vragenlijst kon ingevuld worden via de website van SBB Accountants & Adviseurs, Trends Magazine, diverse beroepsorganisaties, e.a. Verder werd de enquête ook op papier verspreid in een aantal onderwijsinstellingen die opleidingen aanbieden met het oog op een zelfstandige loopbaan.

In totaal vulden 634 starters en 1723 ervaren zelfstandigen uit alle sectoren de enquête in. Dit grote aantal respondenten maakt dat dit onderzoek duidelijk aangeeft wat er leeft bij beide groepen.

Waar nodig werd bij de verwerking van de resultaten rekening gehouden met het relatieve gewicht van de beroepssectoren die deelnamen.

Motivatie, doelstellingen en verwachtingen bij de start

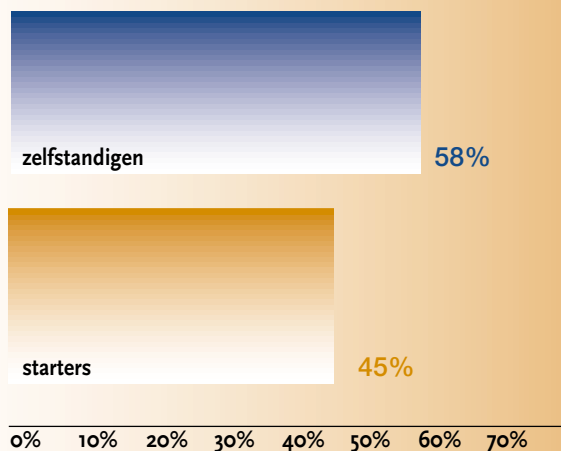
Wat zijn de redenen waarom iemand zelfstandige wil worden? Welke concrete ambities en plannen hebben mensen die een eigen zaak starten? Neemt de starter liever een zaak over dan er zelf een op te starten, of niet? U vindt een antwoord op deze en andere vragen in dit deel.

Zelfstandigheid zit in het bloed

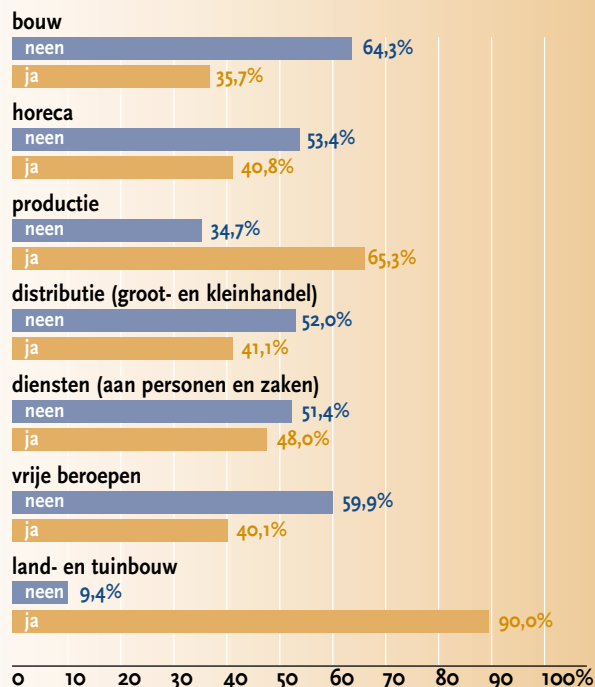
Je hoort wel eens vertellen dat je 'als zelfstandige wordt geboren' of dat een beroep van 'vader op zoon' gaat. Dergelijke uitspraken worden vaak als een veralgemening of cliché beschouwd. Toch lijken de cijfers aan te tonen dat er heel wat waarheid in schuilt. Meer dan de helft van de gevestigde ondernemers komt immers uit een zelfstandig milieu. Dit is eveneens het geval voor iets minder dan de helft van de starters (tabel 1).

Het milieu waarin men opgroeit is met andere woorden belangrijk, maar uit de cijfers blijkt anderzijds dat het belang ervan mettertijd vermindert. Bij de gevestigde ondernemers komt immers nog bijna 60% uit een gezin van zelfstandigen, terwijl dit bij starters al minder dan de helft is.

1. UIT ZELFSTANDIG MILIEU



2. STARTERS UIT GEZIN VAN ZELFSTANDIGEN



WAT VALT OP IN DE SECTOREN?

We zien dat de afkomst vooral in de land- en tuinbouwsector een belangrijke rol blijft spelen, met 90% van de jonge starters die verklaren uit een zelfstandig gezin te komen. Uiteraard speelt het belangrijk aantal zelfstandigen die in deze sector het familiale bedrijf overnemen, een doorslaggevende rol.

Het cliché dat zelfstandigheid in het bloed zit, gaat vandaag niet meer op voor de technische vrije beroepers (architecten, ingenieurs,...). Bij de gevestigde ondernemers uit deze sector kwam nog 44% uit een gezin van zelfstandigen. Bij starters is dat nog maar 20%.

Starters en zelfstandigen willen eigen baas zijn

Er zijn verschillende redenen die iemand ertoe kunnen aanzetten om zelfstandige te worden. Het onderzoek peilde bij starters en ervaren ondernemers naar hun belangrijkste motivatie om zelfstandige te willen zijn (tabel 3).

Een eerste vaststelling is dat de beweegredenen om een zaak op te starten voor beide groepen erg gelijklopend zijn. De belangrijkste reden is voor de overgrote meerderheid dat zelfstandigen hun eigen baas kunnen zijn. Dit gevoel van vrijheid was destijds voor 68% van de ervaren zelfstandigen de belangrijkste reden om een eigen zaak te starten en is dat ook vandaag nog voor bijna drie op vier starters. Verder blijkt ook dat zowel starters als gevestigde ondernemers zelfstandige willen/wilden worden omdat je dan meer return zou krijgen voor de geleverde inspanningen én een hoger inkomen kan realiseren.

Achter deze twee motivaties schuilt de redenering dat alles wat je doet ook voor jezelf is: de geleverde arbeid levert enerzijds

meer appreciatie op van de klanten en anderzijds een hogere omzet.

WAT VALT OP IN DE SECTOREN?

Binnen de land- en tuinbouwsector dringt de beweegreden 'opvolger binnen familiebedrijf' de top drie binnen.

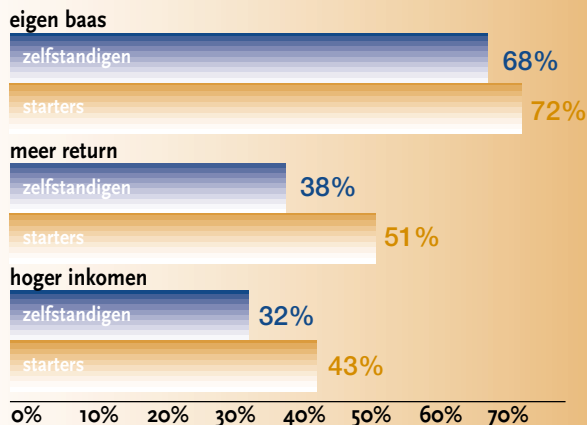
De uitoefenaars van een vrij beroep vermelden in hun top 3 als motivatie 'logische voortzetting van de studies'.

Weinig concrete ambities

Om van start te gaan als ondernemer met een duidelijke visie is het in de eerste plaats van belang dat een starter weet wat hij wil realiseren, wat zijn doelstellingen op korte en lange termijn inhouden. Het onderzoek peilde dan ook naar enkele concrete doelstellingen bij de start. Tabel 4 geeft een overzicht van de antwoorden die door (pré-)starters werden gegeven op enkele vragen die peilden naar hun ambities als zelfstandige.

Vaak werd er geen antwoord gegeven, wat erop wijst dat nogal wat beginnende zelfstandigen geen concreet idee hebben van

3. MOTIVATIE TOP 3



4. AMBITIES VAN STARTERS: U WILT OP TERMIJN...

één zaak 75% | meerdere zaken 11% | geen antwoord 14%

actief zijn in één land 51% | internationaal 18% | geen antw. 31%

traditioneel werken 26% | innovatief 42% | geen antwoord 32%

stabiele omzet 33% | continu groeien 42% | geen antwoord 25%

wat ze precies willen. Zo blijkt maar liefst 1 op 3 respondenten nog niet te weten of ze innovatief te werk willen gaan (nieuwe technologieën uitproberen, concepten volgen,...) of eerder een traditionele weg zullen inslaan. Van diegenen die hier wel een duidelijk idee over hebben, blijkt de meerderheid vooral innovatief te willen zijn (42% tov 26%).

Starters lijken enkel een meer concrete visie te hebben over het aantal zaken dat ze ooit willen opstarten. Een grote meerderheid (75%) wenst het bij één zaak te houden. Toch heeft ook voor dit aspect 14% geen antwoord gegeven.

Als we deze bevindingen vergelijken met de vroegere ambities van gevestigde ondernemers bij hun opstart destijds, dan constateren we dat deze laatste groep wel duidelijke objectieven had (of er nu van overtuigd zijn die toen gehad te hebben).

Slechts enkele respondenten gaven aan niet met zekerheid te weten waar ze destijds naartoe wilden (tabel 5).

Voorts valt op dat het vooral jonge starters (minder dan 25 jaar) aan scherp omlijnde doelstellingen ontbreekt (tabel 6).

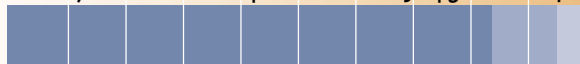
Opvallend is dan weer dat, eens de leeftijd van 45 jaar voorbij, de onzekerheid op dit vlak bij de starter weer toeneemt.

5. VROEGERE AMBITIES ZELFSTANDIGEN: U WOU...

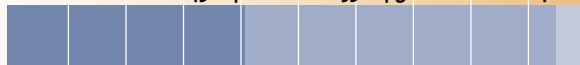
één zaak 92% | meerdere zaken 7% | geen antwoord 2%



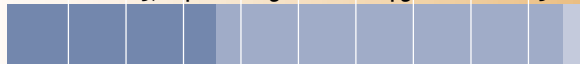
actief zijn in één land 81% | internationaal 15% | geen antw. 4%



traditioneel werken 43% | innovatief 53% | geen antwoord 4%



stabiele omzet 37% | continu groeien 60% | geen antwoord 3%



6. DOELSTELLINGEN VAN STARTERS

'geen antwoord' per leeftijdscategorie

aantal zaken	-25 jaar	25 - 35	35 - 45	+45 jaar
	20,8%	6,7%	8,8%	21,4%
nationaal/internationaal				
	46,2%	19,2%	15,3%	17,4%
traditioneel/innovatief				
	47,1%	19,7%	17,9%	21,4%
continue groei/stabiliteit				
	38,1%	14,9%	12,2%	6,4%

De ambities waren eveneens opvallend minder concreet bij zelfstandigen die minder dan één jaar actief zijn. Dit kan een indicatie zijn dat de ambities geleidelijk gevormd worden in de uitbouw van een zelfstandige carrière.

WAT VALT OP IN DE SECTOREN?

Starters uit de distributiesector (17%) hebben relatief gezien meer de intentie om meerdere zaken op te starten. Op de tweede plaats komen starters uit de horeca met 12,5%.

Beginnende zelfstandigen uit de dienstensector en distributiesector (telkens ongeveer één op vier) lijken ook eerder geneigd om internationaal te gaan werken. In alle sectoren wil men vooral innovatief gaan werken. Dit is evenwel in mindere mate het geval voor horeca en bouwsector (telkens ongeveer één op drie, terwijl in de andere sectoren ongeveer de helft). Starters in de (para)medische sector hebben wél duidelijke ambities. 9 op 10 starters in deze sector wenst het bij één zaak te houden en wil werken in één land. 60% streeft naar een stabiele omzet. Binnen deze sector zijn er bijna evenveel starters die innovatief willen zijn als starters die eerder traditioneel willen werken (49% en 50%).

7. MANIER VAN STARTEN

inkopen in bestaande zaak

2% zelfstandigen

3% starters

zaak opstarten

zelfstandigen 63%

starters 68%

zaak overnemen

zelfstandigen 31%

starters 22%

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70%

Liever een zaak vanaf nul

Wie als zelfstandige een activiteit wil opstarten, heeft de keuze tussen het overnemen van of het zich inkopen in een bestaande zaak of het opstarten van een eigen zaak. Het mag duidelijk zijn dat zowel starters (68%) als ervaren zelfstandigen (63%) liefst een eigen zaak opricht(t)en. Het enthousiasme om zich in te kopen in een bestaande zaak of om een zaak over te nemen, ligt beduidend lager, zoals blijkt uit tabel 7.

WAT VALT OP IN DE SECTOREN?

Enkel in de land- en tuinbouwsector worden meer zaken overgenomen dan vanaf nul opgestart. Het aantal starters die in deze sector een zaak overnemen (75%), is zelfs nog toegenomen tov vroeger (66%).

Werkdruk fors onderschat

Het is genoegzaam bekend dat een zelfstandige hard moet werken. Daar tegenover staat dan vaak een hoger inkomen, meer return, je eigen baas kunnen zijn en dus ook je eigen tijd kunnen indelen. Toch is dat laatste niet vanzelfsprekend, zo blijkt uit het onderzoek (tabel 8 en 9).

8. VERWACHTE WERKUREN VAN STARTERS EN REËLE WERKUREN VAN ZELFSTANDIGEN

tussen 40 en 49 uren

starters 22%

zelfstandigen 16%

tussen 50 en 59 uren

starters 22%

zelfstandigen 25%

tussen 60 en 69 uren

starters 17%

zelfstandigen 23%

tussen 30 en 39 uren

starters 11%

zelfst. 5%

tussen 20 en 29 uren

starters 10%

zelfst. 3%

meer dan 70 uren

starters 7%

zelfstandigen 22%

minder dan 20 uren

starters 5%

zelfst. 3%

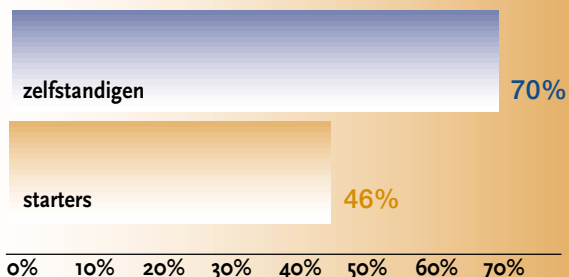
niet van toepassing

starters 6%

zelfst. 3%

0 5 10 15 20 25%

9. MEER DAN 50 UREN PER WEEK



Bijna een kwart van de ervaren zelfstandigen die deelnamen aan het spiegelonderzoek verklaart meer dan 70 uur per week te werken. Bijna drie op vier werken wekelijks meer dan 50 uur. Starters zijn ervan overtuigd dat zelfstandigen veel uren moeten investeren in hun zaak. Toch komen hun verwachtingen niet overeen met de realiteit, aangezien zij het aantal werkuren per week behoorlijk onderschatten. Zo denkt slechts 7% van de starters zelf meer dan 70 uur per week te zullen werken, terwijl zoals hierboven gesteld circa 25% van de ervaren zelfstandigen dit effectief doet.

We constateren dat de gezinssituatie weinig of geen invloed heeft op het arbeidsregime van een zelfstandige. Er zijn weinig verschillen merkbaar tussen zelfstandigen met of zonder partner. Ook het aantal kinderen blijkt geen daling van het aantal werkuren teweeg te brengen.

WAT VALT OP IN DE SECTOREN?

Starters in de horeca onderschatten zeer zwaar de werkdruk in de sector. Slechts 9% van de starters verwacht meer dan 70 uur per week te moeten werken terwijl in de praktijk 69% van de zelfstandigen aangeeft dit te doen.

Kort

- Starters blijven het antwoord op de vraag naar hun concrete ambities op langere termijn vaak schuldig. Gevestigde ondernemers startten destijds blijkbaar met concretere langetermijndoelstellingen.
- Starters en ervaren zelfstandigen willen vooral hun eigen baas zijn.
- Bijna een op twee starters en zes op tien ervaren zelfstandigen komt uit een gezin van zelfstandigen.
- De meerderheid van de starters en ervaren ondernemers gaan/gingen voor de uitbouw van een eigen zaak vanaf nul. Inkopen in of overname van een zaak is minder aantrekkelijk.
- Starters blijken de werkdruk als zelfstandige behoorlijk te onderschatten.

Verwachte drempels en professionele voorbereiding

Wie als zelfstandige wil starten, heeft ongetwijfeld een aantal aspecten in het achterhoofd die hij/zij nog meer vreest dan de andere hindernissen die horen een eigen zaak. Wij polsten er naar in het spiegelonderzoek en gingen ook na hoe professioneel de starter zich op de start voorbereidt om deze drempels zo goed mogelijk te overwinnen.

Te nemen hindernissen

In het spiegelonderzoek werd gepeild naar de drempels of hindernissen die de starter verwacht bij de opstart. Dit gaf ons meteen ook een zicht op de aspecten waar de meesten dan weer niet of nauwelijks van wakker liggen.

De zaken die als drempel bij de opstart het meest worden gevreesd zijn de financiële risico's, de opstartformaliteiten, geschikt personeel vinden en het klantenbestand opbouwen (tabel 10). Waar de starter het minst van wakker ligt zijn de opleidingsvereisten, informatie inwinnen en de werkdruk.

Als we onderzoeken of er een band bestaat tussen de drempels bij de opstart en het opleidingsniveau, dan zien we dat er voor bepaalde aspecten wel degelijk een relatie is (tabel 11).

Niet-universitair verwachten veel minder moeilijkheden met het uitbouwen van een klantenbestand, terwijl bijna de helft van de universitair dit item toch als een drempel bij de opstart beschouwen.

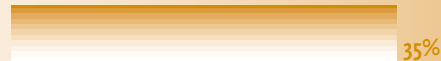
In tegenstelling tot andere starters denken universitair veel meer dat de werkdruk een probleem zou kunnen zijn.

WAT VALT OP IN DE SECTOREN?

In de distributiesector ervaart men als voornaamste drempel het opbouwen van een klantenbestand. Omgaan met de financiële risico's en geschikt personeel vinden, staan in deze sector op een gedeelde tweede plaats.

10. DREMPELS VOOR STARTERS

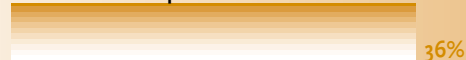
financiële middelen vinden



opleidingsvereisten



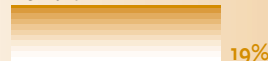
klantenbestand opbouwen



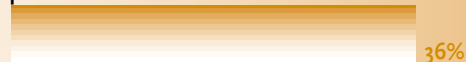
fiscale formaliteiten



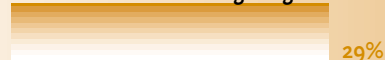
werkdruk



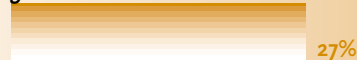
personeel vinden



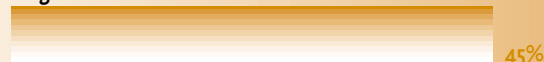
formaliteiten sociale wetgeving



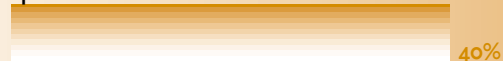
geschikte locatie vinden



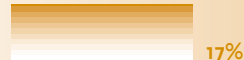
omgaan met financiële risico's



opstartformaliteiten



informatie inwinnen



0 10 20 30 40 50%

11. GEVREESDE DREMPELS VOLGENS OPLEIDINGSNIVEAU

	U	HO	HS	LS
financiële middelen	37%	25%	34%	27%
opleidingsvereisten	13%	4%	12%	17%
klantenbestand	45%	32%	31%	17%
fiscaliteit	36%	28%	33%	33%
werkdruk	32%	18%	19%	20%
personeel vinden	27%	36%	35%	33%
sociale wetgeving	30%	32%	31%	28%
locatie	26%	22%	29%	18%
financiële risico's	51%	36%	46%	40%
opstartformaliteiten	36%	36%	44%	40%
informatie inwinnen	21%	13%	16%	20%

U = universiteit, HO = hoger onderwijs, HS = hoger secundair, LS = lager secundair

Iedereen is het erover eens dat het omgaan met de financiële risico's geen evidentie is. Verder is er ook een verband met de opleidingsvereisten: universitaire en starters met een hogeschooldiploma menen logischerwijze dat de opleidingsvereisten voor hen weinig problemen zullen opleveren bij het starten als zelfstandige.

VANDAAG MOEILIJKER DAN DESTIJD?

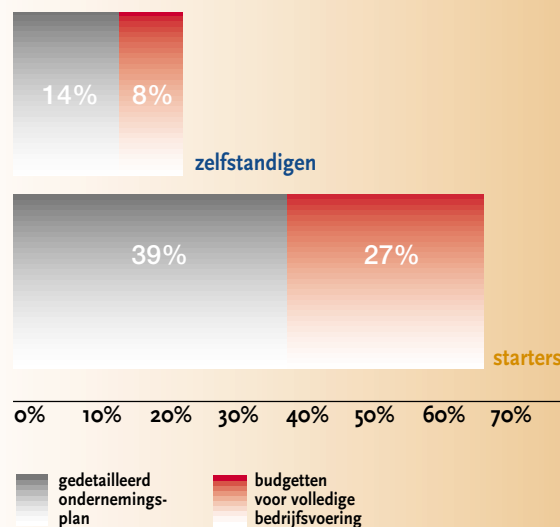
In het onderzoek werd zowel aan starters als aan ervaren zelfstandigen de vraag gesteld of het volgens hen vandaag de dag makkelijker of eerder moeilijker is om in hun sector een eigen zelfstandige activiteit op te starten. Van diegenen die een antwoord gaven op deze vraag, acht de grote meerderheid het moeilijker dan vroeger om een eigen zaak te beginnen. Opvallend is dat dit de mening is van zowel starters als ervaren zelfstandigen. Ook het opleidingsniveau speelt hier geen rol.

Ondernemingsplan en budgettering in de lift

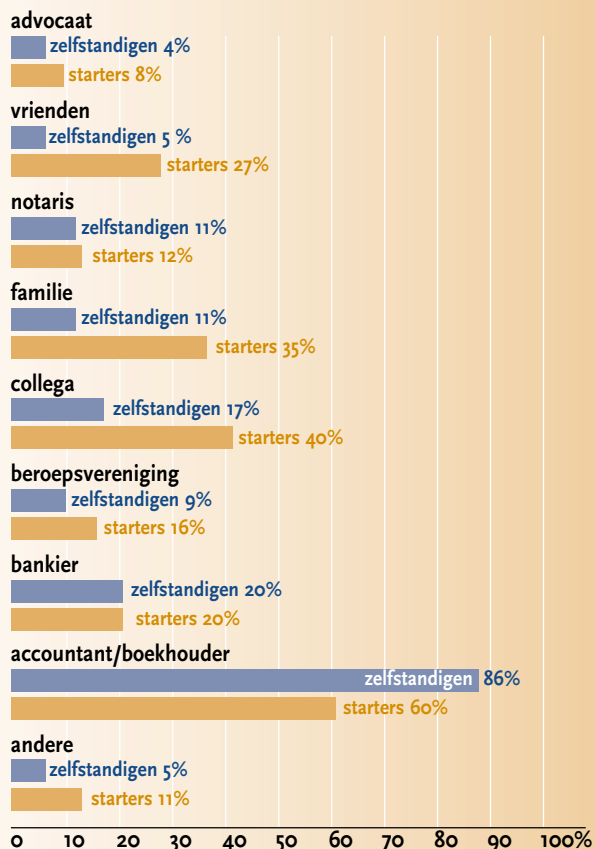
Het spiegelonderzoek ging ook na hoe professioneel de starter omgaat met de cijfermatige voorbereiding van zijn project. Hiervoor peilden wij naar de intentie tot het opstellen van een gedetailleerd ondernemingsplan en de intentie om te werken met budgetten voor de hele bedrijfsvoering. Aan ervaren zelfstandigen werden dezelfde vragen gesteld om te achterhalen of en hoe zij destijds hun opstart cijfermatig hebben voorbereid.

Uit het onderzoek (tabel 12) blijkt dat starters op zich dat vlak een stuk professioneler opstellen dan vroeger: 39% neemt zich voor een gedetailleerd ondernemingsplan op te stellen (tov 14% vroeger) en meer dan drie keer zoveel starters hebben het voornemen om met begrotingen te werken voor de volledige bedrijfsvoering (nu 27% tegenover vroeger 8%).

12. PROFESSIONALITEIT



14. ADVIES OVER ONDERNEMINGSVORM



We constateren dus dat beginnende ondernemers zich met hun vragen in de eerste plaats richten tot deskundigen, maar dit professioneel advies ook aanvullen met informatie via informele weg.

Het opleidingsniveau blijkt hier geen belangrijke rol te spelen. Wat men ook gestudeerd heeft, de grote meerderheid van de starters heeft de intentie om advies in te winnen aangaande de keuze van de juiste ondernemingsvorm.

WAT VALT OP IN DE SECTOREN?

Naast de boekhouder/accountant is ook de collega een belangrijke bron geworden voor het inwinnen van advies over de ondernemingsvorm. In de sector van de technische vrije beroepen wint men zelfs in de eerste plaats advies in bij de collega-vrije beroeper. De boekhouder/accountant komt in deze sector op de tweede plaats.

WELKE FACTOREN SPELEN EEN ROL BIJ DE KEUZE VOOR EEN BEPAALDE BEDRIJFSVORM?

De drie belangrijkste motieven die zowel starters als zelfstandigen met ervaring aanhalen om te kiezen voor een bepaalde ondernemingsvorm hebben meestal te maken met financiële en fiscale aspecten, zoals blijkt uit tabel 15.

15. TOP 3 MOTIEVEN VOOR ONDERNEMINGSVORM

starters	zelfstandigen
eenmanszaak <ol style="list-style-type: none"> 1. beperkt startkapitaal nodig 2. geen andere aandeelhouders 3. evolutie vennootschap 	eenmanszaak <ol style="list-style-type: none"> 1. minder admin. verplichtingen 2. beperkt startkapitaal nodig 3. fiscaal voordelig
BVBA <ol style="list-style-type: none"> 1. beperkt fin. aansprakelijk 2. fiscaal voordelig 3. beperkt startkapitaal nodig 	BVBA <ol style="list-style-type: none"> 1. fiscaal voordelig 2. beperkt startkapitaal nodig 3. geen andere aandeelhouders
NV <ol style="list-style-type: none"> 1. continuïteit van de zaak 2. aandelen aan toonder 3. beperkt fin. aansprakelijk 	NV <ol style="list-style-type: none"> 1. fiscaal voordelig 2. aandelen aan toonder 3. continuïteit van de zaak
andere <ol style="list-style-type: none"> 1. minder admin. verplichtingen 2. beperkt startkapitaal nodig 3. fiscaal voordelig 	andere <ol style="list-style-type: none"> 1. fiscaal voordelig 2. continuïteit van de zaak 3. minder admin. verplichtingen

Wat hierbij wel opvalt is dat de belangrijkste motivering om als starter voor een bepaalde bedrijfsvorm te kiezen, geen enkele keer identiek is aan de belangrijkste drijfveer die ervaren zelfstandigen aanhalen bij die ondernemingsvorm.

De boekhouding, lastig of nuttig?

Het voeren van een boekhouding is voor zelfstandigen niet alleen vaak een wettelijke verplichting, het is ook een manier om een goed inzicht te krijgen op de financiële situatie van het eigen bedrijf of dat van een klant of leverancier. Nochtans lopen zelfstandigen niet altijd hoog op met dit instrument, dat sommigen vooral zien een zoveelste vorm van administratieve rompslomp. Althans, zo wordt soms verteld. Ten onrechte!

Uit het spiegelonderzoek blijkt duidelijk dat zowel starters als ervaren zelfstandigen het belang van een correct gevoerde boekhouding duidelijk inzien. Immers, de score die beide groepen gaven voor 'het belang van de boekhouding als beleidsinstrument' liggen op een hoog niveau: op een schaal van 10 geven ervaren zelfstandigen 7,7, starters geven 8.

Kort

- De financiële risico's, de opstartformaliteiten, het uitbouwen van een cliënteel en de zoektocht naar geschikt personeel blijken voor starters de meest gevreesde hindernissen.
- Starters liggen minder wakker van opleidingsvereisten, informatie zoeken en werkdruk.
- Een zaak opstarten wordt vandaag een stuk professioneler voorbereid dan vroeger. Het ondernemingsplan en werken met begrotingen zitten in de lift.
- De accountant blijft de belangrijkste informatiebron bij de keuze van de geschikte ondernemingsvorm. Zijn advies wordt meer dan vroeger getoetst in een informeel circuit van vrienden, familie en collega-zelfstandigen.
- Zowel starters als ervaren ondernemers zien de boekhouding als een belangrijk beleidsinstrument voor het bedrijf.

Financiële aspecten van een eigen zaak

Het opstarten van een eigen zelfstandige activiteit kost geld. Het spiegelonderzoek ging na in hoeverre starters vandaag bereid zijn om financiële risico's te nemen in vergelijking met hun ervaren collega's die destijds opstartten. Bovendien werd gepeild naar de diverse bronnen die starters aanboren om het startkapitaal bij mekaar te brengen.

Ondernemen is financieel risico nemen? Ja, maar met mate.

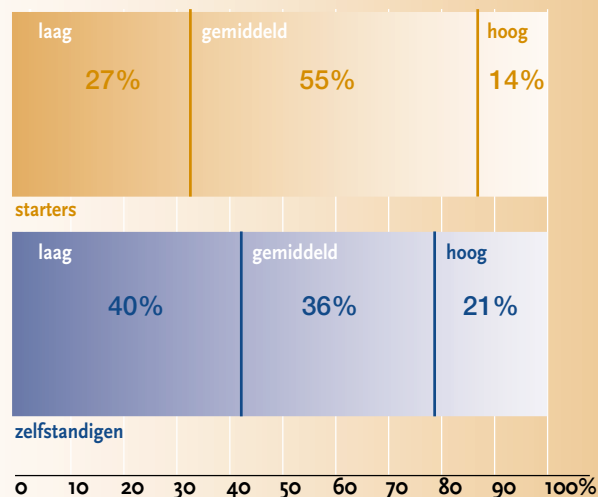
Een zelfstandige loopbaan gaat altijd gepaard met risico's. Er moet geld geïnvesteerd worden, de aangeboden producten of diensten moeten aanslaan bij de consument of cliënt, de omzet moet voldoende hoog zijn,... Uiteraard is niet iedereen bereid om evenveel risico te nemen. Bovendien hangt dit ook af van de sector waarin men actief is of wil worden.

Uit de resultaten (tabel 16) blijkt dat de meerderheid van de starters een gemiddeld, beredeneerd risico wil nemen (55% van de starters gaf een score tussen 5 en 7). Iets meer dan een kwart wil het houden bij een laag risico (score tussen 1 en 4) en slechts 14% is bereid een groot financieel risico (score tussen 8 en 10) aan te gaan.

Bij ervaren ondernemers liggen de verhoudingen tussen de groep die slechts bereid was tot een beperkt risico en de groep die iets meer risico wou nemen, meer gelijk.

Als we nagaan of er een verband bestaat tussen het opleidingsniveau en de mate waarin men bereid is om financieel risico te nemen (tabel 17), dan stellen we vast dat hoger opgeleide starters minder risico's willen nemen. 38% van de universitaire en 34% van de starters die hoger onderwijs gevolgd hebben, willen zich beperken tot een laag financieel risico. Anderzijds merken we dat beginnende ondernemers zonder voortgezette opleiding bereid zijn tot het nemen van meer risico's.

16. NEMEN VAN FINANCIËLE RISICO'S



17. MATE VAN RISICO BIJ STARTERS VOLGENS OPLEIDINGSNIEAU

	U	HO	HS	LS
hoog risico	10%	7%	23%	17%
gemiddeld risico	47%	55%	58%	57%
laag risico	38%	34%	16%	24%

U = universiteit | HO = hoger onderwijs
HS = hoger secundair | LS = lager secundair

Waar haalt de starter zijn startkapitaal?

Wie een eigen zaak wil beginnen, moet voldoende middelen hebben om de opstart te financieren. Het spiegelonderzoek peilde naar de herkomst van deze financiële middelen bij starters vandaag en ervaren zelfstandigen destijds bij hun opstart, en toont zowel overeenkomsten als enkele sterke verschillen tussen beide groepen.

FAMILIE EN OVERHEID STEKEN EEN HANDJE TOE

Tabel 18 toont duidelijk aan dat starten zowel vroeger als vandaag vooral gebeurt met een combinatie van eigen middelen en een lening bij een financiële instelling. We merken wel dat het aantal starters dat gaat lenen bij de bank net iets minder groot is dan vroeger.

18. HERKOMST FINANCIËLE MIDDELEN BIJ OPSTART

risicokapitaalverschaffers



financiering overheid



familie



lening financiële instelling



eigen middelen



andere



0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70%

De verschillen hebben vooral te maken met het aantal starters dat bijkomend een beroep doet op andere financieringsbronnen. Vier keer meer starters doen vandaag (in vergelijking met vroeger) een beroep op één of andere vorm van overheidssteun. In vergelijking met vroeger vullen bovendien dubbel zoveel starters vandaag hun eigen middelen en/of banklening aan met een bedrag dat ze van de familie krijgen of lenen.

Deze tendens kan verklaard worden door het feit dat er in vergelijking met vroeger een groter aanbod aan overheidssteun is. De verschuiving van de herkomst van kapitaal kan ook te maken hebben met het feit dat starters minder risico willen nemen dan vroeger (zie hiervoor, p. 17). Door financieringsbronnen aan te spreken die weinig risico inhouden, moeten ze minder geld lenen bij financiële instellingen waardoor het totale financiële risico enigszins beperkt blijft.

Wanneer we de starterspopulatie indelen in leeftijdscategorieën, valt meteen op dat jongere starters minder beroep doen op eigen middelen dan oudere starters en zelfstandigen (tabel 19). Bij jonge starters ligt het percentage dat stelt te zullen lenen bij een financiële instelling en familie dan ook hoger.

19. START MET (MINSTENS EEN DEEL) EIGEN MIDDELEN

	-25 j	25 - 35	35 - 45	+45 j
starters	55%	80%	77%	78%
zelfstandigen	51%	73%	71%	68%

Dit lijkt logisch, aangezien de jongste starters wellicht nog niet de kans hebben gehad zich een behoorlijk startkapitaal bij mekaar te sparen.

OVERHEIDSSTEUN IN DIVERSE GEDAANTEN

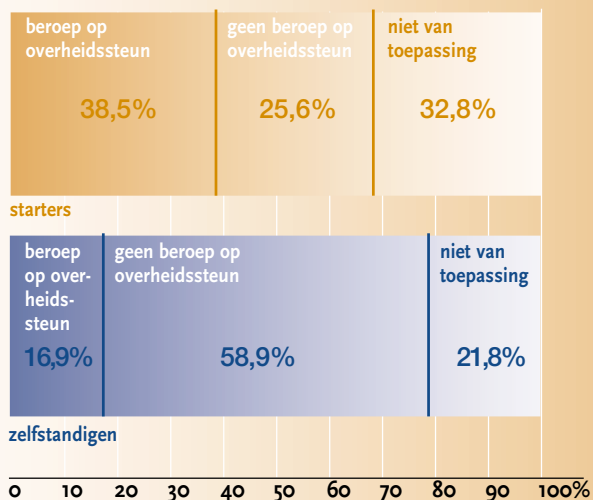
Het spiegelonderzoek vroeg de starter ook meer algemeen op welke vormen van ondersteuning vanwege de overheid hij beroep doet of zou willen doen. Dezelfde vraag werd gesteld aan de gevestigde ondernemer, maar dan bekeken over zijn hele loopbaan en niet enkel bij de opstart.

Zoals blijkt uit tabel 20 doen meer dan dubbel zoveel starters als zelfstandigen beroep op overheidssteun. Meer dan de helft van de gevestigde ondernemers heeft nog geen overheidssteun gezocht voor de uitbouw van hun onderneming.

WAT VALT OP IN DE SECTOREN?

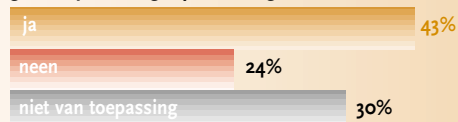
In de land- en tuinbouwsector doen zowel gevestigde ondernemers als starters in de eerste plaats beroep op een lening bij een financiële instelling en vullen dit aan met eigen middelen. Op de derde plaats maakt men gebruik van een financiering van de overheid en op de vierde plaats doet men beroep op familie.

20. BEROEP OP OVERHEIDSSTEUN

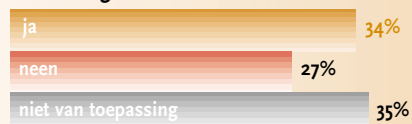


21. STARTERSSTEUN

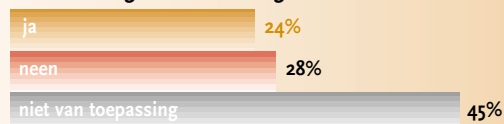
goedkope leningen/waarborgen



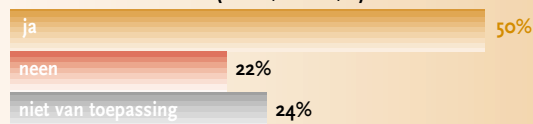
investeringssteun



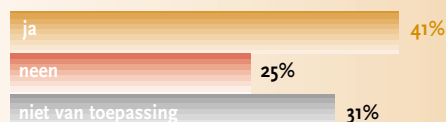
steunmaatregelen aanwerving



diensten voor starters (VIZO, VLAO,...)



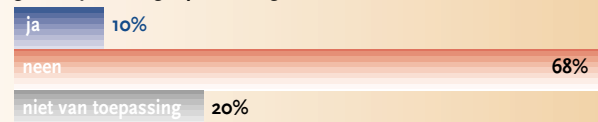
subsidies



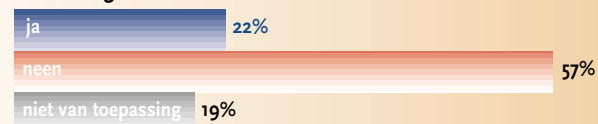
0% 10% 20% 30% 40% 50% 60%

22. STEUN AAN GEVESTIGDE ONDERNEMERS

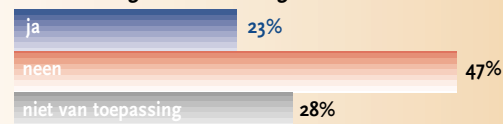
goedkope leningen/waarborgen



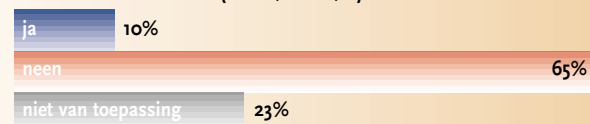
investeringssteun



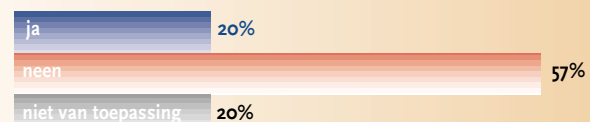
steunmaatregelen aanwerving



diensten voor starters (VIZO, VLAO,...)



subsidies



0% 10% 20% 30% 40% 50% 60%

Starterssteun in de vorm van begeleiding en advies (bv. door VIZO, nu VLAO, het Vlaams Agentschap Ondernemen) en goedkope leningen en waarborgen scoren bij starters het hoogst (tabel 21). Gevestigde ondernemers blijken vooral een beroep te doen op investeringssteun (tabel 22).

TEVREDENHEID OVERHEIDSSTEUN

Ondanks de inspanningen van de overheid tonen starters en ervaren zelfstandigen zich niet erg tevreden over de overheidssteun. Op een schaal van 1 tot 10 gaven starters een gemiddelde tevredenheidsscore van 5,1 en zelfstandigen van 4,8. Bovendien vindt iets meer dan de helft van de starters ook dat ze niet genoeg geïnformeerd zijn over het bestaan van de verschillende vormen van overheidssteun.

Kort

- Starters zijn bereid financieel risico te nemen, maar houden het liever bij een berekend risico.
- Lenen bij de bank en investeren van eigen middelen blijven de traditionele financieringsbronnen.
- Vergeleken met de ervaren collega's stappen vier maal zoveel starters bovendien naar de overheid en dubbel zoveel naar familie
- In het algemeen doen starters veel meer een beroep op steunmaatregelen van de overheid dan gevestigde ondernemers.
- De algemene tevredenheid over deze overheidssteun staat echter op een laag pitje.

Kortom...

De resultaten van het SBB-spiegelonderzoek samengevat.

De laatste jaren wordt de ondernemingszin van jongeren meer en meer gestimuleerd. Scholen en universiteiten, de overheid, het bedrijfsleven en andere actoren willen met uiteenlopende stimuli meer mensen aanzetten tot een zelfstandige activiteit. Jaarlijks studeren heel wat jongeren af die een loopbaan als zelfstandig ondernemer ambiëren. Accountants- en advieskantoor SBB toetste in het Spiegelonderzoek hun verwachtingen aan de concrete ervaringen van gevestigde ondernemers. Ruim 2.300 mensen namen deel aan het onderzoek. Wat valt op?

Professionele voorbereiding maar vage ambities

Starters blijken vandaag een stuk professioneler dan vroeger bezig te zijn met de opstart van hun zelfstandige activiteit. Waar de ervaren ondernemers bij hun start weinig bezig waren met concrete ondernemingsplannen (14%), nemen 39% van de starters zich voor een gedetailleerd ondernemingsplan op te stellen. Slechts 8% van de ondervraagde ervaren ondernemers werkt vandaag met budgetten voor de volledige bedrijfsvoering, terwijl 27% van de 'nieuwe' starters zich voorneemt hiermee te zullen werken. Tegelijk valt op dat de vragen over de concrete ambities - gaat u voor een stabiele omzet of constante groei, voor één of meerdere zaken, voor activiteit binnen of ook buiten de landsgrenzen, voor traditionele of innovatieve aanpak - door heel wat starters (gemiddeld één op drie) onbeantwoord worden gelaten. Hun ervaren collega's wisten op dit vlak destijds blijkbaar beter waar ze naartoe wilden. Van de jonge starters onder de 25 jaar blijft soms één op twee het antwoord op deze concrete vragen schuldig.

'Eigen baas zijn' motief nummer één

Wie zelfstandig wil worden, zet die stap vooral om zijn eigen baas te zijn (7 op 10 starters én ervaren zelfstandigen gaven dit op als belangrijkste reden). Op de tweede en derde plaats komen financiële drijfveren, zijnde 'meer return voor de geleverde inspanningen' en 'een hoger inkomen'. Bovendien blijkt de boutade 'dat je als zelfstandige wordt geboren' behoorlijk te kloppen. Van de starters komt ongeveer de helft, van de ervaren zelfstandigen zo'n zes op de tien respondenten, uit een gezin waar minstens één van de ouders zelfstandig is/was.

Liefst een opstart vanaf nul

De meerderheid van de zelfstandigen kiest ervoor om een eigen zaak vanaf nul op te starten. Dat geldt zowel voor starters vandaag (68%) als voor ondernemers vroeger (63%). Er is beduidend minder enthousiasme om zich in te kopen in een bestaande zaak (2 à 3%) of een zaak over te nemen (22% starters, 31% ervaren zelfstandigen).

Administratieve rompslomp blijft opstartdrempel

Gevraagd naar wat ze het meest vrezen bij de opstart van hun activiteit, antwoorden de starters in de eerste plaats de financiële risico's (45%), gevolgd door - nog steeds - de administratieve rompslomp (40%), met op een gedeelde derde plaats de zoektocht naar klanten en naar personeel (telkens 36%). Wat die financiële risico's betreft, blijken starters die hoger onderwijs hebben gevolgd trouwens een stuk minder bereid tot het nemen van grote risico's dan hun collega's die het bij lager of hoger secundair onderwijs hebben gehouden.

Overheid als partner voor startkapitaal...

Zowel starters als ervaren ondernemers antwoordden, gevraagd naar de herkomst van hun startkapitaal, in de eerste plaats dat zij hun eigen centen in de zaak investeren, aangevuld met een lening bij de bank. Het aantal starters dat bij familie gaat aankloppen is, in vergelijking met vroeger, verdubbeld. Opvallend is dat het aantal starters dat zijn weg vindt naar de overheid als financieringsbron is verviervoudigd tegenover vroeger.

...en andere overheidssteun

Benevens voor hun startkapitaal vinden starters, veel meer dan andere ondernemers vandaag, de weg naar de overheid voor allerlei andere steunmaatregelen. Zo'n 40% van de starters geeft aan een beroep te doen op de overheid (vooral voor advies en goedkope leningen), terwijl slechts 17% van de zelfstandigen dit vandaag doen (vooral investeringssteun). De algemene tevredenheid over de overheidssteun ligt dan weer behoorlijk laag. De starter geeft de overheid gemiddeld 5,1 op 10, zelfstandigen geven 4,8 op 10. Overigens vindt meer dan de helft van de starters (52%) dat ze niet goed geïnformeerd zijn over het bestaan van de verschillende steunmaatregelen.

De accountant als eerste adviseur

Zowel voor ervaren ondernemers (87%) als voor starters (61%) blijft de accountant of boekhouder diegene die geraadpleegd wordt over de juiste ondernemingsvorm voor het bedrijf. Opvallend is dat zijn advies vandaag door starters meer dan vroeger wordt afgetoetst in een informeel circuit van vrienden, collega-zelfstandigen en familie. De boekhouding blijkt dan weer zowel door starters als door ervaren zelfstandigen beschouwd te worden als een belangrijk beleidsinstrument.

Werkdruk sterk onderschat

Terwijl slechts 46% van de starters verwacht meer dan 50 uur per week te zullen moeten werken, werkt 70% van de ervaren zelfstandigen in realiteit meer dan 50 uur. Slechts 7% van de starters verwacht meer dan 70 uur per week in het getouw te zullen zijn, maar in werkelijkheid houdt zo'n 25% van de zelfstandigenpopulatie er een dergelijk ritme op na.

Conclusie

De starter bereidt zich een stuk professioneler op de start voor dan zijn ervaren collega vroeger deed. Hij heeft meer informatiebronnen ter beschikking en gebruikt die ook, hij onderbouwt zijn project met cijfers en vindt de weg naar diverse financieringskanalen. Verrassend is dan weer dat hij weinig zicht blijkt te hebben op de periode na de start. Zo wordt de werkdruk schromelijk onderschat, en waar de vraag gesteld wordt naar concrete ambities op langere termijn, blijft hij het antwoord vaak schuldig.

Moraal van het verhaal?

Zelfstandigen-in-spé focussen hun voorbereiding beter niet alleen tot het opstartmoment zelf, maar moeten - samen met hun adviseur - durven vooruitkijken en ook hun ambities op langere termijn in kaart brengen. Hun slaagkansen zullen er wel bij varen.

Meer informatie over de
startersbegeleiding en de andere
diensten van SBB vindt u op

www.sbb.be.

Nota's

Nota's

Wij zijn in de buurt

Meer informatie over de
startersbegeleiding en de andere
diensten van SBB vindt u op

www.sbb.be

Colofon

Verantwoordelijke uitgever:

Herman Vidts,
Vuurkruisenlaan 2, 3000 Leuven

Studie en publicatie:

ICMA International,
Nathalie Put, Johan Schoofs en
Philip Van Eeckhoutte

Vormgeving:

Factum, Puurs

*De auteurs en de uitgever streven
naar de betrouwbaarheid van de
informatie opgenomen in deze
uitgave, waarvoor ze evenwel niet
aansprakelijk kunnen worden gesteld.*



ACCOUNTANTS
ADVISEURS

Antwerpen

- Vaartstraat 79, 2960 **Brecht**
tel. 03/330 16 30 | fax 03/633 05 22
brecht@sbb.be
- Lintsesteenweg 27/1, 2500 **Lier**
tel. 03/480 20 92 | fax 03/488 23 48
lier@sbb.be
- Mechelsestw. 109A, 2860 **St.-Katelijne-Waver**
tel. 015/56 06 60 | fax 015/55 02 97
st-katelijne-waver@sbb.be
- Kempenlaan 29, 2300 **Turnhout**
tel. 014/43 64 21 | fax 014/44 22 55
turnhout@sbb.be
- Antwerpseweg 10, 2440 **Geel**
tel. 014/56 29 80 | fax 014/59 03 43
geel@sbb.be

Vlaams Brabant

- Vuurkruisenlaan 2, 3000 **Leuven**
tel. 016/24 51 59 | fax 016/24 51 54
leuven@sbb.be
- Assesteenweg 100, 1742 **Ternat**
tel. 02/454 13 30 | fax 02/454 13 49
ternat@sbb.be
- Staatsbaan 57, 3460 **Bekkevoort** (Diest)
tel. 013/33 44 57 | fax 013/32 25 07
diest@sbb.be
- A. Biesmanslaan 16, 1560 **Hoeilaart**
tel. 02/657 58 73 | fax 02/657 77 23
hoeilaart@sbb.be

Limburg

- Peerderbaan 21, 3960 **Bree**
tel. 089/46 07 60 | fax 089/46 19 45
bree@sbb.be
- Europaplein 43 bus 1, 3620 **Lanaken**
tel. 089/71 03 33 | fax 089/71 03 45
lanaken@sbb.be
- Tongersestw. 100, 3800 **Sint-Truiden**
tel. 011/68 80 28 | fax 011/69 18 70
st-truiden@sbb.be
- Achttiende Oogstwal 9, 3700 **Tongeren**
tel. 012/23 63 43 | fax 012/39 11 24
tongeren@sbb.be

Oost-Vlaanderen

- Oostveldstraat 17, 9900 **Eeklo**
tel. 09/377 54 08 | fax 09/377 50 88
eeklo@sbb.be
- Wortegemstraat 22, 9700 **Oudenaarde**
tel. 055/33 94 40 | fax 055/30 13 68
oudenaarde@sbb.be
- Poolse Winglaan 2, 9051 **Gent**
(St.-Denijs-Westrem)
tel. 09/243 89 70 | fax 09/243 89 79
gent@sbb.be
- Denen 157, 9080 **Lochristi**
tel. 09/337 00 26 | fax 09/337 00 19
lochristi@sbb.be
- Kleine Laan 26b, 9100 **Sint-Niklaas**
tel. 03/760 10 30 | fax 03/766 06 37
st-niklaas@sbb.be
- Moorselbaan 391, 9300 **Aalst**
tel. 053/78 35 42 | fax 053/78 23 76
aalst@sbb.be

West-Vlaanderen

- Kasteelstraat 30, 8600 **Diksmuide**
tel. 051/50 08 33 | fax 051/51 01 22
diksmuide@sbb.be
- Witte Molenstraat 45 B1, 8200 **Brugge**
tel. 050/40 48 80 | fax 050/38 92 63
brugge@sbb.be
- Diksmuidseweg 95, 8900 **Ieper**
tel. 057/20 82 65 | fax 057/21 82 89
ieper@sbb.be
- Diksmuidsestw. 406, 8800 **Roeselare**
tel. 051/26 08 80 | fax 051/22 07 34
roeselare@sbb.be
- Felix d'Hoopstraat 181, 8700 **Tielt**
tel. 051/42 61 11 | fax 051/40 75 43
tielt@sbb.be
- H. Verriestlaan 151, 8500 **Kortrijk**
tel. 056/24 17 20 | fax 056/25 82 96
kortrijk@sbb.be

Oostkantons

- Herbesthaler StraÙe 82, 4700 **Eupen**
tel. 087/59 16 90 | fax 087/59 16 97
eupen@sbb.be
- Malmedyer StraÙe 63, 4780 **SanktVith**
tel. 080/28 03 50 | fax 080/22 92 99
st-vith@sbb.be

Hoofdzetel

- Vuurkruisenlaan 2, 3000 **Leuven**
tel. 070/222 673 | fax 070/222 672
info@sbb.be



ACCOUNTANTS
ADVISEURS

www.sbb.be

SBB. Partner voor bedrijvige mensen.

SBB is een accountants- en advieskantoor met vestigingen in heel Vlaanderen. Onze medewerkers staan ten dienste van ruim 17.000 klanten uit alle sectoren. Zelfstandige ondernemers, vrije beroepen, VZW's en KMO's kunnen bij SBB terecht voor een volledige begeleiding inzake boekhouding en accountancy, fiscaliteit, juridisch en milieuvadvis. Starters kunnen bovendien in al onze kantoren terecht voor een volledige administratieve ondersteuning bij de opstart (inschrijving in de Kruispuntbank van Ondernemingen, sociaal statuut, vergunningen,...). Dankzij een centraal uitgebouwde studiedienst, een solide IT-ondersteuning en duidelijke prijsafspraken kunnen de klanten van SBB rekenen op een kwalitatieve en performante dienstverlening.

