

Doelgroep | pre-starters die reeds concrete acties ondernamen (max. 3 jaar geleden)
Respons | 66 pre-starters

1. Geplande opstartmethode van Vlaamse pre-starters

Een overgrote meerderheid van de Vlaamse pre-starters verkiest het oprichten van een nieuwe zaak boven het overnemen van een bestaande zaak. Slechts 4,5% plant te starten via overname.

2. Overname overwogen door pre-starters die een nieuwe zaak willen oprichten

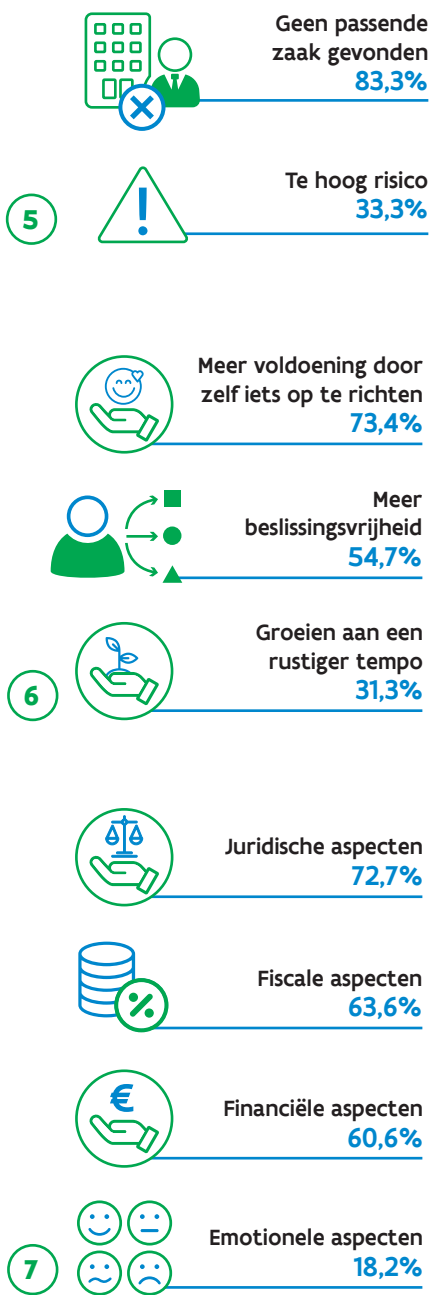
Van de pre-starters die wensen te starten door een nieuwe zaak op te richten, heeft 9,5% ook de overname van een bestaande zaak overwogen.

3. Aantal pre-starters die overname hebben overwogen

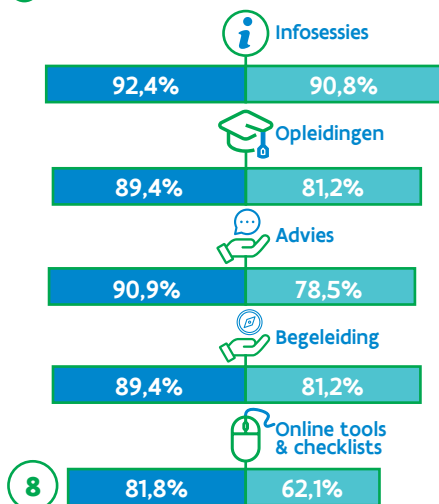
In totaal hebben 13,6% van de pre-starters, zowel de pre-starters die een overname wensen te realiseren als deze die een nieuwe zaak wensen op te richten, een overname overwogen.

4. Voordelen van een overname van een bestaande zaak volgens pre-starters die dit overwogen hebben

Het grootste deel van de pre-starters die overname overwogen hebben, geeft aan dat het bestaande klantenbestand volgens hen het belangrijkste voordeel is om voor een overname te kiezen. Twee andere belangrijke voordelen van overname zijn de zekerheid omtrent de omzetcijfers en het feit dat de onderneming reeds door de moeilijke opstartfase heen is.



- Minstens beperkte kennis
- Minstens éénmaal contact/deelgenomen



5. Redenen waarom geen overname wordt gerealiseerd

De voornaamste redenen om de overname uiteindelijk niet te realiseren is het niet vinden van een geschikte onderneming. Daarnaast is ook een te hoog risico bij het realiseren van een overname een niet onbelangrijke reden voor deze pre-starters.

6. Voordelen om een eigen zaak op te richten versus overname van een bestaande zaak

Voor de pre-starters die een nieuwe zaak willen oprichten, is 'meer voldoening door zelf iets op te richten' het voornaamste voordeel van het oprichten van een nieuwe onderneming. Ook 'meer beslissingsvrijheid' en 'de mogelijkheid om aan een rustiger tempo te groeien' blijken voor deze pre-starters belangrijke voordelen te zijn.

7. Aspecten waarvoor de pre-starter beroep zou willen doen op dienstverleners

Pre-starters willen vooral een beroep doen op dienstverleners voor juridische, fiscale en financiële aspecten. Emotionele aspecten werden door een beperkter aantal pre-starters aangehaald

8. Kennis van en contact met/deelname aan activiteiten van dienstverleners

Bijna negen op tien pre-starters geeft aan kennis te hebben van het aanbod van dienstverlening voor pre-starters. Ook ongeveer negen op tien geeft aan minstens eenmaal contact te hebben genomen met of deelgenomen te hebben aan activiteiten van dienstverleners.