



**UHASSELT**

KNOWLEDGE IN ACTION

## Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de handelswetenschappen

### **Masterthesis**

#### ***Financiële geletterdheid en de intentie tot ondernemerschap***

#### **Laurens Ilsbroekx**

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

#### **PROMOTOR :**

dr. Ellen JANSSEN



**UHASSELT**

KNOWLEDGE IN ACTION

[www.uhasselt.be](http://www.uhasselt.be)  
Universiteit Hasselt  
Campus Hasselt:  
Martelarenlaan 42 | 3500 Hasselt  
Campus Diepenbeek:  
Agoralaan Gebouw D | 3590 Diepenbeek

**2020**  
**2021**



# **Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen**

master in de handelswetenschappen

## ***Masterthesis***

### ***Financiële geletterdheid en de intentie tot ondernemerschap***

#### **Laurens Ilsbroekx**

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

#### **PROMOTOR :**

dr. Ellen JANSSEN



*Deze masterproef werd geschreven tijdens de COVID-19 crisis in 2020-2021. 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.*

## **Woord vooraf**

Voor u ligt de masterthesis over financiële geletterdheid en de intentie tot ondernemerschap. Deze masterthesis bestaat uit kwantitatief onderzoek naar de invloed van financiële geletterdheid op de ondernemersintentie met een specifieke kijk op hoe gender en het hebben van een migratieachtergrond deze relatie beïnvloedt. Deze masterthesis werd geschreven in het kader van het behalen van mijn Master Finance in de opleiding handelswetenschappen aan de UHasselt. Het schrijven en het onderzoek hebben van september 2020 tot en met mei 2021 geduurd.

Mijn dank gaat uit naar mijn promotor Dr. Ellen Janssen, voor feedback en ondersteuning gedurende dit onderzoeksproces. Graag wil ik ook de UHasselt bedanken voor de kans om deze masterthesis te mogen schrijven.

Verder rest mij enkel nog om u veel leesplezier toe te wensen.

Laurens Ilsbroekx.

Diepenbeek, 14 mei 2021.

## Samenvatting

Ondernemerschap is fundamenteel noodzakelijk enerzijds voor de groei van een economie. Anderzijds biedt het werkzekerheid voor de bevolking, is het een drijvende kracht achter job innovatie alsook zorgt het voor welvarende gemeenschappen (Wise, 2013). Financiële geletterdheid kan een belangrijke factor spelen in de ondernemerszin. Zo blijkt uit onderzoek van Ćumurović (2016) namelijk dat de kans op ondernemerschap met 60 procentpunten toeneemt wanneer de ondervraagde alle vragen over financiële geletterdheid juist wist te beantwoorden, in tegenstelling tot een persoon die geen enkel antwoord wist. Ook werd reeds aangetoond dat gender en het hebben van een migratieachtergrond invloed hebben op de financiële geletterdheid, alsook de ondernemersintentie van een persoon, waarbij het zijn van een man zowel een positieve invloed heeft op financiële geletterdheid (Chen & Volpe, 2002; Bucher et al. 2017; Danes & Hira, 1987) als op ondernemersintentie (Linan en Chen, 2009; Alperovych, 2020; Chen & Volpe, 2002; Maes et al., 2014). Mensen met een migratieachtergrond daarentegen bezitten een lager niveau van financiële geletterdheid (De Bassa, 2013; Gibson et al. 2014; Harnisch, 2010; Lusardi & Mitchell, 2009; Lusardi, 2008; Marcolin & Abraham, 2006), maar een hoger niveau van ondernemersintentie (Yukongdi & Lopa, 2017; Naudé et al., 2017). Concreet onderzoekt deze paper de invloed van financiële geletterdheid op ondernemersintentie met de mediërende factoren geslacht en migratieachtergrond.

Dit onderzoek tracht aan de hand van de *theory of plannend behavior* (Ajzen, 1991), hierna *TPB*, de relatie tussen deze factoren,

zijnde financiële geletterdheid, ondernemersintentie, geslacht en etniciteit, in kaart te brengen. Deze theorie is een interessant conceptueel kader om onderzoek met betrekking tot menselijk gedrag uit te voeren, aangezien dit vaak een moeilijk topic betreft. Volgens de *TPB* zijn gedragsintenties het gevolg van de percepties van de personen die belangrijk zijn voor hem of haar, ook wel *subjective norms* genaamd. Een volgende factor is de mate waarin een persoon een gunstige of ongunstige beoordeling heeft over het gedrag in kwestie, ofwel *attitude* genaamd. Als laatste factor is er *perceived behavioral control*, dit wil zeggen of de persoon naar eigen wens kan beslissen of hij de handeling zal stellen of niet. Voor deze studie werd een survey verzonden naar alle studenten van de UHasselt, campus Diepenbeek en Hasselt, waarbij de financiële geletterdheid alsook de ondernemersintentie aan de hand van de *theory of planned behavior* werden bevraagd. Hierbij werden 489 bruikbare antwoorden bevonden. Er werd specifiek voor studenten gekozen omdat deze in de nabije toekomst een keuze moeten maken over hun carrière, waarbij het worden van ondernemer een mogelijkheid is. Voor het testen van de hypothesen werd verkozen om te werken met de multivariate analyse van Barron & Kenny (1986). De Barron & Kenny methode is een veelgebruikte methode voor het testen van mediërende verbanden tussen variabelen.

## Resultaat

De mate van financiële geletterdheid in deze dataset was, met 57 procent juiste antwoorden, gelijkend aan de literatuur. Dit algemeen laag niveau ligt in lijn met zowel de bevindingen in ontwikkelde als ontwikkelingslanden, zeker omdat 7 van de 8 vragen basisvragen zijn. Echter wordt er bijna in elk OESO-land aan financiële educatie gedaan (Atkinson, 2017).

Zoals reeds aangegeven werd de multivariate analyse toegepast volgens de methode van Barron en Kenny. Hieruit is gebleken dat financiële geletterdheid een significant positieve invloed uitoefent op ondernemersintentie ( $\beta=.993$ ,  $p=.000$ ). Dit is te verklaren door de factor *perceived behavior control*, mensen met een hogere financiële geletterdheid percipiëren zichzelf als meer gekwalificeerd voor het ondernemerschap dan mensen met een lager niveau. Ondernemers moeten namelijk vaak beslissingen nemen die financieel geaard zijn (Oseifuah, 2010). Geslacht had ook een significante invloed op financiële geletterdheid ( $\beta=.135$ ,  $p=.000$ ). Voorgaande studies hadden reeds aangetoond dat mannen een hogere financiële geletterdheid hebben, omdat zij groter belang hechten aan cijfer gedreven wetenschappen dan vrouwen (Chen & Volpe, 2002). Voor de relatie tussen gender en ondernemersintentie bevond dit onderzoek een positieve significante invloed ( $\beta=.345$ ,  $p=.000$ ). Hier zijn meerdere oorzaken mogelijk die verklaard kunnen worden door de *TPB*, waarbij de drie factoren elk een significante correlatie bezaten. Zoals reeds aangetoond percipiëren mannen hun als financieel meer geletterd dan vrouwen. Verheul et al. (2009) toonde aan dat mannen meer beïnvloed worden door sociale normen rond ondernemerschap dan vrouwen, opmerkelijk hadden mannen in deze dataset

een significant lagere *social norm* maar toch een hogere ondernemersintentie. Een andere verklaring voor de hogere ondernemersintentie zijn de rolmodellen. Deze zijn meestal van hetzelfde geslacht, waarbij de ondernemerswereld een mannenwereld is (Maes et al., 2014). Evenwel kunnen we ook spreken over een partiële mediatie voor de factor geslacht.

De mediator migratie bevond, in tegenstelling tot de literatuur, geen significant effect op financiële geletterdheid enerzijds en ondernemersintentie anderzijds in deze dataset. Hierdoor is er tevens ook geen sprake van een mediërend effect. Een mogelijke verklaring voor de afwezigheid van een negatief significantieniveau is te vinden in de steekproef die enkel bij universitaire studenten werd afgenomen. Opmerkelijk werd er wel een significant negatieve correlatie bevonden tussen *social norm* en migratie. We kunnen dus stellen dat personen rond mensen met een migratieachtergrond negatiever staan tegenover het ondernemerschap dan personen van het thuisland. Een mogelijke verklaring zou discriminatie zijn die zij kunnen ondervinden als ondernemer.

## Beperkingen

Het is belangrijk om te duiden op het feit dat dit onderzoek enkel gaat over de intentie tot het ondernemerschap en er dus geen rekening werd gehouden of er al dan niet stappen werden genomen tot het worden van ondernemer. Echter is de intentie tot ondernemerschap wel een noodzakelijke stap om te kunnen spreken over een actie tot het worden van ondernemer. Deze uitbreiding is een mogelijkheid in de *TPB*. Hierdoor zou toekomstig onderzoek de factor daadwerkelijke actie kunnen meenemen in dit model.

Een tweede beperking van dit onderzoek betreft de variabele migratie. Deze werd gemeten door de vraag "Hebt u een migratieachtergrond? (Tenminste één ouder is niet in het bezit van de Belgische nationaliteit)". Hierdoor werd er geen rekening gehouden met de cultuur van het thuisland. Een interessante piste voor verder onderzoek is om de culturele aspecten te meten ter vervanging van migratieachtergrond. Een mogelijkheid zou de theorie van Hofstede betreffende de culturele dimensies zijn.

Een mogelijk verdere uitbreiding op dit onderzoek is een studie om de oorzaken van de intentie verder te ontrafelen. Dit onderzoek hield enkel rekening met de factoren van de *TPB*. Zo bevonden Kirk & Belovics (2006) en Chen & Volpe (2002) dat mannen meer aangetrokken worden tot de welvaartscreatie die mogelijk is bij het ondernemerschap, terwijl vrouwen aangetrokken worden door de *work-life balance* die mogelijk is. Hierdoor zou een uitbreiding naar *work-life balance* als mediërende factor tussen geslacht en

ondernemersintentie een diepgaander begrip kunnen vormen naar de antecedenten.

Samenvattend, biedt deze studie een inzicht in de antecedenten van ondernemerschap. Meer bepaald dat financiële geletterdheid een mediërende factor is tussen geslacht en ondernemersintentie. Waarbij het zijn van een man zowel een positieve correlatie heeft ten aanzien van financiële geletterdheid alsook ondernemersintentie. Voor migratie werd geen significant effect bevonden. Deze resultaten zijn belangrijk om zo een diep begrip van dit fenomeen te verkrijgen alsook hoe men deze kan beïnvloeden. Zoals reeds gezegd is ondernemerschap cruciaal voor economische groei, hierdoor hebben beleidsmakers baat bij de inzichten over hoe ze ondernemerschap kunnen stimuleren in hun land. Evenwel hebben onderwijsinstellingen baat bij dit onderzoek, nogmaals werd bevestigd dat er een algemeen laag niveau aan financiële geletterdheid heerst in de onderzochte universiteit. Alsook biedt dit onderzoek, zoals reeds aangegeven, mogelijkheden voor verder onderzoek.



# Inhoudsopgave

<b>1. Inleiding</b> .....	<b>7</b>
<b>2. Literatuurstudie</b> .....	<b>8</b>
<b>2.1. Intentie tot ondernemen</b> .....	<b>8</b>
<b>2.2. Financiële geletterdheid</b> .....	<b>9</b>
<b>2.3. Gevolgen van financiële geletterdheid</b> .....	<b>10</b>
<b>2.4. Theory of Planned Behavior</b> .....	<b>12</b>
<b>2.5. Gender en intentie tot ondernemerschap</b> .....	<b>13</b>
<b>2.6. Gender en financiële geletterdheid</b> .....	<b>14</b>
<b>2.7. Etnische minderheden en intentie tot ondernemerschap</b> .....	<b>16</b>
<b>2.8. Etnische minderheden en financiële geletterdheid</b> .....	<b>17</b>
<b>3. Onderzoeksmethodologie</b> .....	<b>18</b>
<b>3.1. Beschrijving data &amp; variabelen</b> .....	<b>18</b>
<b>3.1.2. Variabelen</b> .....	<b>18</b>
<b>3.1.3. Wijze van analyse</b> .....	<b>19</b>
<b>3.2. Resultaat</b> .....	<b>20</b>
<b>3.2.1. Beschrijvende statistieken</b> .....	<b>20</b>
<b>3.2.2. Correlaties</b> .....	<b>22</b>
<b>3.2.3. Multivariate analyse</b> .....	<b>24</b>
<b>4. Discussie &amp; conclusie</b> .....	<b>26</b>
<b>4.2. Beperking onderzoek en aanbevelingen toekomstig onderzoek</b> .....	<b>27</b>
<b>Referentielijst</b> .....	<b>29</b>
<b>bijlage</b> .....	<b>32</b>



## Financiële geletterdheid en de intentie tot ondernemerschap

**Laurens Ilsbroekx**

Onder toezicht van Dr. Ellen Janssen

### 1. Inleiding

Ondernemerschap is fundamenteel noodzakelijk voor de groei van een economie. Niet enkel biedt het werkzekerheid voor de bevolking, maar is het ook de drijvende kracht achter job innovatie, economische groei en zorgt het voor welvarende gemeenschappen (Wise, 2013). Zonder de creatie van ondernemerschap zou de economie stagneren (Olufunso, 2010). Dit is de reden waarom ondernemerschap de afgelopen decennia een toenemende aandacht krijgt van zowel beleidsmakers als onderzoekers (Turker & Selcuk, 2008). Daarom is het noodzakelijk dat ondernemerschap, maar ook zeker de intentie ertoe wordt bestudeerd.

Ondernemen is beslissingen nemen. Deze kunnen in verschillende vormen voorkomen zoals middelwerving, -toewijzing en gebruik. Met elk zijn gevolg van dien, echter is het wel zo dat de meeste gevolgen een financiële aard hebben (Oseifua, 2010). Ondernemerschap kent verschillende definities; zo kan het gedefinieerd worden als *de capaciteit en de bereidheid om een productieve onderneming met alle risico's van dien te ontwerpen en te beheren, waarbij winst als belang wordt nagestreefd* (Olufunso, 2010). Echter is er in

deze warboel van definities toch een rode draad te vinden. Zo duidt iedere definitie van ondernemerschap op de termen creatie van vermogen, managen van middelen, het nemen van risico en organisationele vaardigheden (Oseifua, 2010).

Momenteel is er in de literatuur al enige consensus te vinden over de intentie tot ondernemen. Zo is er vaak een link tussen de intentie tot ondernemerschap en sommige persoonlijke factoren zoals zelfzekerheid, risico-preferentie, noodzaak om te presteren en locus of control (Turker en Selcuk, 2008). Hisrich heeft in een onderzoek in 1990 aangetoond dat personen kunnen worden weggeduwd of juist aangetrokken door de situationele factoren, die samenhangen met hun persoonlijke achtergrond en hun huidig leven. Ook werd er in het onderzoek van Kolvereid en Moen (1997) een link geïnsinueerd tussen educatie in ondernemerschap en intentie tot ondernemen. Daarom is het noodzakelijk om te onderzoeken of financiële geletterdheid, een belangrijke factor in het bedrijfsleven, ook bijdraagt aan deze intentie.

Financiële geletterdheid kan een belangrijke factor spelen in de intentie tot ondernemerschap. Uit onderzoek van Ćumurović (2016) is gebleken dat de kans op ondernemerschap stijgt met 60 procentpunten wanneer de ondervraagde alle vragen over financiële geletterdheid wist te beantwoorden in tegenstelling tot een persoon die geen enkel antwoord wist te geven. Ook speelt financiële geletterdheid een belangrijke rol in het ondernemen zelf. Zo is een degelijk financieel management belangrijk voor het overleven van bedrijven, met grote aandacht voor KMO's (Atkinson, 2017). Echter is het ook belangrijk voor de economie in zijn geheel. Zo haalt de literatuur aan dat financiële geletterdheid niet alleen een voordeel kan bieden voor de financiële dienstensector in de tertiaire sector, maar voor alle niveaus van de economie (Oseifuah, 2010). Echter is financiële geletterdheid een heel abstract begrip waar vele definities over bestaan. Zodanig zelfs dat 72% van de onderzochte papers door Huston (2010) geen definitie van financiële geletterdheid vermelden in hun onderzoek. Zo wordt financiële geletterdheid gedefinieerd door de *Organisation for Economic Cooperation and Development* (OECD) als *de combinatie van het inzicht van consumenten/ investeerders in financiële producten en concepten en hun vermogen en vertrouwen om financiële risico's en kansen te beoordelen, weloverwogen keuzes te maken, te weten waar ze hulp kunnen krijgen en andere doeltreffende maatregelen te nemen om hun financiële welzijn te verbeteren* (OECD, 2005).

Deze paper draagt bij tot het onderzoek van de Adviesgroep voor Financiële geletterdheid voor Volwassenen, AdFLAG. Deze heeft namelijk in een onderzoek, aangehaald in de paper van Oseifuah (2010), aangetoond dat de nood voor financiële geletterdheid zal

stijgen doorheen de jaren omdat er verwacht wordt dat personen steeds meer zelfvoorzienend zullen moeten worden. Uit voorgaande onderzoeken van Alleyne (2011) en Haiyang & Volpe (2002) is gebleken dat vrouwen een mindere interesse hebben in financiële kennis en hierdoor een statistische significant lagere niveau van financiële geletterdheid bezitten. Deze trend werd ook ontdekt bij etnische minderheden (Lusardi, 2009; Drexler et al. 2014). Deze paper bouwt verder op deze papers door enerzijds na te gaan of deze lagere financiële geletterdheid bij vrouwen ook een invloed heeft op de intentie tot ondernemen in vergelijking met hun mannelijke collega's en anderzijds door deze twee trends, gender en etniciteit, samen te onderzoeken in één model in tegenstelling tot voorgaande onderzoeken die dit apart onderzochten.

## **2. Literatuurstudie**

### **2.1. Intentie tot ondernemen**

Ondernemen is één van de relevante instrumenten als het aankomt op economische groei en ontwikkeling (Trunk, 2015; Gorji, 2011). Dit komt omdat ondernemerschap fundamenteel is voor de groei van een economie, zonder ondernemerschap zou een economie stagneren (Olufunso, 2010). Zoals reeds aangegeven in deze paper zijn er verscheidene definities voor ondernemen. Zo kan het gedefinieerd worden *als een proces waarbij men veranderingen initieert door middel van creatie en/ of innovatie* (Oseifuah, 2010). Anderzijds kan het gedefinieerd worden *als een proces waarbij individuen zich bewust worden van bedrijfseigendom als een optie of een levensvatbaar alternatief, ideeën voor een bedrijf ontwikkelen, het proces leren om ondernemer te worden en het initiëren en ontwikkelen van een bedrijf* (Stevenson et al.

1989). Echter duiden al deze definities op termen zoals "waardecreatie", "innovatie", "nemen van risico" en "kapitaalverschaffing" (Oseifuah, 2010). Intentie tot ondernemen kan daarom gedefinieerd worden als *de commitment om een nieuw bedrijf op te starten* (Krueger, 1993). Deze intenties zijn ook de antecedenten van het gedrag tot ondernemen (Shirokova et al. 2016). Zonder deze intenties kan er namelijk nooit worden overgeschakeld tot het oprichten van een bedrijf. Uit voorgaande onderzoeken is gebleken dat er bepaalde linken kunnen gelegd worden tussen de intentie tot ondernemen en verscheidende karaktereigenschappen zoals de mate van zelfzekerheid van een persoon, de mate waarin een persoon bereid is risico te nemen en de noodzaak heeft om te presteren en de mate waarin een persoon de oorzaken wat hem of haar overkomt intern of extern zoekt (ook wel *locus of control* genoemd) (Turker, 2008). Zo hebben ondernemers een lager risico aversie dan niet ondernemers (Ćumurović, 2016). Echter staat deze persoon tegelijk ook bloot aan een gamma van culturele, sociale, economische, politieke, demografische en technologische factoren. Hierdoor is het onmogelijk om persoonlijke eigenschappen van een persoon te isoleren van deze contextuele factoren (Hisrich, 1990). Het GEM, *Global Entrepreneurship Monitor*, heeft aangetoond dat mensen met een lager niveau van educatie minder geneigd zijn om intenties tot ondernemerschap te hebben (Turker & Selcuk, 2008). Tegenstrijdig werd ook bevonden door Hussain et al. (2018) dat een hogere educatie leidde tot een lagere graad van ondernemerschap. Ook is er al bevonden dat Belgische mannen meer geneigd zijn dan Belgische vrouwen om een bedrijf op te richten, met een ratio van 4 mannen ten opzichte van 1 vrouw (Maes et al., 2014). Dit

kan verklaard worden door het feit dat mannen zichzelf als meer bekwaam om ondernemer te zijn dan vrouwen percipiëren en hierdoor hun meer aangetrokken voelen tot het ondernemerschap dan vrouwen (Linan & Chen, 2009). Deze stelling werd bevestigd door Shirokova et al. (2016), zo blijkt namelijk dat de paraatheid om van ondernemende intenties over te schakelen tot een echte actie van oprichting grotendeels afhangt van het karakter van het individu, waaronder gender.

## **2.2. Financiële geletterdheid**

Financiële geletterdheid heeft een directe correlatie met het creëren van financieel eigenbelang (Oseifuah, 2010). Daarom kan er verwacht worden dat financiële geletterdheid een impact heeft op de intentie tot ondernemerschap. De meeste wetenschappers zijn het erover eens dat ondernemers, ongeacht hun leeftijd, routinematig betrokken zijn bij de besluitvorming over het verwerven, toewijzen en gebruiken van hulpbronnen. Dergelijke activiteiten hebben bijna altijd financiële gevolgen en om effectief te zijn, moeten ondernemers dus financieel geletterd zijn (Oseifuah, 2010). Als individuen analfabeet met betrekking tot hun persoonlijke financiën zijn, zal ook hun financieel beheer van nieuwe ondernemingen ontbreken en zal dit leiden tot minder nieuwe ondernemingen en mogelijke mislukkingen van KMO's (Kotzé & Smit, 2008).

Financiële geletterdheid kent vele definities; er bestaat geen universele geaccepteerde definitie (Trombetta, 2016). Zo wordt het door Noctor et al gedefinieerd als "het vermogen om met kennis van zaken een oordeel te vellen en beslissingen te nemen over het gebruik en het beheer van geld" (Oseifuah, 2010). Anderzijds kan het ook gedefinieerd worden

als "het vermogen om te lezen, te analyseren, te beheren en te communiceren over persoonlijke financiële omstandigheden die van invloed zijn op het materiële welzijn. Het vermogen om financiële keuzes te onderscheiden, geld en financiële kwesties te bespreken zonder (of ondanks) ongemak, te plannen voor de toekomst" (Wise, 2013). Deze kwestie van het moeilijk definiëren van dit begrip trekt zich door doorheen de literatuur. Zodanig zelfs dat 72% van de onderzochte papers door Huston (2010) geen enkele definitie van financiële geletterdheid opnamen in het onderzoek. Echter suggereren de definities die er bestaan naar een toename van financiële kennis of vaardigheden en veranderingen in financieel gedrag (Hilgert et al., 2003).

### **2.3. Gevolgen van financiële geletterdheid**

De mate van financiële geletterdheid van een persoon brengt vele gevolgen met zich mee. Oseifuah (2010) heeft ontdekt dat bepaalde *key elements* van financiële geletterdheid terugkomen in de literatuur.

- Wiskundige geletterdheid en standaard geletterdheid, zoals basisvaardigheden op het gebied van rekenen en begrijpen.
- Financiële kennis over de aard en de vormen van geld, het gebruik ervan en de gevolgen van consumentenbeslissingen.
- Financiële competentie zoals het begrijpen van de belangrijkste kenmerken van financiële basisdiensten, de houding ten opzichte van het uitgeven van geld en sparen, het begrijpen van financiële gegevens en het waarderen van het belang van het lezen en onderhouden

daarvan, een bewustzijn van de risico's die verbonden zijn aan financiële producten, en een waardering van de relatie tussen risico en rendement.

- Financiële verantwoordelijkheid en het vermogen om passende persoonlijke levenskeuzes te maken over financiële kwesties, inzicht in de rechten en de verantwoordelijkheden van de consument, het vermogen en het vertrouwen om hulp te vragen als het misgaat.

De literatuur haalt ook sterke verbanden tussen financiële geletterdheid en huishoudelijke welvaartscreatie aan (Oseifuah, 2010). Zo zijn financieel geletterde personen efficiënter op de financiële markt in privéaangelegenheden (Ćumurović, 2016). Financieel ongeletterde personen daarentegen hebben minder aandelen dan financieel geletterde personen, minder spaargeld en hogere schulden dan financieel geletterde personen (Ćumurović, 2016; kotzè & Smit, 2008), maar ook dat ze meer uitgeven dan hun inkomen, en dat ze onregelmatige of ondoordachte beleggingen maken (Wise, 2013). Terwijl financieel geletterde personen een lagere kredietkost hebben, meer actief zijn om de financiële markt en hierdoor in het bezit zijn van meer aandelen, vaak een hogere welvaart hebben, minder informele kredieten hebben en in het bezit zijn van een gediversifieerder portfolio dan financieel ongeletterde personen, maar ook meer kans hebben om aan pensioensparen te doen (Lusardi & Mitchell, 2008). In het bedrijfsleven vinden we dat een hogere financiële geletterdheid bijdraagt tot een hogere slaagkans voor een succesvolle Start-Up (Wise, 2013; Lusardi & Mitchell, 2007), vermindert het de informatieasymmetrie

alsook de monitoringkosten en verbetert het de kapitaalstromen (Hussain et al., 2018). Ook werd ondervonden dat werknemers gemiddeld over een lager niveau van financiële geletterdheid beschikken dan ondernemers. Dit kan deels verklaard worden door financiële verfijning. Dit is een proces waarin ondernemers een efficiëntere manier van informatieverwerking verkrijgen door het herhaaldelijk blootgesteld worden aan financiële resultaten. Dit heeft tot gevolg dat het leidt tot een betrouwbaardere risicoevaluatie maar ook biedt het betere kansen voor het realiseren van bedrijfsideeën en uiteindelijk ook voor meer ondernemingsactiviteiten (Wise, 2013). Anderzijds werd er ook beperkt onderzoek gedaan naar de link tussen financiële geletterdheid en ondernemerschap. Zo nam de kans op het uitoefenen van een zelfstandige activiteit met meer dan 60 procentpunten toe wanneer men alle vragen kende, dit in vergelijking met de individuen die geen enkel juist antwoord konden geven op de financiële vragen (Ćumurović, 2016). Deze trend werd reeds ook bevonden in onderzoek van Lusardi & Mitchell in 2005 en 2009. Tegenstrijdig toont Trombetta (2016), na een bevraging aan Spaanse ondernemers en niet-ondernemers, aan dat alle ondervraagden, waaronder ondernemers, een lage graad van financiële geletterdheid bezitten. Hierdoor werd gesteld dat financiële geletterdheid geen noodzaak is om ondernemer te worden. Echter werd er wel bij de ondernemers die een hoge mate van financiële geletterdheid bezitten hogere prestaties en omzet bevonden dan bij hun minder geletterde collega's (Fatoki, 2014; Alpervoych, 2020; Hussain et al., 2018). Dit komt door een effectieve combinatie van externe en interne financiële geletterdheid. Externe financiële geletterdheid is het gebruik van basiskennis in combinatie met

vaardigheden en/of connecties om tot het gewenste resultaat te komen (Wise, 2013). Interne financiële geletterdheid helpt managers dan weer om de gelimiteerde middelen die ter beschikking staan optimaal te benutten (Hussain et al., 2018). Minder geletterde ondernemers zullen het waarschijnlijk ook moeilijker hebben om beslissingen te nemen over passende financieringsbronnen en kunnen slecht uitgerust zijn om te voldoen aan de vele zorgvuldigheidseisen van potentiële financieringsbronnen, of om te onderhandelen over de voorwaarde en de structurering van de financiering (Atkinson, 2017). Dit duidt op hoe belangrijk financiële geletterdheid kan zijn voor bedrijven en met nadruk op KMO's waarbij de falingskans zeer hoog is, voornamelijk in de vroege stadia (Atkinson, 2017). Dit komt omdat financiële geletterdheid gezien kan worden als een component van *entrepreneurial human capital*, een sleutelfactor voor succes te boeken in een KMO (Alpervoych, 2020). Echter wordt er momenteel weinig belang gehecht aan boekhoudkundige en financiële posities in deze bedrijven, dit kan mogelijks verklaard worden door de lage financiële geletterdheid (Fatoki, 2014). Dit uit zich ook in een hoge vraag naar financieel advies bij ondernemers (Alpervoych, 2020). De literatuur haalt ook aan dat veel individuen een gebrek aan kennis voor basis financiële concepten bezitten (Ćumurović, 2016; Lusardi & Mitchell, 2007; Bucher-Koenen et al. 2017). Dit is zowel een probleem in ontwikkelde landen als in ontwikkelingslanden (Lusardi & Mitchell, 2007; Drexler et al. 2014). Dit kan door verschillende redenen komen. Zo heeft de opleiding van de ouders een statistisch significante correlatie met de graad van financiële geletterdheid van het kind, waarbij hoe langer de ouders gestudeerd hebben een invloed had op de

financiële scores van de kinderen (Ćumurović, 2016). Dit werd ook bevonden door Lusardi (2009), zo werd bevonden dat als de moeder van de ondervraagde een universitair diploma had, de ondervraagde meer kennis had over inflatie. Als ouders van ondervraagden in bezit waren van aandelen of aan pensioensparen deden, dan zorgde dat weer voor een hogere score op risico diversiteitsvragen. Alhoewel er een algemeen laag niveau is van financiële geletterdheid werd er vooral een systematisch laag niveau van financiële geletterdheid bevonden onder vrouwen en minderheden (Lusardi, 2009; Drexler et al. 2014). Echter wordt erin bijna elk OESO-land aan financiële educatie gedaan (Atkinson, 2017). De vraag rijst of deze financiële educatie zijn doel misloopt of niet.

#### **2.4. Theory of Planned Behavior**

Het begrijpen en voorspellen van de intentie tot het opstarten van een nieuwe onderneming vereist onderzoek met behulp van theoriegestuurde modellen die de complexe, op perceptie gebaseerde, processen die aan de basis liggen van het gepland gedrag, zoals het opstarten van een nieuwe onderneming, voldoende weerspiegelen (Kreuger & Carsrud, 1993). Intentiemodellen stellen ons in staat om de impact van verschillende antecedenten van het oprichten van een bedrijf beter te begrijpen. Zo geven ze niet enkel weer welke invloeden er ontstaan maar ook hoe (Kreuger & Carsrud, 1993). Het conceptueel *framework* waarmee de intentie tot ondernemen zal worden bepaald is de *theory of Planned behavior*, hierna ookwel TPB genaamd. Deze theory van Ajzen (1991) is een extensie van de *theory of reasoned action* van Ajzen en Fishbein (Ajzen, 1991). Deze theorie is een interessant framework voor om te gaan met de moeilijkheden die zich vormen als men

omgaat met het menselijk gedrag. Deze theory zegt dat de gedragsintenties of *intention* van een individu een functie is van attitudes, *attitude towards the behavior* en subjectieve normen, *subjective norm*. Ajzen heeft hierna deze theorie verbeterd door ook rekening te houden met gepercipieerde gedragscontrole, *perceived behavioral control* (Ajzen, 1991). Centraal in deze theorie staat dus de *intention* van het individu voor een bepaald gedrag uit te oefenen. Deze intenties worden verondersteld de motiverende factoren die een gedrag beïnvloeden vast te leggen. Ze geven dus weer hoe hard mensen bereid zijn te proberen of hoeveel moeite ze van plan zijn te doen om een bepaald gedrag uit te oefenen. Dit betekent dus hoe sterker de *intention* is, hoe meer kans er is dat het effectief tot dat gedrag zal leiden. Echter is het wel belangrijk om te duiden op het feit dat er enkel kan worden gesproken over een gedrag als dit gedrag onder *perceived behavioral control* staat. Dit wil zeggen of de persoon in kwestie naar eigen wens kan beslissen of hij de handeling zal stellen of niet. *Subjective norms* duiden op de perceptie van een individu over de mening van de anderen, die belangrijk zijn voor de persoon, hebben over de vraag of hij of zij dit bepaald gedrag moet uitvoeren of niet (Maes et al., 2014). Echter moet er ook rekening gehouden worden met niet motiverende factoren, dit zijn factoren zoals geld, tijd en coöperatie van anderen. Zonder deze factoren kan er ook nooit worden overgegaan tot het effectief stellen van een bepaald gedrag (Ajzen, 1991). *Attitudes* tot een bepaald gedrag worden door Ajzen (1991) gedefinieerd als de mate waarin een persoon een gunstige of ongunstige beoordeling van het gedrag in kwestie heeft. Een belangrijke bevinding in deze theorie is dat hoe gunstiger de *attitude*, de *subjective norm* met betrekking tot het gedrag en de *perceived*

*behavioral control*, hoe sterker de *intention* van een individu moet zij om het betreffende gedrag uit te voeren (Alleyne, 2011). Dit betekent dus dat de ondernemingszin van een persoon af hangt van de persoonlijke wenselijkheid (attitude towards the behavior) van het ondernemerschap, de gepercipieerde sociale aanvaardbaarheid van het ondernemerschap ten opzichte van een normatieve referentiegroep (*subjective norm*) en de gepercipieerde haalbaarheid om ondernemer te worden (*perceived behavioral control*) (Maes et al., 2014). *Perceived behavioral control* speelt een dubbele rol in de TPB. Zo vormt het enerzijds de *intention* maar anderzijds, ook eenmaal de *intention* gevormd is, beïnvloedt het samen met de *intention* het gedrag. *Perceived behavioral control* heeft dus een direct effect op het gedrag maar ook een indirect effect via de *intention* (Maes et al., 2014). Ook kan de *Perceived behavioral control* nog onderverdeeld worden in interne en externe factoren. Interne hebben betrekking op persoonlijke eigenschappen van het individu, zo heeft zelfredzaamheid een betrekking op interne *behavioral control*. Externe hebben betrekking op situationele eigenschappen, zo zou een persoon financiële middelen kunnen zien als een noodzaak om een bedrijf te starten (Maes et al., 2014).

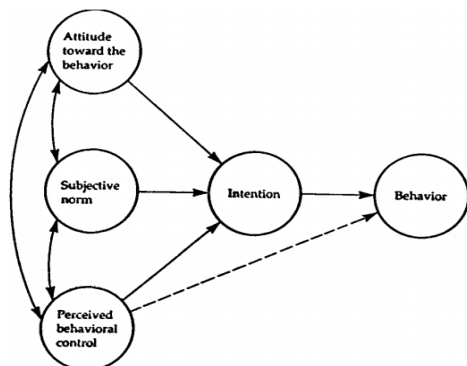


FIG. 1. Theory of planned behavior

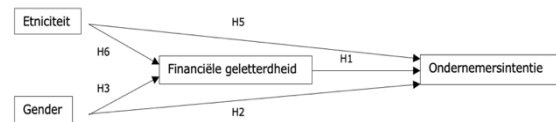


Fig 2. Conceptueel model

De TPB zou een mogelijke link kunnen verklaren tussen financiële geletterdheid en de intentie tot ondernemerschap. Dit doormiddel van de *perceived behavioral control* die ontstaat door het hebben van een hogere financiële geletterdheid. Hierdoor zal de persoon van mening zijn dat hij over de nodige kenmerken bezit om het ondernemerschap tot een succesvol einde te brengen. De eerste hypothese luidt als volgt:

*Hypothese 1: financiële geletterdheid is een voorspeller voor intentie tot ondernemerschap. Meer bepaald zullen mensen met een hogere financiële geletterdheid een hogere mate van ondernemersintentie bezitten.*

## 2.5. Gender en intentie tot ondernemerschap

Zoals reeds aangegeven in dezer paper voelen mannen zich meer aangetrokken tot het ondernemerschap dan vrouwen. Dit kan deels verklaard worden door het feit dat mannen zichzelf percipiëren als meer geschikt als ondernemer dan vrouwen, ookwel *perceived behavioral control* genaamd (Linan en Chen, 2009). Er zijn in de literatuur meerdere oorzaken gevonden hiervoor. Het kan enerzijds komen omdat mannen zichzelf percipiëren als financieel meer geletterd dan vrouwen (Alpervoych, 2020; Chen & Volpe, 2002). Anderzijds heeft Verheul et al. in 2009 aangetoond dat mannen meer beïnvloed worden door de sociale normen rond ondernemerschap dan vrouwen, ookwel *subjective norm* genaamd in de TPB (Maes et al., 2014). Dit heeft tot gevolg dat het gegeven of de ouders van de persoon in



kwestie zelf ondernemer zijn of niet een grote impact heeft bij mannen om zelf ondernemer te worden dan bij vrouwen. Dit komt omdat vrouwen minder worden gestimuleerd om ondernemer te worden en meer gemotiveerd worden om te voldoen aan de genderrollen (Maes et al., 2014). Dit effect wordt ook verder vergroot door het feit dat de leveranciers, klanten en banken vaak onderhevig zijn aan de invloed van gender stereotypen, waardoor het als vrouw nog moeilijker wordt om ondernemer te worden (Maes et al., 2014).

Anderzijds moet er ook rekening gehouden worden met de rolmodellen van een persoon. Invloedrijke rolmodellen zijn meestal van hetzelfde geslacht, echter is de ondernemerswereld een mannenwereld (Maes et al., 2014). Dit heeft een negatieve invloed op de intentie tot ondernemerschap bij vrouwen. Dit komt omdat genderstereotypen en rolmodellen niet alleen beschrijvend maar ook prescriptief zijn, hierdoor beïnvloeden ze de normatieve overtuigingen van individuen en suggereren zo dat vrouwen zich niet ondernemend moeten gedragen (Maes et al., 2014). Bij ondernemende vrouwen zijn de factoren die bijdragen tot ondernemerschap anders dan deze bij mannelijke collega's (Kirk & Belovics, 2006). Zo zijn vrouwen minder gemotiveerd door geld en kiezen ze vaak de optie van ondernemer omdat ze ontevreden waren met hun voorgaande banen als werknemer of om tegelijk aan hun carrièremogelijkheden als aan de noden van hun familie, als moeder te kunnen voldoen (Maes et al., 2014). Vrouwen kiezen dus voor ondernemer te worden om een balans te kunnen vinden tussen werk en familie terwijl hun mannelijke collega's deze job optie voornamelijk kiezen voor de welvaartscreatie (Kirk & Belovics, 2006; Chen & Volpe, 2002).

Dit zou mogelijks kunnen komen door de welvaartscreatie als gevolg van de hogere financiële geletterdheid bij mannen. Deze bevindingen werden ook ondervonden in het onderzoek van Maes et al (2014). *Achievement* indicatoren waren significant belangrijker voor hen dan voor hun vrouwelijke collega's, terwijl voor vrouwen de *balance* indicatoren, die een *work life balance* weergaven, belangrijker waren. Toch zijn vrouwen sneller ontevreden over hun financiële situatie dan mannen, zo zelfs dat deze slechtere situatie ook sneller bijdraagt tot een negatiever werkprestatie dan bij mannen (Chen & Volpe, 2002). Echter werd ook bevonden dat bij vrouwen niet alleen de inschatting van hun eigen kwaliteiten belangrijk geacht worden maar ook de wetgeving rond ondernemerschap.

Bovenvermelde studies tonen aan dat gender een belangrijke verklarende factor is van de intentie tot ondernemerschap. Meer specifiek kan er verwacht worden dat mannen meer geneigd zijn om ondernemer te worden in vergelijking met vrouwen. De tweede hypothese is bijgevolg als volgt:

*Hypothese 2: Geslacht is een belangrijke voorspeller van ondernemersintentie. Meer specifiek zullen mannen een hogere mate van ondernemersintentie vertonen dan vrouwen.*

## **2.6. Gender en financiële geletterdheid**

De literatuur wijst ook op significante verschillen tussen mannen en vrouwen op het vlak van financiële geletterdheid. Zoals reeds aangegeven in de paper is het niveau van financiële geletterdheid in de wereld zeer laag (Ćumurović, 2016; Lusardi & Mitchell, 2007; Drexler et al. 2014). Echter is wel een genderverschil te bemerken, mannen hebben namelijk een significante hogere financiële

geletterdheid dan vrouwen (Chen & Volpe, 2002; Bucher et al. 2017, Danes & Hira, 1987). Deze trend is zichtbaar in meerdere landen, zoals onder andere Zweden, Nieuw-Zeeland, Italië en Japan (Bucher-Koenen et al., 2017). Zo scoren Amerikaanse mannelijke studenten op "algemene kennis" vragen in het onderzoek van Chen & Volpe (2002) zeven tot vijftien procentpunten hoger dan hun vrouwelijke collega's. In het onderzoek van Bucher-Koenen et al. (2017) scoorden Nederlandse vrouwen het slechtst van alle Europeanen, zo scoorden zij 20 minderprocent punten lager dan hun mannelijke collega's. Na het toevoegen van dummy variabelen, van burgerlijke stand, leeftijd, educatie en inkomen, was dit verschil 9 procent. Echter zijn er twee landen bevonden die niet voldoen aan deze trend, namelijk Rusland en Roemenië, waar er geen significant verschil is tussen de twee genders. Een mogelijke verklaring hiervoor is omdat de algemene financiële geletterdheid er bijzonder laag is (Bucher-Koenen et al. 2017). Vrouwen scoren wel niet over de hele lijn slechter dan hun mannelijke collega's, zo weten vrouwen meer over financieel management dan mannen (Danes & Hira, 1987) maar weten mannen significant meer over verzekeringen en leningen dan vrouwen (Danes & Hira, 1987). Echter werd er nog weinig onderzoek gedaan naar hoe educatie, inkomen en andere factoren financiële geletterdheid beïnvloeden (Alcon, 1999), maar er blijft wel een significant verschil tussen mannen en vrouwen na het corrigeren van factoren zoals educatie, klasse, werkervaring en leeftijd (Chen & Volpe, 2002). Anderzijds kan het grote genderverschil bij de oudere generatie verklaard worden door de vroegere gezinssituatie. Vroeger waren vrouwen voornamelijk huisvrouwen, waarbij de man de enige inkomensbron was van het gezin

(Bucher-Koenen et al., 2017). Hierdoor zijn zij ook minder in aanmerking gekomen met financiële termen die voornamelijk in een werkomgeving worden gebruikt. Anderzijds zou een mogelijke verklaring kunnen zijn dat mannen vaker geneigd zijn om de huishoudelijke financiële beslissingen te nemen en hierdoor ook meer kennis hebben over onder andere leningen (Bucher-Koenen et al., 2017). Zo hebben Fonseca et al. (2012) bevonden dat deze stelling enkel klopt voor mannen, zo ondervinden zij een positieve correlatie tussen het huishoudelijk beslissingsmakingsproces en financiële geletterdheid. Voor vrouwen werd deze bevinding niet bevonden. Dit rijst de vraag naar verder onderzoek.

Zoals de hierboven aangegeven studies aantonen is gender een belangrijke indicator voor de mate van financiële geletterdheid, waarbij we mogen verwachten dat mannen een hogere graad van financiële geletterdheid bezitten dan vrouwen. Daarom luidt de derde hypothese als volgt:

*Hypothese 3: Geslacht is een belangrijke voorspeller voor financiële geletterdheid. Meer specifiek zullen mannen een hogere graad van financiële geletterdheid vertonen dan vrouwen.*

Omdat financiële geletterdheid een voorspeller is van de intentie tot ondernemen moeten we ook rekening houden met de indirecte effecten die gender op intentie tot ondernemen kan hebben, door financiële geletterdheid. Daarom luidt hypothese vier als volgt:

*Hypothese 4: gender heeft een indirect effect op ondernemersintentie, dit door financiële geletterdheid. Meer bepaald, mannen zullen een hogere intentie tot ondernemen hebben door hun hogere financiële geletterdheid.*

## **2.7. Etnische minderheden en intentie tot ondernemerschap**

Door de steeds globaler wordende economie en de stijgende migratie aantallen (Boswell, 2005) wordt de invloed van een migratieachtergrond een steeds belangrijker wordend item. Echter is er nog maar weinig onderzoek gedaan naar de relatie tussen migratieachtergrond, financiële geletterdheid en de intentie tot ondernemen, terwijl de literatuur aanhaalt dat migratie en intentie tot ondernemerschap een belangrijk aspect is (Mawson & Kase, 2019). Echter blijven mensen met een migratieachtergrond moeilijkheden ondervinden om werk te vinden in hun nieuw land (Mawson & Kasem, 2019; Wauters & Lambrechts, 2008). Voor vluchtelingen is deze barrière nog meer aanwezig, zo zijn zij onderworpen aan discriminatie, taalbarrières en worden zij ondergewaardeerd (Mawson & Kasem, 2019). Deze barrière kan mogelijks zelfs zo groot worden dat zij geen werkplek vinden en daardoor worden zij vaak tot het ondernemerschap aangetrokken (Mawson & Kasem, 2019). Deze discriminatie stopt niet wanneer ze tot het ondernemerschap zijn toegetreden (Naudé et al., 2017). Echter is de reden waarom ze zelf kiezen voor ondernemerschap vaak niet bekend. Zo kan een deel van de intentie tot ondernemerschap van een persoon met migratieachtergrond bepaald worden door de ondernemersgraad in het thuisland (Mawson & Kasem, 2019). Zo werd er in de studie van Mawson & Kasem (2019) bevonden dat Irakese vluchtelingen, vaker geneigd waren om zelf ondernemer te worden door het grote aantal ondernemers dat zij kenden in het thuisland. Dit zou mogelijks gekoppeld kunnen worden aan de studie van Maes et al. 2014 over rolmodellen en ondernemerschap. Er werd namelijk al bevonden dat culturele factoren de

beroepskeuze en intentie tot ondernemerschap beïnvloeden (Yukongdi & Lopa, 2017; De Janasz et al., 2007). Zo werden er in landen die gekenmerkt worden door hun hoge mannelijkheid (d.w.z. culturen die zich richten op traditionele mannelijke waarden zoals materieel succes) en een hoge machtsafstand (culturen waar zich een ongelijke machtsverdeling bevindt) een hogere ondernemersactiviteit en een positievere omgeving voor het ondernemerschap gevonden (Yukongdi & Lopa, 2017). Een voorbeeld hiervan is de Verenigde Staten (De Janasz et al., 2007). De Janasz onderzocht de verschillen tussen de Verenigde Staten en Ierland op vlak van ondernemerschap. Hieruit bleek dat niet alleen de mate van mannelijkheid van een cultuur bepalend is voor de mate van ondernemerschap maar ook hoe de cultuur staat tegenover falen. Zo blijkt dat Ieren falen bekijken als een teken van incompetentie, terwijl Amerikanen hier een meer toegeeflijke kijk op hebben. Deze trends zijn ook terug te vinden in Nederland. Zo zijn Nederlanders alsook Turkse Nederlanders twee keer meer geneigd om ondernemer te zijn dan migranten met een Marokkaanse of Surinaamse origine (Naudé et al., 2017). Tegenstellend werd door Sahin (2007) bevonden dat Turkse en Marokkaanse vrouwelijke migranten in Nederland minder geneigd waren om ondernemer te zijn dan de autochtone vrouwelijke bevolking. Een mogelijke verklaring voor dit verschil zou de culturele alsook mogelijk religieuze verschillen van deze culturen kunnen zijn (Sahin, 2007). Anderzijds werd er in de studie van de OESO (2010) aangetoond dat in slechts 13 van de 25 OESO-landen er een hoger percentage ondernemerschap te bemerken is bij migranten dan bij niet migranten. Bovendien hebben migranten in landen met een groter

percentage migrantenbevolking veel minder kans om ondernemer te zijn dan autochtonen (OESE, 2010). Alsook mag de rol van de media in een land niet vergeten worden (De Janasz et al., 2007)

Zoals de hierboven aangehaalde studies melden, heeft het land waarvan een persoon afkomstig is een invloed op de intentie tot ondernemen, waarbij landen met een hoge mannelijkheid en machtsafstand een hogere mate van ondernemerschap hebben. Hierdoor luidt de vijfde hypothese als volgt:

*Hypothese 5: Etniciteit is een voorspeller voor ondernemerschap. Meer bepaald zal een persoon met een migratieachtergrond een hogere mate van ondernemersintentie bezitten.*

## **2.8. Etnische minderheden en financiële geletterdheid**

De literatuur is het eens dat etnische minderheden een lager niveau van financiële geletterdheid bezitten dan de bevolking van het thuisland (De Bassa, 2013; Gibson et al. 2014, Harnisch, 2010; Lusardi & Mitchell, 2009; Lusardi, 2008; Marcolin & Abraham, 2006). Zo werd er aan de hand van bevragingen bij 30 000 Amerikaanse burgers en militairen geconcludeerd dat er sterke verschillen waren in financiële geletterdheid tussen verschillende etniciteiten. Zo scoorden afro-Amerikanen, Aziaten en Latijns-Amerikanen drie tot elf procentpunten lager dan een blanke Amerikaanse respondent. Voor de antwoord mogelijkheden "ik weet het niet" werd er geen significant verschil bevonden. Anderzijds werd er in de paper van Abu Bakar et al. (2006) bij een ondervraging van studenten in Maleisië over hun kennis van leningen werd merkwaardig genoeg bevonden dat Chinese studenten een hogere score

haalde dan de binnenlandse studenten. Een mogelijke verklaring zou kunnen zijn dat de ondervraagde Chinese studenten uit een stedelijke omgeving kwamen en hierdoor meer kans hadden om bloot gesteld te worden aan leningen of financiële instellingen dan hun landelijke Maleisische studentcollega's. In een gelijkaardig onderzoek van Alessie et al. (2011) werd aangetoond dat Nederlandse moslims, een religieuze minderheid vaak met buitenlandse etniciteit, een lagere financiële geletterdheid hadden dan Katholieken en protestante Nederlanders. Echter werd er in de onderzochte papers geen oorzaken aangehaald voor de oorsprong van dit lager niveau.

Zoals de studies hierboven aanhalen scoren ethische minderheden lager op financiële geletterdheid dan mensen van het thuisland. Bijgevolg is ethische achtergrond een verklarende factor van financiële geletterdheid. Zo kan er verwacht worden dat ethische minderheden lager scoren op financiële geletterdheid dan mensen van het thuisland. Hierdoor luidt de zesde hypothese als volgt:

*Hypothese 6: financiële geletterdheid wordt beïnvloed door etniciteit. Meer bepaald zullen mensen met een migratieachtergrond lager scoren op financiële geletterdheid dan mensen zonder migratieachtergrond.*

Zoals hiervoor met gender werd gedaan moet er ook rekening gehouden worden met mogelijke indirecte effecten van een migratieachtergrond op de intentie tot ondernemen door de financiële geletterdheid. Het is te verwachten dat etniciteit geen indirecte invloed heeft op de intentie tot ondernemen d.m.v. financiële geletterdheid. Dit is te verklaren door de lagere mate van financiële geletterdheid maar tegelijk ook de

hogere mate van intentie tot ondernemerschap bij mensen uit een ethische minderheid. De zevende hypothese luidt als volgt.

*Hypothese 7: Etniciteit heeft geen indirect effect op intentie tot ondernemen d.m.v. financiële geletterdheid. Meer bepaald zullen mensen uit een ethische minderheid een lager niveau van financiële geletterdheid bezitten maar een hoger niveau van ondernemersintentie.*

### **3. Onderzoeksmethodologie**

#### **3.1. Beschrijving data & variabelen** **3.1.1. Steekproefkader**

Dit onderzoek werd uitgevoerd bij studenten van de Universiteit Hasselt. Doormiddel van een online enquête via het platform Qualtrics dat naar alle studenten, van alle faculteiten, per mail gestuurd werd vanuit het mailadres [enquetes@uhasselt.be](mailto:enquetes@uhasselt.be), de dienst die verantwoordelijk is voor het versturen van enquêtes binnen de UHasselt. In totaal komt dit neer op een steekproef bij 6500 studenten (UHasselt, 2021) Om het responspercentage te verhogen werd er een Bol.com bon verloot ter waarde van 50 euro onder de beantwoorders. Indien de focus enkel bij studenten van de faculteit BEW (bedrijfseconomische wetenschappen) lag zou er een te beperkte hoeveelheid data ter beschikking gesteld worden voor dit onderzoek. Een andere reden waarom de focus over meerdere faculteiten ligt is om hopelijk een breder scala aan financiële kennis te kunnen onderzoeken maar ook een hogere graad van personen met een migratie achtergrond te kunnen ondervragen. Hiermee gaat dit onderzoek in op de aanbevelingen om studenten te ondervragen over hun intentie tot ondernemerschap (Maes et al., 2014). Dit

omdat studenten, voornamelijk masterstudenten, geschikt zijn om ondernemersintenties te onderzoeken. Dit komt omdat deze in de nabije toekomst geconfronteerd zullen worden met een carrièrekeuze, waarbij het ondernemerschap een mogelijke optie zou kunnen zijn. Een tweede voordeel dat ontstaat door het kiezen voor een steekproef bij studenten is dat er een variantie in ondernemersintentie en attitudes aanwezig zijn (Shinnar et al., 2012).

Voor deze studie werd er een responspercentage behaald van 10,63% (691 respondenten), waarbij 489 responsen bruikbaar waren voor de analyse.

#### **3.1.2. Variabelen**

Voor het meten van de onafhankelijke variabele financiële geletterdheid werd gekozen voor enerzijds de methode van Lusardi en Mitchel (2005) en anderzijds deze van Ćumurović & Hyll (2016). Financiële geletterdheid kent geen gestandaardiseerde meetmethode in de literatuur (Cole & Fernando, 2008). De methode van Lusardi en Mitchel (2005) is een veel gebruikte meetmethode hiervoor. Deze maakt gebruik van drie vragen over basis financiële instrumenten zijnde: een simpele renteberekening, een korte berekening van het reële rendement en een vraag over risicospreiding. Om een vollediger beeld te krijgen over de invloed van financiële geletterdheid werd er geopteerd om niet enkel deze basisvragen te stellen maar ook vijf vragen over financiële en boekhoudkundige instrumenten. Dit omdat ondernemers in aanraking zullen komen met deze verschijnselen. Deze vijf vragen werden overgenomen uit het onderzoek van Ćumurović & Hyll (2016). Hierdoor is deze

paper ook een vervolg op hun onderzoek. De totale financiële geletterdheid van een persoon werd berekend door het gemiddelde te nemen van de juist beantwoorde vragen. De overige twee onafhankelijke variabelen, geslacht en etniciteit werden gemeten door de vragen "Wat is uw geslacht?" en "Hebt u een migratieachtergrond? (Tenminste één ouder is niet in het bezit van de Belgische nationaliteit)". Voor het meten van de afhankelijke variabele intentie tot ondernemerschap werd gebruik gemaakt van de surveyvragen uit het onderzoek van Maes et al. (2014). Deze maakt gebruik van een vijf punt Likert schaal gaande van helemaal oneens tot helemaal eens zoals vele gelijkaardige studies over de intentie tot ondernemerschap (Maes et al., 2014). Deze vragenlijst meet de verschillende aspecten van de *TPB* en is een resultaat van een combinatie aan voorgaande onderzoeken. Zo werden de factoren *personal attitude* en *perceived behavioral control* verder onderverdeeld in *behavioral beliefs* en *control beliefs*. *Social norms* werd verder onderverdeeld in *motivation to comply* en *normative beliefs* van de mensen rondom hen. De variabelen van de *TPB* werden berekend door het gemiddelde te nemen van de onderverdelingen. Deze werden opgenomen in het onderzoek voor hopelijk een beter inzicht te verkrijgen in de resultaten.

Als controle variabelen in dit onderzoek werd er gekozen voor leeftijd, dit werd gemeten door een simpele "Hoe oud bent u vraag". Chen & Volpe (2002) bevonden dat oudere mensen een hogere financiële geletterdheid hadden dan jongeren mensen. Zo waren mensen tussen 20 en 30 significant minder geletterd dan mensen tussen de 40 en 30. Deze trend hield op significant te zijn na het 40<sup>ste</sup> levensjaar. De tweede controlevariabele

is "voorgaande economische studies". Dit werd gemeten door de vraag "Volgt u een economische richting?". Zo vonden Bernheim en Garet (2003) en Lusardi (2005) dat mensen betere financiële beslissingen indien zij genoten hebben van een financiële opleiding. Tegenstellend bevond Cole et al. (2009) geen significant verschil in financiële geletterdheid tussen mensen die een financiële cursus hadden gevolgd en met deze die geen cursus hadden genoten. Als derde controle variabele werd het hebben van een rolmodel toegevoegd. Dit werd gemeten door de vraag "Is één (of beide) ouder(s) een ondernemer?". Het hebben van een rolmodel werd zoals reeds in de literatuurstudie van deze paper aangehaald als een voorspeller voor de intentie tot ondernemerschap. Rolmodellen beïnvloeden ondernemende intenties, maar enkel wanneer ze een invloed hebben op de persoon zijn of haar attitudes (Krueger, 1993).

### **3.1.3. Wijze van analyse**

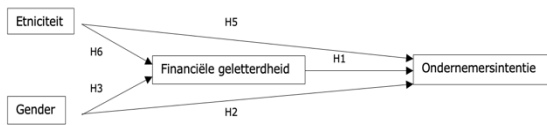
Voor het testen van de hypotheses werd verkozen om te werken met een multivariate analyse volgens de methode van Baron & Kenny (1986). Deze methode bestaat uit drie regressietesten namelijk:

- 1) de mate waarin de onafhankelijke variabele de afhankelijke variabele voorspelt.
- 2) De mate waarin de onafhankelijke variabele de mediator voorspelt.
- 3) De mate waarin de onafhankelijke en mediator de afhankelijke variabele voorspelt.

Concreet betekent dit dus de invloed van, de onafhankelijke variabele, financiële geletterdheid wordt gemeten op ondernemersintentie rekening houdend met de mediërende factoren geslacht en

migratieachtergrond met als controle variabelen leeftijd, opleiding en rolmodel.

Fig 3. Conceptueel model



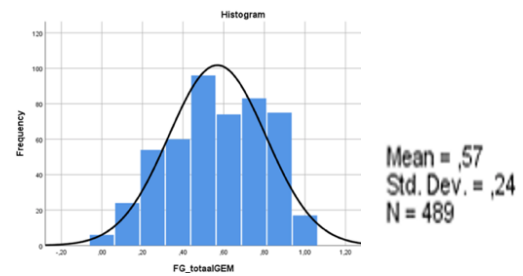
### 3.2. Resultaat

#### 3.2.1. Beschrijvende statistieken

Het resultaat van de beschrijvende analyse over financiële geletterdheid is terug te vinden in figuur 4. Hieruit blijkt dat het gemiddelde juiste antwoorden 57% was met een standaardafwijking van 0,24. Gemiddeld werd dus 57% van de vragen correct beantwoord. Dit is een laag niveau zeker aangezien het basis vragen waren over financiële geletterdheid. Deze bevindingen zijn in lijn

met de literatuur (Ćumurović, 2016; Lusardi & Mitchell, 2007; Bucher-Koenen et al. 2017; Chen & Volpe, 2002). De eerste drie vragen over intrest, inflatie en diversificatie werd wel naar behoren gemaakt. De overige vragen hadden een gelijke verdeling tussen juist en fout. Vraag 8, de meer gevorderde vraag, had maar 10% juiste antwoorden. De gemiddelde score en standaard afwijking per vraag is terug te vinden in tabel 1.

Fig 4. Financiële geletterdheid



Tabel 1. Score per vraag

	<b>N</b>	<b>Minimum</b>	<b>Maximum</b>	<b>Mean</b>	<b>Std. Deviation</b>
<b>FG_vraag1</b>	<b>489</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0,91</b>	<b>0,286</b>
<b>FG_vraag2</b>	<b>489</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0,67</b>	<b>0,471</b>
<b>FG_vraag3</b>	<b>489</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0,74</b>	<b>0,440</b>
<b>FG_vraag4</b>	<b>489</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0,47</b>	<b>0,500</b>
<b>FG_vraag5</b>	<b>489</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0,51</b>	<b>0,500</b>
<b>FG_vraag6</b>	<b>489</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0,52</b>	<b>0,500</b>
<b>FG_vraag7</b>	<b>489</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0,64</b>	<b>0,480</b>
<b>FG_vraag8</b>	<b>489</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0,10</b>	<b>0,295</b>

De intentie tot ondernemerschap werd bevraagd aan de hand van vier 5-punt Likert schaal vragen. Het gemiddelde van de ondernemersintentie bij de ondervraagden was 3,33 met een standaard afwijking van 1,024. De factoren van de *TPB* hadden ook een hoge score met gemiddelde van 3,2175 voor *social norm*, 3,5435 voor *personal attitude* en 3,2943 voor *perceived behavioral control*, met standaardafwijkingen 0,39859; 0,36254 en 0,48022. Voor de onafhankelijke variabele geslacht, waren 268 (54,8%) man en 211 (45,2%) vrouw met een standaard afwijking

van (.498). 45 (9,2%) van de bruikbare respondenten hadden een migratieachtergrond. Dit laag aantal is in lijn met de literatuur. Etnische minderheden zijn namelijk minder aanwezig in de hoogste niveaus van educatie. Dit omdat ze vaak onderpresteren op school (Griga & Hadjar, 2013). De gemiddelde leeftijd van de respondenten was 20 jaar met een standaard afwijking van 1,7 jaar. Als laatste had de controle variabele rolmodel een gemiddelde van .25 met een standaard afwijking van .431.

Tabel 2. Score per variabele

	<b>N</b>	<b>Minimum</b>	<b>Maximum</b>	<b>Mean</b>	<b>Std. Deviation</b>
<b>Ondernemers_intentie</b>	<b>489</b>	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>3,33</b>	<b>1,02</b>
<b>Social_norm_TP</b>	<b>489</b>	<b>1,63</b>	<b>4,75</b>	<b>3,22</b>	<b>0,40</b>
<b>Personal_Attitude_TP</b>	<b>489</b>	<b>2,08</b>	<b>4,92</b>	<b>3,54</b>	<b>0,36</b>
<b>Perceived_behavioral_control_TP</b>	<b>489</b>	<b>2,17</b>	<b>4,83</b>	<b>3,29</b>	<b>0,48</b>
<b>FG_vraagGEM</b>	<b>489</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0,57</b>	<b>0,240</b>
<b>Geslacht</b>	<b>489</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>.55</b>	<b>.498</b>
<b>Migrant</b>	<b>489</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>.09</b>	<b>.289</b>
<b>Rolmodel</b>	<b>489</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>.25</b>	<b>.431</b>
<b>Leeftijd</b>	<b>489</b>	<b>17</b>	<b>27</b>	<b>20.07</b>	<b>1.763</b>
<b>Opleiding</b>	<b>489</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>.24</b>	<b>.428</b>



### 3.2.2. Correlaties

Vanuit de eerste ronde correlatie analyse, die terug te vinden is in tabel 3, is gebleken dat de onafhankelijke variabele *geslacht* een significante correlatie bezit met de graad van financiële geletterdheid (.287) en ondernemersintentie (.157). Uit de t-test, die terug te vinden is in tabel 5, is ook gebleken dat mannen in deze dataset een significant hogere mate van financiële geletterdheid alsook ondernemersintentie hebben. Het is interessant om op te merken dat deze significante correlatie voor geslacht ook geldt voor de drie factoren in de *TPB*. Echter geldt er voor de factor *social norm* een negatieve correlatie met een *pearson correlation* van (-.097). Uit de t-test is gebleken dat mannen voor de drie factoren van de *TPB* ook significant hogere waarden bezitten dan vrouwen. Mannen lijken dus meer overtuigd te zijn om over de juiste kwaliteiten, namelijk financiële geletterdheid, te beschikken om ondernemer te worden dan vrouwen.

Voor de onafhankelijke variabele migratie werd er enkel een significante negatieve correlatie met *social norm* (-.167) bevonden. Personen rond mensen met een migratieachtergrond staan dus negatiever tegenover het ondernemerschap. Dit werd ook bevonden in de t-test waarbij enkel *social norm* een significant verschil bezat tussen migranten en niet-migranten. Merkwaardig genoeg werd er geen significante correlatie bevonden tussen migratie en financiële geletterdheid enerzijds en intentie tot ondernemen anderzijds, zoals de literatuur doet vermoeden.

De controlevariabelen vertoonden ook significante correlaties met de andere onderzoeksvariabelen. Zo heeft opleiding een

significante positieve correlatie met financiële geletterdheid met een *pearson correlation* van (.504). Dit kan een indicatie zijn dat financiële opleiding in het middelbaar een oplossing zou kunnen zijn voor het lage niveau van financiële geletterdheid in de Belgische populatie. Opleiding had ook een significant positieve correlatie met ondernemersintentie (.277). Wat een vermoeden geeft dat financiële geletterdheid bijdraagt tot een hogere ondernemersintentie. De controlevariabele leeftijd had ook een significante correlatie met financiële geletterdheid (.196), een mogelijke verklaring hier is dat de leerstof die nodig is voor het succesvol invullen van de vragen rond financiële geletterdheid mogelijk in hogere jaren wordt gegeven. Leeftijd en ondernemersintentie had een significante correlatie (.134), studenten moeten in de nabije toekomst een beslissing nemen over hun carrière. Hierbij is het mogelijk dat oudere studenten een functie als zelfstandige meer mogelijk zien door onder andere de kennis die zij hebben vergaard tijdens hun studies. De laatste controlevariabele rolmodel, die gemeten werd door het feit of 1 of meerdere ouders van de ondervraagde ondernemer is, heeft zoals de literatuur aanhaalt een positieve correlatie met de intentie tot ondernemerschap (.219). Financiële geletterdheid, de afhankelijke variabele in dit onderzoek, had een positieve correlatie met ondernemersintentie met een *pearson correlation* van (.375). Hierdoor kunnen we zeggen dat financiële geletterdheid een mogelijke voorspeller is voor intentie tot ondernemerschap. In de multivariate analyse zal hier dieper op ingegaan worden.

Tabel 3. Correlatietabel

		<b>Geslacht</b>	<b>Opleiding</b>	<b>Leeftijd</b>	<b>Migrant</b>	<b>Rolmodel</b>	<b>FG_totaalGEM</b>	<b>OI</b>	<b>S_N_TPB</b>	<b>P_A_TPB</b>	<b>PCB_TPB</b>
<b>Geslacht</b>	Pearson	1	.003	.032	.062	-.074	.287***	.157***	-.122***	.089**	.147***
	Sig. (2-tailed)		.944	.489	.173	.101	.000	.000	.007	.049	.001
<b>Opleiding</b>	Pearson	.003	1	.011	.019	.023	.504***	.277***	.091**	.211***	.265***
	Sig. (2-tailed)	.944		.817	.677	.617	.000	.000	.044	.000	.000
<b>Leeftijd</b>	Pearson	.032	.011	1	-.025	.030	.196***	.134***	-.002	.043	.007
	Sig. (2-tailed)	.489	.817		.584	.517	.000	.003	.962	.347	.885
<b>Migrant</b>	Pearson	.062	.019	-.025	1	.016	.008	-.015	-.67***	-.037	-.083*
	Sig. (2-tailed)	.173	.677	.584		.729	.855	.737	.000	.420	.065
<b>Rolmodel</b>	Pearson	-.074	.023	.030	.016	1	.079*	.219***	.093**	.138***	.174***
	Sig. (2-tailed)	.101	.617	.517	.729		.079	.000	.040	.002	.000
<b>FG_totaalGEM</b>	Pearson	.287***	.504***	.196***	.008	.079*	1	.375***	.041	.210***	.292***
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.855	.079		.000	.363	.000	.000
<b>OI</b>	Pearson	.157***	.277***	.134***	-.015	.219***	.375***	1	.210***	.623***	.617***
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.003	.737	.000	.000		.000	.000	.000
<b>S_N_TPB</b>	Pearson	-.122***	.091**	-.002	-.167***	.093**	.041	.210***	1	.244***	.246***
	Sig. (2-tailed)	.007	.044	.962	.000	.040	.363	.000		.000	.001
<b>P_A_TPB</b>	Pearson	.089**	.211***	.043	-.037	.138***	.210***	.623***	.244***	1	.606***
	Sig. (2-tailed)	.049	.000	.347	.420	.002	.000	.000	.000		.000
<b>PCB_TPB</b>	Pearson	.147***	.265***	.007	-.083*	.174***	.292***	.617***	.146***	.606***	1
	Sig. (2-tailed)	.001	.000	.885	.065	.000	.000	.000	.001	.000	

### 3.2.3. Multivariate analyse

Het volledige resultaat van de Baron en Kenny test is terug te vinden in tabel 4. Geslacht en migratieachtergrond zijn beide opgenomen als mediërende factoren.

De eerste hypothese wordt bevestigd in de regressieanalyse. Uit Model 3 blijkt namelijk dat financiële geletterdheid een significant positieve invloed uitoefent op ondernemersintentie ( $\beta=.993$ ,  $p=.000$ ).

In Modellen 1 en 2 wordt duidelijk dat geslacht een significant positieve invloed uitoefent op ondernemersintentie ( $\beta=.345$ ,  $p=.000$ ) en financiële geletterdheid ( $\beta=.135$ ,  $p=.000$ ). De tweede en derde hypothese worden bijgevolg bevestigd. In Model 3 heeft geslacht nog steeds een significant effect op

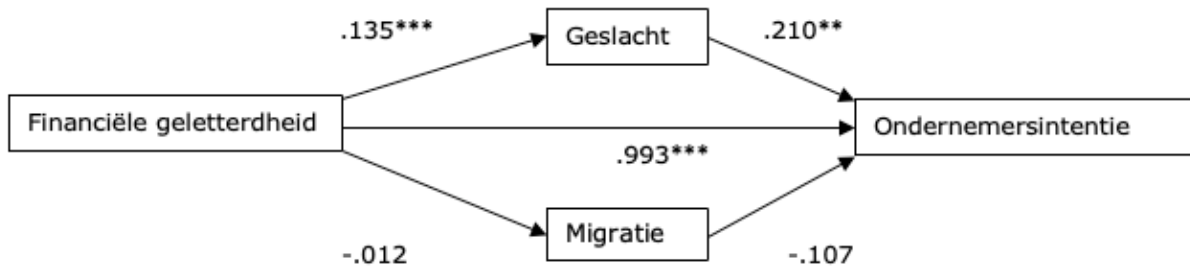
ondernemersintentie ( $\beta=.210$ ,  $p=.019$ ). Echter is de beta verlaagd met .135 en de p-waarde verhoogd met .019. Hierdoor kan men spreken van een partiële mediatie, waardoor hypothese 4 deels bevestigd wordt.

Zoals aangegeven in tabel 4 is er voor de mediator migratie gebleken dat er geen significant effect is in een van de drie testen. Migratie oefent dus geen significant effect uit op financiële geletterdheid of ondernemersintentie. Hypotheses 5 en 6 worden niet bevestigd: er is geen effect van migratie op financiële geletterdheid, enerzijds, en ondernemersintentie, anderzijds. Omwille van het gebrek van een significant verband tussen migratie, financiële geletterdheid en ondernemersintentie, is er tevens geen sprake van een mediërend effect (hypothese 7).

Tabel 4. Baron & Kenny analyse (\*\*\*)  $p<.01$ , \*\*  $p<.05$ , \*  $p<0.1$ )

Model	Model 1	Model 2	Model 3
Afhankelijke variabele	Ondernemersintentie	Financiële geletterdheid	Ondernemersintentie
Onafhankelijke variabelen			
Geslacht	.345*** (.086)	.135*** (.017)	.210** (.090)
Migratieachtergrond	-.119 (.147)	-.012 (.030)	-.107 (.144)
Financiële geletterdheid			.993*** (.221)
Leeftijd	.069*** (0.024)	.024*** (.005)	.044* (.024)
Opleiding	.661*** (.100)	.281*** (.020)	.381*** (.116)
Rolmodel	.529*** (.100)	.044** (.020)	.485*** (.098)
Constante	1.490*** (0.490)	-.073 (.099)	1.563*** (.480)
R <sup>2</sup>	.170	.377	.203
F	19.507 (p =.000)	57.843 (p =.000)	20,266 (p =.000)
N	489	489	489

Fig. 4 Conceptueel model



Tabel 5: T-test

<b>Groeperings-variabele</b>		<b>FG</b>	<b>Social norm</b>	<b>Personal Attitude</b>	<b>Perceived behavioral control</b>	<b>Ondernemers-intentie</b>	<b>Rolmodel</b>
<b>Geslacht</b>	<b>Mean difference</b>	.138	-.097	.065	.141	.324	-.064
	<b>Sig.</b>	.000***	.007***	.046**	.001***	.001***	.104
<b>Migratie</b>	<b>Mean difference</b>	.007	-.230	-.046	-.139	-.054	.023
	<b>Sig.</b>	.846	.012**	.511	.073*	.770	.738

#### 4. Discussie & conclusie

Deze studie had als doel de link tussen financiële geletterdheid en ondernemersintentie bloot te leggen met een specifieke focus op de rol van gender en het hebben van een migratieachtergrond in het voorspellen van financiële geletterdheid, enerzijds, en ondernemersintentie, anderzijds. Op basis van voorgaande literatuur kan er namelijk verwacht worden dat een hogere mate van financiële geletterdheid bijdraagt tot een hogere ondernemersintentie door middel van de welvaartscreatie die mogelijk is als zelfstandige (Oseifuah, 2010). Waarbij het zijn van een man specifiek een positieve impact heeft op zowel financiële geletterdheid als ondernemersintentie. Voor de factor migratie kan er verwacht worden dat het hebben van een migratieachtergrond een positieve invloed heeft op ondernemersintentie maar dat deze mensen wel een lagere financiële geletterdheid hebben. Om de hypotheses te testen werd er in deze studie de multivariate analyse van Baron en Kenny (1986) toegepast. De *theory of planned behavior* van Ajzen (1991) werd als theoretische kapstok gebruikt om de resultaten nader te verklaren.

Dit onderzoek vond een significant positieve relatie tussen financiële geletterdheid en ondernemersintentie. Dit is in lijn met de literatuur die stelt dat de kans op het uitoefenen van een zelfstandige activiteit met 60 procentpunten toeneemt wanneer de ondervraagde op alle financieel gerichte vragen juist kan antwoorden in vergelijking met een persoon die geen enkel antwoord juist heeft (Ćumurović, 2016; Lusardi & Mitchel, 2005; Lusardi & Mitchel, 2009). Dit kan verklaard worden door het feit dat mensen

met een hogere financiële geletterdheid een groter belang hechten aan hun financiële situatie waarbij succesvolle ondernemers een gunstige financiële positie innemen in de samenleving (Oseifuah, 2010). Deze financieel geletterde personen hebben ook een hogere slaagkans om een succesvolle start-up op te bouwen (Wise, 2013 ; Lusardi & Mitchel, 2007). Echter is het wel belangrijk om te duiden dat het in dit onderzoek gaat over een intentie tot en dus geen rekening werd gehouden of er enige stappen tot het worden van ondernemer zijn verricht tot op heden.

Voor geslacht vond dit onderzoek gelijkaardige resultaten. Gender is een partieel mediërende factor voor de intentie tot ondernemerschap waarbij het zijn van een man zorgde voor een significant hogere financiële geletterdheid alsook ondernemersintentie. Dit komt omdat het geslacht van een persoon de graad van financiële geletterdheid beïnvloedt, wat op zijn beurt invloed heeft op de ondernemersintentie. Hierdoor ontstaat er een indirect verband tussen geslacht en ondernemersintentie door financiële geletterdheid. Deze bevindingen zijn in lijn met de literatuur (Chen & Volpe, 2002; Bucher et al. 2017, Danes & Hira, 1987). Tot op heden werd er nog weinig onderzoek gedaan of de antecedenten van financiële geletterdheid verschillend zijn bij mannen of vrouwen (Volpe, 2002). De variabelen educatie, klasse, nationaliteit zouden ongeveer 25% van de gender gap verklaren in de Verenigde Staten (Bucher-Koenen et al., 2017). Educatie heeft een significante invloed op de financiële geletterdheid van een persoon zoals dit onderzoek ook aantoonde. Echter zou er toch een vertekend beeld kunnen ontstaan omdat de faculteit van de ondervraagden niet in rekening werd gebracht. Bucher-Koenen et al.

(2017) toonden aan dat na het rekening houden van educatie vrouwen 13 procentpunten lager scoorden op financiële geletterdheid dan hun mannelijke collega's. In dit onderzoek bleek er geen significant verschil te zijn tussen het aantal mannen en vrouwen die een financiële opleiding genoten heeft. Toch blijft er een significant gender verschil in financiële geletterdheid. Hierbij bekrachtigt dit onderzoek de bevindingen van Bucher-Koenen et al. (2017). Een mogelijke verklaring waarom mannen hoger scoren op financiële geletterdheid werd aangehaald door Chen & Volpe (2002). Mannen zijn namelijk meer geïnteresseerd in en hechten daardoor ook meer belang aan cijfer georiënteerde wetenschappen dan vrouwen. Dit zou ook het grote effect van educatie kunnen verklaren bij mannen en vrouwen.

De intentie tot ondernemen is zoals reeds aangehaald in de literatuurstudie een gevolg van de drie factoren van de *TPB*. Hier vond dit onderzoek ook significante verschillen tussen man en vrouw. Alpervoych (2020) en Chen & Volpe (2002) haalde in hun studies aan dat mannen mogelijks een hogere *perceived behavioral control* hebben omdat ze zichzelf percipiëren als financieel meer geletterd dan vrouwen. Dit onderzoek vindt steun voor deze stelling door aan te tonen dat gender een positieve invloed heeft op de ondernemersintentie door de mate van financiële geletterdheid.

In tegenstelling tot de literatuur vond deze studie geen significante verbanden tussen het hebben van een migratieachtergrond en financiële geletterdheid, enerzijds, en ondernemersintentie, anderzijds. De T-test toont ook aan dat er een significant verschil is met betrekking tot de factor social norm voor

de groepen migrant en niet-migrant. Mensen rondom personen met een migratieachtergrond staan namelijk negatiever tegenover ondernemen. Een mogelijke verklaring is dat er geen rekening werd gehouden met het land van herkomst. Dit heeft zoals aangehaald in de literatuur een grote invloed op de intentie tot ondernemerschap (Mawson & Kansem, 2019). Een mogelijke verklaring voor het ontbreken van een significante negatieve relatie tussen migratieachtergrond en financiële geletterdheid in deze dataset is het feit dat dit onderzoek enkel de hoogopgeleide mensen met een migratieachtergrond opneemt. Zoals eerder aangegeven in deze paper blijven mensen met een migratieachtergrond minder aanwezig in deze hoge niveaus van opleiding. Hierdoor zouden deze lager opgeleide mensen met een migratieachtergrond, die wel zijn opgenomen in de datasets in de literatuur, enerzijds een lagere financiële geletterdheid hebben en bijgevolg ook een lagere intentie tot ondernemerschap. Opleiding heeft namelijk een significante positieve correlatie op zowel financiële geletterdheid als op ondernemersintentie.

#### **4.2. Beperking onderzoek en aanbevelingen toekomstig onderzoek**

Dit onderzoek had als steekproef de studenten van UHasselt, campus Diepenbeek alsook campus Hasselt. Hierdoor werd er een laag percentage aan mensen met een migratieachtergrond in de steekproef opgenomen. Een uitbreiding van dit onderzoek aan meerdere universiteiten en hogescholen zou een meer representatieve weergave van de samenleving inhouden en zo ook een breder scala aan financiële geletterdheid. Zoals reeds aangegeven heeft het land van herkomst ook een invloed op de

ondernemersintentie, dit onderzoek hield hier geen rekening mee. Enkel het hebben van een migratieachtergrond werd in rekening gebracht, verder onderzoek zou kunnen aantonen of de bevindingen van dit onderzoek terug te vinden zijn in alle etniciteiten. Een tweede beperking betreft de methode van Barron & Kenny. Dit is een zeer verouderde regressieanalyse methode, echter werd deze toch gebruikt omwille van het feit dat er geen toegang beschikbaar was tot de AMOSS-extensie, een methode die de voorkeur verkrijgt wegens zijn meer gedetailleerde output. Een mogelijks verdere uitbreiding op dit onderzoek is een uitbreidende studie om de oorzaken van de intentie verder te ontrafelen. Dit onderzoek hield enkel rekening met de factoren van de *TPB*, zoals Kirk & Belovics, (2006) en Chen & Volpe (2002) aanhaalden in hun studies worden mannen meer aangetrokken tot de welvaartscreatie die mogelijk is in het ondernemerschap dan vrouwen die aangetrokken worden door de work-life balance die mogelijk is in het ondernemerschap. Verder bouwend hierop zou ook een vervolgonderzoek mogelijk zijn die de werkelijke ondernemersgraad meet. Zoals reeds aangehaald in deze studie verklaart dit onderzoek enkel de intentie tot. Een laatste beperking komt door de gekozen indicatoren van de *TPB*, overgenomen uit het onderzoek van Maes et al. (2014), die een tamelijk klein deel van de variantie in de *TPB* verklaren. Hierin werd geen rekening gehouden met factoren zoals stress, creativiteit en externe financieringsmogelijkheden als controle overtuigingen. Verder onderzoek zou hierop kunnen ingaan (Maes et al., 2014).

Samenvattend, biedt deze studie een inzicht in de antecedenten van ondernemerschap. Meer

bepaald dat financiële geletterdheid een mediërende factor is tussen geslacht en ondernemersintentie. Waarbij het zijn van een man zowel een positieve correlatie heeft ten aanzien van financiële geletterdheid alsook ondernemersintentie. Voor migratie werd geen significant effect bevonden. Deze resultaten zijn belangrijk om zo een diep begrip van dit fenomeen te verkrijgen alsook hoe men deze kan beïnvloeden. Zoals reeds gezegd is ondernemerschap cruciaal voor economische groei, hierdoor hebben beleidsmakers baat bij de inzichten over hoe ze ondernemerschap kunnen stimuleren in hun land. Evenwel hebben onderwijsinstellingen baat bij dit onderzoek, nogmaals werd bevestigd dat er een algemeen laag niveau aan financiële geletterdheid heerst in de onderzochte landen. Alsook biedt dit onderzoek, zoals aangegeven, mogelijkheden voor verder onderzoek.

## Referentielijst

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211.
- Alcon, Arnaa (1999), "Financial planning and the mature woman," *Journal of Financial Planning*, 12(2), pp. 82-88
- Alleyne, P. (2011). Using the theory of planned behaviour and risk propensity to measure investment intentions among future investors. *Journal of Eastern Caribbean Studies*, 36(1), 1-21.
- Alperovych, Y., Calcagno, R., & Lentz, M. (2020). Entrepreneurs on their financial literacy: evidence from the Netherlands<sup>1</sup>.
- Atkinson, A. (2017). Financial Education for MSMEs and Potential Entrepreneurs.
- Bakar, E. A., Masud, J., & Jusoh, Z. M. (2006). Knowledge, attitude and perceptions of university students towards educational loans in Malaysia. *Journal of family and economic issues*, 27(4), 692-701.
- Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator–mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of personality and social psychology*, 51(6), 1173.
- Bernheim, B. Douglas, and Daniel M. Garrett. 2003. "The Effects of Financial Education in the Workplace: Evidence from a Survey of Households." *Journal of Public Economics*, 87(7-8): 1487–1519
- Boswell, C. (2005). Migration in Europe. Global Commission on International Migration, 9, 1-28.
- Bucher-Koenen, T., Lusardi, A., Alessie, R., & Van Rooij, M. (2017). How financially literate are women? An overview and new insights. *Journal of Consumer Affairs*, 51(2), 255-283.
- Chen, H., & Volpe, R. P. (2002). Gender differences in personal financial literacy among college students. *Financial services review*, 11(3), 289-307.
- Cole, S. and Fernando, N. (2008), Assessing the importance of financial literacy. *Asian Development Bank Quarterly News Letter: Finance for the Poor, Vol. 9 No. 3, pp. 1-8.*
- Cole, S., & Fernando, N. (2008). Assessing the importance of financial literacy. *ADB Finance for the Poor*, 9(2), 1-6.
- Cole, S., & Fernando, N. (2008). Assessing the importance of financial literacy. *ADB Finance for the Poor*, 9(2), 1-6.
- Ćumurović, A., & Hyll, W. (2019). Financial literacy and self-employment. *Journal of Consumer Affairs*, 53(2), 455-487.
- Danes, S. M., & Hira, T. K. (1987). Money management knowledge of college students. *Journal of Student Financial Aid*, 17(1), 1.
- de Janasz, S. C., de Pillis, E., & Reardon, K. K. (2007). The influence of personality traits and persuasive messages on entrepreneurial intention. *Career Development International*.
- Drexler, A., Fischer, G., & Schoar, A. (2014). Keeping it simple: Financial literacy and rules of thumb. *American Economic Journal: Applied Economics*, 6(2), 1-31.
- Fatoki, O. O. (2010). Graduate entrepreneurial intention in South Africa: Motivations and obstacles. *International journal of business and management*, 5(9), 87.



- Fonseca, Raquel, Kathleen J. Mullen, Gema Zamarro, and Julie Zissimopoulos (2010), "What explains the gender gap in financial literacy? The role of household decision making," *Journal of Consumer Affairs*, 46(1), pp. 90-106
- Gorji, M. B., & Rahimian, P. (2011). The study of barriers to entrepreneurship in men and women. *Australian Journal of Business and Management Research*, 1(9), 31.
- Haiyang, C. and Volpe, R.P. (2002), "Gender differences in personal financial literacy among college students", *Financial Services Review*, Vol. 11, pp. 289-307
- Hilgert, M. A., Hogarth, J. M., & Beverly, S. G. (2003). Household financial management: The connection between knowledge and behavior. *Fed. Res. Bull.*, 89, 309
- Hisrich, R.D. (1990), "Entrepreneurship/intrapreneurship", *American Psychologist*, Vol. 45 No. 2, pp. 209-22.
- Hussain, J., Salia, S., & Karim, A. (2018). Is knowledge that powerful? Financial literacy and access to finance. *Journal of Small Business and Enterprise Development*.
- Huston, S. J. (2010). Measuring financial literacy. *Journal of consumer affairs*, 44(2), 296-316.
- Kirk, J., & Belovics, R. (2006). Counseling would-be entrepreneurs. *Journal of Employment Counseling*, 43(2), 50-61.
- Kolvereid, L. and Moen, Ø. (1997), "Entrepreneurship among business graduates: does a major in entrepreneurship make a difference?", *Journal of European Industrial Training*, Vol. 21 No. 4, pp. 154-60.
- Kotzé, L., & Smit, A. (2008). Personal financial literacy and personal debt management: the potential relationship with new venture creation. *The Southern African Journal of Entrepreneurship and Small Business Management*, 1(1), 35-50.
- Krueger, N. F., & Carsrud, A. L. (1993). Entrepreneurial intentions: Applying the theory of planned behaviour. *Entrepreneurship & Regional Development*, 5(4), 315-330.
- Liñán, F., & Chen, Y. W. (2009). Development and cross-cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship theory and practice*, 33(3), 593-617.
- Lusardi, A. and Mitchell, O.S. (2007), "Financial literacy and retirement preparedness: evidence and implications for financial education", *Business Economics*, Vol. 42, pp. 35-44
- Lusardi, A. and Tufano, P. (2008), *Debt in America: Too Much, Too Little, or Just Right?*, mimeo, Harvard Business School, Boston, MA.
- Lusardi, A., Mitchell, O. S., & Curto, V. (2010). Financial literacy among the young. *Journal of consumer affairs*, 44(2), 358-380.
- Lusardi, A., Mitchell, O.S. and Curto, V. (2009), "Financial literacy among the young: evidence and implications for consumer policy", Working Paper No. 15352, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Maes, J., Leroy, H., & Sels, L. (2014). Gender differences in entrepreneurial intentions: A TPB multi-group analysis at factor and indicator level. *European Management Journal*, 32(5), 784-794.
- Marcolin, S., & Abraham, A. (2006). Financial literacy research: Current literature and future opportunities.
- Mawson, S., & Kasem, L. (2019). Exploring the entrepreneurial intentions of Syrian refugees in the UK. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*.
- Naudé, W., Siegel, M., & Marchand, K. (2017). Migration, entrepreneurship and development: critical questions. *IZA Journal of Migration*, 6(1), 1-16.

- Olufunso, O. F. (2010). Graduate entrepreneurial intention in south Africa: Motivation and obstacles. *International Journal of Business and Management*, 5(9), 87-98.
- Rugimbana, R., & Oseifuah, E. K. (2010). Financial literacy and youth entrepreneurship in South Africa. *African journal of Economic and management studies*.
- Shirokova, G., Osiyevskyy, O., & Bogatyreva, K. (2016). Exploring the intention–behavior link in student entrepreneurship: Moderating effects of individual and environmental characteristics. *European Management Journal*, 34(4), 386-399.
- Trombetta, M. (2016). Accounting and finance literacy and self-employment: An exploratory study. IE Business School, IE University, Spain.
- Trunk, A., & Dermol, V. (2015). EU integration through financial literacy and entrepreneurship. In international conference „Managing Intellectual Capital and Innovation for Sustainable and Inclusive Society “, held in Bari, Italy in.
- Turker, D., & Selcuk, S. S. (2009). Which factors affect entrepreneurial intention of university students?. *Journal of European industrial training*.
- Wise, S. (2013). The impact of financial literacy on new venture survival. *International Journal of Business and Management*, 8(23), 30.
- Yukongdi, V., & Lopa, N. Z. (2017). Entrepreneurial intention: a study of individual, situational and gender differences. *Journal of Small Business and Enterprise Development*.
- Cole, S.Sampson, T. Zia, B. Financial literacy, Financial Decisions, and the demand for financial services: Evidence from India and Indonesia. *Harvard Business School Working Paper 09-117*
- de Bassa Scheresberg, C. (2013). Financial literacy and financial behavior among young adults: Evidence and implications. *Numeracy*, 6(2), 5.
- FAQ. (z.d.). Geraadpleegd van <https://www.uhasselt.be/UH/onderwijs/FAQ#:~:text=600%20studenten%2C%20aan%20de%20UHasselt,6500%20studenten>.
- Griga, D., & Hadjar, A. (2014). Migrant background and higher education participation in Europe: The effect of the educational systems. *European Sociological Review*, 30(3), 275-286.
- Harnisch, T. L. (2010). Boosting financial literacy in America: A role for state colleges and universities. *Perspectives*, American Association of State Colleges and Universities, Fall.
- Literacy, I. F. (2005). *Improving Financial Literacy Analysis of Issues and Policies*.
- OECD (2010), “Entrepreneurship and Migrants”, Report by the OECD Working Party on SMEs and Entrepreneurship, OECD.
- OECD, T. G. G. (1960). The Organisation for Economic Co-operation and Development. OEEC
- Sahin, M., Nijkamp, P., & Baycan-Levent, T. (2007). Migrant entrepreneurship from the perspective of cultural diversity. *Handbook of research on ethnic minority entrepreneurship*, 99-113.
- Shinnar, R. S., Giacomini, O., & Janssen, F. (2012). Entrepreneurial perceptions and intentions: the role of gender and culture. *Entrepreneurship Theory and practice*, 36(3), 465-493

## bijlage

# Survey Financiële geletterdheid en intentie tot ondernemerschap

---

Start of Block: Default Question Block

Deze korte survey van circa 5 minuten kadert in onderzoek voor mijn masterthesis "Financiële geletterdheid en de intentie tot ondernemerschap". Hieronder zult u vragen krijgen over zowel uw financiële kennis als over uw ondernemerschapsintenties. De informatie die voorkomt uit deze survey zal uitsluitend dienen voor dit onderzoek.<div>Alvast bedankt voor uw medewerking.</div>

---

Bent u student?

- Ja
- Nee
- 

Wat is uw geslacht?

- Man
- Vrouw
- 

Hoe oud bent u?

---

Volgt u een economische richting?

- Ja
- Nee

-----

Hebt u een migratieachtergrond? (Tenminste één ouder is niet in het bezit van de Belgische nationaliteit)

- Ja
- Nee
- 

Is één (of beide) ouder(s) een ondernemer?

- Ja
- Nee

End of Block: Default Question Block

---

Start of Block: Block 1

Gelieve de vragen hieronder in te vullen. Er is telkens maar 1 antwoordmogelijkheid.

-----

Veronderstel dat u in het bezit bent van €100 op uw spaarrekening, met een interest van 2% per jaar. <div>Hoeveel veronderstelt u na 5 jaar ter beschikking te hebben op uw spaarrekening, gegeven dat u geen geldopname verricht gedurende deze 5 jaar?</div>

- Meer dan €102
- Precies €102
- Minder dan €102
- Ik weet het niet
-

Veronderstel een interest ratio van 1% per jaar en een inflatiepercentage van 2% per jaar.  
Hoeveel zou uw koopkracht zijn na 1 jaar?

- Meer dan vandaag
  - Hetzelfde als vandaag
  - Minder dan vandaag
  - Ik weet het niet
- 

Het beleggen in één enkel bedrijf levert gewoonlijk een veiliger rendement op dan het beleggen in een beleggingsfonds.

- Juist
  - Fout
  - Ik weet het niet
- 

Geen schulden hebben is altijd een wenselijke situatie voor een bedrijf.

- Juist
  - Fout
  - Ik weet het niet
- 

Als de omzet groeit, betekent dit dat het bedrijf gezond is.

- Juist
  - Fout
  - Ik weet het niet
-

Als een onderneming aan het einde van een bepaalde periode (dag, maand, jaar,...) meer cash heeft dan aan het begin van de periode, betekent dit dat de onderneming een positieve winst heeft.

- Juist
  - Fout
  - Ik weet het niet
- 

Een bedrijf heeft net een apparaat gekocht dat €200 heeft gekost. Dit apparaat zal 5 jaar worden gebruikt. De winst van dit jaar zal worden verminderd met:

- Meer dan €200
  - Precies €200
  - Minder dan €200
  - Ik weet het niet
- 

Het rendement op activa wordt ROA genoemd en het rendement op het eigen vermogen dat door de aandeelhouders in de onderneming wordt geïnvesteerd, ROE. In het algemeen is het schuldniveau beter houdbaar indien

- $ROA > ROE$
- $ROA < ROE$
- $ROA = ROE$
- Ik weet het niet

End of Block: Block 1

---

Start of Block: Block 2

Hieronder zult u 9 blokken met telkens 4 vragen terugvinden, gelieve bij elke stelling uw mening aan te duiden. Er is telkens maar 1 antwoordmogelijkheid mogelijk.

---

Vraag 1.

	Helemaal oneens	Oneens	Neutraal	Eens	Helemaal eens
Ik heb overwogen om op een dag ondernemer te worden	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik zie mezelf nooit een ondernemer worden.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ik heb nog nooit nagedacht over het opstarten van een onderneming.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Wanneer de gelegenheid zich voordoet, zal ik een ondernemer worden	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

End of Block: Block 2

---

Start of Block: Block 12

Vraag 2.

	Helemaal oneens	Oneens	Neutraal	Eens	Helemaal eens
Het lijkt interessant om ondernemer te worden.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ondernemer zijn roept vooral negatieve gedachten op.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ondernemerschap zou meer ups dan downs hebben.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik droom ervan ooit ondernemer te zijn.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

End of Block: Block 12

---

Start of Block: Block 11

Vraag 3.

	Helemaal oneens	Oneens	Neutraal	Eens	Helemaal eens
Als ondernemer verdien je goed.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ondernemerschap is een beroep vol uitdagingen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ondernemers ervaren veel autonomie.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Als ondernemer kun je werk en privé beter combineren.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

End of Block: Block 11

---

Start of Block: Block 10



Vraag 4.

	Helemaal oneens	Oneens	Neutraal	Eens	Helemaal eens
Ik hecht waarde aan autonomie in mijn toekomstig beroep.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik vind het belangrijk om genoeg geld te verdienen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik zou in mijn beroep graag veel uitdagingen aangaan.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik vind het evenwicht tussen werk en privéleven belangrijk	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

End of Block: Block 10

---

Start of Block: Block 9

Vraag 5.

	Helemaal oneens	Oneens	Neutraal	Eens	Helemaal eens
Ik zou belang hechten aan de mening van anderen alvorens ondernemer te worden.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik zou luisteren naar het advies van anderen wanneer ik beslis of ik ondernemer wil worden.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mijn omgeving heeft een belangrijke invloed op mijn beslissing om ondernemer te worden.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ondernemer worden is volledig mijn eigen beslissing.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

End of Block: Block 9

---

Start of Block: Block 8

Vraag 6.

	Helemaal oneens	Oneens	Neutraal	Eens	Helemaal eens
Mijn ouders staan positief tegenover een carrière als ondernemer.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mijn vrienden zien het ondernemerschap als een logische keuze.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mensen die belangrijk voor mij zijn, zouden willen dat ik ondernemer word.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ondernemer worden zou de relatie met mijn partner niet ten goede komen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

End of Block: Block 8

---

Start of Block: Block 7

Vraag 7.

	Helemaal oneens	Oneens	Neutraal	Eens	Helemaal eens
Ik heb er alle vertrouwen in dat ik een ondernemer kan worden.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik geloof dat ik de meeste obstakels kan overwinnen om ondernemer te worden.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik denk over voldoende capaciteiten te beschikken om ondernemer te worden.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ondernemer worden lijkt een haalbare optie.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

End of Block: Block 7

---

Start of Block: Block 6

Vraag 8.

	Helemaal oneens	Oneens	Neutraal	Eens	Helemaal eens
Een ondernemer moet over toegepaste kennis (knowhow) beschikken	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ondernemerschap vereist goede externe ondernemingskansen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Voor het starten van een bedrijf zijn veel financiële middelen nodig.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Er is niet genoeg overheidssteun voor ondernemerschap	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

End of Block: Block 6

Start of Block: Block 5

Vraag 9.

	Helemaal oneens	Oneens	Neutraal	Eens	Helemaal eens
Ik denk dat ik de kennis (knowhow) heb om ondernemer te worden.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ik zie mezelf als in staat om goede ondernemingskansen op te merken.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gebrek aan financiële middelen weerhoudt mij er niet van ondernemer te worden.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Overheidssteun heeft geen invloed op mijn beslissing om ondernemer te worden.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

End of Block: Block 5

---

Start of Block: Block 4

Gelieve hieronder uw e-mailadres in te vullen mocht u kans willen maken op de waardebon.

---

End of Block: Block 4

---

Start of Block: Block 4

Bedankt voor uw medewerking.

End of Block: Block 4

---