



UHASSELT

KNOWLEDGE IN ACTION

Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de handelswetenschappen

Masterthesis

Financiële geletterdheid en de intentie tot ondernemerschap

Bo Bemelmans

Scriptie ingediend tot het behalen van de graad van master in de handelswetenschappen, afstudeerrichting
accountancy, financiering en fiscaliteit

PROMOTOR :

Prof. dr. Nadine LYBAERT

BEGELEIDER :

De heer Nils WUYTENS



UHASSELT

KNOWLEDGE IN ACTION

www.uhasselt.be

Universiteit Hasselt
Campus Hasselt:
Martelarenlaan 42 | 3500 Hasselt
Campus Diepenbeek:
Agoralaan Gebouw D | 3590 Diepenbeek

2019
2020



Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de handelswetenschappen

Masterthesis

Financiële geletterdheid en de intentie tot ondernemerschap

Bo Bemelmans

Scriptie ingediend tot het behalen van de graad van master in de handelswetenschappen, afstudeerrichting accountancy, financiering en fiscaliteit

PROMOTOR :

Prof. dr. Nadine LYBAERT

BEGELEIDER :

De heer Nils WUYTENS

NL

Deze masterproef werd geschreven tijdens de COVID-19 crisis in 2020. Deze wereldwijde gezondheids crisis heeft mogelijk een impact gehad op het schrijf- en verwerkingsproces, de onderzoekshandelingen en de onderzoeksresultaten die aan de basis liggen van dit werkstuk.

ENG

This master thesis was written during the COVID-19 crisis in 2020. This global health crisis might have had an impact on the (writing) process, the research activities and the research results that are at the basis of this thesis.

Woord vooraf

Deze masterproef over financiële geletterdheid en de intentie tot ondernemen vormt het sluitstuk van mijn masteropleiding Handelswetenschappen Accountancy en Finance aan de Universiteit Hasselt. Door me enerzijds te verdiepen in de literatuur en empirische studie anderzijds verkreeg ik een brede kijk op de intentie tot ondernemen en de financiële geletterdheid. Deze masterproef is het eindresultaat van een academiejaar intensief werken.

Ik wil graag van deze gelegenheid gebruik maken om enkele mensen te bedanken voor hun bijgedrage aan deze masterproef. Allereerste wil ik graag mijn promotor Prof. dr. Nadine Lybaert en co-promotor de Heer Nils Wuytens bedanken voor hun uitstekende begeleiding. Daarnaast wil ik ook de interviewees bedanken voor hun medewerking aan dit onderzoek. Tot slot verdienen mijn vrienden en familie ook een dankwoord voor hun hulp en steun tijdens het schrijven van mijn masterproef.

Bo Bemelmans

Mei 2020

Samenvatting

Tegenwoordig is het stimuleren van ondernemerschap één van de topprioriteiten van beleidsmakers en universiteiten. Het stimuleren van de intentie tot ondernemen kan op vele manieren, waarvan er verscheidene aan bod zullen komen binnen deze masterproef. Deze masterproef kadert zich dan ook in een verkennend onderzoek omtrent de invloed van financiële geletterdheid op de intentie tot ondernemen. De centrale onderzoeksvraag kan dus ingedeeld worden in enkele deelvragen:

1. Wat is de intentie tot ondernemen? Welke factoren beïnvloeden de intentie tot ondernemen?
2. Wat is financiële geletterdheid? Welke factoren beïnvloeden de financiële geletterdheid?
3. Wat is de invloed van onderwijs op de intentie tot ondernemen en financiële geletterdheid?

Om een antwoord te kunnen geven op de onderzoeksvraag werd er wetenschappelijke literatuur geraadpleegd. Vervolgens heb ik op basis van de opgedane literatuur een diepte-interview opgesteld. Hierbij werden drie respondenten bevraagd over hun opinie omtrent de intentie tot ondernemen en financiële geletterdheid. Ik heb dus geopteerd voor een deductieve benadering, waarbij er eerst theorie wordt verzameld en vervolgens een interviewvragenlijst opgesteld.

Dit onderzoek begint bij hoofdstuk 1 met een korte introductie over de probleemstelling, onderzoeksvraag en onderzoeksaanpak. In hoofdstuk 2 wordt de intentie tot ondernemen uitvoerig besproken, zo wordt de theorie van gepland gedrag gebruikt om ondernemerschap te kunnen voorspellen en begrijpen. Alsook wordt het paradigma '*entrepreneurs are made or born*' onderzocht, door de invloed van onderwijs op de intentie tot ondernemen te analyseren. Vervolgens wordt in hoofdstuk 3 financiële geletterdheid onder de loep genomen, hier komen onderwerpen aan bod zoals meting van financiële geletterdheid, onderwijs en financiële socialisatie. Tot slot bestudeer ik of financiële geletterdheid bijdraagt tot de intentie tot ondernemen, dit wordt behandeld in hoofdstuk 4. Om dit laatste te kunnen onderzoeken worden er interviews afgenomen bij drie respondenten.

Het onderzoek levert enkele interessante resultaten op. Het is opvallend dat de meerderheid van de respondenten financiële geletterdheid niet noodzakelijk vinden voor de intentie tot ondernemen. Echter blijkt het onderwijs een belangrijk instituut te zijn voor zowel ondernemerschap als financiële geletterdheid. Desondanks wordt de effectiviteit van financiële educatie in de literatuur in twijfel getrokken.

Inhoudsopgave

Woord vooraf

Samenvatting

Inhoudsopgave

1.	Introductie.....	1
1.1	Probleemstelling.....	1
1.2	Centrale onderzoeksvraag	2
1.3	Onderzoeksaanpak	2
2.	Intentie tot ondernemen.....	5
2.1	Definities.....	5
2.2	Ondernemen en de theorie van gepland gedrag	6
2.3	Ondernemerschap en onderwijs	8
3.	Financiële geletterdheid	11
3.1	Definitie	11
3.2	Verwante begrippen.....	11
3.3	Metten van financiële geletterdheid.....	12
3.4	Financiële geletterdheid en onderwijs.....	14
3.5	Financiële geletterdheid en financiële socialisatie.....	15
4.	Empirische studie	17
4.1	Intentie tot ondernemen.....	18
4.2	Ondernemen en theorie van gepland gedrag	20
4.3	Intentie tot ondernemen en onderwijs	23
4.4	Financiële geletterdheid	25
4.5	Financiële geletterdheid, onderwijs en socialisatie.....	28
4.6	Financiële geletterdheid en de intentie tot ondernemen	30
5.	Conclusie.....	31
5.1	Algemene bevindingen	31
5.2	Beperkingen van het onderzoek.....	32
6.	Bibliografie.....	33
7.	Bijlagen	36
7.1	Interviewleidraad.....	36
7.2	Interview Studentondernemer	37

7.3 Interview Els Steensels, Extra Personeel	40
7.4 Interview Els Huysman, Studentstartup Begeleider	45

1. Introductie

1.1 Probleemstelling

Ondernemerschap is één van de topprioriteiten voor onderzoekers en beleidsmakers (Turker & Selcuk, 2008). De creatie van nieuwe ondernemingen ligt aan de basis van economische en sociale ontwikkeling (Ferri, Ginesti, Spanò & Zampella, 2018). Ondernemers zijn dan ook cruciaal voor de economische ontwikkeling van een land, ze creëren nieuwe ideeën en zetten ze om tot winstgevende bedrijven (Turker & Selcuk, 2008). Zo biedt een hoge ondernemingsgraad vele voordelen voor een land, zoals jobcreatie en innovatie. Nieuwe ondernemers stimuleren groei, waardoor de concurrentie stijgt en andere ondernemingen worden gedwongen te innoveren en efficiënter te werken (Turker & Selcuk, 2008).

Ook Vlaanderen probeert het ondernemerschap aan te moedigen. Volgens Danny van Assche, gedelegeerd bestuurder van Unizo, is ondernemen weer hip geworden. Dit blijkt ook uit de cijfers: het aantal Vlaamse starters stijgt met meer dan 10% in de eerste helft van 2019 (Unizo, 2019). Zo belooft 2019 alvast een recordjaar te worden voor het aantal Vlaamse ondernemers. Alsook werd er op Vlaams niveau beslist dat vanaf 1 september 2018 men als startende ondernemer niet meer een bewijs van basiskennis bedrijfsbeheer moet voorleggen. Echter blijft een goede basiskennis bedrijfsbeheer een must voor ondernemers.

Het is dus duidelijk dat ondernemerschap gestimuleerd dient te worden en dit niet enkel op nationaal niveau. Dit is dan ook het doel van het 'entrepreneurship 2020 action plan' van de Europese Unie¹. De EU wil Europa terug doen groeien en zorgen voor meer jobcreatie, hiervoor zijn meer ondernemers nodig. De Europese Unie omschrijft het actieplan als een blauwdruk van het Europese ondernemerspotentieel. Het actieplan bestaat uit drie onderdelen. Allereerst ondernemerschapseducatie en training om groei en bedrijfscreatie te stimuleren. Ten tweede, het verwijderen van administratieve obstakels en het ondersteunen van ondernemers in cruciale fases van hun bedrijfscyclus. Tot slot, het opwakkeren van de ondernemerscultuur in Europa en het grootbrengen van de nieuwe generatie ondernemers.

Om ondernemerschap te kunnen stimuleren is het belangrijk dat we ons afvragen waarom sommige mensen ondernemerschap verkiezen, terwijl anderen in dienstverband willen werken. Er zijn al veel voorgaande onderzoeken uitgevoerd omtrent de invloed van persoonlijkheids-, contextuele en culturele factoren die al dan niet het ondernemerschap stimuleren. Het beleidsrapport *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)* toonde aan dat personen met een gelimiteerd educatieniveau minder snel ondernemen (Turker & Selcuk, 2008). Daardoor rijst er de vraag of voldoende (financiële) kennis een accelerator kan zijn voor ondernemerschap. Binnen deze masterproef wordt de invloed van financiële geletterdheid op de intentie tot ondernemen nader onderzocht.

¹ <https://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship/action-plan/>

1.2 Centrale onderzoeksvraag

In deze masterproef wordt er onderzocht of financiële geletterdheid bijdraagt tot de intentie tot ondernemen.

In de centrale onderzoeksvraag zijn er twee concepten te herkennen: financiële geletterdheid en intentie tot ondernemen. Deze concepten zullen eerst uitvoerig besproken worden, waarna de link tussen beide wordt onderzocht. Zo zal er onderzocht worden welke factoren de intentie tot ondernemen en financiële geletterdheid beïnvloeden. De masterproef zal zich voornamelijk focussen op het Belgische ondernemerslandschap. Bijgevolg zullen er enkel Belgische respondenten meewerken aan dit onderzoek.

Concreet kan de centrale onderzoeksvraag ingedeeld worden in enkele deelvragen:

1. Wat is de intentie tot ondernemen? Welke factoren beïnvloeden de intentie tot ondernemen?
2. Wat is financiële geletterdheid? Welke factoren beïnvloeden de financiële geletterdheid?
3. Wat is de invloed van onderwijs op de intentie tot ondernemen en financiële geletterdheid?

Alvorens de centrale onderzoeksvraag beantwoord kan worden (a.d.h.v. een empirische studie), dient eerst de huidige literatuur onderzocht te worden. De literatuurstudie zal een antwoord bieden op bovenstaande deelvragen en zal zo de basis vormen voor de interviewvragen. Tijdens de interviews werd er onderzocht of de respondenten ervaren dat financiële geletterdheid bijdraagt tot de intentie tot ondernemen.

1.3 Onderzoeksaanpak

Methodologie literatuurstudie

Om de centrale onderzoeksvraag theoretisch te doorgronden, heb ik gebruik gemaakt van bestaande wetenschappelijke literatuur. Deze literatuur werd gevonden in databanken Pro-Quest en Google Scholar. Alsook het UHasselt universiteitsbibliotheekportaal dat toegang verleent tot diverse databanken. Het gebruik van bestaande literatuur wijst op secundaire data. Hox en Boeije (2005, p. 593) definiëren secundaire data als:

“Data die oorspronkelijk voor een ander doel verzameld werd, die vervolgens hergebruikt wordt voor een ander onderzoek”.

Vervolgens werd het onderzoeksveld enkele beperkingen opgelegd. Er is voornamelijk gebruik gemaakt van wetenschappelijke artikels na 2008. Enerzijds omdat er na de economische crisis veel belang ontstond voor de financiële geletterdheid van de bevolking (Desimpel & Vanlangendonck, 2018). Anderzijds zorgt dit ervoor dat de bronnen actueel en accuraat blijven. Tot slot is het onderzoeksveld geografisch beperkt door enkel te focussen op het Belgische ondernemerschap.

Methodologie empirische studie

Na de literatuur grondig onderzocht te hebben, vindt het tweede deel van deze masterproef plaats, namelijk het methodologische aspect. Ik heb ervoor gekozen om de literatuur te toetsen aan de realiteit door middel van diepte-interviews. Door het afnemen van diepte-interviews ontstaat er primaire data:

“Primaire data is originele data die verzameld wordt voor een specifiek onderzoeksopzet”
(Hox & Boeije, 2005, p. 593).

Diepte-interviews bieden het voordeel om de achterliggende ideeën en opvattingen te achterhalen. Het biedt dan ook de mogelijkheid om te kunnen doorvragen op interessante visies. Er zal gebruik gemaakt worden van een semigestructureerd diepte-interview. Dit betekent dat er een vooraf opgestelde topiclijst met enkele algemene - en deelvragen gebruikt zal worden. De algemene vragen creëren ruimte voor een open gesprek. De interactie tussen de interviewer en respondent creëert gedetailleerde informatie (Baarda et al., 2013). De vragen omtrent de theorie van gepland gedrag zijn gebaseerd op het samenvattend onderzoek van Serida en Morales (2011), de andere vragen peilen naar de mening van de respondenten. Voor één van de respondenten (Els Huysman, Studentstartup) werden enkele vragen anders geformuleerd aangezien zij zelf geen ondernemer is.

Voor de empirische studie is er geopteerd voor een casestudy. Het *Van Dale woordenboek* omschrijft een casestudy als: “een onderzoek aan de hand van een praktijkgeval”, waarbij de drie respondenten een beeld schetsen over de realiteit van de intentie tot ondernemen. De interviews worden verwerkt aan de hand van de methode uitgewerkt door Eisenhardt en Graebner (2007). De verkregen data wordt geanalyseerd, er wordt gezocht naar onderlinge gelijkenissen en tegenstrijdigheden tussen de interviews. Waarna vervolgens de interviews vergeleken worden met de literatuur. Alsook wordt er per onderwerp een overzichtstabel gemaakt, dit biedt steeds een visuele weergave van de mening van de respondenten. Dit zorgt ervoor dat de essentiële informatie niet verloren gaat.

Respondenten

Er zullen drie Belgische respondenten geïnterviewd worden. Ze hebben alle drie iets gemeenschappelijk, het zijn starters of ze werken nauw samen met starters. Het voordeel van meerdere respondenten is dat het de opportuniteit biedt tot vergelijkingen en het zorgt voor meer empirisch bewijs (Eisenhardt & Graebner, 2007). Doordat deze respondenten verschillende achtergronden hebben, zullen ze een ruim beeld over de ondervraagde topics kunnen schetsen. Hieronder volgt een voorstelling van de respondenten:

Allereerst een 23-jarige studentondernemer die anoniem wenst te blijven. Hij zit momenteel in zijn masteropleiding handelsingenieur aan de Universiteit Hasselt. In het middelbaar heeft hij boekhouden en informatica gestudeerd. Hij heeft recentelijk een bedrijf gestart dat actief is in de demontage van schademotoren. Alvorens het oprichten van zijn eigen zaak heeft hij ervaring opgedaan bij eerdere motorprojecten maar ook bij een gelijkaardige studentenjob.

Els Steensels, een 54-jarige zelfstandige en oprichter van Extra Personeel. Extra Personeel is een detacheringskantoor voor verpleegkundigen, zorgkundigen, kinesisten en HR-medewerkers bij zorginstellingen. Voorheen heeft ze jaren gewerkt als senior-manager voor een ingenieurbureau. Ze kwam daar geregeld in aanraking met personeelszaken, commerciële - en financiële zaken. Als werknemer heeft ze hier ervaring opgedaan over het opstellen van contracten en hoe je moet werknemers moet verlonen. Maar ook heeft Els hier veel *soft skills* ontwikkeld, namelijk mensenkennis.

Tot slot, Els Huysman tewerkgesteld aan de dienst Studentstartup aan de Universiteit Hasselt. Ze heeft jaren ervaring als begeleider van studenten tussen de 18 en 25 jaar die een bedrijf willen oprichten. Els helpt de studenten met hun eigen ondernemersidee om te zetten naar een volwaardig businessplan. Echter brengt ze de studenten ook in contact met experts (zoals boekhouders, juristen, ...). Alsook organiseert de dienst Studentstartup diverse evenementen en opleidingsonderdelen om studenten te prikkelen en te inspireren omtrent ondernemerschap. Dit wordt gedaan in samenwerking met de PXL hoge school en de Stad Hasselt.

2. Intentie tot ondernemen

Alvorens ik opzoek ga naar de achterliggende theorieën omtrent de intentie tot ondernemen, dient er duidelijkheid geschept te worden over enkele definities (ondernemerschap en intentie tot ondernemen). Vervolgens worden de factoren onderzocht die leiden tot ondernemerschap, dit zal gebeuren aan de hand van de theorie van gepland gedrag. Tot slot wordt de invloed van onderwijs op de intentie onderzocht, aangezien er toch nog steeds het paradigma heerst: "*entrepreneurs are born, not made*". Daarom zal er onderzocht worden of onderwijs een invloed heeft op de maakbaarheid van ondernemerschap.

2.1 Definities

Ondernemerschap

Een ondernemer definiëren is niet zo voor de hand liggend als het lijkt. Professor Howard Stevenson van Harvard business school (geciteerd in Eisenmann, 2013) omschrijft ondernemerschap als het (1) nastreven van (2) opportuniteiten (3) buiten de gecontroleerde middelen:

- 1) Het nastreven wijst op een sterke focus. Dit ontstaat doordat ondernemers snel vooruitgang moeten boeken om middelen te kunnen verzamelen (bv. lening bij een bank). Hierdoor ontstaat er een '*sense of urgency*' dat zelden gezien wordt in reeds gevestigde bedrijven waarbij er reeds middelen en netwerken voorhanden zijn.
- 2) Een opportuniteit impliceert een nieuw aanbod. Bijvoorbeeld:
 - a. Een baanbrekend innovatief product;
 - b. Uitwerken van een nieuw businessmodel;
 - c. Het creëren van een betere of goedkopere versie van een bestaand product;
 - d. Een bestaand product richten tot nieuw cliënteel.
- 3) Buiten de gecontroleerde middelen wijst op de beperkte middelen die een starter voorhanden heeft. Bij de start van een onderneming is men sterk afhankelijk van de beschikbare resources van de ondernemer (menselijk kapitaal, sociaal kapitaal, financieel kapitaal, ...).

Intentie tot ondernemen

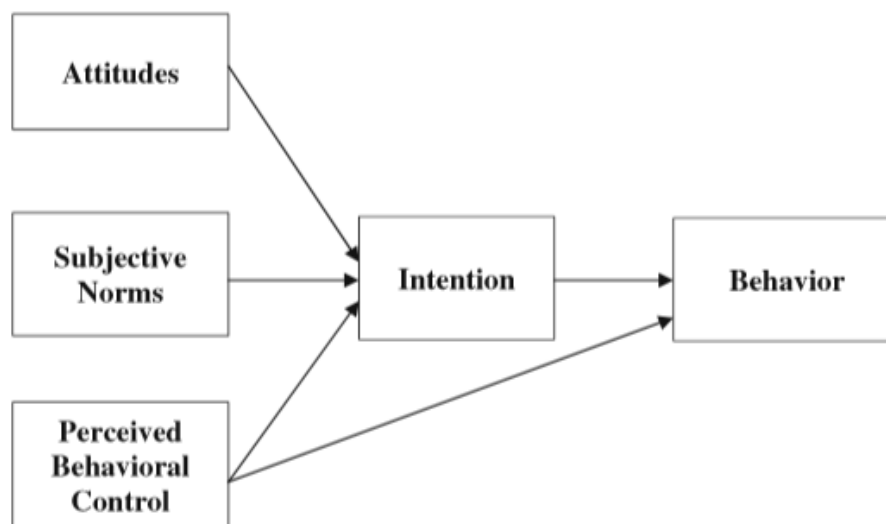
Intenties zijn een gemoedstoestand waarbij een persoon zijn aandacht gericht wordt naar een specifiek doel om iets te bereiken (Bird, 1988, p. 442). Bird (1988, p. 443) omschrijft intentie tot ondernemen als een mentaliteit waarbij een individu zijn focus ligt bij het ontwerpen van een zakelijke onderneming. De intenties van de ondernemer bepalen de plannen en doelen van de toekomstige onderneming, aangezien de intenties de oprichter zijn visie omvatten. Bird (1988) wijst erop dat het oprichten van een bedrijf een proces is dat bestaat uit doelbewuste beslissingen. De intentie tot ondernemen wordt verder verklaard aan de hand van de theorie van gepland gedrag.

2.2 Ondernemen en de theorie van gepland gedrag

De theorie van gepland gedrag is één van de meest gebruikte theorieën om gedrag van individuen te voorspellen en te verklaren (Souitaris, Zerbinati & Al-Laham, 2007). De theorie combineert sociale - en gedragswetenschappelijke inzichten. Het biedt de mogelijkheid om gedrag te voorspellen en te begrijpen in specifieke contexten, zoals ondernemerschap (Ajzen, 1991). Geplande gedragingen zijn intentioneel en kunnen dus voorspeld worden aan de hand van de intentie ten opzichte van dat gedrag (Souitaris, Zerbinati & Al-Laham, 2007). Ondernemerschap is een vorm van zulk gepland gedrag. Zoals Krueger, Reilly en Carsrud (2000, p. 414) het omschrijven:

“In het algemeen is veel menselijk gedrag gepland, het is dan ook moeilijk voor te stellen dat een bedrijf louter gelanceerd wordt door een geconditioneerde reactie op een stimulus.”

Onderstaande figuur (figuur 1) biedt een visueel overzicht over de verschillende componenten van gepland gedrag. Iedere component zal onderzocht worden, met een focus op het ondernemerschap.



Figuur 1: theorie van gepland gedrag (Lortie & Castogiovanni, 2015)

Gedrag

Ondernemerschap is een moedwillig proces waarbij individuen opportuniteiten herkennen, een onderneming verwezenlijken en bedrijfsontwikkeling doorvoeren (Lortie & Castogiovanni, 2015). De theorie van gepland gedrag concludeert dat gedrag wordt beïnvloed door de intenties ten opzichte van dat gedrag.

Intenties

Intenties worden door Ajzen (1991) omschreven als motiverende factoren die gedrag beïnvloeden. Intenties zijn indicatoren om te voorspellen hoe hard mensen zullen proberen, hoeveel moeite ze zullen doen om dat bepaalde gedrag uit te voeren (Ajzen, 1991). Hoe sterker de intentie om een bepaald gedrag uit te voeren, des te waarschijnlijker dat dat gedrag uitgevoerd zal worden (Ajzen, 1991; Lortie & Castogiovanni, 2015). Echter heeft een intentie enkel invloed op het gedrag indien het vrijwillig uitgevoerd wordt. Dit betekent dat de persoon zelf kan beslissen om het gedrag al dan niet uit te voeren (Ajzen, 1991). De intentie van een individu wordt op zijn beurt dan weer beïnvloed

door attitudes, subjectieve normen en de waargenomen gedragscontrole (Lortie & Castogiovanni, 2015).

Attitudes

Volgens Ajzen (1991) koppelen we elk gedrag aan een bepaalde uitkomst. Zo zal men een voorkeur hebben voor gedrag dat leidt tot een wenselijke uitkomst. Bijgevolg vormen we een ongunstige houding ten opzichte van gedrag dat we linken met ongewenste uitkomst. De persoonlijke attitude verwijst naar de mate waarin een persoon een positieve of negatieve houding heeft ten opzichte van bepaald gedrag (Ajzen, 1991). Een positieve attitude ten opzichte van ondernemerschap heeft invloed op iemands intentie tot ondernemen. Onderzoek van Franke en Lüthje (2004) bevestigt dat er een sterke, positieve relatie is tussen iemands attitude en de intentie tot ondernemen.

Subjectieve normen

Ajzen (1991) omschrijft subjectieve normen als het ervaren van sociale druk om bepaald gedrag (niet) uit te voeren. Subjectieve normen zijn de attitudes van mensen uit de leefomgeving, zoals familieleden, geliefden en vrienden. Hierbij is het belangrijk dat ze het gedrag goedkeuren (Lortie & Castogiovanni, 2015). In voorgaande onderzoeken (Autio, Keeley, Klofsten, Parker & Hay, 2001; Serida & Morales, 2011) werden de subjectieve normen getest door de respondenten ja of nee te laten antwoorden op de vraag: "Kent u iemand persoonlijk die in de afgelopen twee jaar een bedrijf heeft opgestart?". Het persoonlijk kennen van een ondernemer zorgt ervoor dat het individu blootgesteld wordt aan ervaring en kennis. Individuen die daarentegen geen ondernemers persoonlijk kennen zullen minder sociale druk voelen om hun eigen bedrijf op te starten (Serida & Morales, 2011). Echter concluderen Autio, Keeley, Klofsten, Parker en Hay (2001) dat subjectieve normen slechts een verwaarloosbare impact hebben op de carrièrekeuze, meer specifiek op de intentie tot ondernemen.

Waargenomen gedragscontrole

Ajzen (1991) omschrijft waargenomen gedragscontrole als de perceptie van het individu omtrent de moeilijkheidsgraad om het betreffende gedrag uit te voeren. Vertaald naar een ondernemerscontext verwijst waargenomen gedragscontrole naar een cognitieve evaluatie van de persoonlijke vaardigheden m.b.t. ondernemerschap (m.a.w. het waargenomen gemak of moeilijkheid om te ondernemen). Souitaris, Zerbinati en Al-Laham (2007) omschrijven waargenomen gedragscontrole als de waargenomen bekwaamheid om zelfstandige te worden.

Waargenomen gedragscontrole is niet te verwarren met '*internal locus of control*', dit verwijst naar de mate waarin een persoon gelooft dat gebeurtenissen te wijten zijn aan zichzelf. Een persoon kan dus geloven dat gebeurtenissen beïnvloed worden door het eigen gedrag, maar toch niet in zichzelf geloven om een ondernemer te kunnen worden. Individuen die denken te beschikken over de kennis, skills en ervaring om een nieuw bedrijf op te richten, zullen zich in staat achten dit ook daadwerkelijk te doen. Individuen die denken niet te beschikken over de nodige kennis, skills en ervaring zullen het gevoel krijgen dat ze minder controle hebben over het proces van een bedrijf op te richten (Serida & Morales, 2011). Onderzoek impliceert dat hoe groter de controle over het gedrag, des te

groter de invloed van de intentie op dat uiteindelijke gedrag (ondernemer worden) (Autio, Keeley, Klofsten, Parker & Hay, 2001).

Aanvulling op theorie van gepland gedrag: opportuniteiten

Lortie en Castogiovanni (2015) wijzen bij hun aanbevelingen voor toekomstig onderzoek omtrent intentie tot ondernemen en gepland gedrag op het belang van opportuniteiten. Short et al. (2010, geciteerd in Lortie & Castogiovanni, 2015, p. 952) concluderen:

“Een potentiële ondernemer kan enorm creatief en hardwerkend zijn, maar zonder een opportuniteit om deze karakteristieken in te vullen, kunnen er geen ondernemende activiteiten plaatsvinden”.

Ajzen (1991, p. 182) maakt een gelijkaardige kanttekening:

“De resources en opportuniteiten die beschikbaar zijn bepalen in zekere mate de slaagkans van het gedrag (het ondernemen)”.

Het is echter nog niet onderzocht hoe opportuniteiten vertaald kunnen worden in de theorie van gepland gedrag. Sommige auteurs hebben opportuniteiten toegevoegd als een antecedent voor intenties of attitudes, terwijl anderen opportuniteiten als een moderator tussen intenties en gedrag plaatsen (Lortie & Castogiovanni, 2015).

2.3 Ondernemerschap en onderwijs

Ondanks dat er steeds meer ondernemerschapsonderwijs ontstaat, is het nog altijd een actuele vraag of ondernemerschap aangeleerd kan worden (Karisson & Moberg, 2013). Zoals Turker en Selcuk (2008) aanhaalden, heerst er nog steeds het paradigma *'entrepreneurs are made or born'*. Volgens Karisson en Moberg (2013) blijft het nog steeds een relevante vraag, aangezien er slechts gering onderzoek is uitgevoerd naar het effect van ondernemerschapseducatie. Onderzoekers Souitaris, Zerbinati en Al-Laham (2007) geven dan ook toe dat onderzoek omtrent ondernemerschapseducatie zich nog in de verkenningsfase bevindt.

Souitaris, Zerbinati en Al-Laham (2007) onderzoeken enerzijds of ondernemerschapseducatie de intentie om een bedrijf op te starten verhoogt. Anderzijds focust het onderzoek op de vraag of ondernemende attitudes en intenties stijgen door middel van ondernemerschapseducatie. Hierbij wordt er verwezen naar de theorie van gepland gedrag.

De onderzoekers formuleren ondernemerschapseducatie breder dan enkel een opleidingsonderdeel. Idealiter bestaat een ondernemerschapsprogramma uit vier componenten (Souitaris, Zerbinati, Al-Laham, 2007):

- Een lerende component bestaande uit één of meerdere modules;
- Een bedrijfsplanning zoals bedrijfsplan wedstrijden en advies verlenen bij een bedrijfsidee;
- Een interactie met praktijk zoals gastsprekers uit de bedrijfswereld of netwerkevents;
- Een ondersteunende universiteit waarbij er veel marktonderzoek wordt uitgevoerd, ruimte biedt voor vergaderingen of zelfs financiering voorziet voor studenten.

Het volgen van zulk ondernemingsprogramma biedt drie voordelen, namelijk: leren, inspiratie en incubatie resources (Souitaris, Zerbinati & Al-Laham, 2007). Ten eerste leren, dit omvat de kennis die de studenten verwerven tijdens het studieprogramma. Leren kunnen we onderverdelen in vijf belangrijke categorieën: redenen om te ondernemen (waarden, motivaties), de behoeftes (kennis), hoe ondernemen (bekwaamheid, vaardigheden), wie moet je kennen (sociale vaardigheden, netwerken), wanneer optreden (ervaring, intuïtie). De opgedane kennis faciliteert de verwerving en integratie van nieuwe kennis, waardoor men beschikt over een grotere set van opportuniteiten. Aangezien kennis leidt tot het herkennen van meer en betere ondernemersopportuniteiten, zal men meer ondernemende attitudes en intenties ontwikkelen (zie theorie gepland gedrag) (Souitaris, Zerbinati & Al-Laham, 2007).

Ten tweede inspiratie, dit wordt gedefinieerd als (Souitaris, Zerbinati & Al-Laham, 2007, p. 573):

“Een verandering van emoties en gedachten oproepen door evenementen of input van het studieprogramma, die gericht zijn op de intentie tot ondernemen”.

Het is vermeldenswaard dat het hierbij om een intentie gaat en niet zo zeer ook effectief ondernemerschap. De intentie kan er echter wel zorgen voor een positieve verandering van attitudes ten opzichte van ondernemerschap. Interviews met studenten onthulden dat inspiratie kan worden begrepen en geoperationaliseerd wanneer deze is gekoppeld aan een trigger (inspiratie van wat?) en aan een doel (inspiratie om wat te doen?).

Tot slot de incubatie resources, deze resources helpen de student om zijn business idee te evalueren en vervolgens te transformeren tot een bedrijf. Toegang tot resources is terug te vinden bij alle vier de componenten van de ondernemerschapseducatie. Aangezien het verwerven van schaarse goederen (technologie, kennis, financiële middelen) een typische hindernis is van het ondernemerschap, worden de studenten aangemoedigd om gebruik te maken van de 'gratis' middelen die de universiteit ter beschikking stelt.

Een ander onderzoek omtrent de effectiviteit van ondernemerschapseducatie is dat van Karisson en Moberg (2013). Volgens hen kan de effectiviteit van ondernemerschapseducatie geëvalueerd worden aan de hand van drie categorieën: aanleren van ondernemende skills, attitudes en start-up gedrag. Hun onderzoeksopzet was om de potentiële verandering in deze drie categorieën te onderzoeken, om zo de impact van educatie vast te leggen. Hierbij werd er gebruik gemaakt van een controlegroep om hun hypothesen wetenschappelijk te onderbouwen. Door het volgen van een ondernemingscursus steeg het ondernemende '*self-efficacy*' van de studenten (Karisson & Moberg, 2013). Dit betekent dat de studenten meer vertrouwen kregen in zichzelf, voornamelijk in de taken die ze zouden moeten uitvoeren als ondernemer. Er werd ook bewijs gevonden over het positieve effect van de ondernemingscursus op de waargenomen vaardigheden en de attitude over ondernemerschap.

Wanneer men ondernemerschap vanuit een gedragsperspectief bekijkt (i.p.v. karaktereigenschappen), dan kan ondernemerschapseducatie het toekomstige ondernemende gedrag van studenten beïnvloeden (Karisson & Moberg, 2013). Het volgen van een

ondernemerschapscursus heeft een positief effect op de attitude ten aanzien van het oprichten van een bedrijf en het zelfvertrouwen om dit goed uit te voeren (*self-efficacy*).

Tot slot suggereren Karisson en Moberg (2013) dat ondernemerschap moet worden onderwezen door middel van ervaringsgericht leren. Dit verschilt erg van de traditionele manier van leren. Ervaringsgericht leren stimuleert studenten om daadwerkelijk ondernemend gedrag te vertonen. Hierbij hebben de studenten de opportuniteit om ondernemerschap te ervaren, ermee te experimenteren en kennis te maken met het ondernemingsproces. Een recent rapport van de Europese Commissie (2008, geciteerd in Karisson & Moberg, 2013, p. 4) concludeerde dat het gebruik van ervaringsgericht leren cruciaal is voor het ontwikkelen van ondernemende vaardigheden en bekwaamheden.

3. Financiële geletterdheid

Vervolgens de tweede component van de masterproef: financiële geletterdheid. Allereerst worden enkele begrippen nader onderzocht, zoals financiële geletterdheid, financieel gedrag, financiële kennis, financiële attitudes en financieel zelfvertrouwen. Ten tweede wordt besproken hoe financiële geletterdheid gemeten kan worden. Tot slot wordt de invloed van onderwijs en financiële socialisatie besproken.

3.1 Definitie

Algemene geletterdheid verwijst naar iemands vermogen om te kunnen schrijven en lezen (Huston, 2010). Anderzijds specificeert het Literacy Definition Committee geletterdheid als:

“Het gebruik van geprinte en geschreven informatie om te functioneren in de maatschappij, om doelen te bereiken, om kennis en potentieel te ontwikkelen” (Huston, 2010, p. 306).

Ondanks de vele definities over geletterdheid, is er geen consensus omtrent een correcte definitie van financiële geletterdheid. Ik heb de definitie van Remund (2010) verkozen omdat hij een literatuurstudie heeft uitgevoerd omtrent de reeds bestaande definities van financiële geletterdheid. Hij onderzocht papers vanaf 2000 tot het moment van zijn onderzoek (2010). Volgens Remund (2010) vallen de vele conceptuele definities van financiële geletterdheid steeds in vijf categorieën:

1. Kennis van financiële concepten;
2. Bekwaamheid om te communiceren over financiële concepten;
3. Bekwaamheid om persoonlijke financiën te beheren;
4. Vaardigheid om gepaste financiële beslissingen te maken;
5. Vertrouwen in plannen van toekomstige financiële noden.

Als sluitstuk van zijn onderzoek vormt Remund (2010, p. 284) een éénduidige definitie gebaseerd op de voorgaande literatuur, hij omschrijft financiële geletterdheid als:

“Financial literacy is a measure of the degree to which one understands key financial concepts and possesses the ability and confidence to manage personal finances through appropriate short-term decision making and sound, long-range financial planning, while mindful of life events and changing economic conditions”.

3.2 Verwante begrippen

In de literatuur wordt financiële geletterdheid onterecht verwisseld met de enkele begrippen zoals financiële kennis, financieel gedrag, financiële attitudes en financieel zelfvertrouwen. Aangezien deze begrippen verwerkt worden in deze literatuurstudie zullen de begrippen nader gedefinieerd worden.

Financieel gedrag

Volgens Xiao (2008) kan financieel gedrag gedefinieerd worden als om het even welk menselijk gedrag dat relevant is voor geldbeheer. De Beckker, De Witte en Van Campenhout (2018) omschrijven financieel gedrag dan weer als hoe iemand dagdagelijks met geld omgaat (bv. huishoudbudgetten, sparen, betalingsgedrag, ...).

Financiële kennis

Knack (2018) en Huston (2010) wijzen erop dat financiële geletterdheid en financiële kennis onterecht als synoniemen worden beschouwd. Desalniettemin is financiële kennis een noodzakelijke voorwaarde om op gefundeerde wijze financiële beslissingen te nemen. Doch biedt financiële kennis geen garantie op 'wenselijk' financieel gedrag. Knack (2018) omschrijft het als volgt:

"Financiële geletterdheid moet gezien worden als een samenspel van een financiële basiskennis, aangevuld met verantwoordelijk financieel gedrag en gezonde financiële attitudes".

Financiële attitudes

Paluri en Mehra (2015) omschrijven attitudes als een vaste opvatting over ideeën, gebeurtenissen, objecten of mensen. Deze attitudes helpen bij het begrijpen en voorspellen van het gedrag in verschillende situaties. Onderzoek van De Beckker, De Witte en Van Campenhout (2018) wijst erop dat financiële attitudes peilen naar de houding ten opzichte van geldzaken (positief/negatief).

Financieel zelfvertrouwen

Volgens onderzoeker Asaad (2015) mag de invloed van financieel zelfvertrouwen dat een individu ervaart niet onderschat worden. Financieel zelfvertrouwen is een soort zelfbeoordeling van je financiële kennis, die al dan niet overeenstemt met je werkelijke financiële kennis. Vaak is er een discrepantie tussen de zelf waargenomen financiële kennis en de werkelijke financiële kennis van een individu. De correlatie tussen beide varieert sterk van individu tot individu. Zowel financieel zelfvertrouwen als financiële kennis beïnvloeden het financiële gedrag dat iemand stelt. Wanneer iemand zijn financiële kennis overschat, zal deze persoon eerder geneigd zijn om zich financieel risicovol te gedragen. Niet zozeer omdat ze graag risico's opzoeken, maar eerder omdat ze zich niet bewust zijn van de mogelijke risico's. Binnen een CEO-context is de overschatting van de financiële kennis goed tot op een bepaald niveau (om zo risico-avers gedrag te overwinnen), daarna wordt het schadelijk en leidt het tot overmatig risico.

3.3 Meten van financiële geletterdheid

Het internationaal kunnen vergelijken van het niveau van financiële geletterdheid biedt een interessante blik op nationale financiële opleiding, consumentenbescherming en het gemaakte beleid (Atkison & Messy, 2011).

Onderzoek van de reeds uitgevoerde studies omtrent financiële geletterdheid brengt drie belemmeringen aan het licht voor een gestandaardiseerde aanpak (Huston, 2010). Ten eerste ontbreekt er een gemeenschappelijk begrip omtrent financiële geletterdheid. Doorheen verschillende studies werden afwijkende definities van financiële geletterdheid gebruikt, zo werden er steeds wisselende elementen (bv. kennis, vaardigheid, resultaat) betrokken. Ten tweede werden de begrippen financiële geletterdheid en financiële kennis onterecht als synoniemen beschouwd. Vervolgens schort er een alomvattende maatstaf voor het meten van financiële geletterdheid. Tot slot is er geen consensus over de interpretatie van de maatstaf gebruikt in reeds uitgevoerde studies.

De OESO erkent de bovenstaande problemen en het gebrek aan een uniform onderzoek doorheen verschillende landen (Lusardi, 2015). Daarom hebben zij samen met experten het Programme for International Student Assessment (PISA) een onderzoek opgezet. Alvorens het opstellen van dit onderzoek heeft het PISA financiële geletterdheid gedefinieerd aan de hand van een definitie van de OESO:

“(1) De kennis hebben over en het inzicht hebben in financiële concepten en risico's, (2) de vaardigheden, motivatie en het vertrouwen hebben om de kennis en het inzicht aan te wenden om effectieve beslissingen te nemen binnen verschillende financiële contexten, om het financiële welzijn van individuen en de samenleving te verbeteren en om deelname aan het economische leven mogelijk te maken”.

Hierbij verwijst het eerste deel (1) naar de manier van denken en handelen, het tweede deel (2) naar het ontwikkelen van vaardigheden, motivatie en het vertrouwen omtrent financiële geletterdheid.

Het PISA-onderzoek is in essentie een grootschalig internationaal onderzoek dat de kennis en vaardigheden van 15-jarigen test². Dit onderzoek wordt driejaarlijks uitgevoerd in ongeveer 60 landen, bijgevolg is ongeveer negentig procent van de wereldeconomie vertegenwoordigd. Het PISA-onderzoek beargumenteert dat studenten voorbereid zijn op toekomstige uitdagingen indien ze kunnen analyseren, beargumenteren, communiceren en levenslang kunnen leren. In 2015 namen de volgende landen deel aan het onderzoek: Australië, België, Italië, Polen, Slowaakse Republiek, Spanje, Verenigde Staten, Russische Federatie, Canada, Chili, Nederland, Brazilië, Litouwen, Peru en vier provincies van China. PISA2015 ondervroeg ongeveer 53 000 leerlingen wereldwijd omtrent hun financiële geletterdheid, zij representeerden ongeveer 12 miljoen studenten.³

Het PISA-onderzoek kwam tot de conclusie dat België (Vlaanderen) een tweede plaats kreeg met 541 punten voor financiële geletterdheid. Deze score leidt tot een niveau 3 (in een schaal tot 5), wat betekent dat leerlingen de meest voorkomende financiële termen, begrippen en producten kunnen toepassen op voor hun relevante situaties. Echter zullen de leerlingen de gevolgen van hun financiële beslissingen slechts in beperkte mate kunnen inschatten. Dit resultaat geldt voor zowel PISA2012 als voor PISA2015, waarbij Vlaanderen de hoogste score van de OESO-landen die deelnamen aan financiële geletterdheid (Universiteit Gent, 2015).

Het PISA-onderzoek testte financiële geletterdheid aan de hand van drie dimensies: inhoud, proces en context (Universiteit Gent, 2015).

- Ten eerste duidt inhoud op de kennis en het inzicht van essentiële begrippen. Dit omvatte onderwerpen als: geld en transacties, plannen en beheren van financiën, risico en beloning en financieel landschap;

² <http://www.pisa.ugent.be/nl>

³ <https://onderwijs.vlaanderen.be/nl/programme-for-international-student-assessment-pisa>

- Het proces beschrijft de vaardigheid om relevante concepten te herkennen, toe te passen, te begrijpen, te analyseren, te evalueren om tot een oplossing te komen. Hierbij werden concepten als financiële informatie identificeren, informatie analyseren in een financiële context, financiële kwesties evalueren en financiële kennis en inzichten toepassen onderzocht;
- Tot slot de context, contextcategorieën verwijzen naar situaties waarin financiële kennis, vaardigheden en inzichten zijn toegepast. Zoals onderwijs en werk, huis en gezin, individu en maatschappij.

Huston (2010) onderzocht literatuur van het laatste decennium en zij achterhaalde vier gelijkaardige categorieën die gebruikt werden om financiële geletterdheid te meten:

- Monetaire basisvaardigheden (tijdwaarde van geld, koopkracht, persoonlijke financiële administratie concepten);
- Leningen (gebruik van creditcards, consumentenleningen, hypotheke);
- Investeren (sparen, aandelen, obligaties);
- Beschermen van middelen (aan de hand van verzekeringsproducten of andere risicomanagement technieken).

3.4 Financiële geletterdheid en onderwijs

Huston (2010) omschrijft het opzetten van financiële educatie programma's als de oplossing voor de financiële problemen van individuen en families. Volgens Fernandes, Lynch en Netemeyer (2014) worden financiële geletterdheid en financiële educatie als de enige oplossing gezien voor de steeds veranderende en complexere financiële wereld. Financiële educatie streeft ernaar iemands menselijk kapitaal, specifieke financiële kennis en/of financiële attitudes te doen groeien (Huston, 2010). Financiële professoren delen niet enkel financiële kennis aan studenten, maar ze moedigen studenten ook aan om positief financieel gedrag te vertonen, om zo hun levenskwaliteit te verhogen (Xiao, 2008). Maar het effect van educatie op financiële geletterdheid op de lange termijn geeft geen eenduidig resultaat.

Mandell en Klein (2009) onderzochten de impact van het al dan niet volgen van een *personal financial* managementcursus. Ze concludeerden dat studenten die de cursus gevolgd hadden niet meer financieel geletterd waren dan zij die de cursus niet gevolgd hadden. Bovendien zouden de studenten die de *personal finance* cursus gevolgd hadden niet meer sparen dan voorheen. Hierbij stellen Mandell en Klein (2009) de lange termijneffecten van cursussen op financiële geletterdheid in vraag. Dit is geen onbelangrijke kwestie aangezien er grote kosten verbonden zijn aan het organiseren van zulke cursussen (Fernandes, Lynch & Netemeyer, 2014). Wat volgens onderzoekers Mandell en Klein (2008) wel van belang is voor het stijgen van financiële geletterdheid is iemands motivatie, gemotiveerde individuen haalden wel voordeel uit de financiële educatie.

Gerrans en Heaney (2019) daarentegen concluderen dat financiële geletterdheid stijgt bij het volgen van een formele opleiding. De financiële geletterdheid stijgt bijgevolg per academiejaar. Mandell en

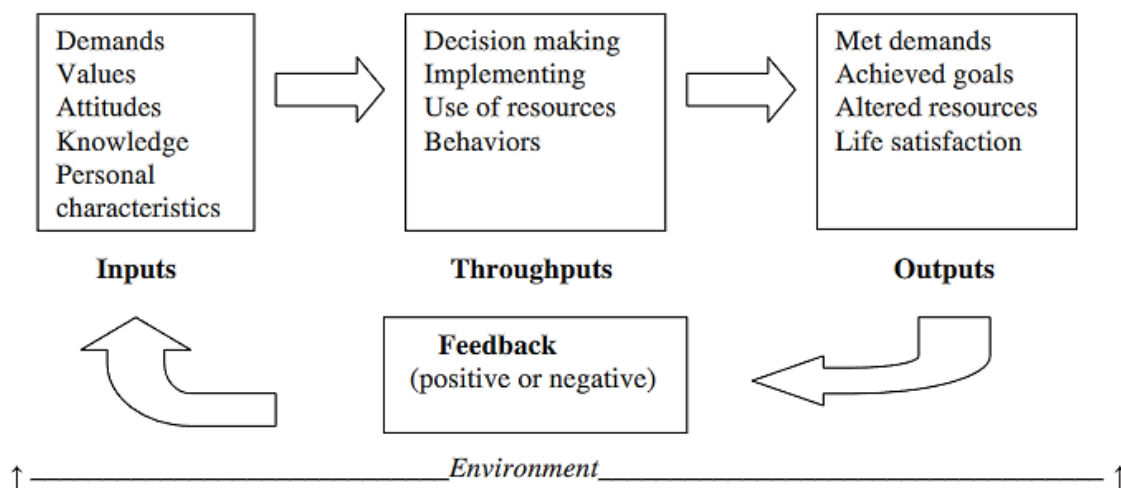
Klein (2009) bieden een mogelijke verklaring, namelijk dat hoe ouder de studenten zijn, hoe meer ervaring ze hebben met financiële producten. Studenten die zich engageren voor een volledige opleiding zijn meer gefocust, toekomstgericht en zijn bereid huidige consumptie uit te stellen voor toekomstige voordelen (zoals het tijdig aflossen van kredietschuld) (Mandell & Klein, 2009).

Miller, Reichelstein, Salas & Zia (2015) voerden een meta-analyse uit op 188 wetenschappelijke papers omtrent de impact van financiële educatie. Zij ondervonden dat 140 van de 188 studies beweren dat financiële educatie nuttig kan zijn. Een kritische kanttekening daarbij is dat de meerderheid van deze studies geen gebruik maakt van strikte empirische methodes (zoals het gebruik van een pre-post testmethode). Desondanks ontdekten Miller, Reichelstein, Salas & Zia (2015) dat financiële educatie een positief effect kan hebben op sparen en het bijhouden van financiële gegevens ('*record keeping*'). Financiële educatie heeft echter geen significante invloed op het voorkomen van negatieve gedragingen zoals wanbetalers bij leningen.

De tegenstrijdige resultaten omtrent de effectiviteit van financiële educatie wijzen er misschien op dat niet alle financiële educatie even effectief is (Huston, 2010). Huston (2010) concludeert dat financiële (geletterdheid) educatie rekening moet houden met demografische factoren, leeftijdscategorieën en leerstijlen. Er is dus geen universele aanpak mogelijk, financiële educatie vraagt om maatwerk (Huston, 2010; Miller, Reichelstein, Salas & Zia, 2015).

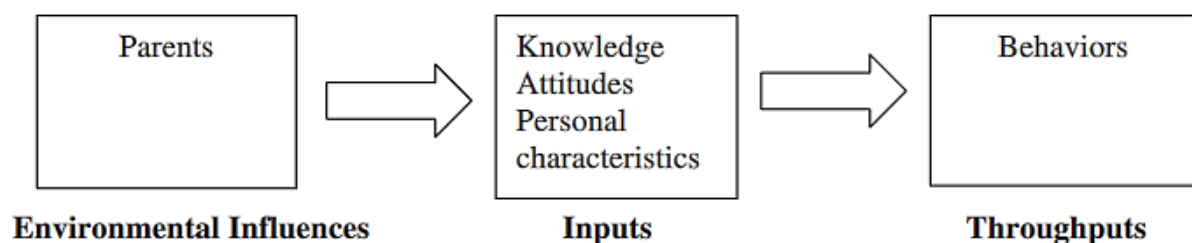
3.5 Financiële geletterdheid en financiële socialisatie

Enkele studies zijn van mening dat financiële geletterdheid niet enkel aan te leren is via het onderwijs, maar ook via financiële socialisatie. Jorgensen en Salva (2010) baseren hun onderzoek op de familie resource managementtheorie in combinatie met de sociaal leren theorie. Volgens de familie resource managementtheorie wordt financieel gedrag beïnvloed door vraag en beschikbare resources (bv. kennis, attitudes, persoonlijke karakteristieken, ...). Financiële beslissingen en financieel gedrag worden gevormd aan de hand van vier stappen: input, verwerking ('*throughput*'), output en feedback (zie figuur 2). Jorgensen en Salva (2010) focussen zich voornamelijk op input en verwerking.



Figuur 2: familie resource managementmodel (Jorgensen & Salva, 2010)

Gerrans en Heaney (2019) passen het principe van familie resource management toe in een alomvattende theorie van anticiperende financiële socialisatie. Dit verwijst naar het verwerven van financiële kennis, attitudes en gedrag (bewust en onbewust), door agenten zoals ouders, school en werk. Volgens de sociale leertheorie leren kinderen financiële kennis door middel van observatie, positieve of negatieve versterking, oefening, participatie en aan de hand van instructies van de ouders (Jorgensen & Salva, 2010). Door de jaren heen leren jongvolwassenen door sociale interactie, zo beginnen ze hun attitude en kennis over financiën te vormen (Jorgensen & Salva, 2010).



Figuur 3: conceptueel model sociaal leertheorie (Jorgensen & Salva, 2010)

Figuur 3 illustreert de cruciale rol van de ouders op de financiële attitudes en kennis van hun kinderen. Volgens de Jorgensen & Salva (2010) ligt de taak om kinderen financiële geletterdheid aan te leren daarom voornamelijk bij de ouders. Voorgaande studies suggereren dat kinderen leren over financiën door middel van weloverwogen instructies, participatie en oefening (expliciet leren), maar ook aan de hand van observatie (impliciet leren). De ouders moeten zich er bewust van zijn dat kinderen betrokken kunnen worden in financiële beslissingen, zo verwerven de kinderen veel leerervaringen. Het blijkt dat tieners hun financiële waarden sterk overeenkomt met die van hun ouders. Zelfs wanneer de tieners hun ouders zich in financiële moeilijkheden bevonden, volgden de kinderen hetzelfde financiële patroon als dat van hun ouders. De ouders kunnen financiële kennis, attitudes en gedragingen van hun kinderen zowel positief als negatief beïnvloeden. Er kan geconcludeerd worden dat ouders een cruciale rol spelen in de kinderen hun financiële leven.

Toch vormen er al snel enkele problemen bij deze taak van de ouders. Ten eerste ontbreekt hiervoor de nodige kennis bij de ouders. Ten tweede beseffen ouders niet dat zij verantwoordelijk zijn voor de financiële geletterdheid van hun kinderen. Desondanks kijken de kinderen naar hun ouders voor begeleiding bij hun financiën. Ouders zouden dus betrokken moeten worden bij het proces om de financiële geletterdheid te doen stijgen bij jongeren (Jorgensen & Salva, 2010).

4. Empirische studie

Tegenwoordig is het stimuleren van ondernemerschap één van de topprioriteiten van beleidsmakers. Ondernemers zijn dan ook cruciaal voor de economische ontwikkeling van een land, ze creëren nieuwe ideeën en zetten ze om tot winstgevendende bedrijven (Turker & Selcuk, 2008). Het is alom bekend dat het onderwijssysteem van universiteiten kan dienen als een katalysator voor start-ups. Zo blijkt uit cijfers dat ondernemers vaker beschikken over een universitair diploma dan werknemers in dienstverband (Franke & Lüthje, 2004). Daarnaast is de economische impact (gemeten door jobcreatie, groei, ...) van bedrijven opgericht door universitaire alumni meer significant (Franke & Lüthje, 2004). Alsook Bird (1988) trekt gelijkaardige conclusies, namelijk dat de ambities en skills van oprichters de grootte en groei van het bedrijf beïnvloeden.

Het is duidelijk dat onderwijs zowel de financiële geletterdheid als de intentie tot ondernemen positief kan beïnvloeden. Financiële professoren delen niet enkel financiële kennis aan studenten maar ze moedigen studenten ook aan om positief financieel gedrag te vertonen, om zo hun levenskwaliteit te verhogen (Xiao, 2008). Franke en Lüthje (2004) concluderen dat de intentie tot ondernemen beïnvloed wordt door factoren die (gedeeltelijk) beheerst worden door universiteiten. Universiteiten zitten dus in een gunstige positie om ondernemerschap bij hun studenten te stimuleren (Franke & Lüthje, 2004). Het volgen van een ondernemingsprogramma kan de studenten dan ook drie voordelen bieden: leren, inspiratie en incubatie resources (Souitaris, Zerbinati & Al-Laham, 2007). Echter zal niet elk individu met sterke ondernemende intenties ook daadwerkelijk een bedrijf oprichten. Bijgevolg is het erg moeilijk om het succes van een bedrijf te voorspellen dat nog niet opgericht is (Franke & Lüthje, 2004). Om deze struikelblok te voorkomen is er geopteerd om ondernemers te interviewen die hun eigen zaak al opgericht hebben.

Binnen deze masterproef wordt dan ook de propositie gemaakt dat financiële geletterdheid (al dan niet gestimuleerd door onderwijs) de intentie tot ondernemen positief beïnvloedt. Na een aantal introductievragen werden de respondenten vragen gesteld omtrent concepten behandeld in de literatuurstudie.

Tabel 1: Beschrijving van bronsoorten

Respondent	Bedrijf/Job	Oprichtingsdatum	Eerdere ervaring
Studentondernemer, 23 jaar	Oprichter van een bedrijf in demontage en verkoop motoronderdelen	Oktober 2018	Eigen motoren projecten en een gelijkaardige studentenjob
Els Steensels, 54 jaar	Oprichter van detacheringskantoor Extra Personeel, gespecialiseerd in medisch personeel	September 2019	Jarenlange ervaring bij topmanagement van een ingenieurskantoor
Els Huysman	Begeleider van Studentstartup aan UHasselt	/	/

4.1 Intentie tot ondernemen

	Studentondernemer	Els Steensels, Extra Personeel	Els Huysman, Studentstartup
Hoe zou u een ondernemer omschrijven?	Een persoon die voortdurend problemen opspoot, mogelijke oplossingen verzint en hier een verdienmodel aan koppelt. Een zelfstandig karakter (voortouw durven nemen). Daarnaast iemand die inziet dat het netwerk waarin hij opereert van groot belang is.	Een ondernemer is iemand die een bepaalde zaak opricht, iemand die voldoende risico durft te nemen en het met passie doet.	Iemand die van aanpakken weet, risico durft nemen en management verantwoordelijkheid bezit. Maar ook opportuniteiten blijft zien bij moeilijkheden (doorzettingsvermogen). Iemand die zich laten begeleiden.
Wat heeft u overtuigd om te ondernemen?	Het zelfstandige gevoel om voor je eigen inkomen te werken en daarnaast je planning zelf te kunnen invullen.	De vrijheid om mijn eigen dagindeling te maken.	/
Wat zet aan tot ondernemen?	Eigen baas zijn, je dromen najagen en het nodige zelfvertrouwen.	Financiële tegemoetkoming en persoonlijkheid.	Eigen baas zijn, de vrijheid. Maar ook een goed startersidee hebben is noodzakelijk.

Ik stelde de respondenten de vraag hoe zij een ondernemer zouden omschrijven. De Studentondernemer zegt: *“een persoon die problemen opspoot en mogelijke oplossingen verzint en hier een verdienmodel aan koppelt, iemand die het voortouw neemt en inziet dat het netwerk waarin hij opereert belangrijk is”*. Els Huysman (Studentstartup begeleider) wijst erop dat een ondernemer iemand is die van aanpakken weet, managementverantwoordelijkheid bezit, aan de kar trekt, opportuniteiten aangrijpt en een doorzetter is. Els Steensels (Extra Personeel) omschrijft een ondernemer als iemand die een bepaalde zaak opricht (na het uitvoeren van een marktonderzoek), iemand die risico durft te nemen en zich voor 200% inzet. Hier zijn toch enkele elementen in te herkennen van de definitie van Professor Howard Stevenson van Harvard business school (geciteerd in Eisenmann, 2013), hij omschrijft ondernemerschap als het (1) nastreven van (2) opportuniteiten (3) buiten de gecontroleerde middelen. Waarbij het nastreven wijst op een sterke focus, of zoals de ondernemers het omschrijven: doorzetten. Doch wijzen de Studentondernemer en Els Huysman (Studentstartup) op het belang van het netwerk en dat iemand zich laat begeleiden door experts.

Toen ik de respondenten vroeg welke factoren de intentie tot ondernemen beïnvloeden waren de antwoorden erg divers. Els Steensels (Extra Personeel) vindt het belangrijk dat ondernemers financieel ondersteund worden door de overheid, zodat ze financiële armslag krijgen. Dit kan via verlaagde belastingen of subsidies voor startende ondernemers. Maar ook enkele karaktertrekken

komen terug bij de alle respondenten, zoals wilskracht, vindingrijkheid en voornamelijk passie. Els Huysman (Studentstartup) is van mening dat een startersidee essentieel is. Een startersidee ontstaat uit een herkenning van opportuniteiten, dit kan gestimuleerd worden door ondernemerschapseducatie. Volgens Souitaris, Zerbinati en Al-Laham (2007) faciliteert kennis het herkennen van meer en betere ondernemersopportuniteiten.

Het is erg opvallend dat niemand van de respondenten wijst op het belang van financiële geletterdheid of financiële kennis. Voor hen lijkt het alvast geen belangrijke factor voor de intentie tot ondernemen te ontwikkelen.

4.2 Ondernemen en theorie van gepland gedrag

Attitude			
	Studentondernemer	Els Steensels, Extra Personeel	Els Huysman, Studentstartup
Staat u positief t.o.v. ondernemerschap? *Merkt u dat starters altijd al positief dachten over ondernemerschap?	Ja, ik heb het altijd boeiend gevonden omdat je zo je creativiteit kwijt kan en aan de slag kan gaan met je ideeën.	Altijd weet ik niet zo zeker, maar de laatste jaren toch wel	* Starters staan er zelf positief tegenover als je effectief een zaak wilt starten. ... anders start je niet effectief op.
Heeft u ondernemen altijd al als een carrièrekeuze ervaren?	Ja absoluut, dit is iets wat sterk afwijkt van de 9-5 job, het moet echt je levensstijl zijn of worden	Bij mij was het een bepaald soort groeien in je ervaring en persoonlijkheid. ...	/
Subjectieve normen			
	Studentondernemer	Els Steensels, Extra Personeel	Els Huysman, Studentstartup
Was de reactie positief van uw naaste familieleden, vrienden op uw beslissing om te ondernemen? *Denkt u dat de reactie (positief/negatief) van naaste familieleden, vrienden op ondernemen, een invloed heeft op de keuze om te gaan ondernemen?	Ik heb dit enkel gedeeld met mijn intieme kring, zij waren natuurlijk wel enthousiast en hadden dit ook van mij verwacht.	Eigenlijk vrij neutraal.	* Ja familie en naasten zijn zeer belangrijk. Zowel in je keuze als je effectief gaat starten of niet (is het heel belangrijk dat zij hier achterstaan). Maar ook eens dat je bezig bent, ondernemen is stressvol, kruipt veel tijd in.
Kent u ondernemers persoonlijk? *Vindt u het een pluspunt als starters andere ondernemers persoonlijk kennen?	Ja zoals eerder aangehaald heb ik in mijn familie startende ondernemers die uitgegroeid zijn tot een volwaardige job.	Alleen mijn broer en die is pas gestart, dus de vraag is nog of hij succesvol gaat zijn. Maar ik heb een gevoel dat ze toch succesvol gaan worden.	* Ja dit is enorm belangrijk. Het is niet altijd het belangrijkste wat je kent (kennis), maar wie je kent. ... Ondernemers hebben heel veel ervaringen, die ervaringsuitwisseling en leren van elkaar.
Waargenomen gedragscontrole			
	Studentondernemer	Els Steensels, Extra Personeel	Els Huysman, Studentstartup
Vindt u van zichzelf dat u beschikt over de nodige skills, capaciteiten en ervaring om een succesvolle ondernemer te zijn?	Ja ik bezit zeker de basiscompetenties (zoals motivatie, doelgericht, plannen en zelfdiscipline). Echter gaat ondernemen altijd gepaard met een	Ik hoop het, ik heb zeker voldoende ervaringen. Mijn baas zei altijd dat ik een alleskenner was. Ik ben in redelijk wat dingen thuis. Tot nu toe gaat het goed, ik	* Je moet een gezonde basis van zelfvertrouwen en verstand hebben. ... ondernemen is vaak buikgevoel, maar ik denk dat het heel belangrijk is dat je

*Is het een voordeel als de starters vertrouwen hebben in hun skills, capaciteiten en ervaringen?	persoonlijk groeiproces en is het dus vallen en opstaan.	hoop dat ik de goede beslissingen neem. ... Het is altijd wel wat risico's nemen.	een positief zelfbeeld nodig hebt om eraan te beginnen.
---	--	---	---

In de literatuur wordt de theorie van gepland gedrag aangewezen als een van de meest gebruikte theorieën om gedrag van individuen te voorspellen en te verklaren (Souitaris, Zerbinati & Al-Laham, 2007). De theorie van gepland gedrag omvat attitudes, subjectieve normen en waargenomen gedragscontrole die leiden tot een intentie.

Attitude:

De twee ondernemers (Studentondernemer & Els Steensels, Extra Personeel) stonden beide positief ten opzichte van ondernemerschap. Ook Els Huysman (Studentstartup) merkt op dat alle starters positief staan ten opzichte van ondernemerschap. Wellicht zouden de ondernemers de stap tot ondernemen anders niet nemen. De Studentondernemer en Els Steensels (Extra Personeel) hebben ondernemerschap altijd als een carrièrekeuze ervaren. Dit wijst erop dat hun attitudes ten opzichte van ondernemerschap positief was.

Subjectieve normen:

Els Huysman (Studentstartup) vindt het erg belangrijk dat starters ondersteund worden door vrienden en familie. Net omdat ondernemerschap zo stressvol en tijdrovend kan zijn, is het erg belangrijk dat je naasten je ondersteunen. De ondernemers (Studentondernemer en Els Steensels, Extra Personeel) vonden het belangrijk dat ze konden rekenen op het begrip en steun van hun familieleden. Dit is in strijd met het onderzoek van Autio, Keeley, Klofsten, Parker en Hay (2001), zij concluderen dat subjectieve normen (de mening van naaste familieleden) slechts een verwaarloosbare invloed hebben op de intentie tot ondernemen. Het is dan ook mogelijk dat de invloed van naaste familieleden toch onderschat werd in de literatuur.

Beide ondernemers (Studentondernemer & Els Steensels, Extra Personeel) werden gelukkig wel gesteund door hun naaste familieleden en vrienden. Alsook was het opvallend dat beide respondenten (Studentondernemer & Els Steensels, Extra Personeel) succesvolle ondernemers in hun familie hebben. Ook startupbegeleider Els Huysman vindt het belangrijk om ondernemers in je netwerk te hebben. *"Het is niet altijd wat je kent, maar wie je kent"* (Els Huysman, Studentstartup). Zoals alle drie de respondenten aanhaalden, creëert het kennen van ondernemers ervarings- en kennisuitwisseling. Dit komt overeen met het onderzoek van Serida en Morales (2011), zij stellen dat het persoonlijk kennen van een ondernemer zorgt dat het individu blootgesteld wordt aan meer ervaring en kennis.

Waargenomen gedragscontrole:

De waargenomen gedragscontrole kan omschreven worden als de waargenomen bekwaamheid om zelfstandige te worden (Souitaris, Zerbinati & Al-Laham, 2007). Els Steensels (Extra Personeel) omschrijft zichzelf als een alleskenner. Ook de Studentondernemer vindt dat hij beschikt over de nodige basiscompetenties. Doch wijzen beide ondernemers (Studentondernemer & Els Steensels,

Extra Personeel) erop dat ondernemen steeds met risico gepaard gaat en je nooit op alles voorbereid kan zijn. Els Huysman (Studentstartup) vindt het belangrijk dat starters beschikken over het nodige zelfvertrouwen, net omdat ondernemen gepaard gaat met onzekerheden.

Ik kan dus concluderen dat de twee ondernemers alle antecedenten (attitude, subjectieve normen en waargenomen gedragscontrole) bezitten om een intentie te ontwikkelen. De respondenten hebben hun intentie tot ondernemen dan ook daadwerkelijk omgezet tot een gedrag, namelijk hun eigen bedrijf starten.

4.3 Intentie tot ondernemen en onderwijs

	Studentondernemer	Els Steensels, Extra Personeel	Els Huysman, Studentstartup
<i>Entrepreneurs are made or born?</i>	<i>Born</i> : Ik vind dat er reeds enige karaktertrekken aanwezig moeten zijn om te intentie te ontwikkelen. Ook moet een persoon gestimuleerd worden om zelfstandig te zijn doorheen zijn opvoeding. Ik vind het belangrijk dat je ouders er achter kunnen staan.	<i>Born</i> : Ik denk dat het in je moet zitten. Maar ik weet niet of het aangeleerd kan worden. Als je jong bent en dan al begint met ondernemen dan zal dat gewoon echt in je zitten.	<i>Made</i> : we zien er een evolutie in. Vroeger werd het van generatie op generatie overgegeven, precies een ondernemersgen hebben. Nu zien we ook veel mensen die niet familiaal gelinkt is die toch gaan ondernemen en zien dat ondernemen toch een carrièreoptie is. ... Ondernemen is een stukje maakbaar. ...
Kan ondernemerschap gestimuleerd worden door onderwijs?	Dat denk ik zeker. De student moet leren zelfstandig werken, en creatief om te springen met problemen. Daarom kan men gestimuleerd worden door bijvoorbeeld zelf een project te moeten uitwerken in een groepje of dergelijk.	Ja gedeeltelijk wel. Soms hebben mensen talenten maar ze weten het niet. Als je dan op school een cursus volgt en stages krijgt, dan kan het talent gestimuleerd worden. ...	Ja, dat is weer die maakbaarheid. Het moet je wel gegeven zijn, sommigen zijn er echt niet geschikt voor. Maar het kan gestimuleerd worden om meer ondernemend te denken of te handelen.
Wordt onderwijs gestimuleerd door uw onderwijsinstelling?	Ze bieden alleszins wel hulp en aanspreekpunten aan indien je de stap wil nemen tot ondernemerschap. Aansporen zou ik het niet noemen, alhoewel er verschillende events georganiseerd worden die misschien toch mensen aansporen om zich te verdiepen in ondernemen.	Nee, ik heb van opleiding personeelszaken (HRM) gedaan, hoge school in de jaren '89. ... We hebben niks gehad dat ons voorbereide voor het ondernemerschap. Je hebt toch veel zelfstandige HR consultants en dus vind ik dat wel een tekort van de opleiding vroeger.	Ja absoluut Studentstartup is een specifieke dienst om studenten te laten ondernemen. We willen niet dat elke student ondernemer wordt. Maar wel dat elke student ondernemender denkt en handelt.

De mening van de respondenten werd gevraagd omtrent het paradigma "*entrepreneurs are made or born*". Er is namelijk nog steeds geen éénduidig wetenschappelijk antwoord op deze stelling (Karisson & Moberg, 2013). Ook de respondenten konden hier geen eenduidig antwoord op geven. De ondernemers (Studentondernemer & Els Steensels, Extra Personeel) zijn van mening dat er toch een aangeboren aanleg voor is, het moet toch een beetje in de persoon zitten. Toch kan je het

volgens Els Huysman (Studentstartup) wel prikkelen, studenten bezitten soms de interesse of skills zonder zich hier bewust van te zijn. Het is dan aan het onderwijs om te zorgen voor deze prikkeling.

Alle respondenten zijn het er over eens dat ondernemerschap gestimuleerd kan worden via onderwijs, deze conclusie stemt overeen met het onderzoek van Karisson en Moberg (2013). Els Steensels (Extra Personeel) is van mening dat (jonge) mensen talenten hebben zonder het te weten, het is dan de taak van het onderwijs om deze talenten bloot te leggen (via stages en opdrachten). Dat wijst erop dat onderwijs een belangrijke rol kan spelen in de maakbaarheid van ondernemerschap. De literatuur van Karisson en Moberg (2013) haalde ook al aan dat het volgen van een ondernemerschapscursus een positief effect heeft op de attitude t.o.v. ondernemen en het zelfvertrouwen om dit uit te voeren (*'self-efficacy'*). Maar ook kan ondernemerschapseducatie ervoor zorgen dat studenten ondernemender denken of handelen (leidinggeven, kritisch denken, probleemoplossend handelen) (Els Huysman, Studentstartup & Studentondernemer). Iedereen zou baat hebben van zulke kwaliteiten, ook mensen die in loondienst werken.

De Studentondernemer is via zijn onderwijsinstellingen in contact gekomen met enkele ondernemingscursussen (zowel in het middelbaar als aan de universiteit). Hiervoor moest hij enkele projecten uitwerken (event organiseren en minionderneming oprichten) samen met medestudenten. Deze *'hands on approach'* wordt sterk aangeraden door Karisson en Moberg (2013), zij suggereren dat ondernemerschapseducatie het best werkt via ervaringsgericht leren. De Studentondernemer ervaarde deze projecten dan ook erg positief, hij kreeg zo de kans om te experimenteren met ondernemerschap. Dit is dan ook één van de taken van Els Huysman (Studentstartup), zij is betrokken bij diverse ondernemingscursussen. Zij vindt het belangrijk dat zoveel mogelijk studenten in aanraking komen met ondernemerschapseducatie, volgens haar heeft iedere student hier profijt van. Wanneer ik de Studentondernemer vroeg naar de voordelen van ondernemerschapseducatie (leren, inspiratie en incubatie resources volgens Souitaris, Zerbinati & Al-Laham, (2007)) waren zijn antwoorden verrassend. Hij was van mening dat zijn kennis over het ondernemen niet vergroot werd, zijn bedrijfseconomische kennis daarentegen wel. Aan inspiratie was er geen gebrek, hij kwam in contact met enkele interessante gastsprekers op evenementen georganiseerd door de universiteit. Een incubatie resource die aanwezig is in zijn universiteit was toch wel begeleiding, zo zijn er gedreven professoren en begeleiders waar hij bij terecht kan.

Els Steensels (Extra Personeel) was studente in 1989, tijdens haar studenten jaren werd ondernemerschap helemaal niet gestimuleerd door het onderwijs. Zij vond dat het onderwijs hier tekortkwam, zeker aangezien veel HRM-studenten zelfstandige worden. Ondernemerschapseducatie zou volgens haar (Els Steensels, Extra Personeel) moeten aangeboden worden in alle opleidingen, zeker aangezien België het ondernemerschap wil promoten. Wel merkt ze hier een positieve trend in, tegenwoordig worden er steeds meer ondernemingscursussen aangeboden op hogescholen en universiteiten. Zo heeft Els Steensels (Extra Personeel) enkele jaren geleden wel een cursus gevolgd om loopbaancoach te worden. Hier werd veel informatie gegeven over zelfstandige zijn.

4.4 Financiële geletterdheid

	Studentondernemer	Els Steensels, Extra Personeel	Els Huysman, Studentstartup
Hoe zou u financiële geletterdheid omschrijven?	De nodige kennis om verstandige keuzes te maken m.b.t. op financieel beleid. Budgetteren en financieel plannen goed beheersen.	Iemand die begrijpt wat financieel nodig is om een onderneming goed te kunnen runnen. ... , dat je een aantal begrippen onder de knie hebt.	Geletterdheid wijst erop dat je serieuze noties hebt van een financieel plan, niet dat je een resultatenrekening en balans moet kunnen lezen. Dat je de basis kennis van financiën hebt.
Zou u zichzelf omschrijven als financieel geletterd?	Ja	Ja	/
Wat vindt u ervan dat sinds september 2018 het attest bedrijfsbeheer geen vereisten meer is om een onderneming op te starten?	Dit vind ik ergens jammer, aangezien dit een interessante cursus kan zijn die de eerste kennis tot ondernemen introduceert en je kan samenbrengen met gelijkgestemden. Ik vind het jammer dat ook deze basisvereiste nu weg valt. ... Ik zou iets gelijkaardig invoeren, waarbij een expert polst naar je financiële kennis. Wanneer je dan niet beschikt over voldoende financiële kennis dat je hier bewust van gemaakt wordt zodat je je kan bijscholen of laten bijstaan door experts.	Op zich vind ik het geen noodzaak. Ik vind dat je moet kijken of ze iets te maken hebben met het financiële pakket. Je zou het moeten kunnen aantonen met ervaring. Zodat de mensen die er niks van kennen, een duidelijk advies krijgen dat ze hier een tekort hebben.	Dat is heel dubbel. ... Alle hogere opleidingen krijgen dit automatisch, ondanks dat ze die bedrijfscursussen niet gevolgd hebben. ... Je kreeg dit attest automatisch maar je hebt de informatie nooit ontvangen. De informatie die ze zouden moeten geven voor een attest bedrijfsbeheer te halen, zou je als basis moeten meekrijgen in de humaniora.
Financiële geletterdheid noodzakelijk voor ondernemerschap?	Nee want je kan je omringen met de juiste partners en experts. Gezond verstand en de nodige basiskennis brengen je al heel ver. Basiskennis zoals je persoonlijk financieel beheer (uitgaven/inkomsten in de gaten houden,	Ja, ik vind dat wel belangrijk. Mensen zouden niet afgeremd moeten worden om te starten met ondernemen. ... Je moet een plan maken, als je dat zelf niet kunt moet je je laten bijstaan. Er zijn zo veel mensen die advies kunnen geven,	Nee, het is geen noodzaak, het is wel gewenst. Ik vind het handig maar het is niet noodzakelijk. We zien een aantal ondernemers die een succesvolle zaak hebben ondanks ze er weinig kennis van hebben, ze die laten zich dan bijstaan door

	maar ook de lange termijn planning).	hier moet je voor openstaan.	experten (boekhouders, financieel adviseurs).
--	--------------------------------------	------------------------------	---

Bij alle drie de respondenten is er één gemeenschappelijk element in hun definities over financiële geletterdheid: basiskennis/basisbegrippen. Dit is een element dat ook terugkeert in de definitie van Remund (2010, p. 284):

"Financial literacy is a measure of the degree to which one understands key financial concepts and possesses the ability and confidence to manage personal finances through appropriate short-term decision making and sound, long-range financial planning, while mindful of life events and changing economic conditions".

Doch haalt enkel de studentondernemer de persoonlijke financiën aan, de andere respondenten schetsen financiële geletterdheid steeds in een bedrijfseconomische setting. Mogelijks is dit te verklaren doordat het interview ook focust op ondernemen en niet op de persoonlijke financiële geletterdheid.

Deze studie heeft abstractie gemaakt van het meten van de financiële geletterdheid. Wanneer ik hun vraag om te reflecteren over hun eigen financiële geletterdheid, zouden ze zich beiden omschrijven als financieel geletterd. Els Steensels (Extra Personeel) heeft dit geleerd door haar jarenlange werkervaring en cursus voor zelfstandige loopbaancoach. Daar waar haar kennis onvoldoende is, laat ze zich bijstaan door experts van verschillende instellingen (bank, accountant, Vlajo, ...). De Studentondernemer geeft zichzelf een score van 7,5/10, zo zegt hij: *"Ik weet natuurlijk niet alles en ondernemen gaat gepaard met fouten maken. Dit maakt het net interessant en biedt ruimte om te groeien."* Hij heeft deze kennis verzameld bij verschillende bronnen: school, internet en verschillende boeken. Hij is van mening dat eenmaal je weet te gaan ondernemen, je je focus richt op zulke zaken.

In Vlaanderen is het sinds 2018 niet meer verplicht om een attest bedrijfsbeheer behaald te hebben alvorens een zaak op te richten. De respondenten hebben hier een dubbel gevoel over. Het attest werd namelijk aan iedereen gegeven met een diploma hoger onderwijs. Zo verkreeg Els Steensels (Extra Personeel) dit attest na haar studies HRM, ondanks dat ze geen bedrijfseconomische vakken had gevolgd. Els Huysman (Studentstartup) is van mening dat de kennis voor een attest bedrijfsbeheer al zou moeten worden aangeleerd in het middelbaar onderwijs. Dit wijst weer op het belang van onderwijs als aangewezen instituut voor financiële kennis. Verassend genoeg komen beide ondernemers (Studentondernemer & Els Steensels, Extra Personeel) op een gelijkaardige conclusie, men zou een alternatief moeten invoeren voor het oude attest bedrijfsbeheer. Ze zijn van mening dat de financiële kennis van potentiële ondernemers getest zou moeten worden. Niet zo zeer om mensen te behoeden van ondernemerschap. Maar deze test zou potentiële ondernemers bewust moeten maken van hun (gebrek aan) financiële kennis. Wanneer hun financiële kennis onvoldoende zou zijn, zouden de ondernemers de mogelijkheid moeten krijgen om zich te laten bijstaan door experts of om zich bij te scholen.

Het is erg opvallend dat financiële geletterdheid niet noodzakelijk beschouwd werd om te ondernemen door de Studentondernemer en Els Huysman (Studentstartup). Els Steensels (Extra Personeel) vindt dit wel belangrijk, volgens haar zijn er nog te veel starters die onvoldoende voorkennis hebben. De drie respondenten zijn van mening dat wanneer men als ondernemer niet beschikt over de nodige financiële geletterdheid, dat er voldoende experts en informatiebronnen zijn om hen te helpen. Hier maken de ondernemers (Studentondernemer & Els Steensels, Extra Personeel) dan ook gebruik van. Wanneer hun eigen kennis en ervaring onvoldoende zijn, raadplegen zij experts of andere informatiebronnen (zoals internet en boeken). Dit toont hun doorzettingsvermogen, hetgeen typisch lijkt te zijn voor een ondernemer. Els Huysman (Studentstartup) vindt dat je door zelf financieel geletterd te zijn, je als ondernemer sneller kunt ingrijpen. Je bent dan toch minder afhankelijk van anderen waardoor je tijd bespaart wanneer het financieel mis dreigt te lopen.

4.5 Financiële geletterdheid, onderwijs en socialisatie

	Studentondernemer	Els Steensels, Extra Personeel	Els Huysman, Studentstartup
Kan financiële geletterdheid gestimuleerd worden door onderwijs?	Ja de nodige opleidingsonderdelen kunnen van het onderwijs geïntroduceerd worden, eigenlijk al vanaf het middelbaar.	Ja toch zeker de basis. Iedereen zou hier iets aan hebben. ... Het is een basis voor iedereen ook al ga je niet ondernemen. Je moet een beetje van financiën kennen.	Mij lijkt dat belangrijk, het kan eigenlijk al van de lagere school. Maar zeker via de middelbare school, omdat een stuk bij te brengen (bijvoorbeeld via actualiteit). Maar ook zeker via hogeschool/universiteit, niet enkel voor ondernemen maar voor het dagelijkse leven.
Hebben uw ouders bijgedragen tot uw financiële geletterdheid? *Spelen ouders een rol bij de financiële geletterdheid van hun kinderen?	Ja van vroeg af aan werden mij tips aangeleerd zoals mijn spaarcenten beheren. Mijn financiële kennis werd verder aangevuld door literatuur.	Nee. Het was geen taboe om daarover te praten, maar in mijn kindertijd had ik daar geen interesse voor. Ik heb zelf weinig initiatief genomen om daar vragen over te stellen en mijn ouders hebben er weinig over gesproken. Er werd gewoon niet over gesproken.	*Ja, maar je krijgt dat vooral mee vanuit je school, de kennis specifiek. Ouders kunnen basis economische dingen bijbrengen (leren sparen, erover babbelen). Maar ik denk toch dat het voornamelijk via school wordt bijgebracht aan de kinderen.

Net als de onderzoekers Huston (2010) en Fernandes, Lynch & Netemeyer (2014), zijn de respondenten van mening dat financiële geletterdheid essentieel is voor alle mensen, niet enkel ondernemers of bedrijfseconomen. Financiële educatie streeft ernaar iemands menselijk kapitaal, specifieke financiële kennis en/of financiële attitudes te doen groeien (Huston, 2010). Voornamelijk de basisnotie van financiële begrippen zouden zo vroeg mogelijk moeten worden aangeleerd volgens de respondenten. Volgens Els Huysman (Studentstartup) kan dit al aangeleerd worden aan lagereschoolkinderen.

Het werd al snel duidelijk dat de drie respondenten vinden dat het onderwijs moet zorgen voor het aanleren van financiële geletterdheid. Dus niet de ouders zoals gesuggereerd wordt in het onderzoek van Jorgensen & Salva (2010). De sociale leertheorie stelt dat kinderen financiële kennis leren door middel van observatie, versterkingen, oefening, participatie en aan de hand van instructies van de ouders (Jorgensen & Salva, 2010). De ouders van de Studentondernemer hebben dit ook actief proberen te doen door te oefenen met zijn spaargeld. Bij Els Steensels (Extra Personeel) kwamen financiën niet aanbod bij haar opvoeding. Haar financiële kennis heeft ze dus geheel zelf opgebouwd via zelfstudie, experts en haar jarenlange ervaring in topmanagement.

Ondanks dat er in de literatuur geen eenduidig resultaat is omtrent de invloed van onderwijs op financiële geletterdheid, vinden de ondernemers dit toch het juiste instituut om deze vaardigheid aan te leren. Echter vraagt financiële educatie wel om maatwerk (Huston, 2010; Miller, Reichelstein, Salas & Zia, 2015). Zo zal er rekening gehouden moeten worden met demografische factoren, leeftijdscategorieën en leerstijlen van de studenten (Huston, 2010).

4.6 Financiële geletterdheid en de intentie tot ondernemen

	Studentondernemer	Els Steensels, Extra Personeel	Els Huysman, Studentstartup
Draagt financiële geletterdheid bij tot de intentie tot ondernemen?	Nee eigenlijk niet. Er zijn vandaag de dag zoveel mogelijkheden en potentiële partners, zodoende je altijd mits je om hulp durft te vragen verstandig kan ondernemen en bijleren. Je ondernemersidee hangt niet af van je financiële geletterdheid, dit komt pas kijken wanneer je de eerste stappen zet. ... Je motivatie en doorzettingsvermogen zijn veel belangrijker dan je financiële kennis, deze kan je ten slotte inhuren.	Ik denk als je wilt ondernemen dat het zeker belangrijk is dat je de basis bezit van financiële geletterdheid. Ik denk dat een vak zoals ondernemen wat breder is dan financiële geletterdheid wel zou kunnen bijdragen. ... U concludeert dus dat bedrijfskennis wel bijdraagt tot de intentie tot ondernemen? Ja, want iets wat je kent zet aan tot nadenken. Wat je niet kent/daar ga je niet over nadenken. Als je iets leert kan je dit prikkelen.	Dat vind ik een hele moeilijke. Omdat ik veel mensen ken die niet financieel geletterd zijn, maar die zich wel laten ondersteunen. ... Dus ik denk dat niet dat het bijdraagt tot de intentie, ook als je er niks van kent kan je evenzeer starten. Maar ik denk dat het beter is als men financieel geletterd is. ... De mensen die niks weten van het financiële aspect, dat die zich best laten informeren en zich goed voorbereiden op die eigen zaak.

Tot slot stelde ik de respondenten de alomvattende vraag van deze masterproef: "draagt financiële geletterdheid bij tot de intentie tot ondernemen?". Als ik dit als een ja/nee-vraag had gesteld was het antwoord van alle respondenten nee. Echter is hun antwoord niet zo eenvoudig. De Studentondernemer is van mening dat een ondernemersidee niet af hangt van je financiële geletterdheid. Volgens hem is motivatie en doorzettingsvermogen veel belangrijker. Els Huysman van Studentstartup deelt de mening van de Studentondernemer, iedereen kan starten met ondernemen ook als je niks van financiën kent. Volgens Els Steensels (Extra Personeel) is algemene bedrijfskennis veel belangrijker dan financiële geletterdheid voor de intentie tot ondernemen. Els Steensels (Extra Personeel) vindt dat zodra je kennis bezit dat je hier verder over kan gaan nadenken, dit kan dus gedrag stimuleren. Vervolgens wijzen de Studentondernemer en Els Huysman (Studentstartup) opnieuw op het belang van experts. Wanneer startende ondernemer onvoldoende financieel geletterd zijn, kunnen zij zich laten bijstaan door experts. De Studentondernemer stelt: "*financiële kennis ... kan je ten slotte inhuren*".

5. Conclusie

In deze masterproef werd onderzocht of financiële geletterdheid bijdraagt tot de intentie tot ondernemen. Deze conclusie bestaat uit twee delen. In het eerste gedeelte worden de belangrijkste bevindingen, uit zowel de literatuurstudie als het empirische onderzoek besproken. In het tweede gedeelte worden enkele beperkingen van het onderzoek aangehaald.

5.1 Algemene bevindingen

Toen ik de respondenten vroeg om financiële geletterdheid te definiëren waren de antwoorden erg divers. Het is opvallend dat twee van de drie respondenten (Els Steensels, Extra Personeel & Els Huysman, Studentstartup) dit begrip enkel schetsen in een bedrijfseconomische setting. Alleen de Studentondernemer haalt de persoonlijke financiën aan, hij vindt dat het beheer van je persoonlijke financiën een goede basis vormt voor ondernemerschap. Toch zijn de respondenten het erover eens dat iedereen voordeel zou hebben van financieel geletterd te zijn. Dit stemt overeen met de literatuur, hier wordt financiële geletterdheid gezien als de oplossing voor de steeds veranderende en complexere financiële wereld.

Vervolgens werd de theorie van gepland gedrag bevestigd in het empirisch onderzoek. De twee ondernemers (Studentondernemer en Els Steensels van Extra Personeel) voldeden aan de drie antecedenten van een intentie, namelijk attitude, subjectieve normen en waargenomen gedragscontrole. Beide ondernemers stonden positief tegenover ondernemerschap, dit vormt de attitude. Alsook verkregen ze steun van hun naaste familieleden en vrienden, dit wordt in de theorie van gepland gedrag omschreven als subjectieve normen. Het is ook opvallend dat alle respondenten het belangrijk vinden dat ze steun krijgen van hun naasten, volgens de literatuur had dit slechts een verwaarloosbare impact op de intentie tot ondernemen. Ook werd de waargenomen gedragscontrole voldaan, beide ondernemers zijn van mening dat ze beschikken over de nodige basiscompetenties. Ze wijzen erop dat ondernemerschap verbonden is met risico's en onzekerheden waar men zich nooit volledig op kan voorbereiden. Volgens de theorie van gepland gedrag voldeden ze dus aan de voorwaarden om een intentie tot ondernemen te ontwikkelen.

Alsook werd de invloed van het onderwijs op zowel de intentie tot ondernemen als financiële geletterdheid onderzocht. Het werd al snel duidelijk dat de respondenten dit een erg belangrijk instituut vinden. Zowel voor het stimuleren van ondernemerschap als het aanleren van financiële geletterdheid. Alle drie de respondenten zijn het erover eens dat ondernemerschap gestimuleerd kan worden door het onderwijs. Dit zou een belangrijke implicatie kunnen zijn voor beleidsmakers. Dit onderzoek concludeert dat er meer aandacht besteed moet worden aan financiële geletterdheid en ondernemerschap in het onderwijs. Volgens de respondenten zou dit een voordeel bieden voor alle studenten, zowel economische als niet economische studierichtingen. Zo zouden financieel beheer en ondernemerschapseducatie al in het middelbaar kunnen worden geïntroduceerd. Via ervaringsgericht leren zouden de studenten geprikkeld kunnen worden om meer ondernemend te denken en managementvaardigheden te ontwikkelen. Dit heeft de Studentondernemer ook al mogen

ervaren tijdens enkele projecten georganiseerd door zijn onderwijsinstelling. Dit zette hem ertoe in staat om te experimenteren met ondernemerschap.

De invloed van de ouders in financiële socialisatie daarentegen werd niet ondersteund in het empirisch onderzoek. De respondenten vinden dat de taak van financiële kennis overbrengen voornamelijk bij het onderwijs ligt. Ouders zouden slechts een ondersteunende rol hebben volgens Els Huysman (Studentstartup). De Studentondernemer daarentegen werd wel door zijn ouders begeleid in het financiële landschap, zij hebben hem van jongs af aan al leren omgaan met geldzaken.

Er werd tot nog toe geen bewijs gevonden in de literatuurstudie dat financiële geletterdheid een antecedent is voor (de intentie tot) ondernemerschap. Ook in de empirische studie werd hier geen bewijs voor gevonden. Het is erg opvallend dat geen enkele respondent financiële geletterdheid of financiële kennis aanhaalde toen ik hun vroeg wat de intentie tot ondernemen beïnvloedt. Wat volgens de respondenten wel belangrijk is voor de intentie tot ondernemen is het eigen baas zijn, persoonlijkheid (zelfvertrouwen), een startersidee en financiële ondersteuning. Wanneer ik hun de alomvattende vraag stelde of financiële geletterdheid bijdraagt tot de intentie tot ondernemen, waren hun antwoorden uiteenlopend. Els Steensels van Extra Personeel vindt algemene bedrijfskennis belangrijker voor de intentie tot ondernemen dan financiële geletterdheid. De Studentondernemer en Els Huysman van Studentstartup zijn van mening dat een eventueel tekort aan financiële kennis makkelijk kan worden opgevangen door experts. Toch zijn de respondenten van mening dat een basisnotie financiën voor iedereen voordelig is, niet alleen voor ondernemers.

5.2 Beperkingen van het onderzoek

- De eerste kritische kanttekening bij dit onderzoek is dat er abstractie gemaakt werd van het meten van de financiële geletterdheid. Bijgevolg werd er dus geen informatie verzameld over de financiële geletterdheid van de ondernemers. De ondernemers werden enkel gevraagd om te reflecteren over hun financiële geletterdheid.
- Ten tweede werden er slechts drie respondenten geïnterviewd. Het is mogelijk dat meer respondenten een andere visie zouden bieden op de ondervraagde onderwerpen.
- De ondernemers die meededen aan deze masterproef hebben effectief de intentie tot ondernemen al omgezet tot werkelijkheid. Het is plausibel dat ondernemers die nog moeten starten een andere mening hebben over de ondervraagde concepten. Dit zou men kunnen onderzoeken door een langdurige studie uit te voeren bij een steekproef.
- De respondenten die participeerden aan dit onderzoek waren allemaal hoogopgeleide individuen of werkten enkel met universitaire studenten. Het is dus mogelijk dat de resultaten zouden verschillen bij andere lagen van de bevolking.
- Ten laatste werden er enkel Belgische respondenten geïnterviewd. Het is mogelijk dat de conclusies uit het onderzoek niet generaliseerbaar zijn naar andere nationaliteiten.

6. Bibliografie

- Ajzen, I. (1991). *The theory of planned behaviour. Organizational Behavior and Human Decision processes*, 50, 179-211
- Asaad, C. (2015). *Financial literacy and financial behavior: Assessing knowledge and confidence. Financial Services Review*, 24(2), 101-117
- Atkinson, A., Messy, F. (2011). *Assessing financial literacy in 12 countries: an OECD/INFE international pilot exercise. Journal of Pension Economics & Finance*, 10(4), 657-665
- Autio, E., Keeley, R., Klofsten, M., Parker, G., Hay, M. (2001). Entrepreneurial intent among students in Scandinavia and in the USA. *Enterprise and Innovation Management Studies*, 2(2), 145-160
- Baarda, B., Bakker, E., Fischer, T., Julsing, M., de Goede, M., Peters, V., van der Velden, T. (2013). *Basisboek kwalitatief onderzoek: handleiding voor het opzetten en uitvoeren van kwalitatief onderzoek*. Groningen: Noordhoff Uitgevers bv
- Bird, B. (1988). Implementing entrepreneurial ideas: the case for intention. *The Academy of Management Review*, 13(3), 442-453
- De Beckker, K., De Witte, K., Van Campenhout, G., (2018). *De kwetsbaarheid van financieel analfabeten. LES(S)*, 166, 1-6
- Desimpel, M., Vanlangendonck, J. (2018). *De impact van financiële geletterdheid op het risicogedrag van de Vlaamse belegger bij het nemen van beleggingsbeslissingen (Ongepubliceerde masterproef)*. Universiteit Gent, België.
- Eisenhardt, K., Greabner, M. (2007). Theory Building from Cases: Opportunities and challenges. *The Academy of Management Journal*, 50(1), 25-32
- Eisenmann, T. (2013). *Entrepreneurship: a working definition*. Harvard Business Review. Geraadpleegd via <https://hbr.org/2013/01/what-is-entrepreneurship>
- Fernandes, D., Lynch Jr, J., Netemeyer, R. (2014). Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors. *Management Science*, 60(8), 1861-1883
- Ferri, L., Ginesti, G., Spanò, R., Zampella, A. (2018). Exploring the entrepreneurial intention of female students in Italy. *Journal of Open Innovation: Technology, Market and Complexity*, 4(3), 27-37
- Franke, N., Lüthje, C. (2004). Entrepreneurial intentions of business students- a benchmarking study. *International Journal of Innovation and Technology Management*, 1(3), 269-288
- Gerrans, P., Heaney, R. (2019). The impact of undergraduate personal finance education on individual financial literacy, attitudes and intentions. *Accounting and Finance*, 59(1), 177-217
- Hox, J., Boeije, H. (2005). Data collection, primary vs secondary. *Encyclopedia of Social Measurement*, 1, 593-599
- Huston, S. (2010). Measuring Financial Literacy. *The Journal of consumer affairs*, 44(2), 296-316
- Jorgensen, B., Salva, J. (2010). Financial literacy of young adults: the importance of parental socialization. *Family Relations*, 59(4), 465-478
- Karisson, T., Moberg, K. (2013). Improving perceived entrepreneurial abilities through education: exploratory testing of an entrepreneurial self efficacy scale in a pre-post setting. *The International Journal of Management Education*, 11(1), 1-11

- Knack (2019, 12 maart). Financiële geletterdheid is geen garantie voor 'wenselijk' financieel gedrag. Geraadpleegd via: https://www.knack.be/nieuws/belgie/financiele-geletterdheid-is-geen-garantie-voor-wenselijk-financieel-gedrag/article-opinion-974987.html?cookie_check=1571316895
- Krueger, N., Reilly, M., Carsrud, A. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(6), 411-432
- Lortie, J., Castogiovanni, G. (2015). The theory of planned behavior in entrepreneurship research: what we know and future directions. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11(4), 935-957
- Lusardi, A. (2015). Financial literacy skills for the 21st century : evidence from PISA. *The Journal of consumer affairs*. 49(3), 639-659
- Mandell, L., Klein L. (2009). The impact of financial literacy education on subsequent financial behavior. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 20(1), 15-24
- Miller, M., Reichelstein, J., Salas, C., Zia, B. (2015). Can you help someone become financially capable? A meta-analysis of the literature. *World Bank Research Observer*, 30(2), 220-246
- Onderwijs Vlaanderen (z.j.). Programme for International Student Assessment (PISA). Geraadpleegd via : <https://onderwijs.vlaanderen.be/nl/programme-for-international-student-assessment-pisa>
- Paluri, R., Mehra, S. (2015). Financial attitude based segmentation of women in India: an exploratory study. *International Journal of Bank Marketing*, 34(5), 670-689
- Remund, D. (2010). Financial literacy explicated : the case for a clearer definition in an increasingly complex economy. *The Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 276-295
- Serida, J., Morales, O. (2011). Using the theory of planned behavior to predict nascent entrepreneurship. *Academia. Revista Latinoamericana de Administración*, 46, 55-71
- Souitaris, V., Zerbini, S., AL-Laham, A. (2007). Do entrepreneurship programmes raise entrepreneurial intention of science and engineering students? The effect of learning, inspiration and resources. *Journal of Business Venturing*, 22(4), 566-591
- Turker, D., Selcuk, S. (2009). Which factors affect entrepreneurial intention of university students ? *Journal of European Industrial Training*, 33(2), 142-159
- Universiteit Gent (2015). Financiële geletterdheid bij 15-jarigen: Vlaams rapport PISA 2015. Geraadpleegd via: <http://www.pisa.ugent.be/uploads/assets/144/1495611368087-Rapport%20financiële%20geletterdheid%20PISA2015.pdf>
- Unizo (2017, 15 juli). De vereiste basiskennisbedrijfsbeheer voor startende ondernemers zal worden afgeschaft: wat betekent dat concreet? Geraadpleegd via: <https://www.unizo.be/advies/de-vereiste-basiskennisbedrijfsbeheer-voor-startende-ondernemers-zal-worden-afgeschaft-wat-0>
- Unizo (2017, 15 juli). Unizo over afschaffing verplichte basiskennis bedrijfsbeheer voor starters: "Goede beheerskennis noodzakelijk om met kans op slagen te starten". Geraadpleegd via: <https://www.unizo.be/nieuws-pers/unizo-over-afschaffing-verplichte-basiskennis-bedrijfsbeheer-voor-starters-goede>

- Unizo (2019, 31 juli). Aantal Vlaamse starters stijgt met meer dan 10% in eerste helft van 2019.
Geraadpleegd via: <https://www.unizo.be/nieuws-pers/aantal-vlaamse-starters-stijgt-met-meer-dan-10-eerste-helft-van-2019>
- Xiao, J. (2008). Applying Behavior theories to financial behaviour. Handbook of Consumer Finance Research, 69-81

7. Bijlagen

7.1 Interviewleidraad

Beste ... , om te beginnen wil ik u alvast bedanken voor uw medewerking aan dit onderzoek. Voor mijn masterproef ben ik geïnteresseerd in de invloed van financiële geletterdheid op de intentie tot ondernemen. Het interview zal maximaal een uur duren. Om het interview te starten, heb ik enkele algemene vragen voor u.

- Blijft u liever anoniem of mogen we uw naam en de naam van uw bedrijf in mijn onderzoek gebruiken?
- Zou ik het interview mogen opnemen?

Algemeen beeld van respondent

1. Kan u zichzelf en uw bedrijf even voorstellen?
 - a. Heeft u eerst andere ervaring opgedaan?
 - b. Heeft u in uw familie/nauwe kring ondernemers?
2. Hoe bent u op het idee gekomen om dit bedrijf op te richten?
3. Wat heeft u overtuigd om uw bedrijf op te starten?
4. Heeft u enkele struikelblokken moeten overkomen eer u daadwerkelijk kon starten?

Intentie tot ondernemen

5. Hoe zou u een ondernemer omschrijven?
6. Welke factoren beïnvloeden volgens u de intentie tot ondernemen, wat zet volgens u aan tot ondernemen?

Intentie tot ondernemen en onderwijs

7. Wat is uw standpunt in het paradigma 'entrepreneurs are made or born'?
8. Heeft u ooit een ondernemingsopleiding/cursus gevolgd?
9. Denkt u dat ondernemerschap aangeleerd/gestimuleerd kan worden door onderwijs?
10. Werd ondernemen door uw onderwijsinstelling aangespoord?
 - a. Kennis over ondernemen vergroot?
 - b. Wordt er begeleiding aangeboden?
 - c. Heeft uw onderwijsinstelling u geïnspireerd om te ondernemen?
11. Heeft u een ondernemer waar u naar opkijkt/zich op inspireert?

Ondernemen en de theorie van gepland gedrag ⁴

Attitude:

12. Stond u altijd al positief ten opzichte van ondernemerschap?
13. Heeft u ondernemer zijn altijd als een carrièrekeuze ervaren?

Subjectieve normen:

14. Hoe was de reactie van uw naaste familieleden, vrienden op uw beslissing om te ondernemen? (Positief/negatief)
15. Kent u mensen persoonlijk die succesvol een onderneming zijn gestart?

Waargenomen gedragscontrole:

16. Vindt u van zichzelf dat u beschikt over de nodige skills, capaciteiten en ervaring om een succesvolle ondernemer te zijn?
17. Kende u de nodige praktische details alvorens uw bedrijf op te starten?

Opportunities:

18. Is er voldoende opportuniteit om te ondernemen?

Financiële geletterdheid

19. Hoe zou u financiële geletterdheid omschrijven (definitie)?

⁴ Vragen gebaseerd op samenvattend werk van Serida en Morales (2011)

20. Hoe zou u uw financiële geletterdheid omschrijven?
21. Zou u zich zichzelf omschrijven als financieel geletterd? Waarom?
 - a. Zo ja, waar heeft u deze kennis opgedaan?
 - b. Zo nee, hoe vult u dit 'tekort' dan in?
22. Vindt u financieel geletterd zijn een noodzaak om te ondernemen?
23. Wat vindt u ervan dat sinds september 2018 het attest bedrijfsbeheer geen vereisten meer is om een onderneming op te starten?
24. Laat u zich ondersteunen door experts? (boekhouder/accountant/jurist/bank/...)

Financiële geletterdheid en onderwijs

25. Welke opleiding heeft u genoten?
 - a. Ervaart u deze opleiding als een voor-/nadeel bij het ondernemen?
26. Denkt u dat financiële geletterdheid aan te leren is via het onderwijssysteem?

Financiële socialisatie

27. Zou u uw ouders omschrijven als financieel geletterd? Waarom?
28. Hebben zij bijgedragen tot uw financiële geletterdheid? Hebben uw ouders u financiële kennis aangeleerd?
 - b. Expliciet = via instructies, participatie, oefening
 - c. Impliciet = aan de hand van observatie van de ouders

Slot

29. Vindt u dat financiële geletterdheid bijdraagt tot (de intentie) ondernemen?
30. Heeft u zelf nog iets toe te voegen aan dit onderzoek?

7.2 Interview Studentondernemer

Beste ... , om te beginnen wil ik u alvast bedanken voor uw medewerking aan dit onderzoek. Voor mijn masterproef ben ik geïnteresseerd in de invloed van financiële geletterdheid op de intentie tot ondernemen. Het interview zal maximaal een uur duren. Om het interview te starten, heb ik enkele algemene vragen voor u.

- Blijft u liever anoniem of mogen we uw naam en de naam van uw bedrijf in mijn onderzoek gebruiken?
 - Ik blijf liever anoniem
- Zou ik het interview mogen opnemen?
 - Tuurlijk mag dat

Algemeen beeld van respondent

1. Kan u zichzelf en uw bedrijf even voorstellen?
 - i. Ik ben een 23 jarige student-ondernemer aan de Universiteit Hasselt. Ik zit momenteel in de master handelsingenieur. Zelf ben ik actief in de automotive sector. Ik run dan ook een bedrijf in de demontage van schademotoren.
 - b. Heeft u eerst andere ervaring opgedaan?
 - i. Ik heb een gelijkaardige studentenjob uitgeoefend, dit was ook in voertuigdemontage. Ik fotografeerde hier onderdelen. Ik zag hier hoe het allemaal werkte en ook wat er beter kon. Dit gaf mij de inspiratie en motivatie om voor mezelf te beginnen. Ik wou mijn eigen uren kiezen, mijn prioriteiten stellen, eigen focus (qua motoren) volgen. Maar ook klantenservice vind ik belang. Voor ik hiermee begon had ik al eigen projecten met motoren demontage. Dit gecombineerd met de studentenjob gaf mij de nodige technische ervaring.
 - c. Heeft u in uw familie/nauwe kring ondernemers?
 - i. Ja mijn moeder is zelfstandig vertaalster, zij stond dan ook volledig achter mijn idee om zelfstandige te worden. Verder heb ik in mijn familie nog enkele ondernemers actief in verschillende sectoren (elektromechanica, groene stroom en energietoepassingen, drukwerken).
2. Hoe bent u op het idee gekomen om dit bedrijf op te richten?

- a. Het zelf beter willen doen, gepassioneerd zijn door de activiteit en de sector. Ik heb reeds enige ervaring als hobbyist dus wist waar ik me aan kon verwachten
- 3. Wat heeft u overtuigd om uw bedrijf op te starten?
 - a. Het zelfstandige gevoel om voor je eigen inkomen te werken en daarnaast je planning zelf te kunnen invullen
- 4. Heeft u enkele struikelblokken moeten overkomen eer u daadwerkelijk kon starten?
 - a. Nee eigenlijk niet

Intentie tot ondernemen

- 5. Hoe zou u een ondernemer omschrijven?
 - a. Een persoon die voortdurend problemen opspoorst en mogelijke oplossingen verzint om er vervolgens een verdienmodel aan te koppelen. Een zelfstandig karakter dat het voortouw durft te nemen. Daarnaast iemand die inziet dat het netwerk waarin hij opereert van groot belang is.
- 6. Welke factoren beïnvloeden volgens u de intentie tot ondernemen, wat zet volgens u aan tot ondernemen?
 - a. vertrouwen in jezelf om het beter/efficiënter/anders te doen
 - b. je dromen nastreven
 - c. je eigen planning willen opstellen
 - d. Zo goed als alles zelf beslissen van boekhouding tot aankopen tot afspraken

Intentie tot ondernemen en onderwijs

- 7. Wat is uw standpunt in het paradigma 'entrepreneurs are made or born'?
 - a. Ik vind dat er reeds enige karaktertrekken aanwezig moeten zijn om te intentie te ontwikkelen. Ook moet een persoon gestimuleerd worden om zelfstandig te zijn doorheen zijn opvoeding. Ik vind het belangrijk dat je ouders er achter kunnen staan. Omdat mijn moeder zelf zelfstandige is, stond hier makkelijk achter. Niet iedereen ziet het zitten om te ondernemen, je moet onzekerheden kunnen verwerken, flexibel zijn en je mannetje staan. Daarom denk ik dat er zeker verschillende persoonlijkheidseigenschappen zijn die eerder naar het ondernemen neigen. Dus de eerste intentie is misschien "born" de verdere weg die men aflegt als ondernemer is "made".
- 8. Heeft u ooit een ondernemingsopleiding/cursus gevolgd?
 - a. Ik studeer handelsingenieur, dit is dan wel een economische richting maar toch de nadruk zeker niet op het ondernemen. Wel kunnen zulke vakken aanbod komen als keuzevakken. Dit heb ik dan ook gedaan, hier moet je in een grote groep een project uitwerken. Waarbij het vallen en opstaan van het ondernemen duidelijk worden, zeker omdat het in zo een grote groep is. Het doel van dit vak is om kennis te maken en geïnspireerd te worden door het ondernemen.
- 9. Denkt u dat ondernemerschap aangeleerd/gestimuleerd kan worden door onderwijs?
 - a. Dat denk ik zeker. De student moet leren zelfstandig werken, en creatief om te springen met problemen. Daarom kan men gestimuleerd worden door bijvoorbeeld zelf een project te moeten uitwerken in een groepje of dergelijk.
- 10. Werd ondernemen door uw onderwijsinstelling aangespoord?
 - i. ze bieden alleszins wel hulp en aanspreekpunten aan indien je de stap wil nemen tot ondernemerschap. Aansporen zou ik het niet noemen, alhoewel er verschillende events georganiseerd worden die misschien toch mensen triggeren om zich te verdiepen in ondernemen.
 - b. Kennis over ondernemen vergroot?
 - i. niet direct, wel de algemene economische kennis, kosten/baten en analysemethoden. Ook de boekhouding werd in verschillende opleidingsonderdelen overlopen.
 - c. Wordt er begeleiding aangeboden?
 - i. Meer dan genoeg aan de UHasselt. Zoals student start-up en enthousiaste professoren waarbij je terecht kan voor al je vragen.
 - d. Heeft uw onderwijsinstelling u geïnspireerd om te ondernemen?
 - i. Ik ben al vrij vroeg in mijn academische carrière begonnen met ondernemen maar door verschillende opleidingsonderdelen blijven ze je boeien en inzichten geven om zaken anders te bekijken. Dus inspiratie kan je wel opdoen in een onderwijsinstelling. De events die georganiseerd worden bijvoorbeeld, hier komen wel interessante sprekers aan bod die stof geven tot nadenken.
- 11. Heeft u een ondernemer waar u naar opkijkt/zich op inspireert?
 - a. Niet direct, doch zijn er op Instagram wel ondernemers te vinden waar men adviezen van kan overnemen.

Ondernemen en de theorie van gepland gedrag ⁵

Attitude:

12. Stond u altijd al positief ten opzichte van ondernemerschap?
 - a. Ja, ik heb het altijd boeiend gevonden omdat je zo je creativiteit kwijt kan en aan de slag kan gaan met je ideeën. Vooral de vrijheid en flexibiliteit die het biedt spreekt me erg aan.
13. Heeft u ondernemer zijn altijd als een carrièrekeuze ervaren?
 - a. Ja absoluut, dit is iets wat sterk afwijkt van de 9-5 job, het moet echt je levensstijl zijn of worden. Dit was voor mij al lang duidelijk

Subjectieve normen:

14. Hoe was de reactie van uw naaste familieleden, vrienden op uw beslissing om te ondernemen? (Positief/negatief)
 - a. Ik heb dit enkel gedeeld met mijn intieme kring, zij waren natuurlijk wel enthousiast en hadden dit ook van mij verwacht.
15. Kent u mensen persoonlijk die succesvol een onderneming zijn gestart?
 - a. Ja zoals eerder aangehaald heb ik in mijn familie startende ondernemers die uitgegroeid zijn tot een volwaardige job.

Waargenomen gedragscontrole:

16. Vindt u van zichzelf dat u beschikt over de nodige skills, capaciteiten en ervaring om een succesvolle ondernemer te zijn?
 - a. Ja ik bezit zeker de basiscompetenties (zoals motivatie, doelgericht, plannen en zelfdiscipline). Echter gaat ondernemen altijd gepaard met een persoonlijk groeiproces en is het dus vallen en opstaan.
17. Kende u de nodige praktische details alvorens uw bedrijf op te starten?
 - a. Ja, na het afspeuren van het internet werd me al snel duidelijk welke stappen ik moest ondernemen.

Opportunities:

18. Is er voldoende opportuniteit om te ondernemen?
 - a. Er is in mijn ogen altijd opportuniteit om te ondernemen, je moet gewoon de juiste onderwerpen zien te vinden. Niet alles moet disruptief zijn (zoals extreem vernieuwend).

Financiële geletterdheid

19. Hoe zou u financiële geletterdheid omschrijven (definitie)?
 - a. De nodige kennis om verstandige keuzes te maken m.b.t. op financieel beleid. Budgetteren en financieel plannen goed beheersen.
20. Zou u zich zichzelf omschrijven als financieel geletterd? Waarom? Ik zou mezelf een 7.5/10 geven. Ik weet natuurlijk niet alles en ondernemen gaat gepaard met fouten maken. Dit maakt het net interessant en biedt ruimte om te groeien.
 - a. Zo ja, waar heeft u deze kennis opgedaan? Ghoh overal een beetje. Eenmaal je weet te gaan ondernemen, richt je je aandacht op zulke zaken. Ik heb dus informatie opgedaan op school, het internet en verschillende boeken.
 - b. Zo nee, hoe vult u dit 'tekort' dan in? Dan verdiep me erin tot ik het zelf weet, voornamelijk via het internet.
21. Vindt u financieel geletterd zijn een noodzaak om te ondernemen?
 - a. Nee want je kan je omringen met de juiste partners en experts. Gezond verstand en de nodige basiskennis brengen je al heel ver. Wat zou je omschrijven als basiskennis? Dezelfde competenties als je persoonlijk financieel beheer (zoals uitgaven/inkomsten in de gaten houden, maar ook de lange termijn planning).
22. Wat vindt u ervan dat sinds september 2018 het attest bedrijfsbeheer geen vereisten meer is om een onderneming op te starten?
 - a. Dit vind ik ergens jammer, aangezien dit een interessante cursus kan zijn die de eerste kennis tot ondernemen introduceert en je kan samenbrengen met gelijkgestemden. Ik vind het jammer dat ook deze basisvereiste nu weg valt. Ondernemen vereist toch de nodige kennis. Wat zou u dan voorstellen als oplossing, nu dit is weggefallen? Iets gelijkaardig invoeren, waarbij een expert polst naar je financiële kennis. Wanneer je dan niet beschikt over voldoende financiële kennis dat je hier bewust van gemaakt wordt zodat je je kan bijscholen of laten bijstaan door experts.
23. Laat u zich ondersteunen door experts? (boekhouder/accountant/jurist/bank/...)

⁵ Vragen gebaseerd op samenvattend werk van Serida en Morales

- a. Nee ik probeer alles zelf op te lossen, tot nu toe lukt dat aardig. Wanneer het nodig blijkt zal ik de nodige stappen ondernemen.

Financiële geletterdheid en onderwijs

24. Welke opleiding heeft u genoten? Handelsingenieur en tijdens het middelbaar boekhouden-informatica.
 - a. Ervaart u deze opleiding als een voor-/nadeel bij het ondernemen? Ja ik vind het zeker een voordeel, omdat tijdens het middelbaar de kans kreeg om samen met studiegenoten een Vlajo mini onderneming op te starten. Dit bood me een eerste ondernemingservaring op spelenderwijs.
25. Denkt u dat financiële geletterdheid aan te leren is via het onderwijssysteem?
 - a. Ja de nodige opleidingsonderdelen kunnen van het onderwijs geïntroduceerd worden, eigenlijk al vanaf het middelbaar.

Financiële socialisatie

26. Zou u uw ouders omschrijven als financieel geletterd? Waarom?
 - a. Ja, mijn moeder is zelfstandige en mijn vader is beleggingsadviseur. Beide komen dus dagelijks in contact met de financiële wereld. Ze nemen verstandige financiële keuzes.
27. Hebben zij bijgedragen tot uw financiële geletterdheid?
 - a. Hebben uw ouders u financiële kennis aangeleerd? Ja van vroeg af aan werden mij tips aangeleerd zoals mijn spaarcenten beheren. Mijn financiële kennis werd verder aangevuld door literatuur.

Slot

28. Vindt u dat financiële geletterdheid bijdraagt tot (de intentie) ondernemen?
 - a. Nee eigenlijk niet. Er zijn vandaag de dag zoveel mogelijkheden en potentiële partners, zodoende je altijd mits je om hulp durft te vragen verstandig kan ondernemen en bijleren. Je ondernemersidee hangt niet af van je financiële geletterdheid, dit komt pas kijken wanneer je de eerste stappen zet. Eenmaal in aanraking gekomen met ondernemerschap leer je ook snel bij en maak je kennis met de valkuilen. Je motivatie en doorzettingsvermogen zijn veel belangrijker dan je financiële kennis, deze kan je ten slotte inhuren.
29. Heeft u zelf nog iets toe te voegen aan dit onderzoek?
 - a. Nee

7.3 Interview Els Steensels, Extra Personeel

Beste ... , om te beginnen wil ik u alvast bedanken voor uw medewerking aan dit onderzoek. Voor mijn masterproef ben ik geïnteresseerd in de invloed van financiële geletterdheid op de intentie tot ondernemen. Het interview zal maximaal een uur duren. Om het interview te starten, heb ik enkele algemene vragen voor u.

- Blijft u liever anoniem of mogen we uw naam en de naam van uw bedrijf in mijn onderzoek gebruiken? Naam en bedrijfsnaam mag je gebruiken
- Zou ik het interview mogen opnemen? Jazeker dat is geen probleem

Algemeen beeld van respondent

1. Kan u zichzelf en uw bedrijf even voorstellen? Ik ben Els Steensels, oprichter van Extra Personeel 09/2019. Wij outsourcen en detacheren verpleegkundigen, zorgkundigen, kinesisten en HR medewerkers bij zorginstelling
 - a. Heeft u eerst andere ervaring opgedaan? Wel ja ik ben 54 jaar, heel lang gewerkt als senior manager bij ingenieurbureau. Ik zat in het management, ik kwam in aanraking met personeelszaken, commerciële zaken en financiële zaken (zoals kostprij berekeningen). Dus wat ik nu bij de detachering heb ik ook al gedaan bij de engineers. Ik heb er dus toch wat ervaring opgedaan, wat toch zeker een noodzaak is voor wat ik nu doe. Dus u heeft er voordeel uitgehaald om eerst ergens anders gewerkt te hebben? Ja zeker en vast, ik zit nu in een heel andere sector. Dat is ook wennen want verpleegkundigen hebben een ander paritair comité, andere verloning, andere regels. Dus in het begin was dat wel wat zoeken, maar het dienstverleningspakket (naar klanten gaan) komt dat overeen, want je

- moet kunnen overtuigen. Ook de contracten opstellen, hoe met medewerkers omgaan, hoe je moet verlonen dat is iets wat ik heb meegenomen van de vorige job. Het is ook een beetje mensenkennis (dat komt ook met de jaren).
- b. Heeft u in uw familie/nauwe kring ondernemers? Ja mijn broer is pas begonnen met een extra vennoot in Bree, ze hebben een hal gekocht. Hij maakt toyota old timer op. Mijn ouders waren zelfstandig geweest, maar wij zijn vroeg op internaat gegaan waardoor ik daar vrij weinig mee te maken heb gehad. Dus u heeft niet van uw ouders die ondernemersmicrobe te pakken gekregen? Nee dat denk ik niet, maar misschien onbewust wel (waar het bloed kruipt he).
2. Hoe bent u op het idee gekomen om dit bedrijf op te richten?
 - a. Laatste jaren bij vorige werkgever was ik niet gelukkig en wou ik graag iets anders doen. Ik doe graag mijn eigen dingen, ik heb niet graag dat ik telkens moet luisteren naar een baas. Mijn moeder zei vroeger al dat ik het geschikte type was om zelfstandig te gaan. Maar als je jong bent durf je soms ook niet en ben je nog onzeker. En nu had ik zoiets van nu ga ik het gewoon proberen. ik heb voldoende ervaring en kennis opgebouwd doorheen de jaren. Ik wilde niet meer voor een werkgever werken, ik wilde mijn eigen ding doen. Door mijn ervaring uit het verleden ben ik gegroeid en ben ik tot een punt gekomen ik ga het proberen. Na de ervaring opgedaan te hebben durfde ik die stap te wagen.
 3. Wat heeft u overtuigd om uw bedrijf op te starten?
 - a. De vrijheid ook, ik was het erg moe om elke dag naar het werk te gaan (7u30-17u), elke dag op en af. Ik moest wel de baan op, ik had wel wat vergaderingen enzo. Maar ik heb heel graag vrijheid. Ik kan nu mijn dag indelen, dat is een voordeel van het zelfstandige zijn. Niemand zegt mij welke richting ik moet uitgaan, soms is dat ook moeilijk want je moet alles zelf uitdenken (ik pieker daar wel vaak over, zeker in de beginfase). Maar het geeft me vrijheid en dat vind ik fijn. .
 4. Heeft u enkele struikelblokken moeten overkomen eer u daadwerkelijk kon starten?
 - a. Het financieel plan opmaken, ik kan heel goed de kostprijen berekenen maar een financieel plan is nog iets anders. Mijn boekhouder zei dat ik dat kon, daar heb ik toch veel voor op het internet moeten zoeken. Ik heb Unizo hiervoor gecontacteerd (zij helpen startende ondernemers), een heleboel accountantsbureau gecontacteerd. Ik weet niet als dit echt struikelblokken zijn, maar je moet je wel echt verdiepen. Je hebt nooit de volledige ervaring om op te starten, je hebt altijd zaken waarin je je moet verdiepen.

Intentie tot ondernemen

5. Hoe zou u een ondernemer omschrijven?
 - a. Een ondernemer is iemand die een bepaalde zaak opricht. Het belangrijkste is dat die op voorhand een marktonderzoek doet om te kijken als er voldoende markt is. Een ondernemer moet voldoende risico durven nemen en voldoende energie hebben om alles te onderzoeken en er echt voor te gaan. Dat je iets onderneemt en weet dat je daar iets mee kan (er is markt) voor. Dat je er echt voor 200% achter zet. Dat je een plan maakt daarvoor en dat je probeert het doel wat je daarin beschrijft ook echt gaat halen. Dat je er echt voor gaat, je moet echt een doel hebben als ondernemer.
6. Welke factoren beïnvloeden volgens u de intentie tot ondernemen, wat zet volgens u aan tot ondernemen?
 - a. Volgens mij is het belangrijk dat je als starter, financiële tegemoetkoming krijgt of dat er middelen zijn om te kunnen starten. Stel regering zegt als starter moet je zoveel extra taksen betalen. Maar nee voor de eerste 5 mensen die je in dienst neemt krijg je korting. Je zou financieel wat armslag moeten kunnen krijgen zodat je kan starten. Maar ook de persoonlijkheid wat voor type je bent (kunnen overtuigen, goed verhaal op de markt brengen, vertrouwen uitstralen voor de klanten en de sollicitanten). De omgevingsfactoren moeten ook gunstig zijn, stel wij hebben verpleegkundigen, dan moet je ook geluk hebben je moet

overtuigingskracht hebben om te krijgen bij een startend bedrijf te krijgen. Voldoende creatief en inventief zijn. Als er te veel concurrenten zijn dan zal het ook niet lukken.

Intentie tot ondernemen en onderwijs

7. Wat is uw standpunt in het paradigma 'entrepreneurs are made or born'?
 - a. Ik denk dat het in je moet zitten. Maar ik weet niet of het aangeleerd kan worden. Als je jong bent en dan al begint met ondernemen dan zal dat gewoon echt in je zitten. Misschien zijn er ook mensen die als ze ouder worden het aangeleerd krijgen door de ervaring. Maar ik denk dat meestal toch gewoon echt in je zit.
8. Heeft u ooit een ondernemingsopleiding/cursus gevolgd? Nee
9. Denkt u dat ondernemerschap aangeleerd/gestimuleerd kan worden door onderwijs?
 - a. Ja gedeeltelijk wel. Soms hebben mensen talenten maar ze weten het niet. Als je dan op school een cursus volgt en stages krijgt, dan kan het talent getriggerd worden. Want er zijn mensen die een goede ondernemer zouden kunnen zijn, maar die het bijvoorbeeld niet weten (zeker op jongere leeftijd). U vindt dus dat onderwijs kan zorgen voor het bewust worden van ondernemerschap? Je gaat een richting volgen (die je wordt geadviseerd) en door die richting en vooral stages dan kan je leren dat die branche echt iets is voor mij. Ik denk dat mensen zulke dingen nodig hebben, niet iedereen kent zijn talent.
10. Werd ondernemen door uw onderwijsinstelling aangespoord?
 - a. Nee, ik heb van opleiding personeelszaken (HRM) gedaan, hogeschool in de jaren 89. Zelfs computer lessen hebben wij niet gehad, terwijl dat wel op de arbeidsmarkt vereist werd. Talen werden niet gegeven, wel kregen we godsdienst. We hebben niks gehad dat ons voorbereide voor het ondernemerschap. Want je hebt toch veel zelfstandige HR consultants en dus vind ik dat wel een tekort van de opleiding vroeger. Ik denk dat dat dan nu wel beter is bij het huidige ondernemerschap. Zeker als België ondernemerschap wilt promoten, dan moeten de onderwijsinstellingen vakken voorzien om in aanmerking te komen met ondernemerschap. Dit bedoel ik dan voor alle opleidingen (niet enkel bedrijfseconomische). Waarom gaven ze ons 2 uur godsdienst en niet ondernemerschap of gerelateerde vakken.
11. Heeft u een ondernemer waar u naar opkijkt/zich op inspireert?
 - a. Ghoh, ik vind een onderneming niet echt. Ik inspireer me wel op een detachingsbureau in Nederland, ik vind hun echt super. Ik ken hun niet persoonlijk, enkel online. Wat doen zij dan anders dan de rest? Ze hebben een heel groot marktaandeel, ze hebben heel goede reviews (ze begeleiden heel goed de mensen die ze terwerkstellen), ze doen niet enkel verpleegkundigen maar ook andere zorgberoepen. Ze kunnen ook mensen ook over de grenzen heen begeleiden (Zwitserland, Curaçao). Geven zij u dan een soort richting voor uw zaak? Wij zitten in Hasselt. In Nederland is het al langer bekend om zijn flexibele markt, om tijdelijke projecten te doen bij zorginstellingen. Bijgevolg heb ik ook al een aantal klanten in Nederland. Vlajo is een organisatie voor ondernemers in België, ik heb daar een groeitraject voor internationalisering ingediend. Ik wil graag de Nederlandse markt betreden, ook bijvoorbeeld in Zwitserland.

Ondernemen en de theorie van gepland gedrag

Attitude:

12. Stond u altijd al positief ten opzichte van ondernemerschap?
 - a. Altijd weet ik niet zo zeker, maar de laatste jaren toch wel
13. Heeft u ondernemer zijn altijd als een carrièrekeuze ervaren?
 - a. Ja, je kan altijd kiezen in je leven wat je doet met je carrière. Je kiest ervoor om in loondienst te gaan of als zelfstandig te werken. Dat is een keuze. Heeft u dat altijd als een optie ervaren? Bij mij was het een bepaald soort groeien in je ervaring en persoonlijkheid, op een gegeven moment kreeg ik dan het gevoel dat ik echt voor ondernemerschap wou gaan.

Subjectieve normen:

14. Hoe was de reactie van uw naaste familieleden, vrienden op uw beslissing om te ondernemen? (Positief/negatief)
 - a. Eigenlijk vrij neutraal. Ik heb niemand gehad "oh ja super" en ook niemand "van waar begin jij mee"?
15. Kent u mensen persoonlijk die succesvol een onderneming zijn gestart?
 - a. Alleen mijn broer en die is pas gestart, dus de vraag is nog of hij succesvol gaat zijn. Maar ik heb een gevoel dat ze toch succesvol gaan worden. Want ze hebben een heel aantal orders (om oldtimers op te knappen). Corona zit er nu wel een stukje voor tussen dat alles opschort.

Waargenomen gedragscontrole:

16. Vindt u van zichzelf dat u beschikt over de nodige skills, capaciteiten en ervaring om een succesvolle ondernemer te zijn?
 - a. Ik hoop het, ik heb zeker voldoende ervaringen. Mijn baas zei altijd dat ik een alleskenner was. Ik ben in redelijk wat dingen thuis. Tot nu toe gaat het goed, ik hoop dat ik de goede beslissingen neem. Ik moet dit helemaal onderzoeken, doe ik er goed aan, heb ik voldoende inzicht in de mens? Het is altijd wel wat risico's nemen.
17. Kende u de nodige praktische details alvorens uw bedrijf op te starten?
 - a. Ik heb ook op Vlajo gekeken, daar kan je een business model invullen. Daar stellen ze je een heleboel vragen en dat biedt een goede leidraad. Ik heb enkele jaren geleden een cursus gevolgd voor loopbaancoach te worden. Daar hebben ze ook heel wat informatie gegeven over zelfstandige zijn omdat een loopbaancoach vaak als zelfstandige is. Ze aangegeven wat belangrijk is voor marketing en sociale media. Ik was er al een tijdje mee bezig om te starten. Ik denk dat ik wel redelijk kennis had, ik wist waar ik moet zijn om vragen te stellen. Ik was wel goed voorbereid naar mijn gevoel.

Opportunities:

18. Is er voldoende opportuniteit om te ondernemen?
 - a. Ik vind dat moeilijk. In Limburg zijn nog altijd de minste ondernemingen, de minste mogelijkheden om als werkgever door te groeien. Limburg hinkt nog wat achterop op Antwerpen of Brussel. Daar zou nog wat aan gedaan kunnen worden. Hoe zou u dit probleem dan oplossen? Je ziet mensen met een universitair diploma vaak naar een andere provincie gaan, omdat er daar meer mogelijkheden zijn. Het mag hier in Limburg wat meer gestimuleerd worden, misschien ligt het wel aan de aard van een Limburger.

Financiële geletterdheid

19. Hoe zou u financiële geletterdheid omschrijven (definitie)?
 - a. Iemand die begrijpt wat nodig is financieel om een onderneming goed te kunnen runnen. Dat je weet wat is de kostprijs en de cashflow, dat je een aantal begrippen onder de knie hebt. Als je iets verkoopt tegen een bepaalde prijs, wat zou dan je EBIT zijn. Daarom nog geen afschrijvingen in detail. Maar je zou de balans moeten kunnen interpreteren. Door een groeiplan weten wat je kan investeren en wat niet.
20. Zou u zich zichzelf omschrijven als financieel geletterd? I
 - a. k vind dat heel moeilijk, ik moet nog heel veel leren op het financiële vlak. Ik heb mijn financieel plan gemaakt, ik weet wat ik kan en wat ik niet kan. Maar ik doe het vrij grof, de details zouden beter kunnen. Dus u omschrijft zich dan als redelijk financieel geletterd? Ja dat wel
 - b. Zo ja, waar heeft u deze kennis opgedaan?
 - i. Door mijn werkervaring en die zelfstandige opleiding als loopbaancoach. Ook door de Unizo coach die je toch wel helpt, Vlajo waar je terecht kan. De accountants en de bank. Er zijn voldoende instanties om je daarbij te helpen, maar je zou toch wel een basis moeten hebben, anders wordt het heel moeilijk.
 - c. Zo nee, hoe vult u dit 'tekort' dan in?

- i. Ja de stukken waar ik niet mee ben laat ik mij bijstaan door experts en accountant.
- 21. Vindt u financieel geletterd zijn een noodzaak om te ondernemen?
 - a. Ja ik vind dat heel belangrijk. Mensen zouden niet afgeremd moeten worden om te starten met ondernemen/ Maar er zijn ondernemers die starten die eigenlijk geen idee hebben voor hoeveel ze moeten verkopen om winst over te houden. Je moet een plan maken, als je dat zelf niet kunt moet je je laten bijstaan. Er zijn zo veel mensen die advies kunnen geven, hier moet je voor openstaan.
- 22. Wat vindt u ervan dat sinds september 2018 het attest bedrijfsbeheer geen vereisten meer is om een onderneming op te starten?
 - a. Ik heb dat ook niet moeten doen, omdat ik een hogeschool opleiding heb gevolgd. Op zich vind ik het geen noodzaak. Ik vind dat je zou moeten kijken of ze iets te maken hebben met het financiële pakket. Je zou moeten kunnen aantonen met ervaring ofzo. Dat de mensen die er niks van kennen, een duidelijk advies krijgen dat ze hier een tekort hebben. want er zijn veel mensen die hier niet bij stilstaan en hun zaak beginnen en achteraf het ander hadden kunnen aanpakken.

Financiële geletterdheid en onderwijs

- 23. Welke opleiding heeft u genoten? Human resource management
 - d. Ervaart u deze opleiding als een voor-/nadeel bij het ondernemen? Bij mijn onderneming is het zeker een voordeel, omdat ik heel veel met mensen in contact kom. Je moet eerst een selectie doen (past die mens bij mij), als die bij je in dienst is moet je kijken bij welk project die past. Dan moet je ook zien iemand die in dienst is, hoe wil die groeien, welke ambities. In mijn organisatie is dat zeker een troef.
- 24. Denkt u dat financiële geletterdheid aan te leren is via het onderwijssysteem?
 - a. Ja toch zeker de basis. Iedereen zou hier iets aan hebben. Vroeger kwam je van school af en moest je een cheque gebruiken en niemand wist hoe men dit moest gebruiken (alleen zij die een economische richting hadden gevolgd). Het is een basis voor iedereen ook al ga je niet ondernemen. Je moet een beetje van financiën kennen.

Financiële socialisatie

- 25. Zou u uw ouders omschrijven als financieel geletterd? Waarom?
 - a. Mijn vader had een zaak, dus die wel. Mijn moeder weet ik niet goed (ze heeft hier nooit iets over gezegd), ze had zelf een boekhouder. Vroeger werd er nooit over gesproken hoeveel je verdiende, het was geen onderwerp bij ons.
- 26. Hebben zij bijgedragen tot uw financiële geletterdheid?
 - a. Hebben uw ouders u financiële kennis aangeleerd? Nee. Was dit dan taboe om te praten over financiën? Dat denk ik niet, in mijn kindertijd had ik daar geen interesse voor. Ik heb zelf weinig initiatief genomen om daar vragen over te stellen en mijn ouders hebben er weinig over gesproken. Er werd gewoon niet over gesproken.

Slot

- 27. Vindt u dat financiële geletterdheid bijdraagt tot (de intentie) ondernemen?
 - a. Ik denk als je wilt ondernemen dat het zeker belangrijk is dat je de basis bezit van financiële geletterdheid. Ik denk dat een vak zoals ondernemen wat breder is dan financiële geletterdheid wel zou kunnen bijdragen. Het is puur hoe je de financiële geletterdheid gaat definieert. Als je het omschrijft met de focus op het businessmodel dan zeker heeft dat invloed op de intentie tot ondernemen. Als het puur boekhoudkundig is dan vind ik dat dat minder bijdraagt tot ondernemen, je kan een hele goede boekhouder zijn, maar daarom ben je niet direct een ondernemer. U concludeert dus dat businesskennis wel bijdraagt tot de intentie tot ondernemen? Ja, want iets wat je kent zet aan tot nadenken. Wat je niet kent/daar ga je niet over nadenken. Als je iets leert kan je dit triggeren.
- 28. Heeft u zelf nog iets toe te voegen aan dit onderzoek?
 - a. Nee

7.4 Interview Els Huysman, Studentstartup Begeleider

Beste Els Huysman, om te beginnen wil ik u alvast bedanken voor uw medewerking aan dit onderzoek. Voor mijn masterproef ben ik geïnteresseerd in de invloed van financiële geletterdheid op de intentie tot ondernemen. Om het interview te starten, heb ik enkele algemene vragen voor u.

- Blijft u liever anoniem of mag ik uw naam en functie in mijn onderzoek gebruiken? Dat mag
- Zou ik het interview mogen opnemen? Ja hoor

Algemeen beeld van respondent

1. Kan u zichzelf even voorstellen?
 - a. Els Huysman, werk aan de UHasselt voor dienst Student-startup en we willen studenten stimuleren om meer ondernemend te denken en te handelen. We doen dit via organiseren van activiteiten om studenten te prikkelen en inspireren rond ondernemerschap. En we begeleiden studenten die een eigen zaak willen starten en we zijn betrokken bij een aantal opleidingsonderdelen rond ondernemen.

Intentie tot ondernemen

2. Hoe zou u een ondernemer omschrijven?
 - a. Iemand die van aanpakken weet, risico durft nemen, management verantwoordelijkheid en aan de kar trekt. En opportuniteiten blijft zien bij moeilijkheden, vooral doorzettingsvermogen is heel belangrijk. En zich laten begeleiden en expertise bij anderen gaan halen.
3. Welke factoren beïnvloeden volgens u de intentie tot ondernemen, wat zet volgens u aan tot ondernemen?
 - a. Heel vaak zien we dat mensen hun eigen ding willen doen en hun eigen baas willen zijn. Maar ook hebben ze goed starters idee nodig, zonder idee geraak je er ook niet. En heel belangrijk enorm veel goesting hebben, passievol zijn.

Intentie tot ondernemen en onderwijs

4. Wat is uw standpunt in het paradigma 'entrepreneurs are made or born'?
 - a. Ghoh dat is een hele moeilijke. Want we zien er een evolutie in. Vroeger zag je heel fel generationeel was, het werd van generatie op generatie overgegeven, precies een ondernemersgen hebben. Nu zien we ook veel mensen die niet familiaal gelinkt is die toch gaan ondernemen en zien dat ondernemen toch een carrièreoptie is. En die daar stilaan naar toe groeien door entrepreneurship gaan ontwikkelen op een heel laag drempelige manier en toch van dat ondernemerschap willen gaan proeven. Ondernemen is een stukje maakbaar. Hoe ziet u dit maakbaar? Nu bij de studenten, het lijkt alsof er eerst totaal geen interesse is, ze nemen deel aan events en worden geprikkeld of worden geïnspireerd door andere (student)ondernemers en worden geprikkeld. En die beginnen stilaan zelf met ideeën te komen en zelf te ondernemen. Vroeger was dat anders, de perceptie daar rond geeft nu vaker een positief beeld. En ik denk wel dat dat u kan stimuleren om er toch voor te gaan.
5. Vindt u het een voordeel als starters een ondernemingsopleiding/cursus hebben gevolgd?
 - a. Het is geen must, je hoeft geen economische achtergrond te hebben. Maar ik vind het wel een voordeel als ze een financiële basisnotie hebben.
6. Denkt u dat ondernemerschap aangeleerd/gestimuleerd kan worden door onderwijs?
 - a. Ja, dat is weer die maakbaarheid. Het moet je wel gegeven zijn, sommigen zijn er echt niet geschikt voor. Maar het kan gestimuleerd worden om meer ondernemend te denken of te handelen. Aan welke personen is het dan bijvoorbeeld niet gegeven? Het is niet gegeven aan mensen die heel risico avers zijn, die gaan je niet rap zien springen. Ook zien we hoe hoger het diploma hoe hoger risico avers omdat zij kans maken op een heel goede job, met een heel goede verloningen en met alles erop en eraan.. Maar bij studenten zien we een kentering. Ik denk dat het te maken heeft met persoonlijkheid heb je die zekerheid nodig (loon, bijgestaan door werkgever). Het heeft ook te maken met wil ik die verantwoordelijkheid zelf opnemen, kan ik die bijhorende stress aan (zeker als je met personeel gaat werken)?
7. Vindt u dat ondernemen wordt aangespoord door de UHasselt, zo ja hoe?
 - a. Ja absoluut de student-startup is een specifieke dienst om studenten te ondernemen. We willen niet dat elke student ondernemer wordt. Maar wel dat elke student ondernemender denkt en handelt. Omdat we die skills noodzakelijk vinden

voor later de arbeidsmarkt op te gaan (ambtenaar, lesgever, in een bedrijf). De vaardigheden en competenties moet verder ontwikkeld zijn dan puur kennis die je van de schoolbanken hebt. We hebben niet enkel student-startup, we zien in heel veel faculteiten, opleidingsonderdelen dat men daar toch mee bezig is om via groepsopdrachten en projecten studenten te stimuleren. En niet enkel studenten, bv Techtransfer office is een dienst voor doctoraatstudenten, voor de ontwikkeling voor spinoffs. U spreekt over skills, over welke vaardigheden heeft u het dan? Ik bedoel met skills: communicatie, samenwerken, verantwoordelijkheid nemen, opportuniteiten zien, brainstormen, planning maken en uitwerken → wat je nodig hebt om iets van scratch uit te werken tot een product/dienst

8. Vindt u dat de UHasselt studenten inspireert om te ondernemen?
 - a. Ja weer via student startup doen we dat, dit is een aparte dienst. Maar we zijn ook de laatste jaren bekender via pitch please, hier krijgen we subsidies voor van Vlaamse agentschap innoveren en ondernemen. We werken samen met stad Hasselt en hogeschool PXL. De studenten krijgen de meeste informatie uit het project Pitch Please. We doen er veel aan om onze studenten ondernemen aan te bieden. Pitch please = events organiseren: workshops, inspiratiecafés en infosessies met als doel zoveel mogelijk studenten te bereiken. We willen niet dat iedereen ondernemer wordt. Maar als jij nu vrijwilligerswerk gaat doen, of in een bandje spelen, willen we stimuleren omdat je daar die extra vaardigheden mee ontwikkeld. Pitch please is vooral events aanbieden aan de studenten

Ondernemen en de theorie van gepland gedrag

Attitude:

9. Merkt u dat starters altijd al positief dachten over ondernemerschap?
 - a. Starters staan er zelf positief tegenover als je effectief een zaak wilt starten. Vaak zijn er wel een heleboel drempels, en dikwijls heeft dat veel te maken met heel veel administratie, vroeger attest van bedrijfsbeheer. Maar starters zelf denken er positief over, anders start je niet effectief op. Maar het algemeen maatschappelijk beeld is veranderd. Vroeger werd ondernemen als iets vies gezien, 'dat zijn de dikke nekken'. Maar nu beseffen heel veel mensen dat je zonder ondernemers geen welvaart hebt. Ondernemers stellen zichzelf te werk, maar ook aan vele andere werkmensen. Het image building van ondernemers is nu positiever.
10. Ervaarden zij dit altijd al als een carrièrekeuze?
 - a. Bij studenten (tussen de 18 en 25 jaar) merk je dat ze dit niet altijd al in zich hadden, anderen hebben dit echt in zich en wisten dit al op voorhand. De meeste worden eigenlijk geprikkeld door daarmee in aanraking te komen door bijvoorbeeld naar een event te gaan en geïnspireerd geraken. Ik denk wel dat de meeste dus wel geprikkeld kunnen worden. Het is niet zo dat de meeste dit altijd als een carrièrekeuze ervaren, het is een evolutie. We zien ze een idee hebben en ze komen horen of hun idee haalbaar is. Vaak is dit niet zo wanneer ze dit verder uitwerken. Als ze na een bepaalde tijd terugkomen hebben ze vaak een andere kijk op het ondernemen en krijgen ze meer voeling en uiteindelijk toch opstarten.

Subjectieve normen:

11. Denkt u dat de reactie (positief/negatief) van naaste familieleden, vrienden op ondernemen, een invloed heeft op de keuze om te gaan ondernemen?
 - a. Ja familie en naasten zijn zeer belangrijk. Zowel in je keuze als je effectief gaat starten of niet (is het heel belangrijk dat zij hier achterstaan). Maar ook eens dat je bezig bent, ondernemen is stressvol, kruipt veel tijd in. Dan heb je wel een partner of familie nodig zie je daarin blijven steunen, zodanig dat je ook doorzet en je ding kunt doen. Vooral dat je er steun en hulp van hebt.
12. Vindt u het een pluspunt als starters andere ondernemers persoonlijk kennen?
 - a. Ja dit is enorm belangrijk. Gelijk de uitdrukking: "het is niet altijd het belangrijkste wat je kent (kennis), maar wie je kent". We zien bij het helpen van de studenten wat wij doen, verwijzen wij heel vaak door naar een heel ruim netwerk wat wij hebben. We zien vaak dat dat ondernemers zijn, familie en vrienden, wanneer je iets nodig hebt dat je door slechts een paar telefoontjes bij de juiste mensen terecht kan komen. Ondernemers hebben heel veel ervaringen, die ervaringsuitwisseling en leren van elkaar.

Waargenomen gedragscontrole:

13. Is het een voordeel als de starters vertrouwen hebben in hun skills, capaciteiten en ervaringen?
 - a. Je moet een heel gezonde basis van zelfvertrouwen en boerenverstand hebben. Dus met je hoofd kunnen denken, maar ook is ondernemen vaak buikgevoel, maar

ik denk dat het heel belangrijk is dat je een positief zelfbeeld nodig hebt om eraan te beginnen.

Opportunities:

14. Is er voldoende opportuniteit om te ondernemen?

- a. Ja maar het is niet altijd evident, veel mensen denken dat hun idee makkelijk realiseerbaar is. Een idee is pas iets waard als je het ook effectief kan uitvoeren en je product/dienst ook effectief kan laten werken. In onze regio is wel voldoende opportuniteit, maar het is niet evident om het juiste idee te vinden (je hoeft niet altijd het gat in de markt te vinden, je kan ook bestaande ideeën samen gooien en daar iets uniek van maken). Maar een goed idee vinden blijft wel moeilijk.

Financiële geletterdheid

15. Hoe zou u financiële geletterdheid omschrijven?

- a. Geletterdheid wijst erop dat je serieuze noties hebt van een financieel plan, niet dat je een RR en balans moet kunnen lezen (wel altijd handig natuurlijk). Dat je de basis kennis van financiën hebt.

16. Vindt u financieel geletterd zijn een noodzaak om te ondernemen? Nee het is geen noodzaak, het is wel gewenst. Ik vind het handig maar het is niet noodzakelijk. Ik vind het handig maar het is niet noodzakelijk. We zien een aantal ondernemers die een succesvolle zaak hebben ondanks ze er weinig kennis van hebben, ze die laten zich dan bijstaan door experts (boekhouders, financieel adviseurs).

- a. Hoe vullen mensen die niet financieel geletterd zijn deze leegte in?
- b. Welk voordeel biedt het om zelf als ondernemer financieel geletterd te zijn? Je kan dan korter op de bal spelen, om je cijfers zelf in het oog te kunnen houden. Je ziet sneller de fouten. Je hangt minder af van anderen en dan kan het wel eens te laat zijn (omdat je niet op tijd inziet dat het financieel misloopt).

17. Wat vindt u ervan dat sinds september 2018 het attest bedrijfsbeheer geen vereisten meer is om een onderneming op te starten?

- a. Dat is heel dubbel. Bijvoorbeeld een universiteitsstudenten die geschiedenis volgt, zou na zijn opleiding automatisch dit attest verkregen hebben (ondanks dat hij geen enkele bedrijfskennis heeft opgedaan). Alle hogere opleidingen krijgen dit automatisch, ondanks dat ze die bedrijfscursussen niet gevolgd hebben. Dit was dus een beetje onnozel, want je kreeg dit diploma automatisch maar je hebt de informatie nooit ontvangen. De informatie die ze zouden moeten geven voor een attest bedrijfsbeheer te halen, zou ge als basis moeten meekrijgen in de humaniora. Daarom moet je geen economie gevolgd hebben, maar dit is basisinformatie die iedereen voor een stuk kan gebruik in het dagelijks leven. Met student-startup en Pitch please proberen we deze informatie mee te geven, maar het maakt niet uit als je dit als ondernemer effectief gaat gebruiken (het maakt niet uit voor welke job). Gelijk een business model canvas maken, je kan dat ook in een gewone werkomgeving gebruiken (brainstormen, value propositions). Het is een surplus voor iedereen, iedereen heeft de basisnoties van financiële geletterdheid nodig.

18. Laten starters zich vaak ondersteunen door experts? (boekhouder/accountant/jurist/...)

- a. Daar zorgen wij voor via student start-up, wij dringen daar wel op aan. Ik verwijs zelf ook heel vaak door, want je hebt mensen met heel generalistische kennis. Als ze aan mij vragen welke vennootschapsvorm ik zou nemen, ik weet dat, maar ik zal je heel vaak doorsturen naar een accountant of boekhouder omdat zij dagelijks de wetgeving in het oog houden. Ik vind het heel belangrijk dat je je juist en correct laat begeleiden. U vindt het dus een voordeel als u nu financieel geletterd bent of niet zich te laten ondersteunen door experts? Ja soms moeten ze wanneer ze bijvoorbeeld een vennootschap hebben, moeten ze een boekhouder hebben. Maar bij boekhouding kijken ze vaak naar het verleden, maar het is eigenlijk beter dat je visionair kijkt (wat is er nu gebeurd en waar willen we naar toe gaan). Maar dat is moeilijker te vinden bij experts, er wordt meer naar het verleden gekeken. Wat voor expert zou dan een toekomstvisie te kunnen bieden? Ja dat hangt van je bedrijf af, als je een detailhandel in schoenen hebt en je wilt maar 2 mensen in dienst hebben of je bent een KMO die van 10 tot 20 personen uitgroeit, je hebt dan een heel anders strategisch advies. Het hangt er echt vanaf.

Financiële geletterdheid en onderwijs

19. Vindt u het een pluspunt als starters een economische/financiële opleiding hebben genoten?

- a. Ja in het begin zal dat helpen om het business model op te stellen. Maar ik merk in de praktijk dat een kinesist uiteraard minder weet van de economische

basisbegrippen of bijvoorbeeld een business model canvas. Maar als je hun dat uitlegt zijn ze daar snel mee weg. Het is ook een beetje interesse en hoe snel ben je ermee weg. Ik moet ook zeggen bij ons zijn het universitaire studenten, het kan zijn dat dat in andere lagen van de bevolking anders is (dat ze er niet zo snel mee weg zijn). Heeft u het al eens ondervonden dat een economische opleiding als nadeel wordt ervaren (bv net omdat je zoveel kennis hebt van de boekhouding dat je net minder snel de stap zet tot ondernemen)? Nee dat heb ik nog niet voorgehad, ik denk dat je er wel iets meer over nadenkt. Het is een pluspunt maar geen noodzaak. Ik denk niet dat dat je tegenhoudt. Het is altijd een combinatie van passie, ervoor gaan, je eigen ding doen, kennis en een goed idee.

20. Denkt u dat financiële geletterdheid aan te leren is via het onderwijssysteem?
- Mij lijkt dat belangrijk, het kan eigenlijk al van de lagere school. Maar zeker via de middelbare school, omdat een stuk bij te brengen. Gelijk via actualiteit, wat misschien te weinig gebeurt. Maar ook zeker via hogeschool/universiteit, niet enkel voor ondernemen maar voor het dagelijkse leven.

Financiële socialisatie

21. Denkt u dat de ouders een rol spelen bij de financiële geletterdheid van hun kinderen?
- Ja, maar je krijgt dat vooral mee vanuit je school, de kennis specifiek. Ouders kunnen basis economische dingen bijbrengen (leren sparen, erover babbelen). Maar ik denk toch dat het voornamelijk via school wordt bijgebracht aan de kinderen.

Slot

22. Vindt u dat financiële geletterdheid bijdraagt tot (de intentie) ondernemen?
- Dat vind ik een hele moeilijke. Omdat ik veel mensen ken die niet financieel geletterd zijn, maar die zich wel laten ondersteunen. Vindt u dat mensen die financieel geletterd zijn sneller geneigd zijn te ondernemen of deze stap makkelijk maken? Nee, neem een kebabzaak, broodjeszaak, de kleine horeca zaken. Ik denk dat die vaak heel weinig weten over financiële geletterdheid en dat het daarom ook vaak misloopt. Ze denken amai kijk wat ik binnen krijg in mijn kassa en ze doen al dit geld op, terwijl ze dit beter zouden herinvesteren. Dus ik denk dat niet dat het bijdraagt tot de intentie, ook als je er niks van kent kan je evenzeer starten. Maar ik denk dat het beter is als men financieel geletterd is. Dus volgens u draagt het niet bij tot de intentie tot starten, maar eens men ondernemer is kan het wel voordelen bieden (zoals die fouten sneller herkennen)? Ik denk dat te veel mensen starten, het zou aangewezen zijn dat ze toch financieel geletterd waren. Er starten heel veel mensen die er niks vanaf weten. Falen zij dan ook sneller? Ja een groot percentage starters gaat failliet binnen de eerste 3 tot 5 jaar failliet gaan. Vaak heeft dat wel te maken dat ze alles heel groot zien, hun berekeningen niet (goed) gemaakt hebben, geen break-even analyse hebben gemaakt. Of de verwachtingen in hun business plan (als ze dit al überhaupt maken) irrealistisch inschatten. U ziet de voordelen van financieel geletterd zijn dus eerder op de lange termijn en niet zo zeer op de intentie tot ondernemen? Nee niet op de intentie zelf, maar het zou wel beter zijn indien ze dan al geletterd zijn. U ziet het dus niet als een voorwaarde voor de intentie tot ondernemen? Nee, het zou het eigenlijk wel moeten zijn. Maar dan ga je ook veel mensen afschrikken om te starten. De mensen die niks weten van het financiële aspect, dat die zich best laten informeren en zich goed voorbereiden op die eigen zaak. Bij sommige weet je al dat ze failliet zijn nog voor ze begonnen zijn.
23. Heeft u zelf nog iets toe te voegen aan dit onderzoek?
- Nee