

Hoe kan het ondernemerschap in België worden gestimuleerd?

J. De Mulder
H. Godefroid^(*)

Inleiding

Algemeen wordt aangenomen dat het ondernemerschap zeer belangrijk is voor de economische groei van een land. Heel wat instellingen, hetzij nationaal hetzij internationaal, verrichten onderzoek in dat domein. Het gaat daarbij om zowel overheidsgerelateerde organisaties, zoals de OESO of de EC, als particuliere initiatieven, zoals de Global Entrepreneurship Monitor (GEM). In de vele studies die deze organisaties publiceren, worden onder meer de prestaties van de verschillende landen gekwantificeerd en worden diverse factoren opgelijst die de ontwikkeling van het ondernemerschap kunnen beïnvloeden. De lijst met mogelijke determinanten is meestal zeer uitgebreid aangezien de beslissing om al dan niet een zelfstandige activiteit op te starten of een onderneming op te richten, door tal van elementen wordt bepaald. Niet alleen financiële of economische factoren spelen immers een rol, ook meer sociologische aspecten zoals de perceptie van het ondernemerschap of het omgaan met risico's zijn van groot belang.

Bovendien wordt vaak gesteld dat België inzake ondernemerschap zeer matig presteert. Dat wordt echter slechts in weinig studies ondubbelzinnig aangetoond, laat staan dat de oorzaken ervan zouden worden nagegaan.

Dit artikel beoogt op summiere wijze een totaalbeeld te schetsen van het ondernemerschap in België. In dat verband komen de beide hierboven vermelde stellingen aan bod. Bovendien wordt nagegaan door welke factoren het ondernemerschap wordt gestimuleerd of afgeremd en

wordt bekeken hoe België zich verhoudt ten opzichte van andere landen. Door de zwakkere punten te identificeren, kan immers duidelijk worden waar precies eventuele extra inspanningen nodig zijn.

Het artikel bestaat uit vier hoofdstukken. In het eerste hoofdstuk wordt, op basis van een vergelijking met andere Europese landen, België's huidige situatie inzake ondernemerschap geschetst. Daarbij wordt zowel de zelfstandige activiteit als de oprichting van ondernemingen belicht. In het tweede hoofdstuk wordt het verband behandeld tussen het ondernemerschap en de economische groei en worden de diverse vormen van ondernemerschap beschreven. In het derde hoofdstuk worden de factoren toegelicht die het ondernemerschap kunnen beïnvloeden en wordt ook bekeken welke positie België voor elk van die determinanten inneemt. In het vierde hoofdstuk, ten slotte, worden een aantal recentelijk genomen beleidsmaatregelen besproken die het ondernemerschap in België moeten bevorderen. Het artikel wordt afgerond met de conclusies en enkele slotbeschouwingen.

1. Ondernemersdemografie

Ondernemerschap heeft vele dimensies, en kan derhalve op verschillende manieren worden omschreven. Het gaat immers om een ruim begrip dat door de EC wordt gedefinieerd als 'de mentaliteit en het proces waarbij in een nieuwe of een bestaande organisatie economische activiteit wordt gecreëerd en ontwikkeld door het nemen van risico's, creativiteit en/of innovatie te combineren met gezond beheer' (EC, 2012). In dat opzicht is een ondernemer

^(*) De auteurs danken E. Dhyne voor zijn opmerkingen bij een eerdere versie van dit artikel, alsook M. Lunati (OESO) voor het aanleveren van gegevens.

dus niet enkel een zelfstandige in de gebruikelijke zin van het woord, maar vooral iemand die innoverende activiteiten ontwikkelt. Ondernemerschap heeft zodoende tal van facetten en kan in verschillende dimensies worden onderzocht. Een eerste aanwijzing voor de omvang van het ondernemerschap is de mate waarin de bevolking op arbeidsleeftijd een zelfstandige activiteit uitoefent, al dan niet met personeel in dienst. Ook de creatie van nieuwe ondernemingen, in combinatie met de mate waarin bedrijven verdwijnen, is echter een maatstaf voor het dynamisme van de ondernemingspopulatie in een land. De beide concepten zijn complementair aangezien ze telkens een bepaald aspect van het ondernemerschap belichten. Bovendien zijn enkele meer gedetailleerde uitsplitsingen enkel voor één van de twee definities beschikbaar; door ze allebei te behandelen, kunnen extra dimensies onder de loep worden genomen.

Men dient evenwel voor ogen te houden dat ook deze gegevens geen volledig beeld schetsen, onder meer wat de gevolgen voor de werkgelegenheid betreft. Zo zijn nieuw opgerichte bedrijven immers vaak kleine start-ups die initieel weinig werkgelegenheid creëren, terwijl het verdwijnen van enkele grote ondernemingen een zwaar banenverlies kan impliceren. Dit neemt echter niet weg dat ook deze dynamiek gunstig kan zijn voor de economische bedrijvigheid en voor de optimale werking van de arbeidsmarkt, aangezien de aldus 'vrijgekomen' arbeidskrachten geheroriënteerd kunnen worden naar nieuwe en groeiende activiteiten.

1.1 Zelfstandigen

Het aantal zelfstandigen kan worden geraamd aan de hand van verschillende bronnen. Louter voor België zijn er om te beginnen de gegevens van het Rijksinstituut voor de sociale verzekeringen der zelfstandigen (RSVZ), dat de sociale zekerheid van zelfstandige ondernemers beheert. De gegevens betreffen het aantal zelfstandigen die aangesloten zijn bij de socialeverzekeringsfondsen; ze zijn momenteel beschikbaar voor de periode 1995-2015. Er zijn diverse uitsplitsingen mogelijk. Zo kan een onderscheid worden gemaakt naargelang de zelfstandige activiteit wordt uitgeoefend als hoofd- of nevenbezigheid, of door gepensioneerd. Die resultaten kunnen vervolgens verder worden verfijnd volgens leeftijd, nationaliteit, bedrijfstak, enz.

(1) De geaggregeerde resultaten zijn op de Eurostat-website beschikbaar tot en met 2015. Voor meer gedetailleerde gegevens moet echter gebruik worden gemaakt van de door Eurostat ter beschikking gestelde microgegevens, die voorhanden zijn tot en met 2014.

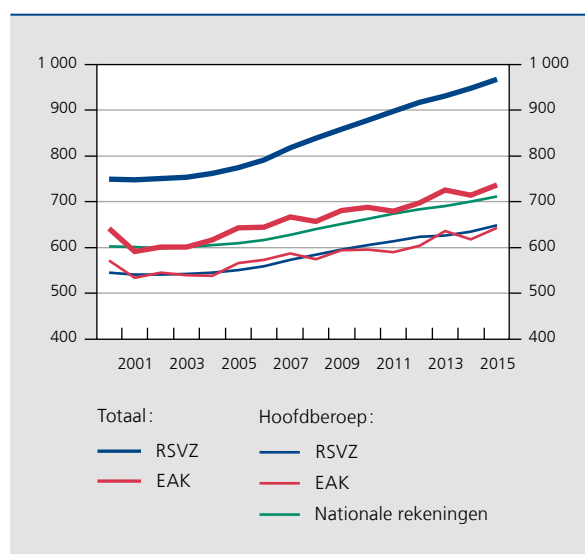
(2) Indien er een arbeidsovereenkomst is, wordt de betrokkene immers als werknemer beschouwd.

De nationale rekeningen zijn een tweede exhaustieve bron. Deze gegevens, die eveneens voor de periode 1995-2015 beschikbaar zijn, betreffen enkel de zelfstandigen in hoofdberoep; de raming van de totale werkgelegenheid in de nationale rekeningen zou immers worden overschat indien ook de personen met een zelfstandige activiteit in bijberoep worden meegeteld, aangezien die vaak reeds als werknemer (in hoofdberoep) in rekening worden gebracht. De resultaten zijn, vanwege de binnen de EU geharmoniseerde methodologie, internationaal vergelijkbaar. Er is echter, op een uitsplitsing naar bedrijfstak na, geen verdere detaillering voorhanden.

Tot slot kan ook de enquête naar de arbeidskrachten (EAK) worden gebruikt. In die enquête wordt de respondenten onder meer gevraagd naar het beroepsstatuut (ambtenaar, werknemer, zelfstandige) dat hun professionele activiteit – in hoofd- en eventueel in bijberoep – het best vat. Die gegevens zijn, volgens verscheidene gedetailleerde uitsplitsingen, internationaal vergelijkbaar en voor de diverse landen beschikbaar vanaf het ogenblik dat ze de EAK hebben ingevoerd; voor België is dat sedert 1983. De meest recente resultaten hebben betrekking op 2015⁽¹⁾.

In de gegevens van het RSVZ en de EAK kan een onderscheid worden gemaakt tussen de 'echte' zelfstandigen en de zogenoemde helpers, die regelmatig zelfstandigen bijstaan of vervangen, dit echter zonder door een arbeidsovereenkomst te zijn verbonden⁽²⁾. Het gaat

GRAFIEK 1 ZELFSTANDIGEN⁽¹⁾ IN BELGIË VOLGENS DIVERSE BRONNEN
(duizenden personen)



Bronnen: EC (EAK), INR (raming NBB), RSVZ.

(1) Exclusief helpers.

bijvoorbeeld om meewerkende echtgenoten. Dergelijke helpers worden voor de sociale zekerheid als zelfstandigen beschouwd, met dezelfde rechten en plichten⁽¹⁾, en ze worden derhalve geregistreerd bij het RSVZ. In dit artikel worden ze echter buiten beschouwing gelaten aangezien ze allicht minder als 'ondernemer' kunnen worden beschouwd. Op basis van de gegevens van de nationale rekeningen is een dergelijke correctie echter niet mogelijk: het INR publiceert immers enkel het totale aantal zelfstandigen in hoofdberoep, met inbegrip van de helpers. Om het aantal zelfstandigen, exclusief de helpers, volgens de drie bronnen te kunnen vergelijken, werd voor de nationale rekeningen dan ook een raming gemaakt van het aantal helpers, dat in mindering werd gebracht van het gepubliceerde totaal.

Vanwege de verschillende gebruikte methodologieën leveren de drie bronnen uiteenlopende berekeningen van het aantal zelfstandigen op. Worden enkel de zelfstandigen in hoofdberoep beschouwd, dan ligt het (geraamde) cijfer volgens de nationale rekeningen hoger dan dat volgens de twee andere bronnen. Voor 2015 gaat het volgens de nationale rekeningen om ongeveer 711 000 personen; het RSVZ en de EAK becijferden dat aantal op respectievelijk ongeveer 648 000 en 643 000 personen. Sedert 2000 verloopt het aantal zelfstandigen volgens de drie bronnen wel vrij parallel: een stabilisatie tot en met 2004 en vervolgens een stijging in een vrij vergelijkbaar tempo.

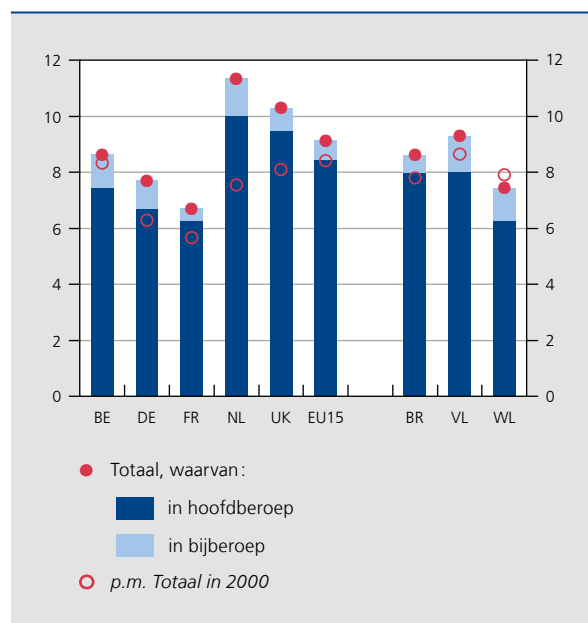
Wordt niet enkel de zelfstandige activiteit in hoofdberoep beschouwd, maar het totale aantal zelfstandigen (nog steeds exclusief de helpers), dan lopen de resultaten volgens de twee beschikbare bronnen nog veel sterker uiteen. Volgens het RSVZ waren er, met inbegrip van de zelfstandigen in bijberoep en de gepensioneerden die een dergelijke activiteit uitoefenen, in 2015 bijna 970 000 zelfstandigen. Volgens de EAK ging het in totaal om iets minder dan 740 000 personen met een zelfstandige activiteit als eerste of tweede baan.

Hierna wordt in deze paragraaf gebruikgemaakt van de gegevens van de EAK. De EAK is dan wel een enquête en geen exhaustieve bron, maar ten opzichte van het RSVZ heeft ze het voordeel dat haar resultaten internationaal vergelijkbaar zijn. Vergeleken met de nationale rekeningen dekt de EAK een ruimer concept (inclusief de zelfstandigen in bijberoep) en maakt ze het mogelijk de resultaten zeer gedetailleerd en volgens diverse dimensies uit te splitsen.

De ongeveer 714 000 zelfstandigen die België volgens de gegevens van de EAK in 2014 telde (dat is het meest recente jaar waarvoor de gedetailleerde microgegevens

GRAFIEK 2 ZELFSTANDIGEN⁽¹⁾ IN BELGIË EN IN DE EU15 IN 2014

(in % van de bevolking van 15 tot 74 jaar)



Bron: EC (EAK).
(1) Exclusief helpers.

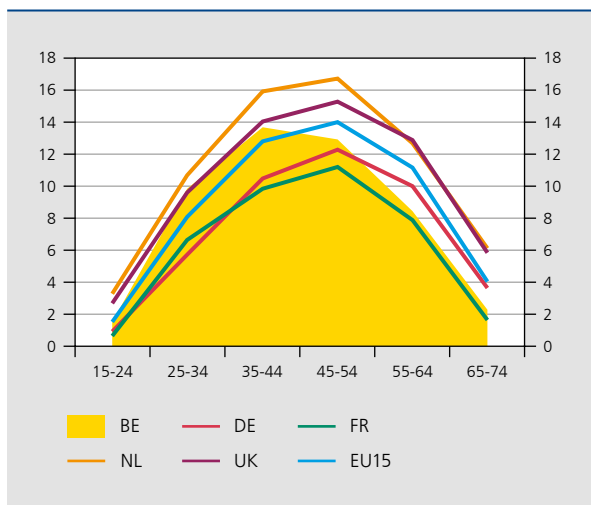
beschikbaar zijn), maakten 8,6% van de bevolking van 15 tot 74 jaar uit. Het betrof voornamelijk zelfstandigen in hoofdberoep (7,5%), maar zowat 1,2% van de personen uit die leeftijdsgroep waren werknemers in hoofdberoep die een tweede baan hadden als zelfstandigen.

Met een dergelijk aandeel komt België net onder het EU15⁽²⁾-gemiddelde uit, dat 9,1% beliep. Het verschil ten opzichte van het Europese gemiddelde wordt uitsluitend verklaard door de zelfstandige activiteit in hoofdberoep; België heeft immers een groter aandeel zelfstandigen in bijberoep. Ten opzichte van de vier grote buurlanden heeft ons land een groter aandeel dan dat van Duitsland en Frankrijk, maar een kleiner aandeel dan dat van het Verenigd Koninkrijk en, vooral, van Nederland. Wat België betreft, was het aandeel van de zelfstandigen het grootst in Vlaanderen (9,3%); in Brussel en Wallonië was dat respectievelijk 8,6 en 7,4%.

Opmerkelijk is wel dat het aandeel van de zelfstandigen in België sinds 2000, toen het 8,3% beliep, nauwelijks

(1) <http://www.vlaanderen.be/nl/ondernemen/sociale-zekerheid-voor-zelfstandigen/meewerkende-echtgenootachtgenote-helper-van-een-zelfstandige>.
(2) Met de 'nieuwe' EU-lidstaten (toegetroten in 2004 of later) wordt in de vergelijking geen rekening gehouden omdat hun economische structuur nog sterk verschilt van die van de vroegere EU-lidstaten. Daarom wordt de EU15 als referentie gebruikt.

GRAFIEK 3 ZELFSTANDIGEN⁽¹⁾ IN BELGIË EN IN DE EU15 IN 2014, NAAR LEEFTIJDGROEP
(in % van de overeenstemmende leeftijdsgroep)



Bron: EC (EAK).

(1) Zelfstandigen in hoofd- en in bijberoep. Exclusief helpers.

veranderd is, terwijl het in de vier buurlanden – vooral in Nederland – en gemiddeld beschouwd in de EU15 duidelijk is vergroot. Ook in Brussel en in Vlaanderen is het aandeel van de zelfstandigen over die periode toegenomen, wat grotendeels werd geneutraliseerd door de daling in Wallonië.

De resultaten van de EAK kunnen worden uitgesplitst naar, onder meer, leeftijd en nationaliteit. In de meeste EU-landen loopt het aandeel van de zelfstandigen in de bevolking geleidelijk op met de leeftijd; vanaf 55 jaar krimpt het dan opnieuw in. Interessant is wel dat de zelfstandige activiteit in België tot de leeftijdsgroep van 35 tot 44 jaar hoger ligt dan het EU-gemiddelde en dan die in de vier referentielanden (met uitzondering van Nederland). Terwijl die ratio in die vier landen en gemiddeld in de EU blijft stijgen tot de leeftijdsklasse van 45 tot 54 jaar, loopt ze in België voor die groep evenwel reeds terug. Vanaf die leeftijdsgroep is het aandeel van de zelfstandige ondernemers in ons land dan ook beduidend kleiner dan in de meeste andere EU-lidstaten.

Wat de uitsplitsing naar nationaliteit betreft, valt vooral het grote aandeel zelfstandigen op bij de nationaliteiten van de landen die na 2003 tot de EU zijn toegetreden (15% van de bevolking in kwestie). Dat hangt ongetwijfeld samen met de beperkingen die tijdens de eerste jaren na de toetreding van Bulgarije, Roemenië (in 2007) en Kroatië (in 2013) voor de staatsburgers van die landen golden om in België als werknemer aan de slag te kunnen. Die beperkingen waren niet van toepassing op een

activiteit als zelfstandige, waardoor dat statuut aantrekkelijk was om op legale wijze actief te kunnen zijn op de Belgische arbeidsmarkt. Voor de Roemenen en de Bulgaren liep die overgangperiode tot eind 2013, voor de Kroaten tot medio 2015⁽¹⁾.

1.2 Oprichting van ondernemingen

Drie belangrijke gegevensbronnen betreffende de oprichting van ondernemingen

De oprichting van ondernemingen kan uit diverse invalshoeken worden gemeten. In dit artikel worden daartoe, voor België, drie informatiebronnen gebruikt. Hoewel sommige van die gegevens maandelijks beschikbaar zijn, wordt in deze paragraaf enkel het verloop op jaarbasis beschouwd omdat het de bedoeling is de structurele ontwikkelingen toe te lichten.

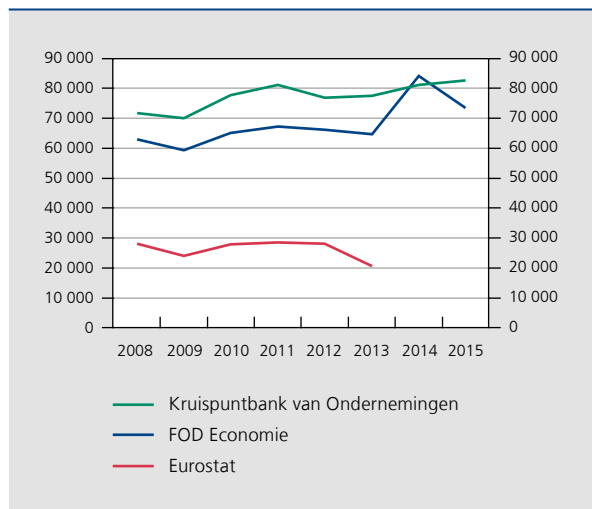
Alle entiteiten die een handelsactiviteit uitoefenen, moeten zich laten registreren bij de Kruispuntbank van Ondernemingen. Het gaat meer bepaald om de btw-plichtigen, maar ook om de niet-belastingplichtigen, de verenigingen, de zelfstandigen, enz. Uit de desbetreffende gegevens kunnen de nieuwe ondernemingsnummers worden afgezonderd. Die gegevens zijn beschikbaar vanaf 2005. Ze tonen de oprichting van ondernemingen uit administratief oogpunt.

De door de FOD Economie verzamelde gegevens hebben enkel betrekking op de registraties in het btw-stelsel. Ze geven de nieuwe btw-plichtigen weer (eerste maal btw-plichtig, opnieuw btw-plichtig, verandering van hoofzetel). Die gegevens omvatten zowel de bedrijven als de rechtspersonen die onder de btw-wetgeving vallen. Ze zijn beschikbaar vanaf 2008. Ze tonen de oprichting van ondernemingen uit fiscaal oogpunt.

Aangezien die beide bronnen enkel informatie verschaffen over de oprichting van ondernemingen in België, zijn ze niet geschikt voor internationale vergelijkingen. Daarvoor moeten de Eurostat-gegevens over de ondernemingsdemografie worden gebruikt. Die gegevens hebben betrekking op alle EU-landen. Voor België zijn ze gebaseerd op de statistieken van de btw-plichtigen. Ze worden gecorrigeerd en aangepast om de oprichting van ondernemingen uit economisch oogpunt te meten (zie hieronder) en de internationale vergelijkbaarheid van de gegevens te waarborgen. Momenteel zijn die gegevens beschikbaar voor de periode 2008-2013.

(1) Voor meer informatie, zie de website van de FOD WASO: <http://www.werk.belgie.be/defaultTab.aspx?id=4886>.

GRAFIEK 4 AANTAL IN BELGIË OPGERICHTE ONDERNEMINGEN VOLGENS VERSCHILLENDE BRONNEN⁽¹⁾



Bronnen: EC, FOD Economie, Kruispuntbank van Ondernemingen.

(1) De gegevens van de Kruispuntbank van Ondernemingen geven de oprichting van ondernemingen weer via de nieuwe registraties van ondernemingsnummers. De gegevens van de FOD Economie omvatten de nieuwe btw-plichtigen (eerste maal btw-plichtig, opnieuw btw-plichtig, verandering van hoofdzetel). De gegevens van Eurostat zijn, voor België, gebaseerd op de statistieken van de btw-plichtigen; ze worden echter gecorrigeerd en aangepast om de oprichting van ondernemingen uit economisch oogpunt te meten en de internationale vergelijkbaarheid van de gegevens te waarborgen.

Uit een vergelijking van de volgens de drie bronnen verkregen gegevens blijkt dat de wijze waarop de oprichting van ondernemingen wordt bepaald (uit administratief, fiscaal of economisch oogpunt), niet neutraal is. Hoewel het verloop vrij vergelijkbaar is, worden afhankelijk van de beschouwde bron grote niveaoverschillen vastgesteld wat de oprichting van ondernemingen betreft. Uit economisch oogpunt werden in België in 2013 immers drietot viermaal minder ondernemingen opgericht (20 694) dan uit fiscaal en administratief oogpunt (respectievelijk 64 610 en 77 471).

Het is in dat verband nuttig de criteria te verduidelijken die Eurostat hanteert om de ondernemingscreatie te meten. Volgens Eurostat moeten bij de oprichting van een onderneming nieuwe productiefactoren worden gecreëerd. De oprichting van ondernemingen omvat derhalve niet:

- de nieuwe ondernemingen die ontstaan uit fusies of splitsingen van bestaande ondernemingen;
- de nieuw opgerichte ondernemingen die de activiteit van vroeger opgerichte bedrijven overnemen;
- elke verandering in de rechtsvorm van een bestaande onderneming;
- de reactivering van ondernemingen die hun activiteiten sedert minder dan twee jaar hebben stopgezet;
- iedere tijdelijke associatie of joint venture waarbij geen nieuwe productiefactoren worden gecreëerd.

De door Eurostat gehanteerde definitie van ondernemingscreatie omvat dus slechts een deel van de oprichtingen in de fiscale of administratieve betekenis van het woord, wat het grote verschil met de twee andere gegevensbronnen verklaart.

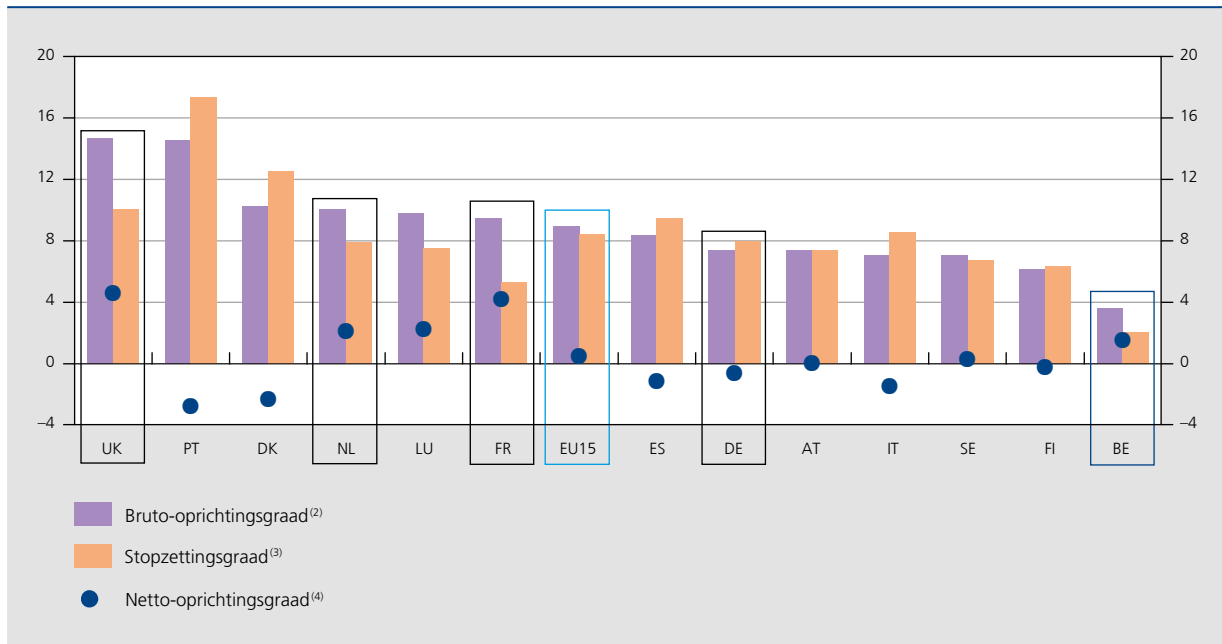
In de onderstaande analyse worden de gegevens van Eurostat gebruikt aangezien die een economische interpretatie mogelijk maken. Bovendien kunnen aan de hand van de andere bronnen geen internationale vergelijkingen worden gemaakt. De door Eurostat gepubliceerde gegevens hebben ook het voordeel dat ze minder vatbaar zijn voor wijzigingen in de wetgeving die de creatie van ondernemingen uit fiscaal of administratief oogpunt kunnen beïnvloeden. Zo werd het volgens de gegevens van de FOD Economie abnormaal grote aantal oprichtingen van ondernemingen in 2014 veroorzaakt door het btw-plichtig worden van de advocaten. In de gegevens van Eurostat voor 2014 zouden al die nieuwe btw-plichtigen niet mogen worden beschouwd als creaties van ondernemingen in economische zin.

De bruto-oprichtingsgraad van ondernemingen is in België de laagste van de EU15

Om de demografie van de ondernemingen te meten, kunnen vier indicatoren worden onderscheiden. De eerste is de bruto-oprichtingsgraad. Die is gelijk aan de verhouding tussen het aantal oprichtingen van ondernemingen gedurende een bepaalde periode (voor het jaar t) en het aantal in t actieve ondernemingen. De tweede is de stopzettingsgraad, die de verhouding weergeeft tussen het aantal in t verdwenen ondernemingen en het aantal in t actieve ondernemingen. De netto-oprichtingsgraad stemt overeen met het verschil tussen de bruto-oprichtingsgraad in t en de stopzettingsgraad in t . Ten slotte kan de rotatiegraad van ondernemingen worden bepaald door de bruto-oprichtingsgraad en de stopzettingsgraad tijdens het jaar t bij elkaar op te tellen. Deze laatste indicator verschaft informatie over de algemene dynamiek van het economisch weefsel van een land. Een optimaal functionerende economie vereist immers dat de minst productieve bedrijven verdwijnen teneinde productiemiddelen vrij te maken én dat er nieuwe ondernemingen met gunstige groeivoorzichten worden opgericht en tot ontwikkeling komen.

In 2013, het laatste jaar waarvoor gegevens beschikbaar zijn, liet België de laagste bruto-oprichtingsgraad van de EU15 optekenen, nl. 3,6%. Dat resultaat was vergelijkbaar met dat van de vijf voorgaande jaren en wijst dus op een structurele zwakte van onze economie inzake ondernemingscreatie. In onze buurlanden is de situatie helemaal anders. In Frankrijk en Nederland kwam de bruto-oprichtingsgraad immers boven het gemiddelde van

GRAFIEK 5 BRUTO- EN NETTO-OPRICHTINGSGRAAD VAN ONDERNEMINGEN IN BELGIË EN IN DE EU15⁽¹⁾ IN 2013
(in %)



Bron: EC.

(1) EU15 ongerekend Ierland en Griekenland.

(2) Aantal oprichtingen van ondernemingen in t gedeeld door het aantal in t actieve ondernemingen.

(3) Aantal stopzettingen van ondernemingen in t gedeeld door het aantal in t actieve ondernemingen.

(4) Verschil tussen de bruto-oprichtingsgraad in t en de stopzettingsgraad in t .

de EU15 uit (dat 8,9 % beliep). Duitsland, daarentegen, bleef onder dat gemiddelde, maar de oprichtingsgraad van ondernemingen lag er niettemin ruim tweemaal hoger dan in België. Het Verenigd Koninkrijk en Portugal lieten met bijna 15 % de hoogste bruto-oprichtingsgraad van de EU15 optekenen.

Hoewel er in België slechts weinig ondernemingen worden opgericht, zijn er ook slechts weinig bedrijven die verdwijnen. In ons land is immers ook de stopzettingsgraad structureel een van de laagste van de EU15. In 2013 beëindigde 2,0 % van de ondernemingen zijn activiteiten. Gemiddeld in de EU15, en ook in Duitsland en Nederland, lag die ratio viermaal hoger en in Frankrijk bijna driemaal.

Het samengaan van een bruto-oprichtingsgraad en een stopzettingsgraad die tot de laagste van Europa behoren, impliceert dat de rotatiegraad van ondernemingen zeer laag is. In dat opzicht vertoont de Belgische economie een structureel gebrek aan ondernemersdynamiek. Het Verenigd Koninkrijk, daarentegen, is blijkbaar een land met een sterk dynamisch productief weefsel.

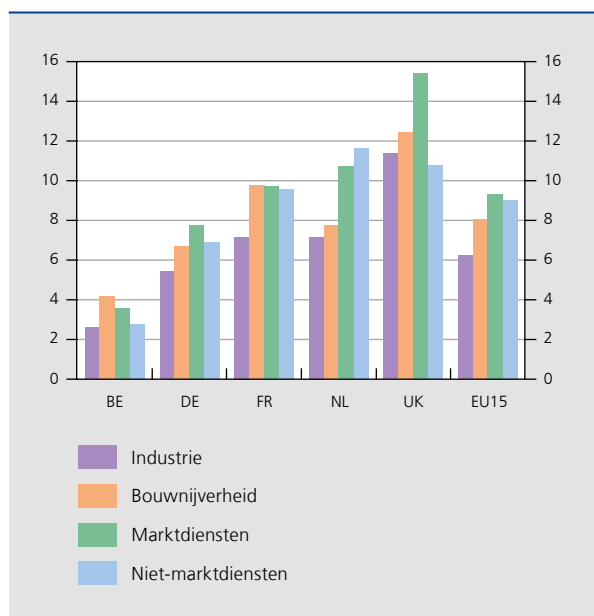
Hoewel er in 2013 in België weinig ondernemingen werden opgericht en stopgezet, was de netto-oprichtingsgraad

van ondernemingen positief en kwam deze hoger uit dan gemiddeld in de EU15 (respectievelijk 1,6 en 0,5 %). Sinds 2008, het eerste jaar waarvoor gegevens beschikbaar zijn, was die netto-oprichtingsgraad ieder jaar positief, wat betekent dat het aantal ondernemingen in België regelmatig toeneemt. Terwijl ook drie van onze buurlanden (Frankrijk, Nederland en het Verenigd Koninkrijk) hun aantal ondernemingen netto zagen toenemen, is de ondernemingspopulatie in Duitsland vanaf 2009 ieder jaar licht gekrompen.

In sommige bedrijfstakken worden meer ondernemingen opgericht

De ondernemingscreatie is niet in alle bedrijfstakken even dynamisch. In België ligt de bruto-oprichtingsgraad voor alle geanalyseerde bedrijfstakken (industrie, bouwnijverheid, marktdiensten en niet-marktdiensten) lager dan in onze buurlanden; hij komt tevens onder het gemiddelde van de EU15 uit. In al die landen, en ook in de EU15, is de bruto-oprichting van ondernemingen het geringst in de industrie. In de dienstensector, daarentegen, en dat zowel in de markt- als in de niet-marktdiensten, is de creatie van ondernemingen doorgaans dynamischer. In België was de bruto-oprichtingsgraad in 2013 het

GRAFIEK 6 BRUTO-OPRICHTINGSGRAAD VAN ONDERNEMINGEN NAAR BEDRIJFSTAK IN 2013⁽¹⁾ (in %)



Bron: EC.
(1) EU15 ongerekend Ierland en Griekenland.

hoogst in de bouwnijverheid. Die bevindingen blijven sinds 2008 ongewijzigd.

Ook de netto-oprichtingen naar bedrijfstak lopen uiteen. In de EU15 daalde het totale aantal ondernemingen in 2013 in de industrie en in de bouwnijverheid, terwijl het aantal bedrijven in de markt- en de niet-marktdiensten verder opliep. Die tendens was ook vóór 2013 merkbaar en wijst op het toenemende belang van de dienstensector in de Europese economieën.

De netto-oprichtingsgraad is voor alle bedrijfstakken van de Belgische economie positief, net als in Frankrijk, Nederland en het Verenigd Koninkrijk. De oprichtingsgraad in de marktdiensten ligt in België weliswaar hoger dan gemiddeld beschouwd in de EU15, maar hij kwam toch ruim lager uit dan in de buurlanden, met uitzondering van Duitsland. Daar liep het aantal ondernemingen in 2013, maar ook regelmatig tijdens de jaren voordien, in alle bedrijfstakken terug.

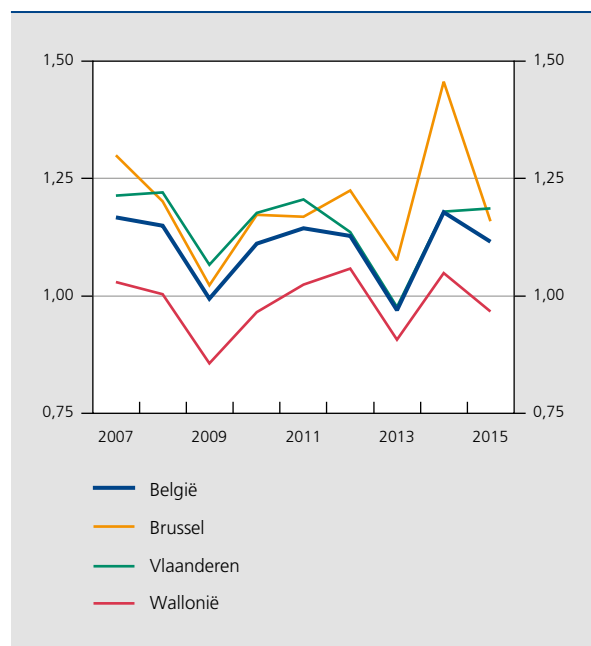
In Vlaanderen wordt het grootste aantal ondernemingen opgericht, terwijl Brussel het meest dynamisch is

Aan de hand van de gegevens van Eurostat kan de creatie van ondernemingen niet per gewest worden geanalyseerd.

De gewestelijke dimensie werd derhalve geanalyseerd op basis van de gegevens van de FOD Economie. De nieuwe btw-plichtigen werden naar gewest uitgesplitst op grond van de vestigingsplaats van de hoofdzetel van de onderneming. Dit criterium is niet neutraal en kan met name de resultaten van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest positief beïnvloeden. Heel wat (nieuwe) ondernemingen geven er immers de voorkeur aan hun hoofdzetel in de hoofdstad te vestigen, terwijl ze hun economische activiteiten in een ander gewest van het land uitoefenen.

Het aandeel van elk van de drie gewesten in de ondernemingscreatie blijft sedert 2008 vrij constant. Van de ondernemingen die in België voor het eerst btw-plichtig werden, was in 2015 ongeveer 57 % gevestigd in Vlaanderen, 14 % in Brussel, 25 % in Wallonië en, tot slot, 4 % in het buitenland. Worden die gegevens vergeleken met het gewestelijk aandeel van het totale aantal btw-plichtige ondernemingen, dan blijkt dat het percentage ondernemingen waarvan de hoofdzetel in Brussel gevestigd is, sinds 2007 geleidelijk toeneemt. In het Waals Gewest is de tendens omgekeerd, terwijl Vlaanderen zijn positie handhaaft.

GRAFIEK 7 ONDERNEMERSDYNAMIEK⁽¹⁾ IN BELGIË EN IN DE GEWESTEN



Bronnen: FOD Economie, berekeningen NBB.

(1) Verhouding tussen het aantal ondernemingen die voor het eerst btw-plichtig werden en het aantal stopzettingen. De uitsplitsing naar gewest is gebaseerd op de vestigingsplaats van de hoofdzetel. De gegevens over de ondernemingen met een in het buitenland gevestigde hoofdzetel worden niet in aanmerking genomen.

Om de rotatiegraad van ondernemingen op gewestelijk vlak nauwkeuriger te vergelijken, kan de ondernemersdynamiek van een gewest worden nagegaan aan de hand van de verhouding tussen het aantal ondernemingen die voor het eerst btw-plichtig werden en het aantal stopzettingen. Hoe hoger die ratio, hoe meer de ondernemingscreatie de vernietiging van ondernemingen compenseert. Is die verhouding daarentegen lager dan één, dan is de creatie van ondernemingen ontoereikend om de stopzettingen van activiteiten tijdens het beschouwde jaar te kunnen compenseren.

De ondernemersdynamiek is het geringst in het Waals Gewest; de verhouding tussen oprichtingen en vernietigingen komt er geregeld lager uit dan één. De ondernemingscreatie compenseert er dus slechts voor een deel de stopzettingen. In Vlaanderen en Brussel, daarentegen, was de ondernemersdynamiek doorgaans gunstiger (verhouding oprichtingen/vernietigingen hoger dan één).

2. Vormen van ondernemerschap en economische groei

Twee belangrijke beweegredenen voor ondernemerschap...

De in de vorige paragraaf gehanteerde maatstaven maken geen onderscheid tussen de verschillende beweegredenen die ten grondslag liggen aan de oprichting van ondernemingen. Er bestaan tal van drijfveren, maar in de literatuur worden met name twee redenen behandeld. Een eerste type oprichters van ondernemingen streeft voornamelijk levensonderhoud of persoonlijke ontwikkeling na. Die personen creëren hun eigen zaak, als alternatief voor een loontrekkende activiteit. De bedoeling van die ondernemers 'uit noodzaak of uit opportuniteitsoverwegingen' is dus hetzij een inkomen te verwerven dat toereikend is voor henzelf en voor hun verwanten, hetzij hun inkomen te verhogen. Tot die ondernemers behoren bijvoorbeeld de werkloze die een kleine winkel opent of het kaderlid van een onderneming die een consultantsbureau opricht. Het tweede type oprichters van ondernemingen, het 'groeigericht' ondernemerschap, wil dan weer voornamelijk de kans benutten om een economisch project te creëren en te ontwikkelen dat rijkdom en werkgelegenheid kan genereren bovenop de doelstelling van het louter levensonderhoud of de verhoging van hun inkomen.

Uit de door de 'Global Entrepreneurship Monitor' verzamelde en gebruikte gegevens blijkt welke bijdrage die beide redenen leveren tot de creatie van

GRAFIEK 8 TOTAL EARLY-STAGE ENTREPRENEURIAL ACTIVITY (TEA)⁽¹⁾ EN REDENEN VOOR ONDERNEMERSCHAP

(in %, rekenkundige gemiddelden van de beschouwde jaren)



Bronnen: GEM, berekeningen NBB.

(1) Aandeel van de 18- tot 64-jarigen die een onderneming oprichtten of een onderneming van maximaal drieënhalf jaar oud exploiteren.

ondernemingen (zie bv. GEM, 2016). Het betreft de bijdrage aan de 'Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA)', dat is het aandeel van de 18- tot 64-jarigen die een onderneming oprichtten of een onderneming van maximaal drieënhalf jaar oud exploiteren. Voor de analyse werden twee periodes beschouwd teneinde de structurele tendens van die verschillende redenen voor ondernemerschap af te leiden: een periode vóór de crisis (van 2004 tot 2008) en een periode sedert de crisis (2009-2015).

Net als in Nederland, het Verenigd Koninkrijk en gemiddeld beschouwd in de EU15, is de TEA in België sinds de crisis toegenomen. In België is die stijging, van 3,2 % tot 4,9 %, uitsluitend toe te schrijven aan het ondernemerschap uit noodzaak of uit opportuniteitsoverwegingen. In een periode van zwakke groei met beperkte werkgelegenheidsvooruitzichten hebben meer personen er blijkbaar voor geopteerd een eigen activiteit op te zetten.

Het groeigericht ondernemerschap, daarentegen, is in België sinds de crisis niet toegenomen, wat in andere Europese wél het geval was. Tussen 2009 en 2015 lag dat percentage (1,4%) onder het gemiddelde van de EU15 (2,1%); het kwam ook lager uit dan dat in het Verenigd Koninkrijk

(2,8%) en Nederland (2,2%), maar hoger dan dat in zowel Duitsland (1,2%) als Frankrijk (1,0%).

De diverse vormen van ondernemerschap hebben ongetwijfeld een verschillende impact op de gevolgen van de dynamiek van de ondernemingscreatie, met name inzake economische resultaten en efficiënte allocatie van productiemiddelen.

...en uiteenlopende groeivoorzichten

De invloed van het ondernemerschap op de economische groei is reeds zeer vaak geanalyseerd, bijvoorbeeld in Acs (2006), Naudé (2013) en Kritikos (2014). In de literatuur lijkt er een zekere consensus te bestaan over de impact, op de economische bedrijvigheid, van de beweegredenen voor ondernemerschap. Niet alle vormen van ondernemerschap creëren groei. De twee categorieën van ondernemers hebben dan ook een uiteenlopende invloed op de economische resultaten. Het lijkt daarbij vanzelfsprekend dat het ondernemerschap uit noodzaak of uit opportuniteitsoverwegingen op lange termijn minder economische groei genereert.

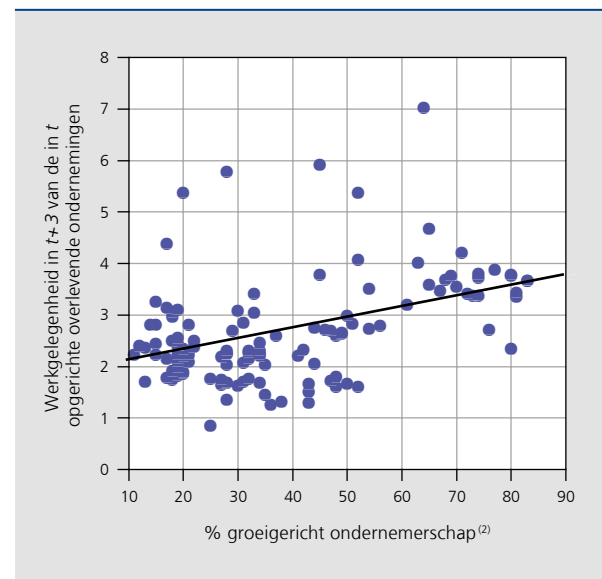
Uit onze analyse blijkt bovendien voor de 28 landen van de EU dat een groter aandeel groeigerichte ondernemers significant gerelateerd is aan een sterkere groei van de nieuw opgerichte ondernemingen, en zulks tot vijf jaar na hun oprichting. Die groei wordt gemeten aan de hand van de gemiddelde werkgelegenheid in die bedrijven voor de jaren 2008 tot en met 2013; het percentage groeigerichte ondernemers is gelijk aan het aandeel van als NV opgerichte ondernemingen.

Indien bijvoorbeeld de situatie drie jaar na de oprichting wordt beschouwd, wordt een positieve correlatie opgetekend tussen het percentage groeigerichte ondernemers in jaar t en de gemiddelde werkgelegenheid van de ondernemingen in $t+3$. Die positieve correlatie kan zowel wijzen op een grotere overlevingskans van die ondernemingen als op een sterkere groei indien ze overleven. Ongetwijfeld is het eerste verschijnsel minder uitgesproken, aangezien groeigerichte ondernemers potentieel risicovollere projecten ontwikkelen, en wordt het vastgestelde verband dus voornamelijk door het tweede fenomeen verklaard.

Naast het stimuleren van de oprichting van ondernemingen, is dus ook de ontwikkeling van die start-ups met hoog potentieel essentieel om de groei van de economie te bevorderen.

Het groeigericht ondernemerschap wordt in de literatuur ook vaak voorgesteld als een bron van ingrijpende

GRAFIEK 9 GROEIGERICHT ONDERNEMERSCHAP EN GEMIDDELDE WERKGELEGENHEID NA DRIE JAAR IN DE NIEUWE ONDERNEMINGEN⁽¹⁾
(EU, bedrijven opgericht tussen 2005 en 2010)



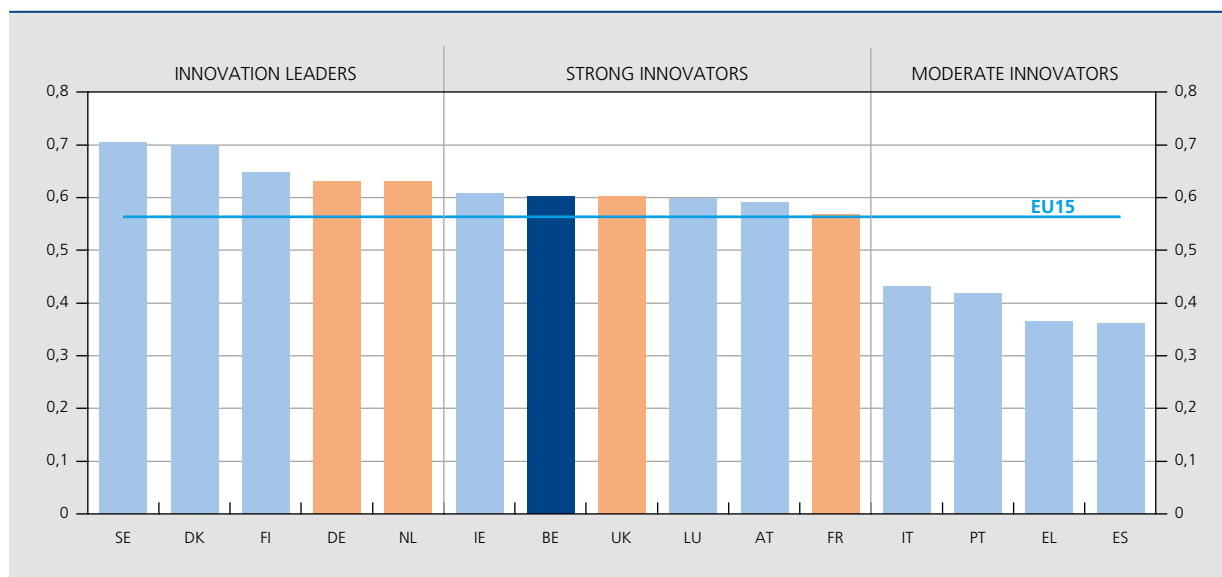
Bronnen: EC, berekeningen NBB.

- (1) Relatie significant bij 1%. De resultaten zijn vergelijkbaar indien de werkgelegenheid in de overlevende ondernemingen tussen één en vijf jaar na hun oprichting wordt beschouwd.
- (2) Aandeel van als NV opgerichte ondernemingen in het totale aantal opgerichte ondernemingen.

innovaties. Het belang van dit ondernemerschap zou het innoverend karakter van een economie dus kunnen beïnvloeden. Door bijvoorbeeld nieuwe producten of productieprocessen in te voeren, verhoogt een innoverend ondernemer de concurrentiedruk op de bestaande bedrijven en dwingt hij hen te innoveren of te verdwijnen. Er zij opgemerkt dat terwijl het groeigericht ondernemerschap het innoverend karakter van een economie kan versterken of opvoeren, dergelijke ondernemers zich ook vlotter ontwikkelen in een innoverende economische omgeving. Doordat in de innoverende economieën nieuwe kennis wordt gecreëerd en verspreid, behoort ook de oprichtingsgraad van ondernemingen er tot de hoogste.

Wat het innovatie-ecosysteem betreft, is België relatief gunstig gepositioneerd ten opzichte van de overige Europese economieën; dit aspect is dan ook gunstig voor de ondernemingscreatie in ons land. Op basis van de gegevens van het 'European Innovation Scoreboard' (EC, 2016) wordt België immers, net als het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk, bestempeld als een 'strong innovator' omdat hun resultaten op het gebied van innovatie beter zijn dan gemiddeld in de EU, maar minder goed dan die van de ter zake presterende landen, namelijk de noordse landen, Duitsland en Nederland.

GRAFIEK 10 EUROPEAN INNOVATION SCOREBOARD⁽¹⁾ IN 2015



Bron: EC.

(1) Schaal van 0 (weinig innovierend) tot 1 (sterk innovierend).

3. Determinanten van ondernemerschap

3.1 De gehanteerde methode

Ondernemerschap wordt, zoals reeds vermeld, door tal van factoren beïnvloed, waardoor moeilijk precies kan worden uitgemaakt waarom sommige landen beter presteren dan andere. De instellingen die over dit onderwerp publicaties uitbrengen, bijvoorbeeld de Global Entrepreneurship Monitor (GEM), het International Institute for Management Development (IMD), de Wereldbank, het World Economic Forum (WEF), de OESO en de EC, hanteren eigen groepen van determinanten. Binnen die groepen worden vervolgens een groot aantal indicatoren gebruikt, die deels van andere instellingen worden overgenomen. De voorkeur voor de determinanten van de ene of de andere instelling is derhalve meer een kwestie van presentatie en heeft veel minder te maken met grote inhoudelijke verschillen.

In dit artikel werd gekozen voor de uitsplitsing van de OESO en de EC. Die twee instellingen onderscheiden zes groepen van indicatoren, waarvan in dit hoofdstuk één groep, namelijk die betreffende de creatie en de verspreiding van kennis, buiten beschouwing wordt gelaten. Het oorzakelijk verband met ondernemerschap kan immers in beide richtingen werken. Om die reden werden innovatie, en de Belgische resultaten ter zake, in het vorige hoofdstuk

behandeld. Voor vijf overige groepen van determinanten, daarentegen, is het intuïtief duidelijker dat ze het ondernemerschap beïnvloeden, maar niet omgekeerd.

De vijf gebruikte groepen betreffen het regelgevend kader, de marktomstandigheden, de toegang tot financiering, de ondernemerscompetenties en de ondernemerscultuur. Voor elk van die groepen heeft de OESO een reeks relevante indicatoren opgesteld, die de verschillende facetten van de determinantengroepen weerspiegelen. Zo bevat de groep 'regelgevend kader' indicatoren met betrekking tot administratieve lasten, belastingen en de product- en arbeidsmarktregulering. De groep 'marktomstandigheden' betreft onder meer indicatoren inzake de toegang tot buitenlandse markten en de mate van overheidsbeslag in de economie. De 'toegang tot financiering', van zijn kant, wordt bijvoorbeeld gevat door middel van reeksen inzake de toegang tot schuldfinanciering en de aandelenmarkt. Voor de 'ondernemerscompetenties' worden indicatoren gebruikt betreffende het onderwijsniveau van de bevolking en de kwaliteit van de bestaande managementopleidingen. En de 'ondernemerscultuur', ten slotte, bevat enquêtegegevens met betrekking tot de maatschappelijke perceptie van ondernemers, de angst om te mislukken, enz. Voor een volledig overzicht van die indicatoren wordt verwezen naar OECD (2015).

Om te beginnen, werd een databank aangemaakt met voor alle landen van de EU15 de gegevens van de diverse, door de OESO geselecteerde indicatoren. Enkele

reeksen waren echter niet beschikbaar of onvolledig, en voor de groepen ondernemerscompetenties en ondernemerscultuur was het aantal indicatoren zeer beperkt. Daarom werd de OESO-lijst aangevuld met een aantal meer volledige en complementaire reeksen. De gebruikte gegevensbank bestond aldus uit, in totaal, een vijftigtal indicatoren (cf. bijlage). Deze laatste kunnen uiteraard onmogelijk allemaal binnen het bestek van één enkel artikel worden besproken. Bovendien zijn sommige indicatoren duidelijk pertinentier als determinant van ondernemerschap dan andere. Daarom werd een methode gebruikt die, voor elk van de determinantengroepen, de gemeenschappelijke informatie afkomstig van de diverse gegevensreeksen bundelt (cf. infra).

Om deze techniek te kunnen gebruiken, werden de reeksen nog enigszins bewerkt teneinde een aantal problemen te verhelpen. Zo bleken de jaarlijkse gegevens voor een aantal indicatoren, vooral die afkomstig van enquêtes, vrij volatiel te zijn. De reeksen waren bovendien in verschillende eenheden uitgedrukt, bv. in procenten van een andere grootte of op een schaal van 0 tot 7. Ten slotte konden de verschillende indicatoren niet eenduidig worden geïnterpreteerd, aangezien voor sommige onder hen hogere waarden wijzen op gunstiger omstandigheden voor ondernemerschap, terwijl dat bij andere reeksen⁽¹⁾ precies lagere waarden zijn. Daarom werd voor alle indicatoren het gemiddelde over de periode 2009-2015 gebruikt, wat meteen het probleem van voor sommige jaren ontbrekende data oploste. Tevens werden alle reeksen genormaliseerd rond het gemiddelde van de EU15⁽²⁾ en werden de gegevens, indien nodig, geïnverteerd opdat bij alle indicatoren een hogere waarde op een gunstiger ondernemersklimaat zou wijzen.

Op de aldus verkregen reeksen werd vervolgens, per groep, een correlatieanalyse uitgevoerd teneinde na te gaan of de verschillende indicatoren, die verondersteld worden enigszins vergelijkbare informatie te verschaffen, effectief een positieve onderlinge samenhang vertonen. Ondanks de invertering bleken in elke groep enkele reeksen negatief gecorreleerd te zijn aan de overige indicatoren, wat

- (1) Het gaat bijvoorbeeld om de kosten en procedures om een onderneming op te starten of de angst om te mislukken, die respectievelijk worden gebruikt als indicatoren voor het regelgevend kader en de ondernemerscultuur.
- (2) Dit houdt in dat de brutogegevens voor iedere indicator afzonderlijk werden gestandaardiseerd. Daardoor worden alle indicatoren herschaald naar een onderling vergelijkbare schaal. Bovendien is het EU15-gemiddelde op die manier telkens gelijk aan nul, wat achteraf de interpretatie van de resultaten vergemakkelijkt.
- (3) Een ‘(-)’ na een indicator geeft aan dat de betreffende gegevens werden geïnverteerd.
- (4) De ‘principal components’-methode beoogt de informatie in een reeks onderling gecorreleerde variabelen samen te vatten aan de hand van een geringer aantal ‘voornaamste componenten’, die worden verkregen door middel van orthogonale transformaties van de initiële variabelen. In elk van de ‘principal components’ is een deel van de heterogeniteit in het geheel van de indicatoren vervat. De methode is dusdanig gedefinieerd dat de eerste ‘principal component’ het grootste gedeelte van de totale variatie in de initiële variabelen vat. Onder bepaalde voorwaarden kan hij worden beschouwd als de synthetische indicator die in de indicatoren vervatte informatie het best samenvat.

TABEL 1 IN DE ANALYSE GEBRUIKTE DETERMINANTEN VAN ONDERNEMERSCHAP

Groepen	Aantal gebruikte indicatoren
Regelgevend kader	12
Marktomstandigheden	4
Toegang tot financiering	6
Ondernemerscompetenties	4
Ondernemerscultuur	4

Bron : NBB.

erop wijst dat ze blijkbaar tegenovergestelde informatie bevatten. Dit hoeft niet te verwonderen aangezien de gebruikte indicatoren louter werden geselecteerd op basis van hun verondersteld vermogen om een of ander aspect van de determinantengroep weer te geven, terwijl het in de praktijk, bijvoorbeeld wat de enquêteresultaten betreft, niet steeds duidelijk is hoe de resultaten ervan geïnterpreteerd moeten worden. De negatief gecorreleerde reeksen werden dan ook uit de analyse geweerd.

Zodoende bleven er in totaal dertig reeksen over. Voor het regelgevend kader ging het om, onder meer, de kosten en procedures om een onderneming op te starten (-)⁽³⁾, de bescherming tegen ontslag (-) en de bescherming van eigendomsrechten. De marktomstandigheden werden bijvoorbeeld gevat door middel van indicatoren met betrekking tot de belemmeringen voor handel en investeringen (-) en het overheidsaandeel in de economie (-). Voor de toegang tot financiering betrof het onder meer de kredietrating van het land en de beschikbaarheid van durfkapitaal (‘venture capital’). Als aanwijzing voor de ondernemerscompetenties werd bijvoorbeeld gebruik gemaakt van het aandeel afgestudeerden van het hoger onderwijs en de deelname aan levenslang leren, net als van de kwaliteit van de managementscholen. De ondernemerscultuur, ten slotte, werd weergegeven door, onder meer, de status van ondernemerschap en de angst voor een faillissement (-).

Vervolgens kon voor elke groep een synthetische indicator worden samengesteld. Die werd verkregen door toepassing van de zogenoemde ‘principal components’-methode, die het mogelijk maakt de in verschillende reeksen vervatte gemeenschappelijke informatie te bundelen. Aangezien de diverse indicatoren in determinantengroepen werden samengebracht, kan de eerste ‘principal component’ worden beschouwd als een geaggregeerde maatstaf van die groep⁽⁴⁾. Een supplementair voordeel van de gebruikte

methode is dat voor de berekening van de 'principal component' de verschillende basisreeksen impliciet een gewicht toegekend krijgen: zo zijn reeksen die (statistisch gezien) meer informatie bevatten, belangrijker bij de berekening van de synthetische indicator⁽¹⁾. Door de aldus verkregen gewichten toe te passen op de waarden van de diverse basisindicatoren voor de verschillende landen, werd voor elk land, voor elk van de vijf groepen, één enkel cijfer verkregen, dat op synthetische wijze weergeeft welke positie dat land voor die determinantengroep inneemt. Dit maakt onderlinge vergelijkingen tussen de landen mogelijk en eveneens ten opzichte van het EU15-gemiddelde dat, bij constructie, steeds gelijk is aan nul.

3.2 De verkregen resultaten

Al met al geven de resultaten aan dat binnen de EU15 enkele clusters van landen kunnen worden onderscheiden. Zo zijn de zuidelijke lidstaten (Griekenland, Italië, Portugal en Spanje) stelselmatig onderaan de rangschikking te vinden. Omgekeerd laten de noordelijke

(1) Dit is een belangrijk voordeel ten opzichte van andere methoden. Een alternatief kon er bijvoorbeeld in bestaan een gewoon gemiddelde van de reeksen te nemen. In dat geval krijgen alle reeksen echter hetzelfde gewicht toegekend, en gaan aspecten die door meerdere reeksen worden gevat impliciet sterker wegen dan andere dimensies.

landen (Denemarken, Finland en Zweden) vrij systematisch de betere resultaten optekenen. Ook Ierland, Nederland en het Verenigd Koninkrijk behoren voor diverse groepen tot de best presterende landen. De andere landen nemen een middenpositie in. Deze algemene positionering van de landen stemt in grote lijnen overeen met hun prestaties inzake ondernemerschap.

De vijf determinantengroepen leveren echter toch uiteenlopende resultaten op, wat betekent dat ze effectief verschillende aspecten vatten die het ondernemerschap beïnvloeden.

Voor vier van de vijf determinantengroepen scoort België beter dan het EU15-gemiddelde, dat echter steevast sterk neerwaarts wordt beïnvloed door vooral de zuidelijke lidstaten. De relatieve situatie is het best voor de marktomstandigheden, waar België op de rangschikking van de 15 lidstaten de vierde positie inneemt, na Nederland, het Verenigd Koninkrijk en Ierland. De relatief goede score voor deze determinant hoeft niet te verwonderen, aangezien de Belgische economie klein en op het buitenland gericht is. Voor het regelgevend kader, de toegang tot financiering en de ondernemerscompetenties komt ons land op de zesde of de zevende plaats, zij het op geruime afstand van de best presterende landen.

GRAFIEK 11 POSITIONERING VAN BELGIË EN DE LANDEN VAN DE EU15 VOOR DE VIJF DETERMINANTENGROEPEN

(rangschikking van de landen van links naar rechts naargelang de determinanten er in mindere of meerdere mate gunstig zijn voor de ontwikkeling van ondernemerschap; EU15-gemiddelde = 0; gemiddelden 2009-2015)



Bronnen: EC, ECB, GEM, IMD, IMF, OESO, WEF, Wereldbank, berekeningen NBB.

Het grote obstakel voor het ondernemerschap in België is blijkbaar de gebrekkige ondernemerscultuur. De onderlinge verschillen tussen de meeste landen van de EU15 zijn voor die determinantengroep dan wel kleiner, maar België wordt als allerlaatste gerangschikt.

Worden de vier indicatoren die werden gebruikt om de ondernemerscultuur te meten, van naderbij bekeken, dan bevindt België zich voor elk ervan helemaal achteraan het klassement van de 15 lidstaten. Dat geldt vooral voor de reeks die nagaat of men bereid is een zaak op te starten als het risico bestaat dat ze niet zal slagen (13^{de}) en voor de indicator betreffende de inschatting van de status van succesvolle ondernemers (15^{de}).

De relatief gunstige beoordeling van de marktomstandigheden hangt vooral samen met de geringe obstakels voor handel en investeringen. Voor de drie andere determinantengroepen, waarvoor België volgens de synthetische indicatoren een middenpositie inneemt, leveren de afzonderlijke basisindicatoren een veeleer gemengd beeld op. Voor de toegang tot financiering bevindt ons land zich stelselmatig in het midden van het spectrum. Voor het regelgevend kader en de ondernemerscompetenties, daarentegen, wordt het resultaat, dat net boven het EU-gemiddelde uitkomt, verklaard door het feit dat een aantal aspecten vrij gunstig worden geacht, terwijl andere slecht scoren. Wat de eerste groep betreft, worden de procedure om een bedrijf op te starten en de regulering in verband met faillissementen als zeer gunstig beschouwd, maar wordt gewag gemaakt van, onder meer, lastige verplichtingen tegenover de overheid in verband met rapportering, het verkrijgen van vergunningen, enz. Voor de ondernemerscompetenties wordt de hoge kwaliteit van de managementscholen aangehaald en wordt geoordeeld dat het onderwijssysteem voorziet in de behoeften van een concurrerende economie; de participatie aan levenslang leren blijft daarentegen beperkt.

4. Recente beleidsmaatregelen

Teneinde de oprichting van ondernemingen te stimuleren, hebben de verschillende beleidsniveaus in België een aantal maatregelen genomen. Aan de hand van de gegevens van, onder meer, het Nationaal hervormingsprogramma 2016, kan een (niet-exhaustief) overzicht worden geschetst van de recente initiatieven ter bevordering van het ondernemerschap.

Administratieve vereenvoudiging en verbetering van het statuut van de zelfstandigen

Meerdere hervormingen staan in het teken van administratieve vereenvoudiging. Het federale 'kmo-plan', dat in februari 2015 werd voorgesteld, beoogt bijvoorbeeld het sociaal statuut van de zelfstandigen te verbeteren en de oprichting van ondernemingen aan te moedigen, maar het wil ook een optimaal regelgevend kader creëren voor de kmo's. Met betrekking tot het sociaal statuut van de zelfstandigen, voorziet het plan met name in een evaluatie van de hervorming van de sociale bijdragen voor zelfstandigen en in de geleidelijke afstemming van de minimumpensioenen van zelfstandigen op die van werknemers. De harmonisering van deze beide typen van statuten kan het starten van een eigen zaak immers stimuleren, als alternatief voor een baan als werknemer.

Ook de gewesten hebben verschillende initiatieven genomen

In 2015 werden de ondersteuningsprogramma's voor ondernemingen in het Brussels Gewest gestroomlijnd. Dat project moet de synergieën tussen de verschillende instellingen versterken en unieke toegang bieden tot de ondersteunende diensten en tot de stimuleringsmaatregelen voor de oprichting van ondernemingen en innovatie. In Brussel worden tevens initiatieven uitgewerkt om werkzoekenden te begeleiden bij het starten van een eigen zaak.

In Vlaanderen werd in 2009 het 'Agentschap Innoveren & Ondernemen'⁽¹⁾ opgericht. Ook daar was de doelstelling het bundelen van alle diensten en instrumenten ter ondersteuning van de ondernemingen. Er werden eveneens maatregelen genomen in het vlak van administratieve vereenvoudiging, bijvoorbeeld wat het verkrijgen van milieuvergunningen betreft.

Betere toegang tot financiering voor nieuwe ondernemingen

In 2015 nam de federale regering een maatregel om de toegang tot financiering voor kmo's en innoverende ondernemingen te verbeteren. De tax shelter voor dergelijke ondernemingen betreft een belastingkrediet in de personenbelasting voor wie wil investeren in een nieuwe onderneming. Onder bepaalde voorwaarden kan dat belastingkrediet tot 45 % van de gedane investering belopen. Deze nieuwe mogelijkheid past in een grondig gewijzigd financieringssysteem voor jonge, innoverende ondernemingen. Dankzij dat initiatief zou snel kunnen worden

(1) <http://www.vlaio.be/>

ingespeeld op de nieuwe financieringsbehoeften van de bewuste ondernemingen. De tax shelter maakt deel uit van het 'start-up plan' van de federale regering, dat ook andere maatregelen omvat (nieuwe fiscale regeling voor crowdfunding, vermindering van de loonkosten bij indienstnemingen, enz.) ter ondersteuning van jonge ondernemers.

In het Waals Gewest werd in 2015 een ontwerpdecreet goedgekeurd, dat erop gericht is om via fiscale stimuli spaargelden van particulieren te mobiliseren ten voordele van jonge kmo's. In Vlaanderen heeft de 'Participatiemaatschappij Vlaanderen' (PMV) een unieke formule ontwikkeld om de toegang tot financiering van de ondernemingen te vereenvoudigen.

Bevordering van de ondernemerscultuur

Ook werden maatregelen genomen, onder meer inzake onderwijs, om de ondernemerscultuur in België te stimuleren.

In Wallonië is ondernemerschap een van de vier pijlers van het 'plan PME' voor de periode 2015-2020. In dat kader past het programma 'générations entrepreneurs 2015-2020', dat een reeks maatregelen bevat om het ondernemerschap in het onderwijs te bevorderen. Voorbeelden daarvan zijn de ondersteuning van ondernemersscholen, de opleiding van leerkrachten in ondernemerschap, maar ook de tenuitvoerlegging van maatregelen voor de begeleiding en de follow-up van studenten-ondernemers (systemen van peterschap en incubatoren).

Dergelijke initiatieven bestaan ook in Vlaanderen. Voortbouwend op vroegere initiatieven, ontwikkelde ook de Vlaamse regering in 2015 een actieplan voor het onderwijs teneinde het ondernemerschap en de ondernemerszin te stimuleren. Het plan is erop gericht het ondernemerspotentieel bij studenten en werkzoekenden te activeren.

Conclusie en slotbemerkingen

Ondernemerschap kan op verschillende manieren worden gedefinieerd en gemeten. Mogelijke maatstaven zijn de creatie van ondernemingen en het aandeel van zelfstandigen in de bevolking op arbeidsleeftijd. Om deze twee concepten te kwantificeren, kunnen verschillende bronnen worden gehanteerd. In dit artikel werden, ten behoeve van de economische relevantie en de internationale vergelijkbaarheid, de gegevens gebruikt van respectievelijk Eurostat en de EAK.

In 2013 maakten de nieuw opgerichte bedrijven in België 3,6% van het totale aantal ondernemingen uit.

Van alle landen van de EU15 heeft ons land aldus de laagste bruto-oprichtingsgraad van ondernemingen; het EU15-gemiddelde lag, met 8,9%, meer dan tweemaal zo hoog. Die ondermaatse ondernemingscreatie geldt voor alle grote bedrijfstakken. Deze vaststellingen gelden sedert 2008, het eerste jaar waarvoor de gegevens beschikbaar zijn. Ook het relatieve aantal stopzettingen ligt in Europees verband zeer laag. De Belgische ondernemingspopulatie is derhalve weinig dynamisch. Het proces van 'creative destruction' - waarbij voortdurend nieuwe bedrijven worden opgericht en de minst productieve ondernemingen verdwijnen, zodat de aanwezige productiefactoren optimaal kunnen worden toegewezen en de potentiële groei kan worden verhoogd - is in ons land dus slechts weinig ontwikkeld.

In 2014 oefende 8,6% van de bevolking van 15 tot 74 jaar een zelfstandige activiteit uit. België bevindt zich zodoende in de middenmoot van de EU15, waar het gemiddelde 9,1% beliep, en tevens tussen de buurlanden. De Belgische cijfers worden enigszins opwaarts beïnvloed door een groot aandeel zelfstandigen met de nationaliteit van een van de nieuwe EU-lidstaten. In vergelijking met andere Europese landen zijn er in België minder zelfstandigen van 45 jaar en ouder. Terwijl sedert 2000 elders in Europa vaak een duidelijke stijging werd opgetekend, was dat in België nauwelijks het geval.

Dat het aantal zelfstandigen in België amper is toegenomen, komt voor een deel door uiteenlopende regionale ontwikkelingen. Zowel de gegevens inzake de oprichting van ondernemingen als die met betrekking tot het aandeel van de zelfstandigen tonen immers aan dat vooral Vlaanderen en Brussel de stuwende krachten zijn achter het ondernemerschap in België, terwijl Wallonië relatief achterophinkt.

Er zijn verscheidene vormen van ondernemerschap mogelijk, met een verschillende impact op de economische groei. Het ondernemerschap uit noodzaak en uit opportuniteitsoverwegingen genereert minder economische bedrijvigheid dan het groeigericht ondernemerschap. Innovatie is een van de kanalen waarlangs het groeigericht ondernemerschap de economische bedrijvigheid kan beïnvloeden. Het is dus vooral die ondernemersvorm die moet worden gestimuleerd. In de periode 2009-2015 behoorde ongeveer 28% van de jonge Belgische ondernemingen tot deze laatste categorie, een percentage dat iets lager uitkwam dan het EU15-gemiddelde (33%).

Ondernemerschap heeft vele dimensies, en wordt dan ook door tal van factoren beïnvloed. In dit artikel worden, naar het voorbeeld van de OESO en de EC, vijf grote

determinantengroepen onderscheiden. Voor iedere groep werden verschillende indicatoren gebundeld teneinde de uiteenlopende aspecten ervan weer te geven. De 'principal component'-analyse maakt het mogelijk om voor de vijf determinantengroepen een synthetische indicator te berekenen, die alle lidstaten van de EU15 positioneert.

Uit de analyse blijkt dat België binnen de EU15 relatief goed scoort inzake marktomstandigheden en gemiddeld wat het regelgevend kader betreft, de toegang tot financiering en de ondernemerscompetenties. Inzake ondernemerscultuur, daarentegen, boekte ons land tussen 2009 en 2015 de slechtste resultaten van de EU15.

Voor elk van de determinantengroepen is een verbetering mogelijk. De diverse overheden hebben de afgelopen jaren voor verscheidene aspecten een aantal maatregelen genomen, zoals de invoering van een tax shelter voor start-ups en de verlichting van een aantal administratieve lasten. Dat er wordt naar gestreefd diverse determinanten van ondernemerschap te verbeteren, is positief. Daarbij moeten echter twee bemerkingen worden gemaakt. Om te beginnen, moeten de maatregelen, voor een dergelijk breed scala van

determinerende factoren, onderling complementair zijn en moet worden gezorgd voor een goede coördinatie van de door de diverse overheidsniveaus ondernomen acties.

Bovendien moeten de juiste prioriteiten worden gelegd. Aangezien de zeer gebrekkige ondernemerscultuur in ons land de grote hinderpaal blijkt te zijn voor het ondernemerschap, is het van essentieel belang dat een positieve perceptie van 'ondernemen' wordt bevorderd, waarbij de angst voor en de stigmatisering van mislukking worden verminderd, creativiteit en het nemen van risico's worden aangemoedigd en het opstarten van een activiteit als een zeer interessante en nuttige professionele keuze wordt beschouwd. Dat is echter zonder twijfel de determinant waar de overheid het minst vat op heeft; het is bovendien een werk van lange adem. Het stimuleren van de ondernemingszin vereist dan ook een niet-aflatende aanpak via diverse kanalen, onder meer via de media en via de scholen, waar reeds enkele initiatieven zijn genomen. Een dergelijke cultuuromslag kan in hoge mate bijdragen aan het vrijwaren en het verhogen van de toekomstige welvaart in ons land.

Bijlage

LIJST VAN INDICATOREN INZAKE DE DETERMINANTEN VAN HET ONDERNEMERSCHAP (GEBASEERD OP OECD, 2015)

Regelgevend kader		
Last van overheidsregulering (Burden of government regulation)	Antwoorden op de enquêtevraag: hoe lastig is het voor bedrijven om de door de overheid in uw land opgelegde administratieve verplichtingen na te leven (vergunningen, regels, rapportering) (1 = lastig, 7 = niet lastig)?	World Economic Forum, <i>Global Competitiveness Report</i>
Kosten voor het opzetten van een onderneming (Costs required for starting a business)	De officiële kosten van elke procedure in procenten van het bruto nationaal inkomen per hoofd van de bevolking, op basis van formele wetgeving en standaardhypothesen inzake ondernemingen en procedures.	Wereldbank, <i>Doing Business</i>
Aantal procedures om een onderneming op te zetten (Number of procedures for starting a business)	Alle generieke procedures die officieel nodig zijn om een bedrijf te laten registreren.	Wereldbank, <i>Doing Business</i>
Aan procedures gerelateerde tijd en kosten om een opslagplaats te bouwen (Procedures time and costs to build a warehouse)	Komt overeen met een gemiddelde van drie maatstaven: 1) gemiddelde tijd die iedere procedure in beslag neemt, 2) de officiële kostprijs van iedere procedure en 3) het aantal procedures dat nodig is om een opslagplaats te bouwen.	Wereldbank, <i>Doing Business</i>
Tijd voor het betalen van de belastingen (Time for paying taxes)	Tijd die nodig is om de aangifte van de vennootschapsbelasting, de btw en de sociale bijdragen in te vullen, te verzenden en de desbetreffende betalingen te verrichten, uitgedrukt in uren per jaar.	Wereldbank, <i>Doing Business</i>
Gemiddelde kosten van faillissementsprocedures (Cost – Average cost of bankruptcy proceedings)	De kosten van de procedures, uitgedrukt in procenten van de waarde van de boedel.	Wereldbank, <i>Doing Business</i>
Gemiddelde duur van faillissementsprocedures (Time – Average duration of bankruptcy proceedings)	Tijd, uitgedrukt in kalenderjaren, met inbegrip van bezwaaren beroepsprocedures en vertragingen.	Wereldbank, <i>Doing Business</i>
Recuperatiepercentage (Recovery rate)	Het recuperatiepercentage raamt welk percentage de benadeelde partijen – schuldeisers, belastingautoriteiten en werknemers – recupereren van een failliet bedrijf.	Wereldbank, <i>Doing Business</i>
Tijd nodig om overeenkomsten te doen naleven (Enforcing contracts – Time)	Tijd, uitgedrukt in kalenderdagen, vanaf het ogenblik dat de eiser de zaak aanhangig maakt bij de rechtbank tot de betaling. Dit omvat zowel de dagen waarop de rechtsvordering plaatsvindt als de wachttijd ertussen.	Wereldbank, <i>Doing Business</i>
Moelijkheid om personeel in dienst te nemen (Difficulty of hiring)	De indicator meet de striktheid van de regelgeving betreffende het gebruik van een arbeidsovereenkomst voor bepaalde duur en van uitzendcontracten (0 = minste beperkingen, 6 = meeste beperkingen).	OESO, <i>Employment protection indicators</i>
Bescherming van intellectuele eigendom (Intellectual property protection)	Antwoorden op de enquêtevraag: hoe streng is de bescherming van de intellectuele eigendom in uw land, inclusief maatregelen tegen namaak (1 = uitermate zwak, 7 = uitermate streng)?	World Economic Forum, <i>Global Competitiveness Report</i>
Eigendomsrechten (Property rights)	Antwoorden op de enquêtevraag: hoe zijn de eigendomsrechten, inclusief die inzake financiële activa, omschreven en beschermd (1 = zijn onvoldoende omschreven en niet bij wet beschermd, 7 = zijn duidelijk omschreven en degelijk bij wet beschermd)?	World Economic Forum, <i>Global Competitiveness Report</i>

LIJST VAN INDICATOREN INZAKE DE DETERMINANTEN VAN HET ONDERNEMERSCHAP (vervolg 1)

Marktomstandigheden		
Obstakels voor handel en investeringen (Barriers to trade and investment)	Deze indicator meet expliciete hinderpalen en andere obstakels voor handel en investeringen. Hij is gebaseerd op periodiek verzamelde kwalitatieve informatie over wetten en bepalingen, die wordt omgezet in kwantitatieve indicatoren.	OESO, <i>Product Market Regulation Indicators</i>
Services Trade Restrictiveness Index (STRI)	De indicator wordt berekend op basis van een gestandaardiseerde databank met betrekking tot de in elk land van kracht zijnde beleidsmaatregelen die relevant zijn voor handel en investeringen.	OESO, <i>Services Trade Restrictiveness Index Regulatory Database</i>
Overheidsbedrijven en -investeringen (Government enterprises and investment)	De gegevens betreffen de omvang, de samenstelling en het aandeel van de productie van overheidsbedrijven en de overheidsinvesteringen in procenten van de totale investeringen.	IMF, Wereldbank, UN National Accounts en World Economic Forum
Raffinement van de kopers (Buyer sophistication)	Antwoorden op de enquêtevraag: waarop zijn aankoopbeslissingen gebaseerd (1 = enkel gebaseerd op de laagste prijs, 7 = gebaseerd op een gesofisticeerde analyse van het resultaat)?	World Economic Forum, <i>Global Competitiveness Report</i>
Toegang tot financiering		
Kredietrating van het land (Country credit rating)	De indicator is gebaseerd op een beoordeling door de <i>Institutional Investor Magazine Ranking</i> .	IMD, <i>World Competitiveness Yearbook</i>
Gemakkelijke toegang tot leningen (Ease of access to loans)	Antwoorden op de enquêtevraag: hoe gemakkelijk kan in uw land een banklening worden verkregen met enkel een goed businessplan maar geen onderpand (1 = uitermate moeilijk, 7 = uitermate gemakkelijk)?	World Economic Forum, <i>Global Competitiveness Report</i>
Kredietmarge (Lending margin)	De beleningsrente min de depositorente gebaseerd op een gemiddelde van de twaalfmaands tarieven voor elk land.	ECB
Beschikbaarheid van durfkapitaal (Venture Capital Availability)	Antwoorden op de enquêtevraag: hoe gemakkelijk is het voor ondernemers met innoverende maar risicovolle projecten om in uw land aan durfkapitaal te komen (1 = uitermate moeilijk, 7 = uitermate gemakkelijk)?	World Economic Forum, <i>Global Competitiveness Report</i>
Durfkapitaal	Private equity investeringen.	OESO, <i>Entrepreneurship Finance Database</i>
Kapitalisatie van secundaire markt (Capitalization of secondary stock)	Beoordeling van de efficiëntie van de aandelenmarkten inzake het verschaffen van financiering aan ondernemingen (1 = zeer slecht, 10 = zeer goed).	IMD, <i>World Competitiveness Yearbook</i>
Ondernemerscompetenties		
Bevolking met een tertiaire opleiding (Population with tertiary education)	Het aandeel van de bevolking van 30-34 jaar dat een diploma universitair onderwijs of niet-universitair hoger onderwijs (tertiair niveau) met opleidingsniveau ISCED 1997 5-6 heeft behaald.	Eurostat
Kwaliteit van de managementscholen (Quality of Management Schools)	Antwoorden op de enquêtevraag: de kwaliteit van de businessscholen is (1 = uitermate slecht – bij de slechtste in de wereld; 7 = uitstekend - bij de beste in de wereld)?	World Economic Forum, <i>Global Competitiveness Report</i>
Deelname aan onderwijs en opleiding (Participation in education and training)	Deelname aan scholing en opleiding in de laatste vier weken (in % van de bevolking van 25 tot 64 jaar).	Eurostat
Onderwijssysteem (Education system)	Het onderwijssysteem voorziet in de behoeften van een concurrentiekrachtige economie (IMD WCY executive survey gebaseerd op een index van 0 tot 10).	IMD, <i>World Competitiveness Yearbook</i>

LIJST VAN INDICATOREN INZAKE DE DETERMINANTEN VAN HET ONDERNEMERSCHAP (vervolg 2)

Ondernemerscultuur

Hoge status succesvol ondernemerschap (High status successful entrepreneurship)	Percentage van de 18-64-jarigen die akkoord gaan met de stelling dat succesvolle ondernemers in hun land een hoge status genieten.	Global Entrepreneurship Monitor (GEM)
Oordeel over ondernemers (Opinion about entrepreneurs)	Antwoorden op de enquêtevraag : algemeen oordeel over ondernemers (zelfstandigen, bedrijfsseigners)? Ze worden afgezet tegen managers in grote ondernemingen en professionals.	EC, <i>Flash Eurobarometer</i>
Angst voor faillissement (Fear of failure)	Percentage van de 18-64-jarigen die goede kansen zien, maar aangeven dat faalangst hen ervan zou weerhouden een bedrijf op te zetten.	Global Entrepreneurship Monitor (GEM)
Gevaar van faillissement (Risk for business failure)	Antwoorden op de enquêtevraag : bereid een bedrijf op te zetten indien er gevaar van faillissement bestaat?	EC, <i>Flash Eurobarometer</i>

Bibliografie

Acs, Z. J. (2006), 'How is entrepreneurship good for economic growth?', *Innovations: Technology, Governance, Globalization*, 1(1), 97-107.

Belgisch Nationaal Hervormingsprogramma, 2016.

EC (2007), *Eurostat-OECD manual on business demography statistics*.

EC (2012), *Entrepreneurship determinants: culture and capabilities*.

EC (2016), *European Innovation Scoreboard 2016*.

GEM (2010), *A global perspective on entrepreneurship education and training*.

GEM (2016), *2015/2016 Global report*.

Hellmann T. (2007), 'When do employees become entrepreneurs?', *Management Science*, 53(6), 919-933.

Kauffman Foundation (2015), *Measuring an entrepreneurial ecosystem*.

Kritikos A. (2014), *Entrepreneurs and their impact on jobs and economic growth*, IZA World of Labor, 8.

Naudé W. (2013), *Entrepreneurship and economic development: theory, evidence and policy*, Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit – Institute for the Study of Labor, Discussion paper 7507.

NBB (2016), *Verslag 2015*.

OECD (2015), *Entrepreneurship at a glance 2015*, OECD Publishing, Paris.

OECD (2016), *Inclusive business creation: good practice compendium*, OECD Publishing, Paris.

OECD/EC (2014), *The Missing Entrepreneurs: Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe*, OECD Publishing.

UCM (2016), *Atlas du créateur*.

Verduyn F. (2013), 'Demografie van ondernemingen', NBB, *Economisch Tijdschrift*, juni, 43-60.

World Bank (2016), *Doing business 2016 measuring regulatory quality and efficiency: Economy profile 2016 – Belgium*.

World Economic Forum (2013), *Entrepreneurial ecosystem around the globe and company growth dynamics*.

World Economic Forum (2014), *Entrepreneurial ecosystem around the globe and early-stage company growth dynamics*.

World Economic Forum (2015), *Leveraging entrepreneurial ambition and innovation: a global perspective on entrepreneurship competitiveness and development*.