

De veerkracht van jonge ondernemingen in Vlaanderen onder COVID-19

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

17 november 2020

Inhoud

Inleiding	3
Methodologie	3
Resultaten	5
Conclusie	14
Referenties	15
Appendix 1: Stratificatie en steekproeftrekking	17

Inleiding

In 2020 werden Vlaanderen, haar economie, en haar inwoners abrupt getroffen door de COVID-19 pandemie. Waar initieel vooral de bevoorrading van onze bedrijven en consumenten vanuit China voor logistieke uitdagingen zorgde, hadden de latere uitbraak van het virus in eigen land en de beschermende maatregelen die de overheid hierop nam een grote impact op onze samenleving en economie. Op vraag van minister Crevits lanceerde het Steunpunt Economie en Ondernemen (STORE 2.0) een onderzoek naar de impact van COVID-19 op jonge ondernemingen in Vlaanderen, en dit in lijn met de recente aanbeveling van het relancecomité om zoveel mogelijk evidence-based te werken. Het betreft dus een bijkomende studie, die niet voorzien was in het jaarplan van STORE 2.0.

Specifiek wil dit rapport de impact van de COVID-19 pandemie op *jonge* ondernemingen in Vlaanderen in kaart te brengen. Het is algemeen geweten dat, ook in 'normale' omstandigheden, heel wat jonge ondernemingen falen in de eerste vijf jaar van hun bestaan. Het opstarten en uitbouwen van een eigen zaak brengt immers heel wat uitdagingen en onzekerheden met zich mee. Dit maakt dat jonge ondernemingen - misschien nog meer dan gevestigde bedrijven – de impact van de COVID-19 crisis gevoeld hebben.

Maar ondernemers kunnen ook terugvechten en weer opveren. Individuen en organisaties hebben de capaciteit om ondanks trauma's en verliezen te blijven functioneren (Bonanno, 2004, 2005; Eicher et al., 2015; Leipold and Greve, 2009). Onderzoek toont aan dat ondernemers zich niet laten kisten door onverwachte tegenslagen (Bullough, et al., 2014; Muehlfeld et al., 2017; Nisula & Olander, 2020), maar dat ze hun plannen en activiteiten aanpassen en door deze veerkracht zelfs sterker uit een crisis kunnen komen (Bigley & Roberts, 2001; Haase & Eberl, 2019). Dit rapport brengt de veerkracht van onze Vlaamse ondernemers in kaart, en dit gemeten in de zomer van 2020. Het gaat na hoe zij zich op dat moment hadden aangepast en wat de impact van de COVID-19 crisis was op hun welzijn en dat van hun onderneming.

Methodologie

In de zomer van 2020 voerde het Steunpunt Economie en Ondernemen (STORE 2.0) zijn vierde onderzoek uit naar de activiteiten van jonge ondernemingen. Er werd een speciale sectie aan de vragenlijst toegevoegd om de impact van de COVID-19 pandemie op jonge ondernemingen in Vlaanderen in kaart te brengen. Belangrijk voor de interpretatie van de resultaten in dit rapport is dat de data verzameld werden in juli en augustus 2020.

Het onderzoek is 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 STORE 2.0 onderzoek en die nog steeds actief waren, opnieuw bevroegd. Anderzijds werden 2.511 bijkomende bedrijven, opgericht in 2019, bevroegd. 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 werden gestratificeerd naar sector en juridische gedaante. Appendix 1 geeft meer uitleg over de stratificatie en steekproeftrekking.

De dataverzameling startte begin juli en werd eind augustus 2020 stopgezet. Van de 3.736 jonge ondernemingen die we contacteerden, namen er 1.225 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 voor de ondernemingen die voor de tweede of derde keer deelnamen, bedraagt 45,9%. Van deze 1.225 antwoorden waren uiteindelijk 1.163 antwoorden bruikbaar. 62 ondernemingen 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. Analoog aan het Duitse KfW/ZEW Start-up Panel zijn we immers enkel geïnteresseerd in ondernemingen die onafhankelijk werden opgericht (Fryges et al., 2009).

In Tabel 1 wordt een overzicht gegeven van de populatie, steekproef en respons voor de vereenvoudigde strata die we gebruiken voor analyses en rapportering. Om voldoende respondenten per stratum te hebben, nemen we de zes jaartallen samen, wat leidt tot 22 strata (sector * juridische gedaante). Deze vereenvoudigde strata zullen gebruikt worden bij de weging van de resultaten (infra). De opdeling tussen medium- of hoogtechnologisch en laagtechnologische sectoren, tussen natuurlijke en rechtspersonen, maar ook tussen ondernemingen in hoofd- en bijberoep zullen gebruikt worden om na te gaan of er zich tussen deze groepen verschillen voordoen qua veerkracht, reactievermogen, en ingeschatte economische impact.

	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	1.651	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

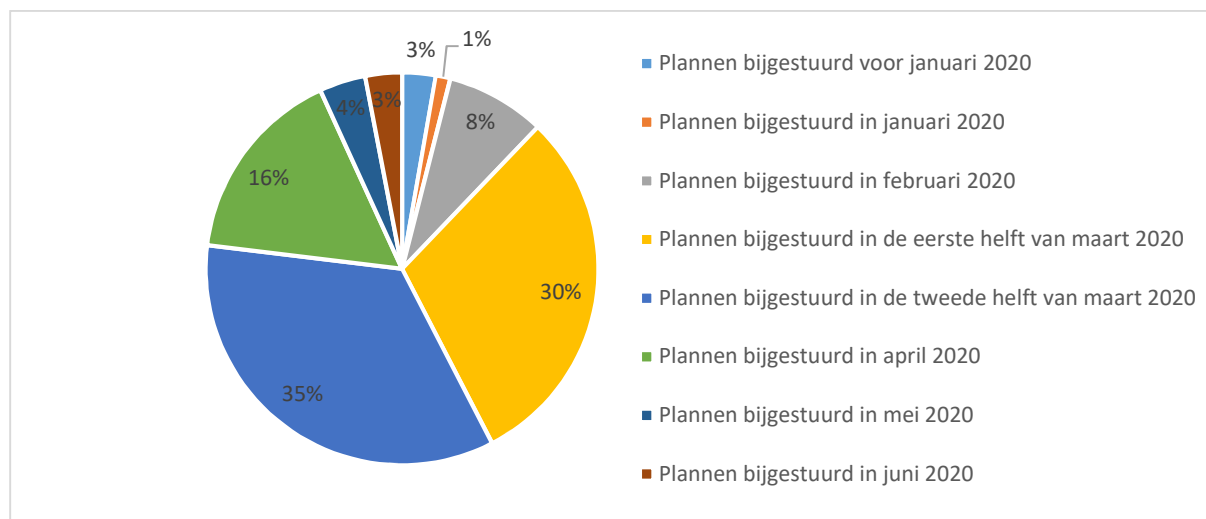
Tabel 1: Populatie, steekproef en respons naar gelang sector en juridische gedaante

Resultaten

Veerkracht en reactievermogen

Tabel 2 en Tabel 3 geven de reactie van jonge ondernemingen in Vlaanderen op de COVID-19 pandemie weer. Wanneer we kijken naar de gewogen scores van de respondenten, blijken onze Vlaamse ondernemers vrij **veerkrachtig**. Op een schaal van 1 tot 7 scoren zij hun eigen veerkracht gemiddeld 5,4¹. Dit betekent dat ze zich goed kunnen redden en stressvolle, moeilijke situaties in hun professionele leven goed menen aan te kunnen. We zien hier geen significante verschillen tussen ondernemers in hoofd- versus bijberoep, tussen natuurlijke en rechtspersonen, noch tussen ondernemingen in laagtechnologische versus medium- of hoogtechnologische sectoren. Ook wanneer we meer in detail naar de spreiding van de scores kijken, zien we geen verschillen: de mediaan ligt ongeveer even hoog en de spreiding van de frequentieverdeling is zeer gelijkaardig bij de verschillende groepen.

Deze veerkracht zien we ook in het reactievermogen van de jonge ondernemingen (zie Tabel 2). Ongeveer de helft van hen antwoordde positief op de vraag of ze door de COVID-19 pandemie hun **plannen moesten aanpassen**. Bij ondernemingen in laagtechnologische sectoren was dit significant vaker het geval dan bij hun respectievelijke tegenhangers in medium- of hoogtechnologische sectoren (53,8% versus 40,0%). En bij natuurlijke personen was dit significant vaker het geval dan bij rechtspersonen (55,8% versus 47,7%). Voor ondernemers in hoofd- versus bijberoep was het verschil niet significant. Ongeveer 63% van alle jonge ondernemingen paste hun plannen aan in de loop van de maand maart, toen de overheid maatregelen nam om de pandemie in te dijken en de economische implicaties van de pandemie duidelijker werden. Toch wachtte bijna een kwart van de jonge ondernemingen tot na maart om hun plannen bij te sturen (zie Tabel 2 en Figuur 1).



Figuur 1: Reactievermogen tijdens COVID-19 pandemie (gewogen cijfers: in % van populatie)

¹ De schaal, gebaseerd op het werk van Luthans et al. (2007) en Lorenz et al. (2016), bevat drie items, waaraan respondenten telkens een score tussen 1 en 7 toekennen, waarbij 1 staat voor "helemaal niet akkoord" en 7 staat voor "helemaal akkoord". De drie items zijn: (1) "In mijn professionele leven kan ik mezelf aardig redden indien nodig", (2) "Over het algemeen kan ik stressvolle situaties in mijn professionele leven aan", en (3) "Ik kan moeilijke tijden in mijn professionele leven aan, omdat ik al eerder moeilijkheden heb ervaren". De gemiddelde score op deze drie items is de finale score voor de veerkracht van de respondent.

Wetenschappelijk onderzoek toonde reeds aan dat dit reactievermogen typisch op twee soorten gedrag is gebaseerd: 'frame-making' gedrag, en 'rule-breaking' gedrag. Waar het eerste ervoor zorgt dat de onzekerheid voor de ondernemer wordt verminderd, focust het tweede op innovatieve, out-of-the-box ideeën en oplossingen. Wat betreft 'frame-making' gedrag, toont ons onderzoek aan dat jonge ondernemingen in Vlaanderen veelvuldig gebruik maakten van overheidssteun en bijkomende financiering om de onzekerheid te verminderen. Op het moment van de bevraging had bijna 40% van de jonge ondernemingen gebruik gemaakt van (minstens één van) de specifieke **steunmaatregelen** die de Vlaamse en federale overheid naar aanleiding van de COVID-19 pandemie voorzag (zie Tabel 2). Meer bepaald gaf ongeveer 14% van de jonge ondernemingen aan gebruik te hebben gemaakt van de Corona hinderpremie, 12% van de Corona compensatiepremie, 4% van de mogelijkheid om kapitaalaflossingen of interesten bij bestaande overheidsfinanciering uit te stellen, en minder dan 1% van de PMV Coronalening en/of de bijkomende overheidswaarborgen door PMV of Gigarant. Deze laatste cijfers zijn niet verwonderlijk aangezien deze maatregelen voor een zeer specifieke groep van ondernemingen bedoeld zijn. Van de federale overheidsmaatregelen blijken vooral het overbruggingsrecht (gebruikt door 27% van de jonge ondernemingen) en het uitstel van fiscale en sociale zekerheidsverplichtingen (gebruikt door respectievelijk 7% en 8% van de jonge ondernemingen) populair.

Zoals te verwachten valt, maakten rechtspersonen en ondernemers in hoofdberoep significant meer gebruik van steunmaatregelen dan respectievelijk natuurlijke personen en ondernemers in bijberoep, en dit zowel wat betreft de Vlaamse als de federale steunmaatregelen (zie Tabel 2). Wanneer we specifiek naar de Vlaamse steunmaatregelen kijken, zien we dat ondernemingen in laagtechnologische sectoren significant meer beroep deden op deze steunmaatregelen dan ondernemingen in medium- en hoogtechnologische sectoren (27,6% versus 15,8%; zie Tabel 2).

	Totaal	Natuurlijke personen	Rechtspersonen	Hoofdberoep	Bijberoep	Medium- en hoogtechnologische sectoren	Laagtechnologische sectoren
Veerkracht	5,4	5,4	5,5	5,4	5,4	5,4	5,4
Plannen bijgestuurd	52,5	55,8	47,7	51,3	53,6	40,0	53,8
Plannen bijgestuurd voor maart 2020*	11,9	15,0	6,7	9,0	15,0	14,4	11,7
Plannen bijgestuurd in maart 2020*	63,5	65,7	65,1	62,0	68,9	54,2	66,4
Plannen bijgestuurd na maart 2020*	22,6	19,3	28,2	29,0	16,0	31,5	21,9
Gebruik van overheidssteun	39,9	30,7	53,6	62,1	15,5	34,0	40,5
Gebruik van Vlaamse overheidssteun	26,5	18,5	38,3	40,7	11,1	15,8	27,6
Gebruik van federale overheidssteun	33,2	24,5	46,0	55,4	8,7	29,8	33,5

Tabel 2: Reactie op COVID-19 – deel 1 (gewogen cijfers: in % van populatie)

* uitgedrukt als percentage van de jonge ondernemingen die hun plannen hebben bijgestuurd

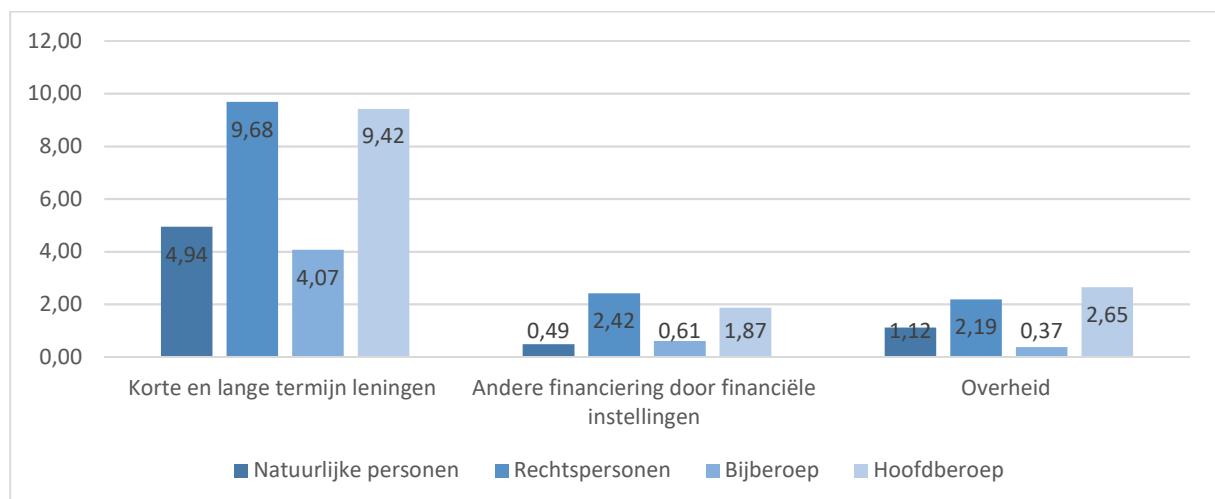
	Totaal	Natuurlijke personen	Rechtspersonen	Hoofdberoep	Bijberoep	Medium- en hoogtechnologische sectoren	Laagtechnologische sectoren
Bijkomende financiering gezocht in 2020	14,0	11,2	18,1	18,0	9,7	10,6	14,4
Financiering volledig verkregen*	60,8	59,9	61,6	64,5	53,4	42,5	62,2
Financiering gedeeltelijk verkregen*	18,7	18,1	19,2	15,1	25,7	16,6	18,8
Financiering niet verkregen*	20,6	22,0	19,2	20,4	21,0	40,9	18,9
Bijkomende financiering gezocht in 2020 specifiek omwille van COVID-19*	38,8	24,4	52,1	40,3	35,7	28,9	39,6
Vrijwillig voor goede doel	23,4	24,8	21,3	23,8	22,8	23,6	21,5

Tabel 3: Reactie op COVID-19 – deel 2 (gewogen cijfers: in % van populatie)

* uitgedrukt als percentage van de jonge ondernemingen die in 2020 bijkomende financiering had gezocht

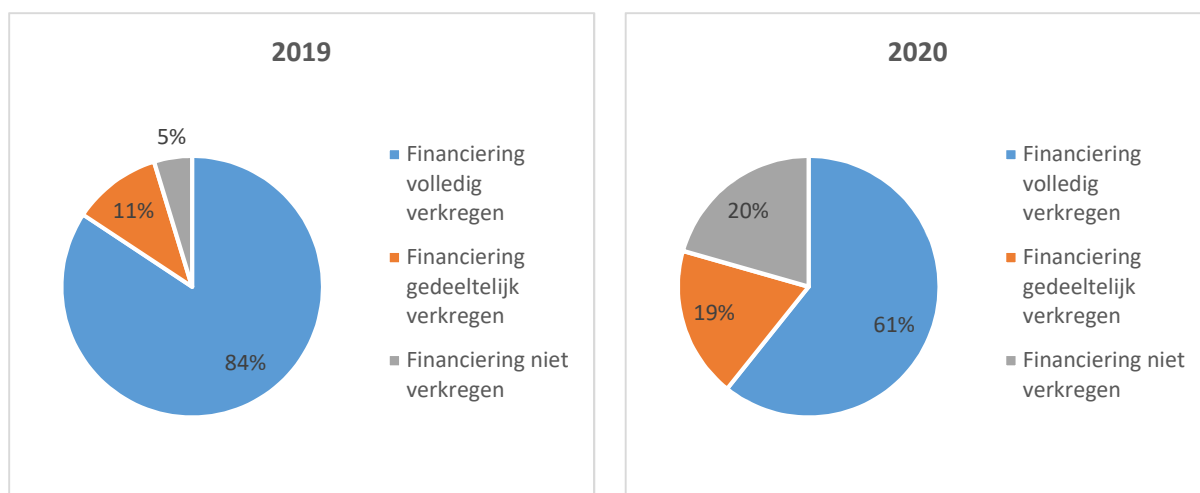
Tabel 3 geeft aan dat ongeveer 14% van de jonge ondernemingen positief antwoordden op de vraag of ze in 2020 ook bijkomende financiering probeerden aan te trekken. Ongeveer 39% van hen gaf aan dat ze dat specifiek deden omwille van COVID-19. Korte en lange termijn leningen door financiële instellingen (aangevraagd door ongeveer 7% van de ondernemingen) en financiering door bestaande of nieuwe leden van het management team (aangevraagd door ongeveer 2% van de ondernemingen) waren over het algemeen de meest gezochte vormen van financiering.

Rechtspersonen probeerden in 2020 significant vaker bijkomende financiering aan te trekken dan natuurlijke personen (18,1% versus 11,2%), en ondernemingen in hoofdberoep probeerden dit significant vaker dan ondernemingen in bijberoep (18,0% versus 9,7%). De cijfers in Tabel 3 suggereren op het eerste zicht ook dat sommige types onderneming dit meer dan andere types deden naar aanleiding van de COVID-19 pandemie, maar verdere analyses tonen aan dat deze verschillen niet significant zijn. Wanneer we naar de specifieke financieringsvormen kijken, zien we dat ondernemingen in hoofdberoep meer geneigd waren korte en lange termijn leningen en overheidsfinanciering aan te vragen dan ondernemingen in bijberoep (zie Figuur 2). Rechtspersonen waren significant meer geneigd om korte en lange termijn leningen en andere financiering door financiële instellingen aan te vragen dan natuurlijke personen (zie Figuur 2). Deze verschillen liggen volledig in lijn met de resultaten in voorgaande jaren, en zijn dus niet specifiek voor de COVID-19 situatie (zie Andries et al., 2018, 2019; Rijssegem et al., 2020).



Figuur 2: Specifieke financieringsmechanismen (gewogen cijfers: in % van populatie)

De slaagkansen om deze financiering effectief op te halen waren verdeeld. Ongeveer 61% van de jonge ondernemingen die financiering probeerde aan te trekken, slaagde erin het volledige bedrag aan gewenste financiering op te halen. Ongeveer één vijfde haalde een deel van dat bedrag op, en één vijfde helemaal niets (zie Figuur 3). Wanneer we deze cijfers vergelijken met het jaar 2019 zien we dat de slaagkansen om financiering effectief op te halen er duidelijk op achteruit gegaan zijn. In 2019 slaagde 84% van de jonge ondernemingen er nog in om het volledige bedrag aan gewenste financiering op te halen, 11% gedeeltelijk, en slechts 5% helemaal niets (zie Figuur 3).



Figuur 3: Verkregen financiering in 2019 en 2020 (gewogen cijfers: in % van populatie, uitgedrukt in % van de jonge ondernemingen die respectievelijk in 2019 en 2020 bijkomende financiering had gezocht)

Daarnaast zien we in Tabel 3 ook hoopgevende indicaties van out-of-the-box, ‘rule-breaking’ gedrag. In elke categorie die wij analyseerden, bood één vijfde tot een kwart van de ondernemingen hun producten of diensten in de maanden voorafgaand aan de bevraging **vrijwillig aan voor het goede doel**, om zo andere handelszaken, liefdadigheidsinstellingen of openbare diensten te helpen. Dit soort vrijwilligerswerk geeft ondernemers niet alleen een gevoel dat ze controle hebben over hun activiteiten en nuttig zijn (wat goed is voor hun mentale gezondheid), het laat hen ook toe nieuwe zakelijke opportuniteiten te identificeren (Stephan et al. 2020). We vinden hier geen significante verschillen tussen de verschillende types van jonge ondernemingen.

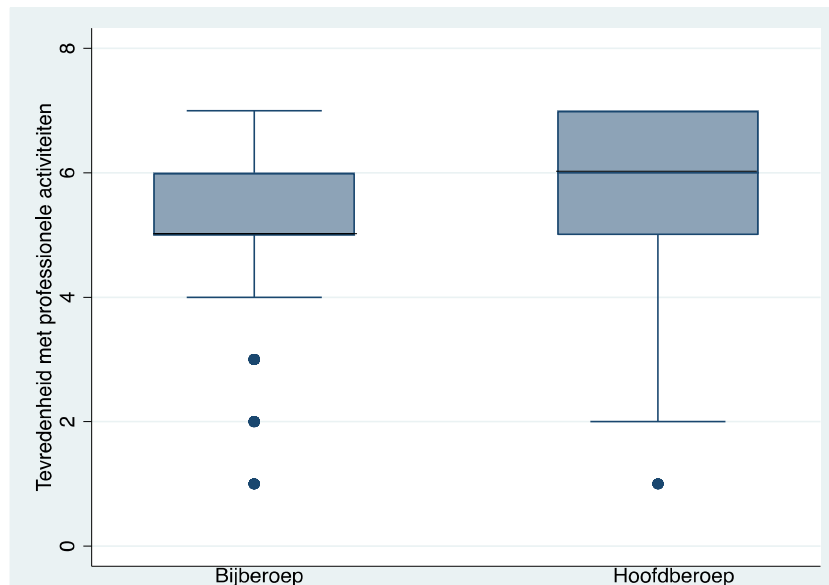
Impact van COVID-19 op overlevingskansen en welzijn

Tabel 4 geeft weer hoe jonge ondernemers in Vlaanderen in de zomer van 2020 hun welzijn en dat van hun onderneming inschatten. Ondernemen in tijden van crisis kan veel stress met zich meebrengen. Gelukkig zien we dat de oprichters en managers van jonge ondernemingen in Vlaanderen nog steeds vrij tevreden zijn met hun professionele activiteiten en met hun leven in het algemeen. Op een schaal van 1 tot 7 geven de respondenten een score van ongeveer 5,5 voor allebei deze aspecten². Wanneer we naar significante verschillen tussen de groepen kijken, zien we geen verschillen op vlak van tevredenheid met het leven in het algemeen. De verschillen betreffende tevredenheid met professionele activiteiten zijn echter wel significant. Gemiddeld scoren rechtspersonen, ondernemingen in hoofdberoep en in medium- en hoogtechnologische sectoren hoger dan hun tegenhangers (zie Tabel 4).

Wanneer we meer in detail naar de spreiding van de scores kijken, merken we enkel noemenswaardige verschillen tussen hoofdberoepers en bijberoepers wat betreft de tevredenheid met professionele activiteiten (zie Figuur 4). Op enkele uitzonderingen na, geven ondernemers in bijberoep hun tevredenheid met professionele activiteiten een score tussen 4 en 7. De mediaan is 5, wat betekent dat 50% van de bijberoepers een score van 5 of hoger geven. Bij de ondernemers in hoofdberoep ligt

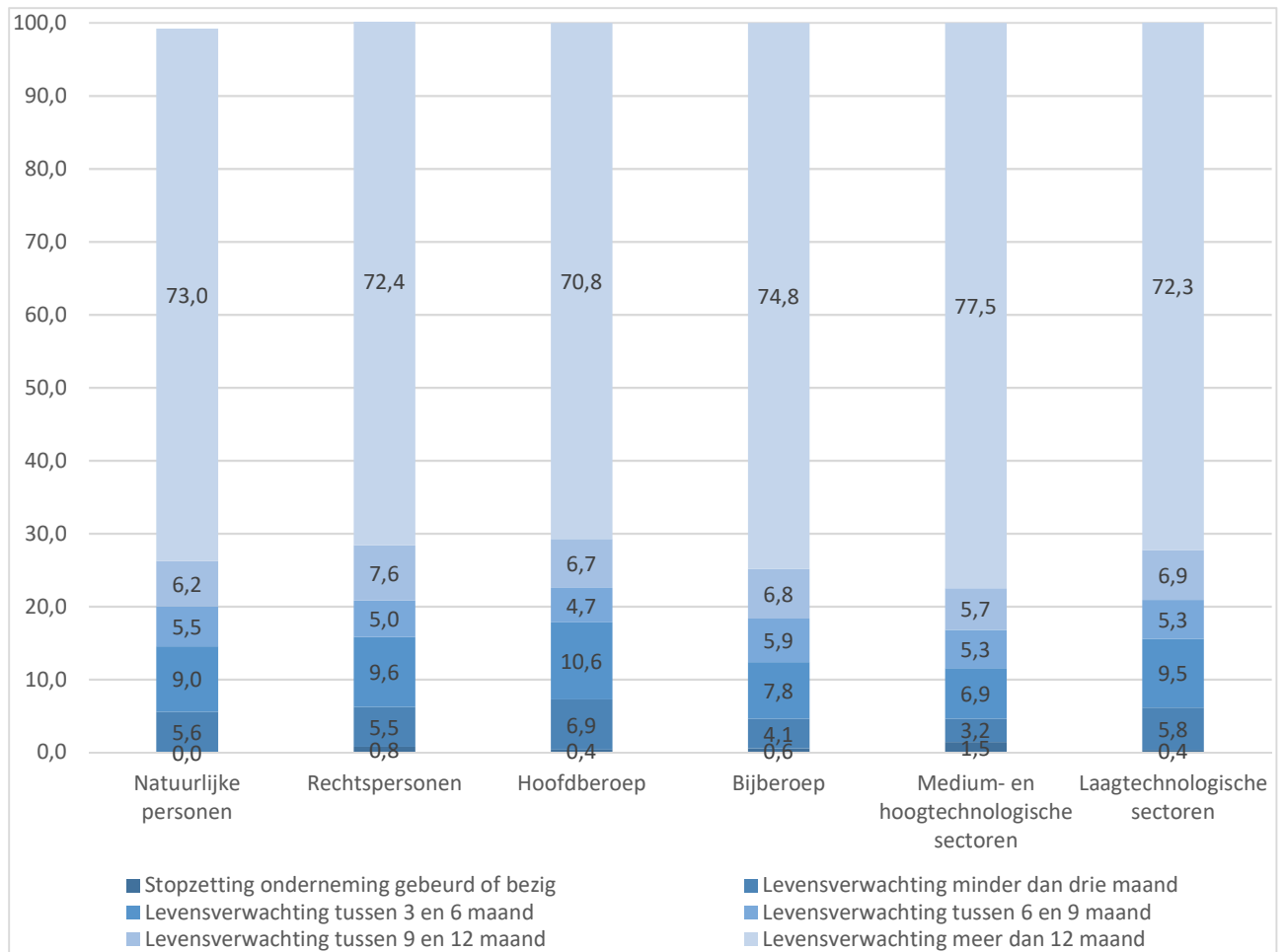
²Voor tevredenheid met professionele activiteiten diende de respondent aan te geven in welke mate hij akkoord ging met de uitspraak “Ik ben tevreden met mijn professionele activiteiten”, en dit op een schaal van 1 tot 7, waarbij 1 staat voor “helemaal niet akkoord” en 7 staat voor “helemaal akkoord” (cfr. Wanous et al., 1997). Voor tevredenheid met zijn/haar leven diende de respondent aan te geven in welke mate hij akkoord ging met de uitspraak “Over het algemeen ben ik tevreden met mijn leven”, en dit op een schaal van 1 tot 7, waarbij 1 staat voor “helemaal niet akkoord” en 7 staat voor “helemaal akkoord” (cfr. Diener et al., 2013).

de mediaan op 6, maar is er een grotere spreiding in de scores. 25% van de hoofdberoepers geven hun tevredenheid met professionele activiteiten een score tussen 2 en 5.



Figuur 4: Tevredenheid met professionele activiteiten (boxplots met mediaan en spreiding van de frequentieverdeling; ongewogen cijfers)

Deze vrij positieve score hangt samen met hun inschatting van de economische situatie van hun bedrijf (zie Tabel 4). Op het moment van de bevraging was minder dan 1% van de ondernemingen stopgezet of was men bezig deze stop te zetten. Iets meer dan een kwart van de jonge ondernemingen denkt geen 12 maanden te kunnen overleven indien de huidige situatie aanhoudt. Bijna drie kwart van de jonge ondernemingen denkt ook in de huidige situatie meer dan een jaar te kunnen overleven. Wanneer we naar de specifieke inschattingen van de levensduur kijken, zien we dat ondernemingen in bijberoep verwachten langer te kunnen doorgaan dan ondernemingen in hoofberoep, en dat ondernemingen in medium- en hoogtechnologische sectoren verwachten langer te kunnen doorgaan dan ondernemingen in laagtechnologische sectoren (zie Figuur 5). 77,5 % van de ondernemingen in medium- en hoogtechnologische sectoren denkt ook in de huidige situatie meer dan een jaar te kunnen overleven, terwijl dit 'slechts' voor 72,3% van de ondernemingen in laagtechnologische sectoren het geval is. We zien geen significant verschil tussen rechtspersonen en natuurlijke personen.



Figuur 5: Inschatting levensverwachting door COVID-19 (gewogen cijfers: in % van populatie)

	Totaal	Natuurlijke personen	Rechtspersonen	Hoofdberoep	Bijberoep	Medium- en hoogtechnologische sectoren	Laagtechnologische sectoren
Tevredenheid met professionele activiteiten	5,4	5,4	5,5	5,6	5,3	5,5	5,4
Tevredenheid met leven	5,7	5,7	5,6	5,6	5,7	5,7	5,6
Stopzetting onderneming gebeurd of bezig	0,5	0	0,8	0,4	0,6	1,5	0,4
Levensverwachting minder dan één jaar	26,8	26,2	27,7	28,9	24,6	21,1	27,4
Levensverwachting hoger dan één jaar	72,7	73,0	72,4	70,8	74,8	77,5	72,3

Tabel 4: Impact van COVID-10 op overlevingskansen en welzijn (gewogen cijfers: in % van populatie)

Conclusie

In dit rapport hebben we de impact van de COVID-19 pandemie op jonge ondernemingen in Vlaanderen in kaart gebracht, en dit specifiek gemeten in de zomer van 2020. We brachten de veerkracht van onze ondernemers en hun reactievermogen in kaart en gingen na hoe ze hun eigen welzijn en de overlevingskansen van hun onderneming onder de pandemie inschatten. Daarbij maakten we telkens de vergelijking tussen natuurlijke versus rechtspersonen, tussen ondernemingen in hoofd- versus bijberoep, en tussen ondernemingen in medium- en hoogtechnologische versus laagtechnologische sectoren.

Onze Vlaamse ondernemers blijken vrij veerkrachtig. Ongeveer de helft van hen heeft zijn plannen omwille van COVID-19 moeten aanpassen. In ongeveer 63% van die gevallen gebeurde de aanpassingen in de maand maart, toen de economische implicaties van de pandemie duidelijker werden. Op het moment van de bevraging had bijna 40% van de jonge ondernemingen gebruik gemaakt van de specifieke steunmaatregelen die de Vlaamse en federale overheid naar aanleiding van de COVID-19 pandemie voorzag. Ongeveer 14% van de jonge ondernemingen probeerde in de eerste helft van 2020 financiering aan te trekken, en ongeveer 39% van hen deed dit specifiek omwille van COVID-19. Ongeveer 61% van de ondernemingen slaagde erin het volledige bedrag aan gewenste financiering op te halen; ongeveer één vijfde haalde een deel van het bedrag op, en ongeveer één vijfde helemaal niets. Deze slaagkansen liggen daarmee een stuk lager dan in 2019. Verder vertoont bijna een kwart van de jonge ondernemers 'out-of-the-box' gedrag en bood zijn/haar producten vrijwillig aan voor het goede doel.

Deze veerkracht en dit aanpassingsvermogen vertalen zich in vrij goede scores voor tevredenheid met het leven in het algemeen en met het professionele leven in het bijzonder. Voorts denkt ongeveer drie kwart van de jonge ondernemingen ook in de huidige situatie meer dan een jaar te kunnen overleven.

Zoals verwacht, zien we verschillen tussen verschillende soorten ondernemingen. Ondernemingen in laagtechnologische sectoren moesten vaker hun plannen aanpassen dan ondernemingen in medium- en hoogtechnologische sectoren. Ze deden ook vaker beroep op Vlaamse steunmaatregelen dan hun tegenhangers. Ondernemers in laagtechnologische sectoren zijn minder tevreden met hun professionele activiteiten dan ondernemers in medium- en hoogtechnologische sectoren. Ze schatten de overlevingskansen van hun bedrijf onder COVID-19 ook lager in.

Natuurlijke personen waren meer genoodzaakt hun plannen aan te passen dan rechtspersonen. Zoals verwacht, maakten ze minder gebruik van steunmaatregelen voor COVID-19 dan hun tegenhangers en waren ze minder geneigd om financiering aan te trekken. Natuurlijke personen zijn minder tevreden met hun professionele activiteiten dan rechtspersonen. Ze schatten de overlevingskansen van hun bedrijf onder COVID-19 echter gelijkaardig in.

Wanneer we tenslotte ondernemers in hoofd- en bijberoep vergelijken, zien we dat ondernemers in hoofdberoep, zoals te verwachten was, significant meer gebruik maken van steunmaatregelen dan hun tegenhangers, en ook meer geneigd waren om financiering aan te trekken. Ondernemers in hoofdberoep schatten de overlevingskansen van hun onderneming onder COVID-19 lager in dan ondernemers in bijberoep. Dit hoeft niet te verbazen, aangezien hun volledige inkomen afhangt van hun onderneming. Waar activiteiten in bijberoep tijdelijk op een lager pitje kunnen gezet worden, is dit in hoofdberoep helemaal niet evident. Niettegenstaande deze zorgen zien we dat, in de zomer van 2020, ondernemers in hoofdberoep meer tevreden zijn met hun professionele activiteiten dan ondernemers in bijberoep.

Referenties

- Andries, P., Rijssegem, L., Roelandt, J. (2018). Financiering van jonge ondernemingen in Vlaanderen anno 2016. Beleidsrapport STORE-17-016.
- 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
- Bigley, G.A., Roberts, K.H. (2001). The incident command system: High-reliability organizing for complex and volatile task environments. *Academy of Management Journal* 44, 1281-1299.
- Bonanno, G.A. (2004) Loss, trauma, and human resilience. *American Psychologist* 59(1), 20–28.
- Bonanno, G.A. (2005) Clarifying and extending the construct of adult resilience. *American Psychologist* 60(3), 265–267.
- Bullough, A., Renko, M., Myatt, T. (2014). Danger zone entrepreneurs: The importance of resilience and self-efficacy for entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice* 38, 473-499.
- Diener, E., Inglehart, R., Tay, L. (2013). Theory and Validity of Life Satisfaction Scales. *Social Indicators Research*, 112(3), 497–527. <https://doi.org/10.1007/s11205-012-0076-y>
- Eicher, M., Matzka, M., Dubey, C. (2015) Resilience in adult cancer care: An integrative literature review. *Oncology Nursing Forum* 42(1), E3–E16.
- 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.
- Haase, A., Eberl, P. (2019). The Challenges of Routinizing for Building Resilient Startups. *Journal of Small Business Management* 57(sup2), 579-597.
- Leipold, B., Greve, W. (2009) Resilience: A conceptual bridge between coping and development. *European Psychologist* 14(1): 40–50
- Lorenz, T., Beer, C., Pütz, J., Heinitz, K. (2016). Measuring psychological capital: Construction and validation of the compound PsyCap scale (CPC-12). *PloS one*, 11(4), e0152892.
- Luthans, F., Youssef, C.M., Avolio, B.J. (2007). *Psychological capital: Developing the human competitive edge*. Oxford: Oxford University Press.
- Muehlfeld, K., Urbig, D., Weitzel, U. (2017). Entrepreneurs' exploratory perseverance in learning settings. *Entrepreneurship Theory and Practice* 41, 533-565.
- Nisula, A.M., Olander, H. (2020). The role of motivations and self-concepts in university graduate entrepreneurs' creativity and resilience. *Journal of Small Business Management*, 1-30.
- Rijssegem, L., Roelandt, J., Andries, P. (2020). Financiering van jonge ondernemingen in Vlaanderen anno 2018. Beleidsrapport STORE-19-016.

Stephan, U., Zbierowski, P., Hanard, P.-J., (2020). Entrepreneurs and COVID-19: how to deal with stress, stay resilient and regain control. Retrieved from <https://www.kcl.ac.uk/news/entrepreneurs-and-covid-19-how-to-deal-with-stress-stay-resilient-and-regain-control>

Wanous, J.P., Reichers, A.E., Hudy, M.J. (1997). Overall job satisfaction: how good are single-item measures?. *Journal of Applied Psychology* 82(2), 247.

Zhang, Z., Arvey, R.D. (2009). Rule breaking in adolescence and entrepreneurial status: An empirical investigation. *Journal of Business Venturing*, 436–447.

Appendix 1: Stratificatie en steekproeftrekking

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 Kruispuntbank Ondernemingen. 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 sectoren. 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.

Verschillende sectoren	Medium- of hoogtechnologische 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 A.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 is. Onder natuurlijke personen worden de personen bedoeld die in België als onafhankelijke entiteit een economische en beroepsmatige activiteit gewoonlijk, hoofdzakelijk of

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.

aanvullend uitoefenen⁴. Er is geen onderscheid tussen het persoonlijk vermogen en dat van de onderneming. Hieronder vallen dus 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>