

Ondernemerschap en tewerkstelling in België: gaan ze hand in hand?

Conclusies van het GEM-onderzoek naar groeigericht ondernemerschap¹

Jaarlijks wordt in Vlaanderen en België het GEM-onderzoek uitgevoerd. GEM staat voor 'Global Entrepreneurship Monitor' en is een wereldwijd onderzoek dat de ondernemersgraad meet. Het wereldwijde onderzoek wordt gecoördineerd en gesuperviseerd door London Business School (VK) en Babson College (VS). In België werd de studie uitgevoerd door Vlerick Leuven Gent Management School en Universiteit Gent, op vraag van het 'Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie' (Ministerie van Economische Zaken van de Vlaamse Gemeenschap). De Universiteit Luik werd, op vraag van de Waalse Minister van Economische Zaken, ingeschakeld voor de analyse van de Waalse resultaten. Deze partijen namen in 2005 voor de zesde keer deel aan het GEM-onderzoek.

Inleiding

De ondernemerschapsliteratuur bestudeerde de laatste jaren vaak de ondernemersgraad, en ging na welke factoren ervoor zorgden dat meer mensen de stap naar het ondernemerschap zetten of er net toe aferemd werden. Het recente debat rond ondernemerschap gaat echter veel meer over de aard van het ondernemerschap. Hierbij wordt niet alleen gekeken naar het aantal mensen die de stap naar het ondernemerschap wagen, maar wordt ook ingegaan op het soort ondernemingen die ondernemers oprichten. Niet alle ondernemers hebben immers groeiambities, ook al worden jonge, groeigerichte bedrijven vaak aanzien als een belangrijke bron van nieuwe tewerkstelling binnen een economie. Een kleine groep van starters blijkt

verantwoordelijk te zijn voor een groot aandeel in de creatie van nieuwe jobs. Zo toont onderzoek van Storey in 1994 in het Verenigd Koninkrijk aan dat slechts 4% van alle starters verantwoordelijk is voor de creatie van 50% van alle jobs gecreëerd door starters.

België: een land van ondernemers?

GEM peilt in eerste instantie naar de ondernemersgraad van de Belg. Hiervoor werd de Total Entrepreneurial Activity (TEA)-index ontwikkeld. TEA onderzoekt welk percentage van de beroepsbevolking actief betrokken is bij het op-

zetten van een onderneming of recentelijk een eigen onderneming heeft opgericht. De TEA-index voor België bedraagt voor 2005 3,9%, wat (weliswaar) een beperkte stijging is ten opzichte van de TEA voor 2004 (3,5%). De TEA-index voor Vlaanderen kende een sterke stijging van 2,7% naar 3,7%, terwijl de TEA-index voor Wallonië daalde van 4,7% naar 3,6%. Voor Vlaanderen betekent dit concreet dat gemiddeld 3,7 mensen in 2005 aangeven bezig te zijn met de oprichting van een bedrijf of er recent ook effectief een opgericht had. De stijging blijkt in lijn met de stijgende aangroei van starters in Vlaanderen, die door Unizo in de eerste elf maanden van 2005 vastgesteld werd.

GEM analyseert de ondernemersgraad per regio en positioneert elke regio ten opzichte van de andere

regio's. Hierbij merken we dat de ondernemersgraad in België en Vlaanderen onder het gemiddelde van de Europese Unie (5,2%) blijft. Voor het tweede jaar op rij behaalt België de voorlaatste plaats in het peloton van de vijftien Europese landen die deelnamen aan GEM. Deze Europese landen blijven evenwel allemaal sterk onder het gemiddelde van 8,3% dat wereldwijd opgetekend werd, zoals figuur 1 aangeeft.

Hoe groeigericht zijn de Belgische ondernemers?

We bestudeerden, analoog aan het internationale groeionderzoek van een van de GEM-leden, Erkkö Autio, in 2005, de groeigerichtheid van de Belgische ondernemers. We baseerden ons hiervoor op de resultaten van het GEM-onderzoek over de voorbije 6 jaar of 16 326 Belgische interviews over de periode 2000-2005. Voor de internationale vergelijking baseren we ons op het wereldwijde groeionderzoek dat gebaseerd is op internationale GEM-

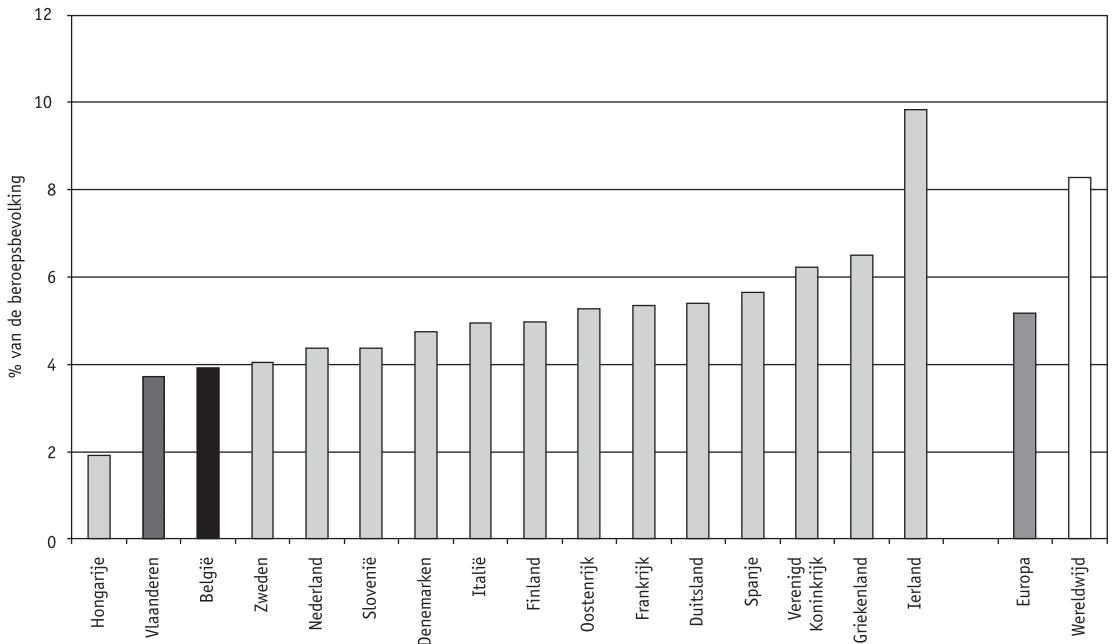
data (Autio, 2005). Dit onderzoek steunt op data van meer dan 505 000 interviews over de voorbije 5 jaar.

Het overgrote deel van de ondernemers is helemaal niet groeigericht. Dit is een vaststelling die we zowel voor België als voor de rest van Europa en de wereld kunnen doen. Slechts 3,0% van de Belgische beroepsbevolking (5,4% van de beroepsbevolking op wereldniveau) is betrokken bij een jonge onderneming die verwacht om binnen de 5 jaar 2 of meer mensen tewerk te stellen. Slechts 1,4% van de Belgische beroepsbevolking denkt meer dan 5 jobs te kunnen creëren in de nieuwe onderneming, 0,8% denkt meer dan 10 jobs te creëren, 0,3% meer dan 20 jobs en slechts 0,1% meer dan 50 jobs. Wereldwijd liggen deze percentages meer dan dubbel zo hoog, maar ligt ook de ondernemersgraad dubbel zo hoog.

In wat volgt definiëren we groeigerichte ondernemers als deze (pre)starters die verwachten binnen de volgende vijf jaar minstens twintig mensen te

Figuur 1.

TEA in Vlaanderen en de EU-lidstaten, 2005 (in %).



Bron: GEM

werk te stellen. Het is belangrijk te benadrukken dat we groeigericht ondernemerschap definiëren in termen van *verwachte* tewerkstelling en niet op basis van gerealiseerde tewerkstelling.

Wanneer we het groeigericht ondernemerschap op basis van verwachte tewerkstelling in België vergelijken met andere landen en wereldregio's vallen ons sterke verschillen op. België scoort met 0,3% groeigerichte ondernemers slechter dan het Europees gemiddelde van 0,5%. We kunnen dit ook anders stellen: slechts 8,6% van alle Belgen die over de periode 2000-2005 aangaven betrokken te zijn in een nieuwe opstart, plant om 20 of meer jobs te creëren binnen de komende 5 jaar. Verder valt op te merken dat groeigerichte ondernemers zeldzamer zijn in Europa dan in andere sterk ontwikkelde regio's zoals Noord-Amerika (Canada en Verenigde Staten) met 1,5%, de Angelsaksische landen (Australië, Canada, Ierland, Nieuw-Zeeland, Verenigd Koninkrijk en Verenigde Staten) met 1,1% of Oceanië (Australië en Nieuw-Zeeland) met 1,4% (Autio, 2005).

Wie zijn die groeigerichte starters?

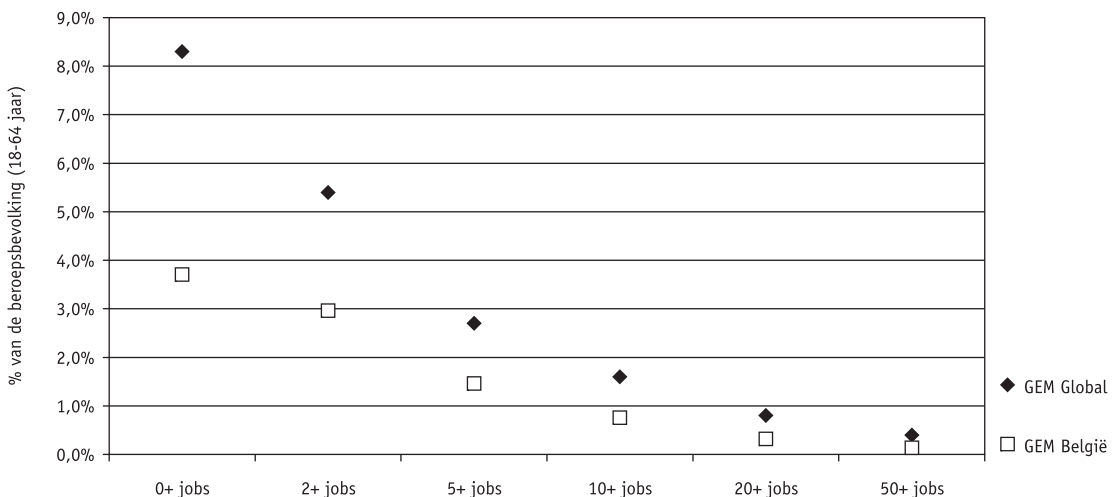
Naast een bepaling van het aantal bedrijven die opstarten met een groeiambitie kunnen we analyse-

ren welke de karakteristieken van groeigerichte starters zijn. Eerst gaan we na of er demografische verschillen waar te nemen zijn tussen groeigerichte en minder groeigerichte starters. Daarnaast bestuderen we het menselijk, sociaal en financieel kapitaal van deze starters. We gaan met andere woorden na of opleiding, netwerk en vermogen een impact hebben op de aard van ondernemerschap. In laatste instantie gaan we na of groeigericht ondernemerschap sectorgebonden is.

Demografische indeling

Een analyse van groeiambities bij starters toont aan dat het vooral mannen zijn die verantwoordelijk zijn voor groeigericht ondernemerschap. Terwijl 70,2% van de minder groeigerichte ondernemingen wordt opgericht door mannen, loopt dit percentage op tot 83,8% voor sterk groeigerichte starters. Verder blijkt de leeftijd van de starters een rol te spelen. De participatiegraad van 35- tot 44-jarigen bedraagt bij de groeigerichte starters 36,5%. Dit betekent dat van alle sterk groeigerichte starters 36,5% in de leeftijdscategorie van 35 tot 44 jaar zit. In de groep van starters die verwachten minder dan 20 mensen tewerk te stellen is dit slechts 28,2%. De doorsnee groeigerichte ondernemer is dus een

Figuur 2. Ondernemingsactiviteit volgens groeiverwachtingen in tewerkstelling



Bron: GEM

man tussen de 35 en 44 jaar. Vrouwelijke ondernemers blijken slechts in uitzonderlijke gevallen een bedrijf op te richten dat veel jobs genereert. Deze bevindingen liggen in lijn met de Europese data weergegeven in de studie van Autio (2005).

Menselijk, sociaal en financieel kapitaal

Menselijk kapitaal of het opleidingsniveau en de vroegere ervaringen van ondernemers worden dikwijls naar voren geschoven als een belangrijke factor ter verklaring van groei. De human capitaltheorie stelt immers dat ondernemers met een hoger niveau van menselijk kapitaal ondernemingen zullen oprichten die sneller groeien en een betere performance neerzetten dan bedrijven die opgericht worden door ondernemers met een lager opleidingsniveau en minder ervaring. Ondernemers met een hoger niveau van menselijk kapitaal richten volgens de literatuur bedrijven op met andere karakteristieken, zoals strategie en structuur, dan hun collega-ondernemers met een lagere graad van menselijk kapitaal.

Consistent met het onderzoek van Autio (2005) op Europees niveau toont onze analyse van Belgische starters aan dat hogeropgeleiden beter vertegenwoordigd zijn in de categorie van sterk groei-gerichte ondernemers. 60,3% van de sterk groei-gerichte ondernemers bezit een hoger niet-universitair of universitair diploma, terwijl dit 54,4% is voor de ondernemers met lagere groeiverwachtingen. Ook de eigen perceptie van kennis en vaardigheden die nodig zijn om te ondernemen blijkt een impact te hebben. Terwijl 90% van de sterk groei-gerichte ondernemers aangeeft over de nodige kennis, vaardigheden en ervaringen te beschikken om een bedrijf op te richten, ligt dit percentage met 70,4% een stuk lager voor de starters met lagere groeiverwachtingen. Groei-gerichte starters hebben eveneens vaker een bedrijf stopgezet dan niet-groei-gerichte starters. De ervaring van het stopzetten van een bedrijf en een nieuwe start wagen kan dus bijdragen tot een sterkere groei-oriëntatie bij herstart.

Naast het belang van menselijk kapitaal onderzoeken we de impact van sociaal kapitaal op groei-gericht ondernemerschap. De term 'sociaal kapitaal' bekijkt het menselijk gedrag vanuit een sociolo-

gisch perspectief. Individuen worden hierbij beschouwd als actoren die mogelijk met elkaar in verbinding staan. De kerngedachte is dat netwerken kunnen bijdragen of leiden tot de opbouw van kennis die het individuele gedrag beïnvloedt. Een belangrijk aspect van sociaal kapitaal voor potentiële ondernemers is de mate waarin zij blootgesteld worden aan 'anderen die het zelf reeds verwezenlijkt hebben', met andere woorden, bestaande ondernemers. Uit de analyse blijkt dat het netwerk van groei-gerichte ondernemers eveneens ruimer is. Terwijl 77,7% van de groei-gerichte ondernemers persoonlijk iemand kent die in de laatste twee jaar een bedrijf heeft opgericht, is dit maar voor 61,4% van de weinig groei-gerichte starters het geval.

Een laatste belangrijke bevinding in lijn met de Europese data is dat starters die reeds hebben opgetreden als informele investeerders in een ander bedrijf sterkere groeiverwachtingen hebben. Terwijl 18,2% van de sterk groei-gerichte starters reeds heeft geïnvesteerd in een ander bedrijf is dit slechts 8,1% voor de minder groei-gerichte starters.

Eigen fondsen vormen een cruciale bron van financiering in de opstart van ondernemingen. Ondernemers met meer eigen middelen ter beschikking hebben dus meer mogelijkheden om groei te financieren zonder een beroep te moeten doen op externe financiering. Terwijl het groei-onderzoek van Autio (2005) aantoont dat vooral mensen met een hoog inkomen sterk groei-gerichte ondernemingen opstarten, blijkt deze relatie niet terug te vinden in de Belgische data.

Sector

De sector waarin de onderneming actief is, heeft eveneens een belangrijke impact op groei-gericht ondernemerschap. Zo blijken de meeste groei-gerichte ondernemers een bedrijf op te starten in de sector van de diensten (aan ondernemingen). Terwijl 21,3% van de weinig groei-gerichte ondernemers aangeeft actief te zijn in het segment van de diensten aan ondernemingen, stijgt dit percentage tot 44,2% voor de sterk groei-gerichte ondernemers.

Conclusie

Sterk groeigericht ondernemerschap blijkt gelinkt te zijn aan de demografische karakteristieken van ondernemers, de kennis en vroegere ervaringen van ondernemers en de sector waarin de starter actief is. Een vergelijkende analyse van starters met hoge groeiverwachtingen en starters met lage groeiverwachtingen toont aan dat mannen in de leeftijdscategorie van 34 tot 44 jaar met een hogere opleiding en vroegere contacten met ondernemerschap meer betrokken zijn bij sterk groeigericht ondernemerschap. Een overheidsbeleid met beperkte ondersteuning gericht naar alle (pre-)starters is dus waarschijnlijk minder effectief dan een beleid dat zich focust op een bepaalde subgroep, namelijk de sterk groeigerichte ondernemers. Het niveau van groeigericht ondernemerschap is zorgwekkend laag in België (en Europa) en aangepaste beleidsmaatregelen die selectief gericht zijn naar groeigerichte starters zijn derhalve noodzakelijk.

Mirjam Knockaert

Tom Vanacker

Sophie Manigart

Vlerick Leuven Gent Management School

Universiteit Gent

Noot

1. De data waarop dit artikel gebaseerd is, werden verzameld door het GEM-consortium. De verantwoordelijkheid voor de analyse en interpretatie ervan berust evenwel bij de auteurs.