

Steunpunt Economie en Ondernemen
Waaistraat 6, bus 3550
3000 Leuven
Belgium
www.steunpunt-economie-ondernemen.be

Beleidsrapport STORE-20-021

Financiering van jonge ondernemingen in Vlaanderen anno 2019

Jolien Roelandt – Universiteit Gent – Jolien.Roelandt@ugent.be
Laurence Rijsseghem – Universiteit Gent – Laurence.Rijsseghem@ugent.be
Petra Andries – Universiteit Gent – Petra.Andries@ugent.be

14 januari 2020

De resultaten in dit rapport geven de mening van de auteurs weer en niet die van de Vlaamse overheid. De Vlaamse Gemeenschap/het Vlaams Gewest is niet aansprakelijk voor het gebruik dat kan worden gemaakt van de in deze mededeling of bekendmaking opgenomen gegevens.

Inhoud

Inleiding	3
Hoofdstuk 1: Methodologisch kader	4
1.1. Steekproeftrekking	4
1.2. Respons.....	6
1.3. Dataverzameling.....	7
Hoofdstuk 2: Empirisch luik.....	8
2.1. Verkennende analyses.....	8
2.2. Gedetailleerde analyses.....	24
Hoofdstuk 3: Conclusie.....	28
Referenties	30

Inleiding

In de zomer van 2020 voerde het Steunpunt Economie en Ondernemen (STORE 2.0) zijn vierde onderzoek uit naar de financiering van jonge ondernemingen, en dit voor de situatie 2019. De resultaten, gepresenteerd in dit rapport, zijn gebaseerd op een online-enquête die werd uitgestuurd naar een representatieve steekproef van 3.736 jonge bedrijven, opgestart tussen 2014 en 2019. Enerzijds werden 1.225 bedrijven opgericht tussen 2014 en 2018, die reeds eerder deelnamen aan het onderzoek en die nog steeds actief waren, opnieuw bevraagd. Anderzijds werden 2.511 bijkomende bedrijven, opgericht in 2019, bevraagd. De initiële steekproef van bedrijven opgericht tussen 2014 en 2018 was gestratificeerd naar oprichtingsjaar, sector, en juridische gedaante (natuurlijke personen versus rechtspersonen). Ook de bijkomende steekproef van bedrijven opgericht in 2019 werd gestratificeerd naar sector en juridische gedaante. De resultaten werden gewogen op basis van sector en juridische gedaante.

In wat volgt wordt de verdere opbouw van dit rapport toegelicht. In het eerste hoofdstuk, het methodologisch kader, wordt ingegaan op de onderzoeksopzet van het empirisch onderzoek. Daarin worden een aantal keuzes verantwoord en het verloop van het onderzoek beschreven. Het tweede hoofdstuk bespreekt het empirische luik en bevat een synthese van de resultaten van zowel de verkennende als de gedetailleerde analyses voor 2019. Ten slotte volgt nog een algemeen besluit.

Hoofdstuk 1: Methodologisch kader

1.1. Steekproeftrekking

In lijn met bovenstaande recente wetenschappelijke inzichten werd in 2017 uit de Kruispuntbank Ondernemingen (KBO) een gestratificeerde steekproef van 4.964 Vlaamse bedrijven¹ geselecteerd, die opgericht waren tussen 2014 en 2016. Deze steekproef was gestratificeerd naar oprichtingsjaar, sector en juridische gedaante (natuurlijke personen versus rechtspersonen). Van de 4.964 ondernemingen die we in 2017 bevroegen over hun financieringsnoden en –problemen anno 2016, ontvingen wij 1.752 antwoorden (zie Beleidsrapport STORE-17-016). In 2018 konden wij 1.305 van deze respondenten opnieuw contacteren over hun financieringsnoden en –problemen voor het referentiejaar 2017. Daarenboven werden in 2018 2.109 bijkomende ondernemingen, opgericht in 2017, bevestigd. Deze bijkomende steekproef was gestratificeerd naar sector en juridische gedaante. In totaal werden in 2018 dus 3.414 jonge ondernemingen, opgericht tussen 2014 en 2017, gecontacteerd. Van deze 3.414 ondernemingen ontvingen wij 1.312 bruikbare antwoorden (zie Beleidsrapport STORE-18-009). In 2019 konden wij 1.164 van deze respondenten opnieuw contacteren over hun financieringsnoden en –problemen voor het referentiejaar 2018. Daarenboven werden 2.360 bijkomende ondernemingen, opgericht in 2018, bevestigd. Ook deze bijkomende steekproef was gestratificeerd naar sector en juridische gedaante. In totaal werden in 2019 dus 3.524 jonge ondernemingen, opgericht tussen 2014 en 2018, gecontacteerd. Van deze 3.524 ondernemingen ontvingen wij 1.297 bruikbare antwoorden (zie Beleidsrapport STORE-19-016). In 2020 tenslotte konden wij 1.225 van deze respondenten opnieuw contacteren over hun financieringsnoden en –problemen voor het referentiejaar 2019. Daarenboven werden 2.511 bijkomende ondernemingen, opgericht in 2019, bevestigd. Ook deze bijkomende steekproef was gestratificeerd naar sector en juridische gedaante. In totaal werden in 2020 dus 3.736 jonge ondernemingen, opgericht tussen 2014 en 2019, gecontacteerd.

Naast het oprichtingsjaar zullen twee dimensies in het vervolg van dit rapport en in de voorstelling van de resultaten van belang zijn. Ten eerste zullen we in de loop van het rapport een onderscheid maken tussen ondernemingen in medium- of hoogtechnologische sectoren enerzijds en laagtechnologische sectoren anderzijds. Wij selecteerden bedrijven in dezelfde NACE-sectoren als bevestigd door het Duitse KfW/ZEW Start-up Panel, alsook creatieve bedrijven die niet vervat zitten in de sectoren van ZEW. We selecteerden bedrijven op basis van hun belangrijkste NACE code zoals aangegeven in de KBO. Vijf van de elf geselecteerde sectoren zijn medium- of hoogtechnologische sectoren (zie Tabel 1). Iets meer dan 9% van de populatie van ondernemingen opgericht tussen 2014 en 2019 behoort tot de medium- en hoogtechnologische sectoren². Aangezien jonge ondernemingen in deze sectoren een belangrijke rol spelen in termen van innovatie en jobcreatie (Audretsch & Fritsch, 2003), werden deze ondernemingen oververtegenwoordigd in de initiële en bijkomende steekproeftrekkingen. In lijn met de methodologie van het KfW/ZEW Start-up Panel, selecteerden wij voor de laagtechnologische strata 2,5 % van de bedrijven voor onze steekproef; en voor de medium- of hoogtechnologische strata 25 %³. Als gevolg behoren ongeveer de helft van de ondernemingen in onze steekproef tot medium- of hoogtechnologische sectoren.

¹ Inclusief bedrijven in Brussel, die ook een Nederlandstalige vragenlijst ontvingen

² Zie de component 'Technology Level' van de REDI-indicator

³ Hoewel voor elke steekproeftrekking respectievelijk 2,5% van de bedrijven uit de laagtechnologische en 25% van de in 2019 opgerichte bedrijven uit de medium- en hoogtechnologische sectoren geselecteerd werden, bevat de totale steekproef bij benadering slechts ongeveer 0.8% van alle bedrijven uit de laagtechnologische en 7.9% van alle bedrijven uit de medium- en hoogtechnologische sectoren opgericht in 2014-2019. Dit komt doordat van de oudere bedrijven enkel de eerdere respondenten opnieuw werden bevestigd.

Verschillende sectoren	Medium- of hoogtechnologisch sectoren	Laagtechnologische sectoren
Geavanceerd, technologische productie	X	
Hoogtechnologische productie	X	
Technologie-intensieve diensten	X	
Software	X	
Creatieve bedrijven (niet opgenomen door ZEW)	X	
Laagtechnologische productie		X
Kennisintensieve diensten		X
Andere Business-to-Business diensten		X
Business-to-consumer diensten		X
Bouw		X
Groothandel en detailhandel		X

Tabel 1: Overzicht sectoren

Anders dan in het Duitse KfW/ZEW Start-up Panel (waar deze informatie niet voorhanden is) hebben wij ook gestratificeerd naar juridische vorm: of de jonge onderneming een natuurlijke persoon dan wel een rechtspersoon betreft. Onder natuurlijke personen worden de personen bedoeld die in België als onafhankelijke entiteit een economische en beroepsmatige activiteit gewoonlijk, hoofdzakelijk of aanvullend uitoefenen⁴. Er is geen onderscheid tussen het persoonlijk vermogen en dat van de onderneming. Hieronder vallen aldus de eenmanszaken. Een rechtspersoon in de vorm van een vennootschap staat daarentegen juridisch gezien volledig op zichzelf, met eigen rechten, plichten en een eigen vermogen dat gescheiden is van dat van de vennoten⁵. De totaal geïdentificeerde populatie van ondernemingen opgericht tussen 2014 en 2019 bestaat uit 158.349 natuurlijke personen en 101.929 rechtspersonen.

Op deze manier verkregen we 132 initiële strata (namelijk 6 oprichtingsjaren * 11 sectoren * 2 juridische vormen).

⁴ <https://economie.fgov.be/nl/themas/ondernemingen/kruispuntbank-van/inschrijving-de-kruispuntbank>

⁵ <https://www.vlaanderen.be/nl/ondernemen/een-eigen-zaak-starten/rechtsvorm-juridisch-statuut-van-uw-onderneming>

1.2. Respons

Van de 3.736 jonge ondernemingen die we contacteerden, namen er 1.224 deel aan onze bevraging. Dit resulteert in een totale responsgraad van 32,8%. De responsgraad voor de bedrijven die opgericht werden in 2019 en dus voor het eerst gecontacteerd werden, bedraagt 26,4%. De responsgraad van de ondernemingen die voor de tweede, derde of vierde keer deelnamen, bedraagt 45,9%. Van deze 1.224 antwoorden waren uiteindelijk 1.162 antwoorden bruikbaar. 62 antwoorden vielen uit de responsgroep omdat zij, op basis van de antwoorden op de vragenlijst, (a) niet de juiste oprichtingsdatum bleken te hebben, (b) niet tot de juiste sector behoorden, of (c) niet onafhankelijk bleken te zijn. Analooq aan het Duitse KfW/ZEW Start-up Panel zijn we enkel geïnteresseerd in ondernemingen die onafhankelijk werden opgericht (Fryges et al., 2009). Hiervoor werd een screeningvraag opgenomen in de vragenlijst. Als de onderneming in kwestie opgericht is als een filiaal of dochtermaatschappij, werd de vragenlijst vroegtijdig afgebroken.

In Tabel 2 wordt een overzicht gegeven van de populatie, steekproef en respons per stratum. In deze tabel hebben we er niet voor gekozen om deze in de 132 strata (jaartal * sector * juridische gedaante) weer te geven, maar kiezen we voor 22 strata (sector * juridische gedaante). We nemen aldus de zes jaartallen samen. De reden hiervoor is dat na de dataverzameling enkele strata weinig of geen respondenten bleken te bevatten (veelal omdat er ook weinig bedrijven uit de populatie tot dit stratum behoren en er dus ook weinig werden aangeschreven) en wij daardoor genoodzaakt waren onze strata te vereenvoudigen. Deze vereenvoudigde strata zullen ook gebruikt worden bij de weging van de resultaten (infra).

	Natuurlijke personen			Rechtspersonen		
	Populatie	Steekproef	Respons	Populatie	Steekproef	Respons
Geavanceerd, technologische productie	76	6	2	143	10	3
Hoogtechnologische productie	207	18	8	366	31	8
Technologie-intensieve diensten	10.375	739	253	8.607	723	237
Software	1.718	147	51	1651	130	37
Creatieve bedrijven (niet opgenomen door ZEW)	284	15	5	226	11	3
Laagtechnologische productie	8.840	82	37	4.257	33	9
Kennisintensieve diensten	12.760	112	44	16.473	126	32
Andere B2B diensten	22.297	191	70	17.187	123	32
B2C diensten	56.645	478	178	24.776	161	48
Bouw	21.456	197	65	14.429	124	19
Groothandel en detailhandel	23.691	187	58	13.814	92	25

Tabel 2: Populatie, steekproef en respons naar gelang sector en juridische gedaante

1.3. Dataverzameling

Na het opzoeken van mailadressen werd een gepersonaliseerde link naar de online vragenlijst via mail verzonden naar één van de oprichters/eigenaars. Deze mailing werd na een drietal weken herhaald. Na deze drie weken werden de oprichters die nog niet invulden, ook opgebeld en aan ons onderzoek herinnerd. Dit werd twee keer herhaald met een tijdsperiode van een paar weken tussen de verschillende telefonische aansporingen. De online vragenlijst werd afgebroken wanneer de onderneming in kwestie niet de juiste oprichtingsdatum had of niet onafhankelijk bleek te zijn. Tot slot werd de online-vragenlijst ook afgebroken wanneer de respondent niet de oprichter of de eigenaar was. In dat geval werd naar de correcte contactinformatie gevraagd en werd bovenstaande procedure herhaald. De dataverzameling startte begin juli en werd eind augustus 2020 stopgezet.

Hoofdstuk 2: Empirisch luik

Om de financieringsmechanismen en –problemen van jonge ondernemingen in kaart te brengen, zullen wij in dit hoofdstuk de resultaten van ons kwantitatief onderzoek weergeven. Een eerste deel behandelt de verkennende analyses, en wordt gevolgd door het tweede deel met meer gedetailleerde analyses. In elk van deze delen zullen we eerst kort de gebruikte methode toelichten, om daarna over te gaan naar de eigenlijke resultaten.

2.1. Verkennende analyses

Nadat we de methode van de verkennende analyses hebben toegelicht, zullen we in wat volgt een overzicht geven van de resultaten van jonge ondernemingen op de verschillende items in de vragenlijst. Daarbij maken we telkens de vergelijking tussen natuurlijke en rechtspersonen, tussen bedrijven opgericht in hoofd- versus bijberoep en herhalen we hetzelfde voor bedrijven in medium- en hoogtechnologische versus bedrijven in laagtechnologische sectoren. Opmerkelijke verschillen worden in de verf gezet. Eerst bespreken we de algemene bedrijfskenmerken van de nieuwe ondernemingen in Vlaanderen. Daarna komen volgende onderwerpen met betrekking tot financiering aan bod: kennis van verschillende financieringsmechanismen, aangevraagde financiering, verkregen financiering, inschatting van het aanbod en voorwaarden en aanwending van de financiering.

Methode

Wat de resultaten van de verkennende analyses betreft, zullen we telkens gebruik maken van gewogen gemiddeldes. Dit betekent dat aan elke observatie een gewicht wordt toegewezen, afhankelijk van het stratum (sector * juridische gedaante). De gewogen gemiddelden worden enerzijds gebruikt om een mogelijke vertekening in responsgraad te verminderen en anderzijds om te voorkomen dat een bepaald stratum over- of ondervertegenwoordigd wordt. Het gebruik van deze methode laat toe om uitspraken te doen over de totale populatie.

Algemene bedrijfskenmerken

Indien we de resultaten voor de respondenten door weging extrapoleren naar de totale populatie (260.278 jonge ondernemingen), zien we volgende algemene bedrijfskenmerken:

Opstart:

- 83% van de jonge ondernemingen in de populatie werden door een solo-ondernemer opgericht, terwijl 17% door een team van ondernemers werd opgericht
- In het geval de onderneming door een team werd opgericht, bedroeg de gemiddelde grootte van het ondernemersteam 2,4 leden
- In 34% van de jonge ondernemingen was minstens één vrouwelijke ondernemer betrokken
- 74% van de jonge ondernemingen werden opgericht door ondernemers die een hogere opleiding hadden genoten (méér dan diploma middelbaar onderwijs)⁶
- De gemiddelde leeftijd van de ondernemer/ het ondernemersteam bij opstart bedroeg 36,3 jaar
- De gemiddelde ondernemer/ het gemiddelde ondernemersteam had bij opstart 13,6 jaar werkervaring⁷

⁶ Zie de component 'Educational Level' van de REDI-indicator

⁷ Bij teams: Gemiddelde werkervaring = som van het aantal jaar werkervaring van alle leden van het team/ aantal leden van het team

- In 31% van de jonge ondernemingen in de populatie, had minstens één oprichter eerder al een bedrijf opgericht
- De gemiddelde ondernemer/ het gemiddelde ondernemersteam schat zijn functionele ervaring bij opstart als volgt in:
 - o De gemiddelde managementervaring kreeg een score van 4,3 op 7
 - o De gemiddelde marketingervaring kreeg een score van 3,6 op 7
 - o De gemiddelde technologische kreeg een score van 4,8 op 7
- Slechts 1% van de jonge ondernemingen in de populatie ontving bij oprichting Venture Capital (VC) financiering
- De gemiddelde jonge onderneming in de populatie realiseerde in het eerste jaar na oprichting een tewerkstelling van 1,56 voltijds equivalenten (VTE) (inclusief eigenaars en onderaannemers die enkel voor het bedrijf werken)
- 51% van de ondernemingen werd opgericht in hoofdberoep en 49% in bijberoep⁸. Bij de natuurlijke personen werd 33% opgericht in hoofdberoep; bij de rechtspersonen 80%.

Proces:

- In 4% van de jonge ondernemingen in de populatie, waren er tussen oprichting en eind 2019 wijzigingen in het top management team.

Situatie 2019:

- De gemiddelde jonge onderneming in de populatie realiseerde een tewerkstelling van 2,2 VTE (inclusief eigenaars en onderaannemers die enkel voor het bedrijf werken).
- De gemiddelde jonge onderneming in de populatie realiseerde een omzet van €140.328.
- De gemiddelde jonge onderneming in de populatie had operationele kosten voor een bedrag van €60.668.
- De gemiddelde jonge onderneming in de populatie investeerde €44.117.
- 20% van de jonge ondernemingen in de populatie investeerde in Onderzoek en Ontwikkeling
- De jonge ondernemingen in de populatie die in 2019 investeerden in Onderzoek & Ontwikkeling, stelden gemiddeld 76% van hun VTE tewerk in Onderzoek & Ontwikkeling.
- De gemiddelde jonge onderneming in de populatie realiseerde een winst van €23.939.
- 34% van de jonge ondernemingen in de populatie exporteerde.⁹
- De jonge ondernemingen in de populatie die in 2019 exporteerden, verkochten gemiddeld aan 5 landen (inclusief België), en hadden gemiddeld 24% buitenlandse klanten.
- 32% van de jonge ondernemingen was actief in markten waar weinig andere bedrijven hetzelfde product of dezelfde dienst aanboden.¹⁰
- 48% van de jonge ondernemingen bood producten of diensten aan die nieuw waren voor sommige van hun klanten.¹¹
- 25% van de jonge ondernemingen gebruikten technologieën van minder dan vijf jaar oud.¹²

Toekomstvisie:

⁸ Bij teams: De onderneming wordt beschouwd als bijberoep indien alle leden van het team dit in bijberoep deden.

⁹ Zie de component 'Export' van de REDI-indicator

¹⁰ Zie de component 'Competitors' van de REDI-indicator

¹¹ Zie de component 'New Prod' van de REDI-indicator

¹² Zie de component 'New Tech' van de REDI-indicator

- 8% van de jonge ondernemingen verwacht binnen vijf jaar 10 of meer werknemers tewerk te stellen én 50% of meer te groeien qua tewerkstelling.¹³

Kennis en aanvraag van verschillende financieringsmechanismen

Aangezien de grootte en de oorsprong van de financiering algemeen beschouwd worden als cruciale factoren in het succes en de groei van jonge ondernemingen, werden verschillende financieringsmechanismen bevraagd. Een overzicht hiervan is terug te vinden in Tabel 3.

In eerste instantie werd gevraagd naar de mate waarin men op de hoogte was van deze financieringsmechanismen. Vervolgens werd bevraagd in welke mate men in 2019 deze financieringsmechanismen zowel succesvol als onsuccesvol probeerde aan te trekken. Uit de resultaten is gebleken dat in 2019 ongeveer 54% van de jonge ondernemingen financiering probeerde aan te trekken. Dit is gelijkaardig aan eerdere cijfers voor 2017 (Beleidsrapport STORE-18-009) en 2018 (Beleidsrapport STORE-19-016). In het algemeen vraagt men het vaakst volgende financieringsmechanismen aan: financiering door bestaande of nieuwe leden van het top management team, financiering door familie en vrienden, en korte en lange termijnleningen bij financiële instellingen.

Verskillende financieringsmechanismen
Bestaande of nieuwe leden van het top management team (inclusief de oprichters)
Familie en vrienden
Handelskrediet: vb. Leverancierskrediet en factoring
Leasing
Korte en lange termijn leningen: vb. leningen op termijn, hypothecaire en niet-hypothecaire leningen op afbetaling door financiële instellingen (vb. commerciële banken, financieringsbedrijven, en andere financiële instellingen)
Andere financiering door financiële instellingen: vb. voorschotten in rekening-courant en gemengde kredietlijnen
Overheid: vb. kapitaalsubsidies, interestsubsidies, risicokapitaal, leningen en waarborgen
Business Angels
Venture Capitalists
Acceleratoren, incubatoren, universiteiten
Andere externe bedrijven: vb. leveranciers, klanten, concurrenten en werkgever van de oprichters
Crowdfunding: vb. equity crowdfunding, loan based crowdfunding, donation based crowdfunding en reward based crowdfunding)

Tabel 3: Verschillende financieringsmechanismen

¹³ Zie de component 'Gazelle' van de REDI-indicator

Gezien de grote verschillen in financiering (a) tussen natuurlijke personen en rechtspersonen, (b) tussen ondernemingen opgericht in hoofd- versus bijberoep, en (c) tussen ondernemingen in medium- en hoogtechnologische sectoren enerzijds en laagtechnologische sectoren anderzijds, zullen we deze ook afzonderlijk bespreken.

In wat volgt zullen we eerst het verschil tussen natuurlijke en rechtspersonen bespreken, en gelijklopend ook de significante verschillen tussen ondernemingen in hoofd- versus bijberoep. De resultaten voor hoofdberoep versus bijberoep zijn immers zeer sterk gelijklopend met het onderscheid tussen natuurlijke personen en rechtspersonen. Tabel 4 geeft het percentage van de populatie natuurlijke personen en het percentage van de populatie rechtspersonen dat kennis heeft van het betreffende financieringsmechanisme alsook het percentage van beide populaties dat deze financieringsvorm effectief heeft aangevraagd.

<i>Financiering door...</i>	Natuurlijke personen		Rechtspersonen	
	Enige kennis (%)	Aangevraagd (%)	Enige kennis (%)	Aangevraagd (%)
Top management team	66,3	40,6	81,3	27,1
Familie en vrienden	60,8	11,5	75,8	5,6
Handelskrediet	52,5	1,4	75,0	4,4
Leasing	56,5	4,2	79,6	8,7
Korte en lange termijn leningen	64,3	6,9	85,1	18,1
Andere financiering door financiële instellingen	50,5	0,6	77,8	4,9
Overheid	51,9	2,8	69,8	2,4
Business Angels	25,1	0,1	45,2	0,8
Venture Capitalists	23,0	0,0	42,6	0,1
Acceleratoren, incubatoren, universiteiten	27,2	0,0	35,3	0,2
Andere externe bedrijven	43,3	1,5	54,4	1,4
Crowdfunding	52,8	0,3	61,4	1,3

Tabel 4: Kennis en aanvraag van verschillende financieringsmechanismen: opdeling natuurlijke versus rechtspersonen (gewogen cijfers: % van de populatie)

In Tabel 4 valt onmiddellijk op dat het percentage dat kennis heeft van de verschillende financieringsmechanismen hoger ligt bij de rechtspersonen dan bij de natuurlijke personen. Deze verschillen zijn, net zoals in de vorige bevestigingen, significant voor elk van de financieringsmechanismen. Dit is tevens het geval voor de ondernemingen opgericht in hoofd- versus bijberoep. Ondernemingen in hoofdberoep hebben, net zoals de rechtspersonen, significant meer kennis van elk van de financieringsmechanismen.

Ook wat betreft het percentage ondernemingen dat financiering heeft aangevraagd, zien we dat de aanvraag bij de rechtspersonen significant hoger ligt in het geval van (a) leasing, (b) korte en lange termijn leningen, (c) andere financiering door financiële instellingen, en (d) Business Angels. Verder zien we dat het percentage natuurlijke personen dat financiering via top management team heeft aangevraagd significant hoger ligt dan het overeenkomstige percentage bij de rechtspersonen. Uit Tabel 4 kunnen we ook opmerken dat alle financieringsmechanismen wel goed gekend zijn, maar dat het percentage ondernemingen dat de respectievelijke financiering aanvraagt betrekkelijk laag ligt (met uitzondering van financiering door het top management team).

Wat de verschillen tussen de ondernemingen in hoofd- versus bijberoep betreft, zien we in Tabel 5 dat ondernemingen in bijberoep significant vaker financiering aanvragen bij het top management team. Ondernemingen in hoofdberoep vragen dan weer significant vaker financiering aan via (a) leasing, en (b) korte en lange termijn leningen.

<i>Financiering door...</i>	Hoofdberoep		Bijberoep	
	Enige kennis (%)	Aangevraagd (%)	Enige kennis (%)	Aangevraagd (%)
Top management team	76,8	26,2	67,1	45,5
Familie en vrienden	72,2	5,5	61,3	13,3
Handelskrediet	71,6	3,4	49,8	1,3
Leasing	74,7	8,9	55,7	3,0
Korte en lange termijn leningen	82,5	16,1	61,8	6,3
Andere financiering door financiële instellingen	72,2	3,7	49,5	0,9
Overheid	66,9	3,9	50,2	1,4
Business Angels	39,7	0,6	25,6	0,1
Venture Capitalists	35,9	0,0	25,0	0,0
Acceleratoren, incubatoren, universiteiten	33,1	0,1	27,4	0,1
Andere externe bedrijven	50,0	1,3	44,8	1,8
Crowdfunding	57,6	0,9	54,4	0,4

Tabel 5: Kennis en aanvraag van verschillende financieringsmechanismen: opdeling hoofdberoep versus bijberoep (gewogen cijfers: % van de populatie)

Tabel 6 geeft een overzicht van de kennis en aanvraag van verschillende financieringsmechanismen, ditmaal opgesplitst naar technologie-intensiteit. Het valt onmiddellijk op dat het percentage dat kennis heeft van de verschillende financieringsmechanismen hoger ligt bij de ondernemingen in medium- en hoogtechnologische sectoren dan bij hun tegenhangers. Deze verschillen zijn significant voor elk van de financieringsmechanismen, behalve bij korte en lange termijn leningen. Ondernemingen in medium- en hoogtechnologische sectoren vragen procentueel gezien ook significant vaker financiering aan bij (a) business angels en (b) acceleratoren, incubatoren en universiteiten, dan hun tegenhangers in laagtechnologische sectoren.

<i>Financiering door...</i>	Medium- en hoogtechnologische sectoren		Laagtechnologische sectoren	
	Enige kennis (%)	Aangevraagd (%)	Enige kennis (%)	Aangevraagd (%)
Top management team	76,7	39,0	71,8	34,8
Familie en vrienden	71,1	8,7	66,3	9,2
Handelskrediet	64,3	2,9	61,2	2,5
Leasing	71,4	6,6	65,1	5,9
Korte en lange termijn leningen	74,7	7,7	72,4	11,7
Andere financiering door financiële instellingen	66,5	2,0	60,8	2,3
Overheid	62,8	3,9	58,6	2,5
Business Angels	38,5	1,2	32,5	0,3
Venture Capitalists	38,9	0,4	29,9	0,0
Acceleratoren, incubatoren, universiteiten	42,0	0,9	29,2	0,0
Andere externe bedrijven	54,3	3,0	47,0	1,3
Crowdfunding	66,9	0,7	55,1	0,7

Tabel 6: Kennis en aanvraag van verschillende financieringsmechanismen: opdeling technologie-intensiteit (gewogen cijfers: % van de populatie)

Aangevraagde en verkregen financiering

Aan de respondenten die effectief een bepaalde vorm van financiering aangevraagd hebben in 2019, werd gevraagd over welke bedragen het ging. Het gemiddelde bedrijf in de populatie dat financiering aanvroeg, vroeg in totaal, i.e., over alle financieringsmechanismen heen, €81.143 aan en verkreeg €72.236 financiering. In wat volgt zullen we, wat betreft de effectief aangevraagde versus verkregen financiering, opnieuw de twee vergelijkingen maken. In Tabel 7 valt – net als in eerdere rapporten –

onmiddellijk op dat rechtspersonen over het algemeen in absolute cijfers hogere bedragen financiering aanvragen dan natuurlijke personen. Deze verschillen zijn significant verschillend in het geval van financiering door (a) top management team, (b) familie en vrienden, (c) handelskrediet, (d) korte en lange termijn leningen, (e) andere financiering door financiële instellingen, en (f) andere externe bedrijven.

Wat de ondernemingen in hoofdberoep versus bijberoep betreft, vragen de ondernemers in hoofdberoep significant hogere bedragen aan voor in het geval van financiering door (a) top management team, (b) familie en vrienden, (c) handelskrediet, en (d) leasing (zie Tabel 8).

<i>Financiering door...</i>	Natuurlijke personen			Rechtspersonen		
	gemiddeld aangevraagd (€)	gemiddeld verkregen (€)	% verkregen	gemiddeld aangevraagd (€)	gemiddeld verkregen (€)	% verkregen
Top management team	6.821	6.502	95%	25.352	26.083	103%
Familie en vrienden	8.305	6.832	82%	50.453	46.941	93%
Handelskrediet	25.733	24.181	94%	127.960	102.505	80%
Leasing	30.283	29.279	97%	80.302	80.255	100%
Korte en lange termijn leningen	40.488	17.144	42%	288.451	280.025	97%
Andere financiering door financiële instellingen	6.050*	871*	14%*	132.455	131.099	99%
Overheid	24.219	3.585	15%	34.184	22.317	65%
Business Angels	15.000*	10.000*	67%*	127.511*	42.366*	33%*
Venture Capitalists	0*	/*	/*	2.500.000*	0*	0%*
Acceleratoren, incubatoren, universiteiten	0*	/*	/*	72.435*	0*	0%*
Andere externe bedrijven	9.690	7.782	80%	79.464*	11.462*	14%*
Crowdfunding	9.114*	798*	9%*	9.537*	154*	2%*

Tabel 7: Aangevraagde en verkregen financiering van verschillende financieringsmechanismen: opdeling natuurlijke versus rechtspersonen (gewogen cijfers voor de populatie) (*=geëxtrapoleerd op basis van maximaal 5 respondenten die deze vraag beantwoordden)

Wanneer we naar de verkregen bedragen kijken, zien we dat de rechtspersonen tevens significant hogere bedragen verkrijgen dan natuurlijke personen in het geval van financiering door (a) top management team, (b) familie en vrienden, (c) korte en lange termijn leningen en (d) overheid (zie Tabel 7). Tussen de ondernemingen in hoofdberoep en de ondernemingen opgericht in bijberoep zien we verschillen in het geval van verkregen financiering door (a) top management team, (b) familie en vrienden, (c) leasing en (d) korte en lange termijn leningen (zie Tabel 8).

	Hoofdberoep			Bijberoep		
<i>Financiering door...</i>	gemiddeld aangevraagd (€)	gemiddeld verkregen (€)	% verkregen	gemiddeld aangevraagd (€)	gemiddeld verkregen (€)	% verkregen
Top management team	22.384	22.460	100%	6.998	7.025	100%
Familie en vrienden	21.984	19.245	88%	17.049	15.404	90%
Handelskrediet	128.211	105.431	82%	27.820	21.941	79%
Leasing	71.879	71.362	99%	18.134	17.875	99%
Korte en lange termijn leningen	245.135	238.204	97%	48.578	13.939	29%
Andere financiering door financiële instellingen	120.506	118.746	99%	2.000*	1.000*	50%*
Overheid	29.855	9.011	30%	22.773	14.713	65%
Business Angels	127.511	42.366	33%	15.000*	10.000*	67%*
Venture Capitalists	2.500.000*	0*	0%*	/*	/*	/*
Acceleratoren, incubatoren, universiteiten	100.000*	0*	0%*	50.000*	0*	0%*
Andere externe bedrijven	22.987	13.160	57%	46.460	5.972	13%
Crowdfunding	10.000*	0*	0%*	8.507*	946*	11%*

Tabel 8: Aangevraagde en verkregen financiering van verschillende financieringsmechanismen: opdeling hoofdberoep versus bijberoep (gewogen cijfers voor de populatie) (*=geëxtrapoleerd op basis van maximaal 5 respondenten die deze vraag beantwoordden)

Tabel 9 geeft aan dat, gelijkaardig aan vorige bevragingen, ondernemingen in medium- en hoogtechnologische sectoren de hoogste bedragen aanvragen bij Venture Capitalists en Business Angels. Deze cijfers zijn telkens echter gebaseerd op de antwoorden van maximaal vijf respondenten die dit type financiering aanvroegen, en dienen dus met voorzichtigheid geïnterpreteerd te worden. Bij de ondernemingen in laagtechnologische sectoren worden de hoogste bedragen aangevraagd via korte en lange termijn leningen, via andere financiering door financiële instellingen, en via Business

Angels¹⁴. Verdere tests wijzen uit dat er geen significante verschillen zijn in de aangevraagde bedragen tussen medium- en hoogtechnologische versus laagtechnologische sectoren. Ondernemingen in medium- en hoogtechnologische sectoren verkrijgen de hoogste bedragen via business angels¹⁵ en ondernemingen in laagtechnologische sectoren via korte en lange termijnleningen door financiële instellingen. Ondernemingen in medium- en hoogtechnologische sectoren verkrijgen significant hogere bedragen via de overheid, dan hun tegenhangers in laagtechnologische sectoren. Tot slot

<i>Financiering door...</i>	Medium- en hoogtechnologische sectoren			Laagtechnologische sectoren		
	gemiddeld aangevraagd (€)	gemiddeld verkregen (€)	% verkregen	gemiddeld aangevraagd (€)	gemiddeld verkregen (€)	% verkregen
Top management team	16.392	17.061	104%	12.902	12.875	100%
Familie en vrienden	28.046	25.620	91%	17.486	15.569	89%
Handelskrediet	77.269	39.271	51%	96.193	80.687	84%
Leasing	46.649	46.380	99%	60.398	59.922	99%
Korte en lange termijn leningen	85.797	49.012	57%	201.896	189.382	94%
Andere financiering door financiële instellingen	36.665	14.668	40%	124.845	124.439	100%
Overheid	70.252	44.879	64%	18.916	3.252	17%
Business Angels	185.469*	158.146*	85%*	100.000*	0*	0%*
Venture Capitalists	2.500.000*	0*	0%*	/*	/*	/*
Acceleratoren, incubatoren, universiteiten	72.435*	0*	0%*	/*	/*	/*
Andere externe bedrijven	67.755	24.603	36%	27.597*	5.078*	18%*
Crowdfunding	6.478*	4.887*	75%*	9.634*	0*	0%*

Tabel 9: Aangevraagde en verkregen financiering van verschillende financieringsmechanismen: opdeling technologie-intensiteit (gewogen cijfers voor de populatie) (*=geëxtrapoleerd op basis van maximaal 5 respondenten die deze vraag beantwoordden)

¹⁴ Dit cijfer voor ondernemingen in de laagtechnologische sectoren werd echter geëxtrapoleerd op basis van maximaal 5 respondenten die financiering via Business Angel aanvroegen. Voorzichtigheid is dus geboden bij de interpretatie.

¹⁵ Dit cijfer voor ondernemingen in de medium- en hoogtechnologische sectoren werd echter geëxtrapoleerd op basis van maximaal 5 respondenten die financiering via Business Angel aanvroegen. Voorzichtigheid is dus geboden bij de interpretatie.

merken we dat ondernemingen in de medium- en hoogtechnologische sectoren versus laagtechnologische sectoren beduidend verschillen wat betreft de percentages van aangevraagde financiering die ze effectief verkrijgen bij (a) andere financiering door financiële instellingen, (b) Business Angels en (c) crowdfunding (respectievelijk 40% vs. 100% voor andere financiering door financiële instellingen, 85% vs. 0% voor Business Angels¹⁶ en 75% vs. 0% voor crowdfunding¹⁷).

Inschatting van het aanbod en voorwaarden

Aan de respondenten die effectief een bepaalde vorm van financiering aangevraagd hebben, werd ook gevraagd om het aanbod en de voorwaarden verbonden aan deze financiering te beoordelen.

Hierbij hadden de respondenten de keuze tussen:

- voldoende aanbod en gunstige voorwaarden
- voldoende aanbod, maar ongunstige voorwaarden
- onvoldoende aanbod en gunstige voorwaarden
- onvoldoende aanbod en ongunstige voorwaarden

Over het algemeen gaven meer dan 50% van de ondernemingen aan dat er voldoende aanbod aan gunstige voorwaarden was bij volgende financieringsmechanismen:

- Top management team
- Familie en vrienden
- Handelskrediet
- Leasing
- Korte en lange-termijn leningen door financiële instellingen
- Andere financiering door financiële instellingen

In Tabel 10 wordt een overzicht gegeven van de inschatting van het aanbod en voorwaarden door de natuurlijke versus rechtspersonen. Uit Tabel 10 blijkt dat zowel bij de natuurlijke als bij de rechtspersonen het aanbod en de voorwaarden van financiering door het top management team zeer positief worden ingeschat. Natuurlijke personen zijn ook vrij positief over het aanbod en de voorwaarden van financiering via handelskrediet, andere externe bedrijven, en familie en vrienden. Rechtspersonen zijn dan weer zeer positief over het aanbod en de voorwaarden van financiering via leasing en andere financiering door financiële instellingen. Verdere tests wijzen echter uit dat er geen significante verschillen in inschatting tussen beide groepen te vinden zijn. Wat betreft de ondernemingen in hoofd- versus bijberoep, kunnen we op vlak van inschatting dezelfde conclusie trekken (zie Tabel 11).

In Tabel 12 wordt een overzicht gegeven van de inschatting van het aanbod en voorwaarden van de ondernemingen in medium- en hoogtechnologische versus laagtechnologische sectoren. Zowel bedrijven in medium- en hoogtechnologische sectoren als ondernemingen in laagtechnologische sectoren blijken uitermate tevreden met het aanbod en de voorwaarden van financiering door het top management team. Bedrijven in medium- en hoogtechnologische sectoren laten zich ook positief uit over het aanbod en de voorwaarden van financiering via leasing en via familie en vrienden. Bedrijven in laagtechnologische sectoren zijn ook vrij positief over het aanbod en de voorwaarden van financiering via leasing, en ook over andere financiering door financiële instellingen. We zien hier geen significante verschillen.

¹⁶ Bij medium- en hoogtechnologische sectoren werd het cijfer geëxtrapoleerd op basis van maximaal 5 respondenten die financiering via Business Angels aanvroegen. Bij de laagtechnologische sectoren zocht geen enkele onderneming Business Angel financiering. Voorzichtigheid is dus geboden bij de interpretatie.

¹⁷ Zowel bij medium- en hoogtechnologische sectoren als bij laagtechnologische sectoren werd het cijfer geëxtrapoleerd op basis van maximaal 5 respondenten die financiering via crowdfunding aanvroegen. Voorzichtigheid is dus geboden bij de interpretatie.

	Natuurlijke personen				Rechtspersonen			
	Voldoende aanbod		Onvoldoende aanbod		Voldoende aanbod		Onvoldoende aanbod	
<i>Financiering door...</i>	Gunstige voorwaarden (%)	Ongunstige voorwaarden (%)	Gunstige voorwaarden (%)	Ongunstige voorwaarden (%)	Gunstige voorwaarden (%)	Ongunstige voorwaarden (%)	Gunstige voorwaarden (%)	Ongunstige voorwaarden (%)
Top management team	92,0	6,1	1,0	0,9	91,3	5,7	2,8	0,2
Familie en vrienden	64,5	13,3	14,7	7,5	74,1	1,7	1,7	22,6
Handelskrediet	67,9	4,5	3,1	24,5	58,0	28,5	0,0	13,6
Leasing	60,7	33,5	5,8	0,0	84,4	15,1	0,5	0,0
Korte en lange termijn leningen	62,3	24,8	0,0	12,9	72,4	14,4	7,9	5,3
Andere financiering door financiële instellingen	7,8*	9,5*	73,3*	9,5*	83,3	14,7	1,0	1,00
Overheid	26,4	14,3	46,6	12,7	49,9	42,8	2,4	4,9
Business Angels	0,0*	0,0*	100,0*	0,0*	11,0*	89,0*	0,0*	0,0*
Venture Capitalists	/*	/*	/*	/*	0,0*	0,0*	0,0*	100,0*
Acceleratoren, incubatoren, universiteiten	/*	/*	/*	/*	0,0*	44,9*	55,1*	0,0*
Andere externe bedrijven	66,3	0,0	27,3	6,4	0,0*	78,3*	5,2*	16,6*
Crowdfunding	0,0*	88,6*	11,4*	0,0*	6,2*	93,8*	0,0*	0,0*

Tabel 10: Inschatting van aanbod en voorwaarden: opdeling natuurlijke versus rechtspersonen (gewogen cijfers: in % van de populatie), (*=geëxtrapoleerd op basis van maximaal 5 respondenten die deze vraag beantwoordden)

	Hoofdberoep				Bijberoep			
	Voldoende aanbod		Onvoldoende aanbod		Voldoende aanbod		Onvoldoende aanbod	
<i>Financiering door...</i>	Gunstige voorwaarden (%)	Ongunstige voorwaarden (%)	Gunstige voorwaarden (%)	Ongunstige voorwaarden (%)	Gunstige voorwaarden (%)	Ongunstige voorwaarden (%)	Gunstige voorwaarden (%)	Ongunstige voorwaarden (%)
Top management team	90,6	4,2	3,8	1,5	92,6	7,1	0,2	0,1
Familie en vrienden	77,3	8,4	12,9	1,4	62,5	11,4	11,1	15,2
Handelskrediet	69,3	28,3	1,5	1,0	57,4	5,9	0,0	36,8
Leasing	78,1	18,3	3,6	0,0	61,6	38,4	0,0	0,0
Korte en lange termijn leningen	69,2	19,6	3,3	7,9	66,4	14,8	9,5	9,2
Andere financiering door financiële instellingen	76,2	13,3	8,6	1,9	0,0*	100,0*	0,0*	0,0*
Overheid	35,7	13,4	40,0	10,9	33,8	55,7	3,8	6,7
Business Angels	11,0*	89,0*	0,0*	0,0*	0,0*	0,0*	100,0*	0,0*
Venture Capitalists	0,0*	0,0*	0,0*	100,0*	/*	/*	/*	/*
Acceleratoren, incubatoren, universiteiten	0,0*	100,0*	0,0*	0,0*	0,0*	0,0*	100,0*	0,0*
Andere externe bedrijven	82,9	0,0	4,4	12,8	7,9	53,2	30,7	8,2
Crowdfunding	0,0*	100,0*	0,0*	0,0*	9,2*	80,5*	10,4*	0,0*

Tabel 11: Inschatting van aanbod en voorwaarden: opdeling hoofdberoep versus bijberoep (gewogen cijfers: in % van de populatie), (*=geëxtrapoleerd op basis van maximaal 5 respondenten die deze vraag beantwoordden)

	Medium- en hoogtechnologische sectoren				Laagtechnologische sectoren			
	Voldoende aanbod		Onvoldoende aanbod		Voldoende aanbod		Onvoldoende aanbod	
<i>Financiering door...</i>	Gunstige voorwaarden (%)	Ongunstige voorwaarden (%)	Gunstige voorwaarden (%)	Ongunstige voorwaarden (%)	Gunstige voorwaarden (%)	Ongunstige voorwaarden (%)	Gunstige voorwaarden (%)	Ongunstige voorwaarden (%)
Top management team	91,4	5,0	2,3	1,2	91,8	6,0	1,6	0,6
Familie en vrienden	76,0	7,8	11,8	4,5	65,9	10,8	11,6	11,8
Handelskrediet	51,7	22,6	10,9	14,8	62,2	20,4	0,0	17,4
Leasing	80,2	17,1	2,7	0,0	73,6	23,6	2,8	0,0
Korte en lange termijn leningen	64,2	15,3	3,0	17,5	68,8	18,7	4,9	7,6
Andere financiering door financiële instellingen	26,8	29,6	13,9	29,6	78,7	13,2	8,1	0,0
Overheid	43,9	23,0	22,7	10,4	33,3	25,3	31,7	9,7
Business Angels	40,6*	40,6*	18,8*	0,0*	0,0*	100,0*	0,0*	0,0*
Venture Capitalists	0,0*	0,0*	0,0*	100,0*	/*	/*	/*	/*
Acceleratoren, incubatoren, universiteiten	0,0*	44,9*	55,1*	0,0*	/*	/*	/*	/*
Andere externe bedrijven	41,8	0,0	9,3	48,9	41,1*	37,4*	21,5*	0,0*
Crowdfunding	47,0*	0,0*	53,0*	0,0*	0,0*	100,0*	0,0*	0,0*

Tabel 12: Inschatting van aanbod en voorwaarden: opdeling technologie-intensiteit (gewogen cijfers: in % van de populatie) (*=geëxtrapoleerd op basis van maximaal 5 respondenten die deze vraag beantwoordden)

Aanwending van financiering

Aan de respondenten die in 2019 een bepaald type van financiering verwierven, werd ook gevraagd voor welk doel zij deze financiering aanwendden. De respondenten werd gevraagd hoeveel procent van de verworven financiering gespendeerd werd aan investeringen (vb. het aankopen van eigendom en gebouwen, bureau uitrusting, voertuigen, machines, aandelen, ...) en hoeveel procent aan operationele kosten (vb. personeelskosten, huurkosten, leasing tarieven, intresten en kosten voor werkmaterialen en andere materialen, ...). Over het algemeen kunnen we stellen dat merendeel van de financiering gebruikt wordt voor investeringen. Het gemiddelde bedrijf in de populatie wendt 61% van de verworven financiering aan voor investeringen.

Financiering door...	Natuurlijke personen		Rechtspersonen	
	% aangewend voor investeringen	% aangewend voor operationele kosten	% aangewend voor investeringen	% aangewend voor operationele kosten
Top management team	55,9	44,1	51,5	48,5
Familie en vrienden	62,1	37,9	63,5	36,5
Handelskrediet	77,7	22,4	46,1	53,9
Leasing	78,1	21,9	95,5	4,5
Korte en lange termijn leningen	93,0	7,0	76,7	23,3
Andere financiering door financiële instellingen	45,1*	54,9*	22,8	77,2
Overheid	14,9	85,1	46,2	53,8
Business Angels	10,0*	90,0*	45,0*	55,0*
Venture Capitalists	/*	/*	/*	/*
Acceleratoren, incubatoren, universiteiten	/*	/*	/*	/*
Andere externe bedrijven	43,3	56,7	52,8	47,2
Crowdfunding	50,0*	50,0*	0,0*	100,0*

Tabel 13: Aanwending van financiering van verschillende financieringsmechanismen: opdeling natuurlijke versus rechtspersonen (gewogen cijfers voor de populatie) (*=geëxtrapoleerd op basis van maximaal 5 respondenten die deze vraag beantwoordden)

In Tabel 13 hierboven wordt de aanwending per juridische gedaante weergegeven. Bij de natuurlijke personen valt het op dat meer dan drie kwart van financiering verkregen via handelskrediet, leasing en korte en lange termijn leningen gebruikt wordt voor investeringen. Bij rechtspersonen is dit eveneens het geval voor financiering via leasing en korte en lange termijn leningen bij financiële instellingen. Echter kunnen voor geen enkele vorm van financiering significante verschillen tussen de natuurlijke en de rechtspersonen opgetekend worden wat betreft de aanwending. Wat de ondernemingen in hoofd- versus bijberoep betreft, zien we significante verschillen in aanwending bij financiering via top management team en andere externe bedrijven¹⁸ (zie Tabel 14).

<i>Financiering door...</i>	Hoofdberoep		Bijberoep	
	% aangewend voor investeringen	% aangewend voor operationele kosten	% aangewend voor investeringen	% aangewend voor operationele kosten
Top management team	49,2	50,8	57,9	42,1
Familie en vrienden	58,8	41,3	64,1	35,9
Handelskrediet	59,1	40,9	42,8	57,2
Leasing	93,9	6,1	69,4	30,6
Korte en lange termijn leningen	79,2	20,8	95,8	4,2
Andere financiering door financiële instellingen	23,5	76,5	0,0*	100,0*
Overheid	48,5	51,5	10,1	89,9
Business Angels	45,0*	55,0*	10,0*	90,0*
Venture Capitalists	/*	/*	/*	/*
Acceleratoren, incubatoren, universiteiten	/*	/*	/*	/*
Andere externe bedrijven	33,6	66,5	63,2*	36,8*
Crowdfunding	/*	/*	26,5*	73,5*

Tabel 14: Aanwending van financiering van verschillende financieringsmechanismen: opdeling hoofdberoep versus bijberoep (gewogen cijfers voor de populatie) (*=geëxtrapoleerd op basis van maximaal 5 respondenten die deze vraag beantwoordden)

¹⁸ Het cijfer voor ondernemingen in bijberoep werd echter geëxtrapoleerd op basis van maximaal 5 respondenten die financiering via andere externe bedrijven aanwenden. Voorzichtigheid is dus geboden bij de interpretatie.

Verder kunnen we in Tabel 15 vaststellen dat, leasing en korte en lange termijn leningen bij financiële instelling ook bij ondernemingen in medium- en hoogtechnologische sectoren én bij ondernemingen in laagtechnologische sectoren grotendeels worden aangewend voor investeringen. Verder zien we dat bij financiering via top management team het percentage dat aangewend wordt voor investeringen significant hoger ligt in de laagtechnologische dan de medium- en hoogtechnologische sectoren.

<i>Financiering door...</i>	Medium- en hoogtechnologische sectoren		Laagtechnologische sectoren	
	% aangewend voor investeringen	% aangewend voor operationele kosten	% aangewend voor investeringen	% aangewend voor operationele kosten
Top management team	45,0	55,0	55,5	44,5
Familie en vrienden	57,7	42,3	63,0	37,0
Handelskrediet	59,4	40,7	54,3	45,7
Leasing	70,3	29,7	90,4	9,6
Korte en lange termijn leningen	76,4	23,6	83,1	17,0
Andere financiering door financiële instellingen	22,9*	77,1*	23,3	76,7
Overheid	51,3	48,7	26,7	73,3
Business Angels	38,4*	61,6*	/*	/*
Venture Capitalists	/*	/*	/*	/*
Acceleratoren, incubatoren, universiteiten	/*	/*	/*	/*
Andere externe bedrijven	57,1	43,0	39,8	60,2
Crowdfunding	26,5*	73,5*	/*	/*

Tabel 15: Aanwending van financiering van verschillende financieringsmechanismen: opdeling technologie-intensiteit (gewogen cijfers: in % van populatie) (*=geëxtrapoleerd op basis van maximaal 5 respondenten die deze vraag beantwoordden)

2.2. Gedetailleerde analyses

Methode

De voorgaande analyses geven enkel een basisinzicht in de verschillen tussen rechtspersonen en natuurlijke personen, en tussen medium- en hoogtechnologische versus laagtechnologische sectoren. In de gedetailleerde analyses die volgen, zullen we aan de hand van ordinary least squares (OLS) regressies nagaan wat het verklarende effect is van specifieke bedrijfskenmerken op verschillende financieringsaspecten. Meer bepaald hebben we volgende bedrijfskenmerken opgenomen in onze regressie¹⁹:

- het oprichtingsjaar of de leeftijd van de onderneming,
- de grootte van het top management team²⁰,
- gemiddelde leeftijd van het top management team,
- minstens 1 vrouw(en) in het top management team
- hoogste opleidingsniveau binnen het top management team,
- de managementervaring van het top management team,
- de marketingervaring van het top management team,
- de technologische ervaring van het top management team,
- de start-up ervaring van het top management team,
- of de onderneming intern al dat niet aan Onderzoek en Ontwikkeling (O&O) doet (waarbij 0=geen O&O en 1=O&O),
- verwachte groei in personeel na 5 jaar,
- % buitenlandse klanten,
- of de onderneming actief is in markten waar weinig of geen andere bedrijven hetzelfde product of dezelfde dienst aanbieden (waarbij 0=Neen en 1=Ja),
- of de onderneming producten of diensten aanbiedt die nieuw zijn voor alle of sommige van hun klanten (waarbij 0=Neen en 1=Ja),
- juridische gedaante (waarbij 0= natuurlijke personen en 1=rechtspersonen),
- technologie-intensiteit van de sector (waarbij 0=laagtechnologisch en 1=medium- en hoogtechnologisch).

Analoog aan de besproken variabelen in de verkennende analyses zullen we achtereenvolgens kort de resultaten toelichten van de regressies met volgende afhankelijke variabelen: al dan niet financiering aangevraagd, bedrag aangevraagd, bedrag verkregen en aanwending. De resultaten worden in Tabel 16 samengevat.

¹⁹ Andere bevestigde bedrijfskenmerken werden niet opgenomen omwille van multicollineariteit of missing values.

²⁰ Met het top management team bedoelen we personen die als aandeelhouder én manager bij het bedrijf betrokken zijn. Het top management team bestaat bij oprichting uit de oprichter(s), maar kan later wijzigen.

Al dan niet financiering aangevraagd

In de eerste regressie bekijken we welke bedrijfskenmerken een effect hebben op het al dan niet aanvragen van financiering in 2019. Vooreerst zien we een positief verband tussen de grootte van het top management team en het aanvragen van financiering. Ook zien we een positief verband tussen O&O-activiteiten en het aanvragen van financiering. Verder zien we dat de leeftijd van de onderneming een significant negatief verband vertoont met het aanvragen van financiering. Dit kan verklaard worden door het feit dat alle ondernemingen bij opstart een minimumkapitaal dienen in te brengen, terwijl in latere jaren niet alle ondernemingen bijkomende financiering zoeken. Ook de gemiddelde leeftijd en opleidingsniveau van het team hebben een negatief effect op het aanvragen van financiering. Het is onduidelijk hoe dit komt. Net als vorig jaar, en in tegenstelling tot de cijfers voor 2017 en eerder onderzoek van Cosh, Cumming & Hughes (2009), vinden wij geen significant effect van de verwachte groei in FTE na 5 jaar. Groeigerichte ondernemingen bleken in 2019 ongeveer even vaak financiering aan te vragen als hun tegenhangers, wanneer men controleert voor hun andere kenmerken. In tegenstelling tot wat zou kunnen verwacht worden op basis van Tabel 4, stellen we vast dat rechtspersonen minder geneigd zijn om financiering aan te vragen dan natuurlijke personen. Dit wijst erop dat niet het juridisch statuut 'op zich', maar de andere kenmerken waarin rechtspersonen en natuurlijke personen van elkaar kunnen verschillen (zoals bijvoorbeeld de grootte van het top management team en de O&O-activiteiten), tot het vaker aanvragen van financiering leiden.

Bedrag aangevraagde financiering

Ook wanneer we voor alle ondernemingen die financiering hebben aangevraagd, kijken naar het totaal aangevraagde bedrag (dus over alle financieringskanalen heen), merken we geen positief effect van verwachte groei. Groeigerichte ondernemingen bleken in 2019 even grote financieringsbedragen aan te vragen als hun tegenstanders. Ook ondernemingen die intern aan Onderzoek en Ontwikkeling doen, zoeken gemiddeld géén beduidend grotere financieringsbedragen, dit in tegenstelling tot 2018 en in lijn met de situatie anno 2016 en 2017. Wel tekenen we, net zoals in vorige bevraging, een positief effect op van de grootte van het top management team en van hun management en marketing ervaring. Hoe groter het team en hoe meer management en marketingervaring, hoe groter het aangevraagde bedrag. Verder vinden we, net als in het verleden, dat de rechtspersonen hogere bedragen aanvragen. Bovendien zien we dat de leeftijd van de onderneming een significant positief verband vertoont met het aangevraagde financieringsbedrag. Hoewel oudere ondernemingen over het algemeen minder geneigd zijn financiering aan te vragen (supra), blijkt dus dat, als ze dan toch financiering nodig hebben, ze grotere financieringsbedragen aanvragen. Voorts zien we dat de teams met minstens één vrouwelijke ondernemer in 2019 gemiddeld lagere financieringsbedragen aanvragen, zoals in 2018 ook het geval was. Tot slot valt, net als in 2018 en in tegenstelling tot eerdere bevragingen, een negatief significant effect op te tekenen tussen de technologie-intensiteit en het aangevraagde bedrag. Wanneer we controleren voor groeiaspiraties, O&O-activiteiten, e.d., zien we dus dat ondernemingen in medium- en hoogtechnologische sectoren lagere bedragen aanvragen dan hun tegenhangers in laagtechnologische sectoren.

Bedrag verkregen financiering

De derde regressie onderzoekt het verband tussen de bedrijfskenmerken en het totaal verkregen bedrag aan financiering (opnieuw over alle financieringskanalen heen). Enkel de grootte van het top management team en de juridische gedaante blijken hier een significante rol te spelen. Rechtspersonen en teams met meer leden vragen dus niet alleen grotere bedragen aan, ze halen ook

grotere bedragen op. Verrassend genoeg halen teams met een hoger opleidingsniveau significant minder financiering op. Hoe dit kan verklaard worden, is onduidelijk.

Percentage verkregen financiering

De vierde regressie onderzoekt het verband tussen de bedrijfskenmerken en het verkregen bedrag, uitgedrukt als percentage van het aangevraagde bedrag. Ten eerste kunnen we een significant negatief verband vinden tussen de leeftijd van de onderneming en het percentage verkregen financiering. Hoe ouder de onderneming, hoe lager het verkregen bedrag ten opzichte van het aangevraagde bedrag. Dit heeft te maken met de eerdere bevindingen dat oudere bedrijven gemiddeld grotere bedragen aanvragen, maar ongeveer even veel financiering ophalen. Hetzelfde geldt voor teams met meer managementervaring. Ook de start-up ervaring van het team en de groei aspiraties van de onderneming vertonen een significant negatief verband met het percentage aangevraagde financiering dat effectief wordt verkregen. De gemiddelde leeftijd van het team en hun technologische ervaring hebben dan weer een significant positief effect. Verder vinden wij geen effect van O&O- en exportactiviteiten, de grootte van het team, en de aanwezigheid van vrouwelijke ondernemers of top managers in het team.

Aanwending

Tot slot zien we dit jaar, in tegenstelling tot vorige jaren, bijna geen verbanden tussen de bedrijfskenmerken en het percentage van de totaal verkregen financiering dat aangewend wordt voor investeringen. Enkel de technologie-intensiteit van de sector vertoont een negatief verband. Jonge ondernemingen in medium- en hoogtechnologische sectoren besteden dus een lager percentage van de door hen opgehaalde financiering aan investeringen, en een hoger percentage ervan aan operationele kosten.

	Al dan niet financiering aangevraagd	Aangevraagde financiering (in €)	Verkregen financiering (in €)	Verkregen financiering (in %)	% verkregen financiering aangewend voor investeringen
Leeftijd van de onderneming	-	+	n.s.	-	n.s.
Grootte van het top management team	+	+	+	n.s.	n.s.
Leeftijd van het team (gemiddelde)	-	n.s.	n.s.	+	n.s.
Vrouw(en) in het team	n.s.	-	n.s.	n.s.	n.s.
Hoogste opleidingsniveau binnen het team	-	n.s.	-	n.s.	n.s.
Management ervaring	n.s.	+	n.s.	-	n.s.
Marketingervaring van het team	n.s.	+	n.s.	n.s.	n.s.
Technologische ervaring van het team	n.s.	n.s.	n.s.	+	n.s.
Start-up ervaring van het team	n.s.	n.s.	n.s.	-	n.s.
Of de onderneming intern al dan niet aan O&O doet	+	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
Verwachte groei in personeel na 5 jaar	n.s.	n.s.	n.s.	-	n.s.
% buitenlandse klanten	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
Of weinig andere bedrijven in de markt hetzelfde product / dienst aanbieden	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
Of de diensten van de onderneming nieuw zijn voor sommige klanten	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
Juridische gedaante	-	+	+	n.s.	n.s.
Technologie-intensiteit	n.s.	-	n.s.	n.s.	-

Tabel 16: Resultaten regressieanalyses: verband bedrijfskenmerken en verschillende financieringsaspecten
(+ = positief significant verband, - = negatief significant verband, n.s.= niet significant op 10% significantieniveau)

Hoofdstuk 3: Conclusie

In dit rapport hebben we de financieringsmechanismen en –problemen van jonge ondernemingen anno 2019 in kaart gebracht. Daarbij maakten we telkens de vergelijking tussen natuurlijke versus rechtspersonen, tussen ondernemingen in hoofd- en bijberoep, en tussen ondernemingen in medium- en hoogtechnologische versus laagtechnologische sectoren.

Wanneer we kijken naar het verschil tussen rechtspersonen versus natuurlijke personen blijken de rechtspersonen beter op de hoogte te zijn van de verschillende financieringsmogelijkheden. Rechtspersonen vragen ook vaker dan natuurlijke personen financiering aan via (a) leasing, (b) korte en lange termijn leningen, (c) andere financiering door financiële instellingen, en (d) Business Angels. Natuurlijke personen trachten zich dan weer vaker te financieren via de persoonlijke middelen van de ondernemers/managers. Rechtspersonen die financiering aanvragen, vragen in totaal (i.e. over de verschillende financieringsvormen heen) ook grotere bedragen aan en verwerven in absolute termen ook meer financiering dan natuurlijke personen die financiering zoeken. In het bijzonder vragen rechtspersonen hogere bedragen aan dan natuurlijke personen voor financiering door (a) top management team, (b) familie en vrienden, (c) handelskrediet, (d) korte en lange termijn leningen, (e) andere financiering door financiële instellingen, en (f) andere externe bedrijven. Ze verkrijgen hogere bedragen in het geval van financiering door (a) top management team, (b) familie en vrienden, (c) korte en lange termijn leningen en (d) overheid. Verder zijn natuurlijke en rechtspersonen even positief over het aanbod van financiering. Tot slot blijken er geen opmerkelijke verschillen te zijn tussen rechtspersonen en natuurlijke personen wat betreft het gebruik van de bekomen financiering.

Aangezien de meeste rechtspersonen in onze studie in hoofdberoep worden opgericht en de meeste natuurlijke personen hun zaak in bijberoep uitoefenen, vinden we gelijkaardige verschillen wanneer we ondernemingen in hoofd- en ondernemingen in bijberoep met elkaar vergelijken. Ondernemingen in hoofdberoep blijken beter op de hoogte te zijn van de verschillende financieringsmogelijkheden en vragen vaker financiering aan via (a) leasing, en (b) korte en lange termijn leningen. Ondernemingen in bijberoep proberen zich dan weer vaker te financieren via de persoonlijke middelen van het top management team. Wat de aangevraagde en verkregen bedragen betreft, zien we dat ondernemingen in hoofdberoep significant hogere bedragen aanvragen in het geval van financiering door (a) top management team, (b) familie en vrienden, (c) handelskrediet, en (d) leasing, en ook significant hogere bedragen verkrijgen in het geval van financiering door (a) top management team, (b) familie en vrienden, (c) leasing en (d) korte en lange termijn leningen.

Wanneer we kijken naar industrieerelateerde verschillen qua specifieke financieringsvormen, merken we volgende verschilpunten. Ondernemingen in medium- en hoogtechnologische sectoren hebben, behalve wat betreft korte en lange termijn leningen, significant meer kennis van alle financieringsmechanismen dan ondernemingen in laagtechnologische sectoren. Ze vragen, zoals verwacht, significant vaker financiering aan bij (a) Business Angels en (b) acceleratoren, incubatoren, universiteiten dan hun tegenhangers in laagtechnologische sectoren. Wat de verkregen financieringsbedragen betreft, zien we dat ondernemingen in medium- en hoogtechnologische sectoren de hoogste bedragen verkrijgen via business angels²¹ en ondernemingen in laagtechnologische sectoren de hoogste bedragen verkrijgen via korte en lange termijnleningen.

²¹ Dit cijfer voor ondernemingen in de medium- en hoogtechnologische sectoren werd echter geëxtrapoleerd op basis van maximaal 5 respondenten die financiering via Business Angel aanvroegen. Voorzichtigheid is dus geboden bij de interpretatie.

Ondernemingen in medium- en hoogtechnologische sectoren verkrijgen, zoals verwacht, significant hogere bedragen via de overheid dan hun tegenhangers in laagtechnologische sectoren. Verder zijn beide groepen ongeveer even positief over het aanbod van financiering. Tenslotte blijkt dat, indien de verkregen financiering gebeurt via het top management team, het percentage dat aangewend wordt voor investeringen significant hoger ligt bij ondernemingen in laagtechnologische sectoren dan bij ondernemingen in medium- of hoogtechnologische sectoren.

Verder hebben we in dit rapport ook de verklarende effecten van specifieke bedrijfskenmerken op de verschillende financieringsaspecten besproken, en dit over de verschillende financieringsmechanismen heen. Vooreerst blijkt de leeftijd van de onderneming een significant effect te hebben op het al dan niet aanvragen van financiering, het aangevraagde bedrag en het percentage financiering dat effectief wordt opgehaald. Iets oudere bedrijven zijn minder geneigd om financiering te zoeken, maar indien ze dat wel doen, gaat het om grotere bedragen. Ze verkrijgen echter procentueel minder van die aangevraagde financiering dan jongere starters. Dit geeft aan dat financiers mogelijk minder positief staan ten opzichte van het financieren van verdere ontwikkeling dan ten opzichte van het financieren van opstart.

Ook blijkt de grootte van het top management team een significant effect te hebben op het al dan niet aanvragen van financiering, het aangevraagde bedrag en het verkregen bedrag (in absolute cijfers). Hoe groter het team, hoe meer de onderneming geneigd is om externe financiering aan te vragen en hoe hoger het gevraagde en verkregen bedrag. Voorts blijkt de ervaring van het top management team een significant effect te hebben op de aangevraagde en verkregen financiering (procentueel gezien). Meer bepaald zijn teams met een uitgesproken management- en marketing ervaring geneigd om hogere bedragen aan financiering aan te vragen, verkrijgen teams met een uitgesproken management- en start-up ervaring procentueel minder van het aangevraagde bedrag en teams met technologische ervaring procentueel meer. Verder zien we dat de gemiddelde leeftijd van het team en het hoogste opleidingsniveau binnen het team een impact heeft op het al dan niet aanvragen van financiering en de verkregen financiering. Oudere en hoger opgeleide teams blijken minder geneigd financiering aan te vragen, maar wanneer zij het toch doen verkrijgen de hoger opgeleide teams minder financiering (in absoluut bedrag) en de oudere teams procentueel gezien meer financiering. Tot slot blijkt ook het hebben van minstens één vrouw in het top management team een impact te hebben op het aangevraagde bedrag. Wanneer er minstens één vrouw aanwezig is, vragen de ondernemingen gemiddeld gezien lagere bedragen aan.

Verder blijken groeigeërienteerde ondernemingen, net zoals vorig jaar, niet geneigd significant vaker of significant grotere bedragen financiering aan te vragen, maar halen zij toch procentueel gezien minder financiering op dan de niet groeigeërienteerde ondernemingen. Dit in tegenstelling tot ondernemingen die aan Onderzoek en Ontwikkeling doen, die wel sneller geneigd zijn financiering aan te vragen.

Referenties

Rijssegem, L., Roelandt, J. , Andries, P. (2020). Financiering van jonge ondernemingen in Vlaanderen. Beleidsrapport STORE-19-016.

Andries, P., Rijssegem, L., Roelandt, J. (2019). Financiering van jonge ondernemingen in Vlaanderen. Beleidsrapport STORE-18-009.

Audretsch, D.B., Fritsch M. (2003) Linking entrepreneurship to growth: The case of west Germany. *Industry and Innovation* 10: 65–73

Cosh, A., Cumming, D., Hughes, A. (2009), Outside Entrepreneurial Capital. *The Economic Journal*, 119: 1494-1533.

Fryges, H., Gottschalk, S., Kohn, K. (2009): *The KfW/ZEW Start-up Panel: Design and Research Potential*, ZEW Discussion Paper No. 09-053, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim.