



UHASSELT

KNOWLEDGE IN ACTION

Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de handelswetenschappen

Masterthesis

Hebben familiale waarden en normen een invloed op de intentie om een onderneming op te richten?

Jinte Indestege

Scriptie ingediend tot het behalen van de graad van master in de handelswetenschappen, afstudeerrichting ondernemerschap en management

PROMOTOR :

dr. Karolien HENDRIKX



UHASSELT

KNOWLEDGE IN ACTION

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

Hebben familiale waarden en normen een invloed op de intentie om een onderneming op te richten?

Jinte Indestege

Scriptie ingediend tot het behalen van de graad van master in de handelswetenschappen, afstudeerrichting ondernemerschap en management

PROMOTOR :

dr. Karolien HENDRIKX

Disclaimer

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

Deze masterproef vormt het eindstuk van mijn opleiding Handelswetenschappen, master Ondernemerschap en Management aan de Universiteit Hasselt. Het schrijven van deze thesis zou niet mogelijk geweest zijn zonder de hulp en steun van een aantal personen, die ik bij deze graag wil bedanken.

Eerst en vooral wil ik mijn beide promotoren bedanken, dr. Karolien Hendriks en Prof. dr. Pieter Vandekerckhof, om me te helpen met het vormgeven van het onderzoek en me hierin te begeleiden. Zonder de kennis en feedback van beide promotoren had ik dit resultaat nooit kunnen bereiken. Ik kon altijd met al mijn vragen bij hen terecht, en werd voorzien van duidelijke en constructieve uitleg.

Vervolgens wil ik ook graag alle respondenten bedanken die de moeite hebben gedaan om de vragenlijst in te vullen, en zo mee hebben geholpen aan het tot stand brengen van dit onderzoek.

Ten slotte wil ik mijn ouders, broers en zus bedanken voor hun steun in deze tijden. Zij zijn me doorheen mijn volledige studie blijven steunen en in mijn capaciteiten blijven geloven. Ook wil ik mijn vriendin en vrienden bedanken, om me te steunen tijdens deze periode. Zij gaven mij de motivatie die ik nodig had om deze studie en dit onderzoek tot een goed einde te brengen.

Jinte Indestege

Zutendaal, mei 2021

Samenvatting

Het belang van ondernemers in de maatschappij is niet te onderschatten. Ze zijn namelijk een grote drijfveer voor economische ontwikkeling, mede door de creatie van jobs en innovatie. Er wordt in de literatuur dan ook al heel wat aandacht besteed aan ondernemerschap, en meer specifiek aan de intentie om een onderneming op te richten. Een grote invloed op deze intentie wordt uitgeoefend door de omgeving van een persoon, waaronder het gezin en de familie. Aangezien de emotionele verbondenheid van personen binnen een gezin meestal hoger ligt, zal dit zich uiten in gedeelde normen en waarden. En over deze familiale normen en waarden en de invloed die deze hebben, is nog maar weinig onderzoek verricht. Op dit vlak blijkt er een gap in de literatuur, waar deze thesis een aanvulling op biedt door volgende vraag te onderzoeken: "hebben familiale waarden en normen een invloed op de intentie om een onderneming op te richten?". Aan de hand van een kwantitatief onderzoek tracht deze thesis hier antwoord op te geven en zo een bijdrage te leveren aan de literatuur betreffende dit onderwerp. Er werden online enquêtes afgenomen bij 102 families, waarbij de ouders één enquête moesten invullen en het kind een andere enquête. Op basis van deze data worden een aantal statistische analyses uitgevoerd om zo een beter inzicht te krijgen in de onderzoeksvraag.

De familiale waarden en normen worden gemeten aan de hand van de sterkte van de familie, die wordt bepaald op basis van vijf variabelen. Deze variabelen zijn onafhankelijkheid van het kind (1), gehoorzaamheid van het kind (2), het belang van familie (3), de verplichting van de ouders ten opzichte van het kind (4) en respect van het kind voor de ouders (5). Eerst wordt de directe invloed van deze vijf variabelen op de intentie om te ondernemen onderzocht, hierbij wordt enkel van de variabele onafhankelijkheid (1) een positieve invloed op de intentie om te ondernemen verwacht, van de overige vier variabelen wordt een negatieve invloed verwacht. Uit de kwantitatieve analyse blijkt dat er voorzichtig moet worden omgegaan met de resultaten, aangezien er maar weinig statistisch significante invloeden werden ontdekt. Zo blijken enkel de variabelen belang van familie (3) en respect van het kind voor de ouders (5) een beduidende invloed te hebben op de intentie om te ondernemen. Belang van familie (3) heeft een negatief effect op de intentie, wat mogelijk veroorzaakt kan worden door de angst voor falen en ongunstige attitude ten opzichte van ondernemerschap die in België heerst. Door het hoge belang van familie kan deze visie makkelijk gedeeld en overgenomen worden door andere familieleden, wat kan resulteren in dezelfde lage intentie om te ondernemen. Respect van het kind voor de ouders (5) daarentegen heeft tegen de verwachtingen in een positieve invloed op de intentie om te ondernemen. De verklaring kan hier liggen in het feit dat respect voor de ouders de onderlinge band binnen een familie ook verbeterd, en het kind zo veel steun ervaart van de familie. Deze steun kan ervoor zorgen dat het kind zich veilig voelt bij de familie en hier ook veel steun ervaart, waardoor het vertrouwen om te gaan ondernemen kan stijgen. De invloed van de overige drie variabelen van sterkte van de familie kunnen aan de hand van deze resultaten niet bevestigd worden.

Vervolgens wordt in deze studie het mediërend effect van persoonlijke attitude, subjectieve norm en waargenomen gedragscontrole onderzocht. De persoonlijke attitude geeft het geloof van een persoon weer dat een bepaald gedrag een invloed zal hebben op zijn of haar leven. De subjectieve norm omvat de sociale druk voor het uitvoeren van een bepaald gedrag, en de

waargenomen gedragscontrole drukt het geloof in eigen kwaliteiten uit. Er wordt nagegaan welke tussenliggende invloed deze drie antecedenten hebben op de relatie van de vijf variabelen van sterkte van de familie en de intentie om te ondernemen. Deze invloed werd enkel onderzocht voor de variabelen die een direct statistisch significant verband hebben met de intentie om te ondernemen, zijnde belang van familie (3) en respect van het kind voor de ouders (5). Ook hier kwamen uit de resultaten maar een miniem aantal significante linken aan het licht. Het mediërend effect van de persoonlijke attitude op de relatie tussen belang van familie (3) en de ondernemende intentie werd wel bevestigd. Hoe hoger belang van familie (3), hoe lager de persoonlijke attitude wordt. Terwijl een hoge persoonlijke attitude de ondernemende intentie ook zal doen stijgen. Een persoon die veel belang hecht aan familie zal een lagere invloed verwachten van het oprichten van een onderneming op zijn of haar leven. Ook hier kan het negatieve beeld ten opzichte van ondernemerschap een mogelijke verklaring zijn. Het mediërend effect van de subjectieve norm en de waargenomen gedragscontrole op deze relatie konden niet worden bevestigd aan de hand van de resultaten. Het mediërend effect van de drie antecedenten op de relatie tussen respect van het kind voor de ouders (5) kunnen aan de hand van deze data ook niet bevestigd worden. Wel kon het positieve effect van persoonlijke attitude op de intentie om te ondernemen bevestigd worden, wat in voorgaande onderzoeken al werd aangegeven. Hetzelfde geldt voor de waargenomen gedragscontrole.

Ten slotte wordt de invloed van perceived benevolence onderzocht op de relatie tussen de vijf variabelen van sterkte van de familie en de drie antecedenten. Ook deze analyses resulteerden in weinig statistisch significante resultaten. Enkel voor de relatie van belang van familie (3) en respect van het kind voor de ouders (5) op de persoonlijke attitude kunnen er beduidende uitspraken gedaan worden. Perceived benevolence heeft hier namelijk een negatief effect op deze relatie. Het negatieve effect van belang van familie op de intentie om te ondernemen zal dus kleiner zijn als de perceived benevolence groot is. Als mogelijke verklaring wordt gegeven dat personen die veel vertrouwen ervaren, ook meer zullen geloven in de eigen kwaliteiten en zo eerder geneigd zijn om te ondernemen. Maar ook op het positief effect van respect van het kind voor de ouders op de ondernemende intentie heeft de perceived benevolence een negatieve invloed.

Dit onderzoek levert een bijdrage aan de literatuur over de intentie om te ondernemen, en geeft de invloed van de familiale waarden en normen weer die tot hiertoe erg beperkt onderzocht zijn. Er is nog bijkomend onderzoek nodig om een sluitend antwoord te geven op de onderzoeksvraag, eventueel door de familiale waarden en normen op een andere manier te meten. Wel kan er in de toekomst bij het zoeken van potentiële ondernemers rekening gehouden worden met variabelen belang van familie en respect voor de ouders, aangezien deze de intentie om te ondernemen beïnvloeden.

Bij het interpreteren van dit onderzoek moet er rekening gehouden worden met enkele beperkingen. Zo blijkt er weinig variatie te zijn in de data set op het vlak van woonplaats, nationaliteit en opleiding, aangezien het overgrote deel van de respondenten economisch opgeleide personen zijn woonachtig in Limburg met de Belgische nationaliteit. Ook moet er rekening gehouden worden met de maatstaf gebruikt voor het meten van de subjectieve norm, die vaker niet-significante resultaten tot gevolg heeft. Ook de maatstaf gebruikt voor het meten van de familiale waarden en normen resulteerde in weinig significante data. Het is daarom aangeraden om in toekomstig onderzoek een schaal te creëren die dit concept beter kan captureren, en er zo ook meer betrouwbare analyses gedaan kunnen worden.

Inhoudstafel

Disclaimer

Woord vooraf

Samenvatting

1. Introductie.....	1
2. Literatuurstudie en hypotheses.....	2
Het starten van een nieuwe onderneming	2
Factoren die een invloed hebben op het starten van een onderneming	3
Rol van de familie op het opstarten van een onderneming	5
De invloed van familiale waarden en normen	7
3. Methodologie.....	12
Data set.....	12
Afhankelijke variabele	13
Onafhankelijke variabele	13
Mediatoren	15
Moderator	15
Controlevariabelen.....	16
4. Resultaten.....	16
Beschrijvende analyse	16
Correlatie	17
OLS-regressie	20
Mediatie analyse.....	21
Modererende mediatie analyse	23
5. Discussie.....	30
6. Beperkingen en aanbevelingen toekomstig onderzoek	37
7. Conclusie.....	38
8. Referenties.....	40



Hebben de familiale waarden en normen een invloed op de intentie om een onderneming op te richten?

Jinte Indestege

Onder toezicht van dr. Karolien HENDRIKX en Prof. dr. Pieter VANDEKERKHOF

KERNWOORDEN

Familiale waarden, familiale normen, ondernemende intentie, sterkte van de familie, onafhankelijkheid, gehoorzaamheid, belang familie, verplichting, respect, persoonlijke attitude, subjectieve norm, waargenomen gedragscontrole

ABSTRACT

Dit onderzoek tracht een antwoord te geven op de onderzoeksvraag of de familiale waarden en normen een invloed hebben op de intentie om te ondernemen. De familiale waarden en normen worden gemeten aan de hand van sterkte van de familie, die is opgebouwd uit vijf variabelen zijnde: onafhankelijkheid van het kind, gehoorzaamheid van het kind, het belang van familie, de verplichting van de ouders ten opzichte van het kind en respect van het kind voor de ouders. De invloed van de drie antecedenten van de *Theory of Planned Behavior*, persoonlijke attitude, subjectieve norm en waargenomen gedragscontrole, wordt ook bestudeerd. Op basis van een analyse van enquêtes afgenomen bij 102 families, kan er gesteld worden dat belang van familie een negatieve invloed heeft op de intentie om te ondernemen, en respect van het kind voor de ouders een positieve invloed heeft. Enkel het mediërend effect van persoonlijke attitude op de intentie om te ondernemen wordt op basis van deze data bevestigd.

1. Introductie

Ondernemers spelen doorheen de economische geschiedenis een centrale rol, en geven ook vorm aan de toekomstige economische situatie (Simons & Van de Cloot, 2017). Ondernemers die met hun nieuwe

onderneming de markt betreden werken onder andere innovatie en jobcreatie in de hand, twee factoren die bijdragen aan de economische ontwikkeling en voorbeelden zijn van macro-economische voordelen. Een ondernemer kan dankzij innovatie of onbenutte kostenverschillen ook verschillende winstopportunities benutten, en zichzelf zo

financieel belonen wat dan weer een voorbeeld is van een micro-economisch voordeel. Toch is het grote risico dat verbonden is aan ondernemerschap een factor die veel mensen tegenhoudt om zelf te ondernemen.

Het is dan ook geen verrassing dat er in de literatuur steeds meer aandacht wordt geschonken aan de intentie om een onderneming op te richten (Díaz-García & Jiménez-Moreno, 2010). Verschillende studies gaan na wat deze intentie precies is en op welke manier die beïnvloed wordt. Veel van deze studies tonen aan dat er een duidelijke link is tussen de omgeving van een persoon en diens intenties tot een bepaald gedrag. De meest invloedrijke personen binnen de omgeving van een toekomstige ondernemer zijn de familieleden (Steier, 2009). Het gezin waarin een persoon opgroeit zal in grote mate diens intentie om te ondernemen beïnvloeden, doordat de ondernemingsplannen van deze persoon op verschillende vlakken ondersteund kunnen worden door het gezin. Volgens Cardella, Hernández-Sánchez, en Sánchez García (2020) kan een familie zowel op financieel of economisch vlak als op relationeel of emotioneel vlak steun bieden.

Ook zal de emotionele verbondenheid tussen familieleden over het algemeen groter zijn dan bij andere personen, wat resulteert in gedeelde normen en waarden (Lansberg & Astrachan, 1994). Deze gedeelde normen en waarden binnen een familie hebben mogelijk ook een invloed op de intentie tot het stellen van een bepaald gedrag van de familieleden, maar daar is tot nu toe nog maar weinig onderzoek naar verricht. Een aantal onderzoeken die wel kort aandacht besteden aan dit onderwerp raden aan om hier meer onderzoek naar te verrichten en zo linken of relaties bloot te kunnen leggen tussen de familiale waarden en normen, en de intentie

om een onderneming op te richten (Bertrand & Schoar, 2006; Liñan & Chen, 2009; Kirkwood, 2012). Op enkele voorzichtige uitspraken en het aanbevelen van toekomstig onderzoek na, komen deze onderzoeken niet tot een duidelijke conclusie omtrent de invloed van normen en waarden. In dit onderzoek wordt er een antwoord gezocht op volgende onderzoeksvraag:

“Hebben familiale waarden en normen een invloed op de intentie om een onderneming op te richten?”

Deze studie start met een literatuurstudie, om zo meer inzicht in het onderwerp te verkrijgen en uiteindelijk tot een aantal hypotheses te komen. Deze worden onderzocht aan de hand van een kwantitatieve studie. De data wordt verzameld op basis van vragenlijsten gericht op studenten die in hun laatste jaar studeren of maximaal één jaar zijn afgestudeerd, en hun ouders. De resultaten hieruit zullen worden geanalyseerd en besproken aan de hand van een discussie en conclusie om zo een aanvulling te kunnen leveren op de bestaande literatuur. De studie wordt afgerond door zowel de beperkingen van dit onderzoek als aanbevelingen voor toekomstig onderzoek mee te geven.

2. Literatuurstudie en hypotheses

Het starten van een nieuwe onderneming

Het starten van nieuwe ondernemingen heeft een aantal grote voordelen tot gevolg. Zo draagt het bij aan de economische en sociale groei van een land, maar het stimuleert ook de ontwikkeling van kennis, technologie, concurrentie en innovatie (Cardella et al., 2020). Ook worden er door de oprichting van een onderneming nieuwe jobs gecreëerd (Van Praag & Versloot, 2007). Dit zijn voordelen die een invloed hebben op de volledige

maatschappij, wat ook weergegeven wordt in de stijgende welvaart als gevolg van het ondernemerschap (Díaz-García & Jiménez-Moreno, 2010). Natuurlijk ondervindt de ondernemer zelf ook een aantal voordelen. Er is gemiddeld gezien sprake van een hoger loon bij ondernemers, en ze halen ook meer plezier en voldoening uit hun job (Van Praag & Versloot, 2007). Hall en Devaney (2009) noemen ondernemerschap dan ook terecht de drijvende kracht van de economie. Het is geen verrassing dat ondernemerschap erg gestimuleerd wordt, zeker in Europa.

Uit een internationale studie uit 2018 bleek namelijk dat de totale ondernemende activiteiten in Europa aan de lage kant zijn (Cardella et al., 2020). In België zijn we hier ook van op de hoogte, want Unizo geeft zelf aan in de startersatlas van 2019 dat onze economie meer ondernemende personen nodig heeft (Unizo, UCM, & Graydon, 2019). Al uit een studie uit 2002 bleek dat België minder goed scoort op het vlak van ondernemerschap in vergelijking met andere landen in Europa. Toen nam het aantal ondernemers ook nog eens af (Guiot & Stobbeleir, 2002)! Daar is gelukkig verandering in gekomen, blijkt uit de cijfers van 2019. Nog nooit zijn er zoveel ondernemingen opgestart als in 2019, namelijk 100 113 ondernemingen zagen het licht in dit jaar. Daarmee zien we al voor het zevende jaar op rij een stijging in het aantal nieuwe ondernemingen in België (Unizo et al., 2019)! Het gaat dus duidelijk de goede kant uit, maar in vergelijking met andere Europese landen hinken we toch nog achterop. Dit komt voornamelijk omdat in België een angst voor falen heerst en een ongunstige attitude tegenover ondernemers in vergelijking met andere landen in Europa (Simons & Van de Cloot, 2017). Het starten van een onderneming brengt namelijk heel wat

onzekerheden met zich mee, wat de angst voor falen en de ongunstige attitude versterkt.

Meer dan de helft, namelijk 58,16%, van de nieuwe ondernemingen in België werden in 2019 in Vlaanderen gestart. Binnen Vlaanderen vinden we de meeste starters in Antwerpen. In Limburg daarentegen lag het aantal starters het laagst van de Vlaamse provincies (Unizo et al., 2019).

Factoren die een invloed hebben op het starten van een onderneming

Het belang van ondernemerschap in een economie is duidelijk niet te onderschatten. Zoals vermeld wordt ondernemerschap daarom ook zo veel mogelijk gestimuleerd en zijn er al tal van onderzoeken verricht naar ondernemerschap. Een groot deel van deze onderzoeken behandelen de factoren die invloed hebben op het starten van een onderneming.

Simons en Van de Cloot (2017) delen de factoren van ondernemerschap op in drie dimensies: de psychologische, de organisatie en de systemische. De dimensie 'organisatie' behandelt het efficiënt verzamelen en benutten van middelen. En de systemische dimensie bekijkt het grote plaatje rond de onderneming en houdt dus rekening met de klanten, leveranciers en vele andere stakeholders die elk bepaalde troeven hebben. De psychologische dimensie legt de nadruk op de ondernemer zelf, en zo ook op alle factoren die een invloed op de ondernemer hebben. Een aantal studies gaan hier verder op in en focussen zich op de persoonlijkheid en het karakter van de ondernemer (Chattopadhyay & Ghosh, 2008; Cardella et al., 2020). Een ondernemer moet onder andere risico's durven nemen en willen presteren. Maar er is één persoonlijke factor die een grote rol speelt in het overgaan tot actie, tot het effectief

oprichten van een onderneming, en dat is de intentie. De intentie om een onderneming op te starten heeft een grote invloed op de uiteindelijke beslissing van de ondernemer (Liñán & Fayolle, 2015). De intentie wordt omschreven als 'de bereidheid van een persoon om een bepaald gedrag te vertonen' (Hatak, Harms, & Fink, 2015). Dit wordt verklaard in de 'Theory of Planned Behavior', waar Ajzen (1991) stelt dat de intentie de beste indicator is voor het gedrag. Deze theorie stelt dat intentie op zijn beurt beïnvloed wordt door 3 factoren, namelijk persoonlijke attitude ten opzichte van het gedrag, subjectieve norm en waargenomen gedragscontrole.

De persoonlijke attitude ten opzichte van het gedrag houdt in dat de persoon gelooft dat een bepaald gedrag of een bepaalde handeling een positieve of negatieve invloed zal hebben op het leven van die persoon. Als een ondernemer er van overtuigd is dat het oprichten van een onderneming een positieve bijdrage aan zijn leven zou bijbrengen, dan zal de intentie om een onderneming op te richten groter zijn.

De subjectieve norm focust op de sociale druk rondom een individu die een invloed heeft op het al dan niet uitvoeren van een bepaald gedrag. In het geval van een ondernemer, zal de beslissing om een onderneming op te richten beïnvloed worden door de perceptie van de mensen rondom hem. Als bijvoorbeeld familie en vrienden erg positief staan ten opzichte van het ondernemersverhaal, zal de intentie om te ondernemen groter zijn.

Waargenomen gedragscontrole drukt het geloof van een persoon uit over hoe makkelijk het is om een bepaald gedrag te tonen of een bepaalde handeling te stellen. Met andere woorden gaat het over de perceptie van de persoon op de eigen

capaciteiten om een bepaalde handeling te stellen, het geloof in eigen kunnen dus. Als een ondernemer veel vertrouwen heeft in de eigen capaciteiten zal de intentie om een onderneming op te richten dus groter zijn.

Uit een onderzoek van Hatak en collega's (2015) blijkt dat ook de leeftijd van een persoon een invloed zal hebben op de intentie om een onderneming op te richten. Oudere personen die al een job hebben zullen in vergelijking met hun jongere collega's minder geneigd zijn om een onderneming op te starten. Hoe langer ze in dienst zijn, hoe lager de intentie wordt. Dit omdat de oudere personen eerder voor stabiliteit en zekerheid kiezen.

Uit een Turkse studie afgenomen bij 300 universiteitsstudenten concluderen Turker en Selcuk (2009) dat de intentie om te ondernemen van deze studenten gestimuleerd kan worden door een ondersteunende omgeving te creëren binnen de universiteit. Dit vertaalt zich in het aanbieden van voldoende kennis en inspiratie over ondernemerschap aan de studenten. Ook kwam hier het belang van zelfvertrouwen aan het licht. De ondersteunende omgeving zal namelijk meer effect hebben op studenten met veel zelfvertrouwen, zij zullen eerder geneigd zijn om gebruik te maken van de ondersteuning en zo zal de intentie bij deze personen ook groter zijn.

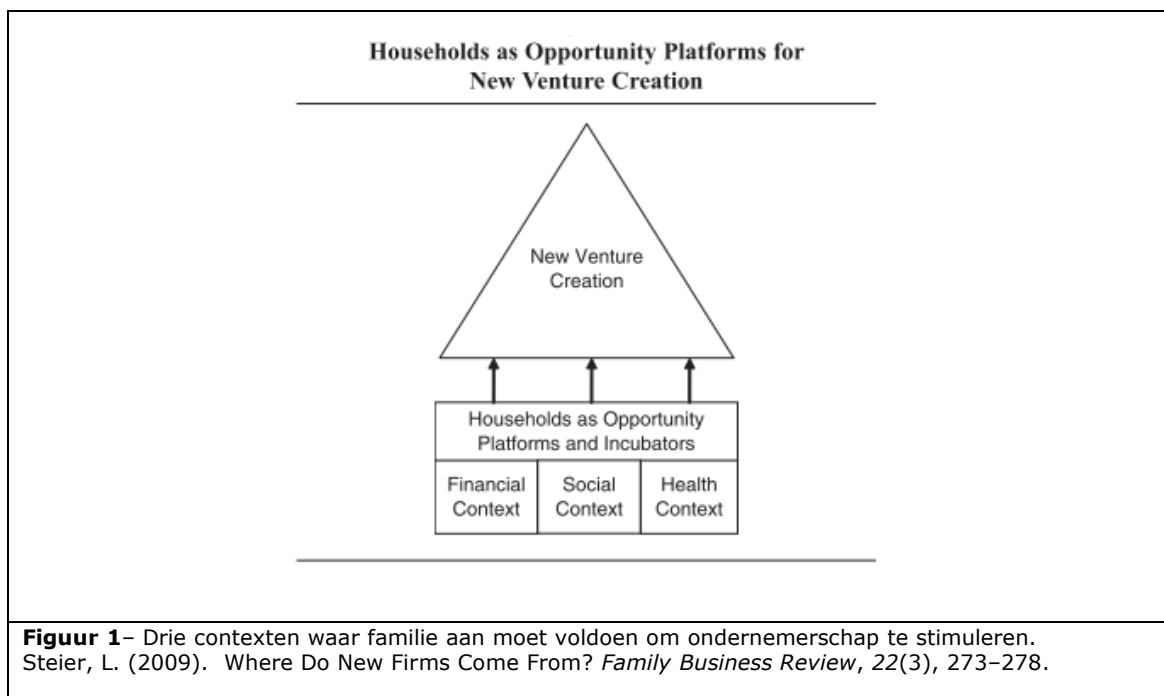
Een Amerikaans onderzoek verricht door Hall en Devaney (2009) aan de hand van 455 enquêtes ontdekte nog een aantal factoren die de intentie om te ondernemen beïnvloeden. Zo hebben onderwijs en een extra opleiding over ondernemen een positieve invloed op de intentie. Ook personen die al ervaring hebben met ondernemerschap zullen meer geneigd zijn om in de toekomst een onderneming op te richten.

Rol van de familie op het opstarten van een onderneming

Ondernemerschap is zelden een individuele inspanning (Steier, 2009). Een belangrijke factor die dan ook een grote rol speelt in het beslissingsproces van een persoon is de omgeving. De omgeving waarin een persoon opgroeit en leeft heeft een grote invloed op het gedrag en het beslissingsproces. Aldrich en Cliff (2003) geven ook aan dat een persoon verschillende sociale relaties heeft en dat een onderneming niet zomaar uit een vacuüm ontstaat. Dit blijkt ook al uit de 'Theory of Planned Behavior', waar de subjectieve norm één van de drie factoren is die de intentie voor een bepaald gedrag beïnvloedt (Ajzen, 1991). Uit het onderzoek van Liñán (2008) blijkt namelijk dat een ondersteunende omgeving op het vlak van ondernemerschap een persoon stimuleert om zelf ook deze richting uit te gaan. Hij of zij zal hierdoor eerder geneigd zijn om zelf te ondernemen. Dit sluit aan bij het eerder gezien onderzoek van Turker en Selcuk (2009) waar de intentie om te ondernemen

van universiteitsstudenten werd gestimuleerd door een ondersteunende omgeving binnen de universiteit.

De omgeving van een persoon bestaat uit een aantal netwerken en sociale contacten, waarvan de meest invloedrijke vaak de familie is. Er zijn dan ook een groot aantal studies verricht naar de invloed van de familie op de ondernemingsintentie van een persoon. Steier (2009) ziet familie als een invloed op de intentie om te ondernemen als er aan een aantal 'contexten' voldaan is. Dit wordt uitgelegd aan de hand van figuur 1. Een familie moet voldoen aan drie contexten voordat deze een stimulans kan zijn voor de creatie van nieuwe ondernemingen. Zo moet de familie op financieel vlak stabiel zijn en geen problemen hebben. Het oprichten van een onderneming is namelijk een financieel intensief proces. Ook de sociale relaties onderling moeten goed zitten, de familie moet een psychologisch veilige plek zijn. Een persoon moet zich bij zijn familie veilig en op zijn gemak voelen, en moet hier zichzelf



kunnen zijn. Ten slotte moet de familie geen last hebben van ernstige gezondheidsproblemen. Rodriguez, Tuggle en Hackett (2009) halen hier aan dat deze gezondheidsfactor een doorslaggevende rol kan spelen, aangezien veel bedrijven een ziektekostenverzekering aanbieden bij een job. Indien een persoon zelf een onderneming opricht zal hij of zij deze verzekering zelf moeten regelen. Als er aan deze drie contexten voldaan is, kan de familie volgens Steier (2009) fungeren als startplatform en motivatie voor het opstarten van een onderneming.

Uit een aantal onderzoeken blijkt dat familie een toekomstige ondernemer op een aantal vlakken kan ondersteunen. Zo kunnen startende ondernemers vaak op financieel vlak terugvallen op hun familie (Chattopadhyay & Ghosh, 2008; Rodriguez et al., 2009). Familie kan (een deel van) het startkapitaal zelf voorzien uit persoonlijke familiale bronnen of de familie kan de ondernemer helpen met het verzamelen van financiële middelen bij externe fondsen (Cardella et al., 2020). Het financieel kapitaal dat opgehaald kan worden bij derden moet wel terugbetaald worden met een bepaalde vorm van interest. Dit zorgt ervoor dat de financiële kosten van de startende ondernemer al snel zwaar doorwegen, en kunnen hem of haar zo afschrikken om een onderneming te starten. Maar het kapitaal verkregen via familie kan hier verandering inbrengen. Op dit financieel kapitaal moet (meestal) geen interest betaald worden en de terugbetaling heeft (meestal) geen vaste einddatum. Daarom wordt dit financieel kapitaal van familie in de literatuur ook 'geduldig financieel kapitaal' genoemd (Miller, Steier, & Le Breton-Miller, 2016). Deze mogelijkheden kunnen de intentie om een onderneming op te starten een serieuze positieve duw in de rug geven, aangezien de

ondernemer makkelijker aan de vereiste financiële middelen kan geraken (Rodriguez et al., 2009).

Cardella en collega's (2020) maken een onderscheid tussen twee types van steun die een familie kan bieden. Het eerste type is de zonet behandelde financiële of economische steun. Maar familie kan ook op een andere manier ondersteunen, namelijk op het emotioneel of relationeel vlak. Deze vorm van steun wordt sociaal kapitaal genoemd. Dit houdt in dat de familie ook kan helpen met het aanbieden van bijvoorbeeld (technologische) kennis, arbeid of interessante connecties met andere personen (Rodriguez et al., 2009; Miller et al., 2016). Zo kan een startende ondernemer makkelijker toegang krijgen tot bepaalde specifieke markten en middelen voor zijn of haar bedrijf (Rodriguez et al., 2009). Het sociaal kapitaal zijn eigenlijk alle niet-financiële bijdragen en ondersteuning van de familie.

Er zijn drie soorten familieleden die een belangrijke rol spelen in de keuze van een persoon om ondernemer te worden (Kirkwood, 2012). Dit zijn de ouders, de echtgenoot/echtgenote en de kinderen. Uit het onderzoek van Kirkwood (2012) blijkt dat de intentie om te ondernemen erg laag is bij ouders met jonge kinderen. Als deze kinderen het secundair onderwijs hebben afgewerkt stijgt de intentie bij de ouders terug. Ook het aantal kinderen heeft een invloed op de ondernemingsintentie. Bertrand en Schoar (2006) en Rodriguez en collega's (2009) spreken namelijk van een lagere intentie om te ondernemen bij kleinere gezinnen. Kinderen van grote gezinnen zijn eerder geneigd om zelf een bedrijf op te starten. De echtgenoot/echtgenote heeft voornamelijk een invloed op de motivatie om te ondernemen (Kirkwood, 2012). Als hij of zij achter het idee of de droom van de

ondernemer staat, zal deze ook gemotiveerder zijn om het idee of de droom waar te maken. Ook de ouders van een potentiële ondernemer hebben een erg grote invloed op de uiteindelijke beslissing. De opvoeding die ouders meegeven aan hun kinderen beïnvloeden het latere gedrag van hun kinderen. Ook zijn ouders vaak een bron van het zonet behandelde financieel en sociaal kapitaal. Uit een aantal studies blijkt ook dat kinderen die opgroeien in een ondernemersgezin een grotere intentie hebben om een onderneming op te richten dan kinderen die in een niet-ondernemersgezin opgroeien (Rodriguez et al., 2009; Kirkwood, 2012; Cardella et al., 2020). Maar Kirkwood (2012) nuanceert deze stelling door aan te halen dat kinderen in een ondernemersgezin ook negatief beïnvloed kunnen worden, door gestresseerde en vaak afwezige ouders. Aan de andere kant krijgen kinderen op deze manier een realistisch beeld van het ondernemersleven. In dit opzicht fungeren ouders ook als rolmodel voor de kinderen, wat de intentie om te ondernemen verhoogt (Chattopadhyay & Ghosh, 2008; Cardella et al., 2020). Ook kinderen die niet opgroeiden in een ondernemersgezin werden gestimuleerd om te ondernemen door een rolmodel, dit is in veel gevallen een bekende actieve ondernemer (Cardella et al., 2020).

Om na te gaan waarom een persoon bepaalde beslissingen neemt wordt er in de literatuur verwezen naar de 'embeddedness' van de persoon (H. E. Aldrich & Cliff, 2003; Rodriguez et al., 2009; Kirkwood, 2012; Miller et al., 2016). De persoon is opgegroeid in een bepaald gezin met een bepaalde cultuur en traditionele handelingen die de beslissingen van deze persoon onbewust beïnvloeden. Deze 'embeddedness' is beïnvloed door de sociale relaties en contacten van een persoon, door de netwerken waar deze persoon deel van uit

maakt. Mensen maken geen automatische gestandaardiseerde beslissingen, maar worden onbewust tijdens het beslissingsproces beïnvloed door de waarden en normen die ze hebben meegekregen van de omgeving. Hoe meer een persoon vasthoudt aan de invloeden van de volledige omgeving, hoe groter de embeddedness is. Deze 'embeddedness' zal de beslissing om een onderneming op te starten, en hoe dit eventueel in zijn werk gaat, beïnvloeden (Miller et al., 2016).

De invloed van familiale waarden en normen

Uit de literatuur kan dus geconcludeerd worden dat familie een doorslaggevende invloed kan hebben op de keuze om een onderneming op te richten. Ook tijdens het oprichtingsproces speelt de familie een erg grote rol. Een persoon maakt deel uit van een aantal netwerken, maar het is wel duidelijk dat de familie een uniek netwerk is. In de literatuur wordt dit verklaard door de dichtheid, met andere woorden het aantal banden die verbonden personen binnen één netwerk met elkaar hebben (H. Aldrich, Renzulli, & Langton, 1998). Omdat een persoon (bijna altijd) dagelijks met zijn of haar familie omgaat ligt de dichtheid hier ook hoger dan in andere netwerken. Aangezien er binnen de familie meestal een hoge emotionele verbondenheid is tussen de gezinsleden zal de cohesie in dit netwerk ook hoog zijn (Lansberg & Astrachan, 1994). Deze hoge cohesie resulteert binnen het netwerk in onder andere gedeelde normen en waarden (Granovetter, 1992).

Normen en waarden worden omschreven als opvattingen over hoe men zich moet gedragen op basis van bepaalde doelen en gedragswijzen (Liefbroer, 2003). Deze zijn uniek voor elk netwerk waar een persoon deel van uit maakt en al zeker voor

verschillende families (Distelberg & Sorenson, 2009). Elke familie deelt specifieke doelen en waarden die uniek zijn voor de ontwikkeling van de familie. Volgens het onderzoek van Distelberg en Sorenson (2009) zullen normen en waarden mee evolueren met de gezondheid van de familie en zich hier aan aanpassen. Als er bijvoorbeeld een familielid ziek wordt zullen de doelen en zo ook het gedrag van de volledige familie veranderen. Ook de economische situatie van de familie kan de familiale normen en waarden beïnvloeden (Bertrand & Schoar, 2006). Doorheen de tijd zullen de familiale waarden en normen blijven groeien door de verschillende interacties en handelingen binnen de familie (Rodriguez et al., 2009). Normaal gezien zal een familie deze waarden en normen levenslang met elkaar delen (Distelberg & Sorenson, 2009). Zoals eerder vermeld zijn de familiale waarden en normen voor elk gezin uniek.

Op het vlak van macro-culturele familiale waarden en normen werden ook al een aantal onderzoeken gevoerd. Zo blijkt uit een onderzoek van Liñan en Chen (2009) dat de familiale waarden en normen binnen één cultuur in bepaalde mate gelijk zijn voor een grote meerderheid van de families. Een gemeenschappelijke cultuur creëert gemeenschappelijke onderliggende waarden en normen binnen een gemeenschap. Hierdoor zullen personen binnen deze gemeenschap gedrag vertonen dat niet vanzelfsprekend is binnen andere culturen. Uygun (2012) concludeert in zijn onderzoek dat de verplichtingen die een persoon heeft naar zijn of haar familie afhankelijk zijn van de cultuur. Uit dit onderzoek blijkt ook dat de familiewaarden geen negatieve gevolgen hebben op een persoon die opgroeit in een dominante cultuur. Hier bovenop wordt er ook een associatie gemaakt tussen de familiewaarden en het positief welzijn van een

persoon in de familie. Ook personen die in eenzelfde land wonen zullen bepaalde normen en waarden met elkaar delen, aangezien ze hetzelfde systeem op landniveau met elkaar delen (Distelberg & Sorenson, 2009).

Er zijn al enkele onderzoeken gevoerd naar het verband tussen de familiale waarden en normen en ondernemerschap, die tot nog toe met geen duidelijke conclusie komen. Een onderzoek gevoerd door Bertrand en Schoar (2006) komt tot de conclusie dat 'familiale waarden een rol zouden kunnen spelen bij ondernemerschap'. Een zeer voorzichtige conclusie dus, die geen duidelijke link blootlegt tussen familiale waarden en normen en ondernemerschap. Ook Kirkwood (2012) gaat er vanuit dat zowel waarden, normen als attitudes van de familie een rol zullen spelen in de beslissing om een onderneming op te richten en het oprichtingsproces. Welke rol deze familiale normen en waarden hier spelen en hoe deze de ondernemingsbeslissing kunnen beïnvloeden is ook hier niet duidelijk. Liñan en Chen (2009) concluderen ook dat er verder onderzoek op het vlak van waarden nodig is om de link met ondernemerschap duidelijk te maken.

Het stellen van een bepaald gedrag kan een gevolg zijn van verschillende normen en waarden van een bepaald persoon (Cardella et al., 2020). Volgens het onderzoek van Liñan (2008) hebben familiale waarden en normen een invloed op de drie antecedenten die de intentie voor een bepaald gedrag beïnvloeden. Op het vlak van de *subjectieve norm* zal een ondersteunende omgeving de intentie om een bepaald gedrag te stellen verhogen. Deze omgeving kan gecreëerd worden door familiale waarden en normen die ondernemerschap stimuleren en ondersteunen (Liñan & Chen, 2009). Aangezien deze normen en waarden gedeeld worden met de familie zullen de personen die

hier deel van uitmaken ook positief staan ten opzichte van ondernemerschap. De toekomstige ondernemer zal hierdoor ook zelf een *positieve attitude* hebben ten opzichte van het opstarten van een onderneming, wat ook een van de antecedenten is en de intentie zo zal verhogen. Door op te groeien in een familie waar de normen en waarden focussen op een positief zelfbeeld en inzetten op de kwaliteiten van de personen, kan een persoon meer vertrouwen hebben in zijn of haar eigen kwaliteiten. Hierdoor kan het idee ontstaan dat het mogelijk is om met de verworven kwaliteiten een onderneming op te richten. In dit voorbeeld wordt ingespeeld op de *waargenomen gedragscontrole*.

De familiale waarden en normen kunnen gemeten worden aan de hand van de sterkte van de familie (Bertrand & Schoar, 2006). De sterkte van de familie wordt bepaald op basis van vijf categorieën. De eerste categorie is het belang van familie en dit heeft een positieve invloed op de sterkte van de familie. Als een persoon dus veel belang hecht aan zijn of haar familie zal dit een positieve invloed hebben op de sterkte van de familie. De tweede categorie is de verplichting van de ouders ten opzichte van het kind. Families waarbinnen een gevoel heerst dat ouders een grote verplichting hebben ten opzichte van het kind zijn over het algemeen ook sterke families. De derde categorie kijkt naar het respect voor de ouders. Families waar er veel respect heerst voor de ouders zullen een positieve invloed hebben op de sterkte van het gezin. De vierde categorie behandelt de verplichtingen van het kind. Sterke families zullen veel aandacht besteden aan de gehoorzaamheid van het kind. En de onafhankelijkheid van het kind ten slotte heeft een negatief effect op de sterkte van een familie. Hoe onafhankelijker een kind is, hoe lager de sterkte van die familie. In dit

onderzoek worden de familiale waarden en normen dus bepaald op basis van de sterkte van de familie, die bestaat uit vijf categorieën.

Zoals eerder vermeld is er tot nog toe geen eenduidige conclusie over de link tussen familiale normen en waarden en de intentie om een onderneming op te starten. Deze thesis voert een onderzoek om meer duidelijkheid te kunnen scheppen rond deze stelling. Uit het onderzoek van Bertrand en Schoar (2006) blijkt dat er een lage economische ontwikkeling en activiteit heerst in landen waar de sterkte van de familie hoog is. Volgens Varvarigos (2021) kan de sterkte van de familie er voor zorgen dat er wordt vastgehouden aan bepaalde waarden, die kunnen leiden tot een lage economische activiteit. Hieruit kan onderstaande hypothese afgeleid worden:

De sterkte van de familie heeft een negatief effect op de intentie om een onderneming op te starten.

Aangezien de sterkte van de familie wordt gemeten aan de hand van de eerder besproken vijf subcategorieën is het interessant om ook het effect van elk van deze subcategorieën op de intentie om te ondernemen te onderzoeken. De eerste vier categorieën hebben een positief effect op de sterkte van de familie, als deze groot zijn zal de sterkte van de familie ook groot zijn. Dit betekent dat de positieve invloed van de vier subcategorieën op de sterkte van de familie, deze sterkte van de familie zal vergroten. Hierdoor zal het negatieve effect op de intentie om een onderneming op te richten nog groter zijn. Volgens Zhu, Burmeister-Lamp en Hsu (2017) kan een hoge sterkte van de familie gepaard gaan met veel tijd en energie die er aan de familie wordt besteed. Hierdoor kan er weinig tijd en energie overblijven om zich te focussen op een groot project zoals het

oprichten van een onderneming. Het verwachte negatief effect van belang van familie kan te maken hebben met de angst voor falen en ongunstige attitude tegenover ondernemers waar sprake van is in België, in vergelijking met andere landen in Europa (Simons & Van de Cloot, 2017). Aangezien familiale waarden en normen binnen één cultuur vaak in bepaalde mate gelijk zijn, zullen kinderen in België die veel belang hechten aan hun familie dezelfde houding aannemen tegenover de intentie om te ondernemen als hun ouders (Liñan & Chen, 2009). Als een kind veel waarde hecht aan de familie, zal deze ook de waarden en normen van de familie in bepaalde mate waarderen en eventueel overnemen. Zo kan ook de visie ten opzichte van ondernemerschap van de familie overgenomen worden. Dezelfde redenering kan mogelijks gemaakt worden voor de variabele gehoorzaamheid.

Enkel de onafhankelijkheid van het kind heeft een negatieve invloed op de sterkte van de familie, hoe groter de onafhankelijkheid van het kind, hoe lager de familiesterkte zal zijn. Een hoge onafhankelijkheid van het kind zal de sterkte van de familie verlagen, waardoor de negatieve invloed op de intentie om te ondernemen afneemt. Er wordt dus verwacht dat een hoge onafhankelijkheid van het kind zal resulteren in een hogere intentie om een onderneming te starten, aangezien de verwachte negatieve invloed van de sterkte van de familie afneemt. Loi, Barbieri, Castriotta en Di Guardo (2021) zetten deze stelling kracht bij door te beweren dat onafhankelijke personen graag alleen werken omdat ze goed weten wat hun doel is en wat ze van zichzelf kunnen verwachten. Dit geloof in eigen kunnen en het te bereiken doel kan de intentie verhogen. Ook Chattopadhyay en Ghosh (2008) gaan er van uit dat

onafhankelijkheid een positieve invloed zal hebben op de ondernemende intentie. Op basis hiervan worden volgende hypothesen geformuleerd:

H1: De onafhankelijkheid van het kind heeft een positief effect op de intentie om een onderneming op te starten.

H2: De gehoorzaamheid van het kind heeft een negatief effect op de intentie om een onderneming op te starten.

H3: Het belang van familie heeft een negatief effect op de intentie om een onderneming op te starten.

H4: De verplichting van de ouders ten opzichte van het kind heeft een negatief effect op de intentie om een onderneming op te starten.

H5: Respect van het kind voor de ouders heeft een negatief effect op de intentie om een onderneming op te starten.

Zoals eerder vermeld stelt de *Theory of Planned Behavior* dat de intentie de beste indicator voor een bepaald gedrag is (Ajzen, 1991). Deze theorie stelt ook vast dat de intentie op zijn beurt door drie antecedenten wordt beïnvloed, zijnde de persoonlijke attitude ten opzichte van het gedrag, de subjectieve norm en de waargenomen gedragscontrole. Zo kan de sterkte van de familie volgens Zhu, en collega's (2017) samenhangen met steun van de familie wat een motiverende invloed kan hebben, wat gelinkt kan worden met de persoonlijke attitude en de waargenomen gedragscontrole. Volgens dit onderzoek kan sterkte van familie ook een invloed hebben op de mate waarin de familie interesse toont in het werk van de potentiële ondernemer, wat gelinkt kan worden met de subjectieve norm aangezien het hier gaat over de sociale druk rondom de persoon. Om meer duidelijkheid te scheppen tussen de sterkte van de familie en de intentie om te ondernemen zal de link met de

antecedenten die leiden tot de ondernemende intentie ook onderzocht worden. Dit leidt tot volgende hypothesen:

H1a: De persoonlijke attitude ten opzichte van het gedrag zal de relatie tussen onafhankelijkheid en de intentie om een onderneming op te starten mediëren.

H1b: De subjectieve norm zal de relatie tussen onafhankelijkheid en de intentie om een onderneming op te starten mediëren.

H1c: De waargenomen gedragscontrole zal de relatie tussen gehoorzaamheid en de intentie om een onderneming op te starten mediëren.

H2a: De persoonlijke attitude ten opzichte van het gedrag zal de relatie tussen gehoorzaamheid en de intentie om een onderneming op te starten mediëren.

H2b: De subjectieve norm zal de relatie tussen gehoorzaamheid en de intentie om een onderneming op te starten mediëren.

H2c: De waargenomen gedragscontrole zal de relatie tussen gehoorzaamheid en de intentie om een onderneming op te starten mediëren.

H3a: De persoonlijke attitude ten opzichte van het gedrag zal de relatie tussen belang van familie en de intentie om een onderneming op te starten mediëren.

H3b: De subjectieve norm zal de relatie tussen belang van familie en de intentie om een onderneming op te starten mediëren.

H3c: De waargenomen gedragscontrole zal de relatie tussen belang familie en de intentie om een onderneming op te starten mediëren.

H4a: De persoonlijke attitude ten opzichte van het gedrag zal de relatie tussen verplichting en de intentie om een onderneming op te starten mediëren.

H4b: De subjectieve norm zal de relatie tussen verplichting en de intentie om een onderneming op te starten mediëren.

H4c: De waargenomen gedragscontrole zal de relatie tussen verplichting en de intentie om een onderneming op te starten mediëren.

H5a: De persoonlijke attitude ten opzichte van het gedrag zal de relatie tussen respect en de intentie om een onderneming op te starten mediëren.

H5b: De subjectieve norm zal de relatie tussen respect en de intentie om een onderneming op te starten mediëren.

H5c: De waargenomen gedragscontrole zal de relatie tussen respect en de intentie om een onderneming op te starten mediëren.

Er zijn ook een aantal onderzoeken die het belang van vertrouwen aangeven bij het starten van een onderneming. Het onderzoek gevoerd door Bertrand en Schoar (2006) gaat er vanuit dat naties met een hoog niveau van vertrouwen in staat zijn om grootschalige en succesvolle ondernemingen op te richten. Ook is er hier sprake van een positieve relatie tussen vertrouwen en economische vooruitgang. Het onderzoek van Hoffman, Hoelscher en Sorenson (2006) staat deze bevindingen bij, aangezien uit hun onderzoek blijkt dat het hoge vertrouwen binnen een natie zich vertaalt in families die elkaar onderling veel helpen en dit ook van elkaar verwacht wordt. Dankzij veel vertrouwen zal het opstarten van een onderneming en dit proces vlot verlopen. In dit onderzoek zal er nagegaan worden of deze relatie ook geldt voor de sterkte van de familie. Het vertrouwen wordt hier gemeten aan de hand van de 'perceived benevolence'. Deze variabele geeft weer hoeveel vertrouwen de familie heeft, in welke mate de familie begaan is met een persoon. Er wordt dus onderzocht of de perceived benevolence het effect van de

sterkte van de familie op de persoonlijke attitude ten opzichte van het gedrag, de subjectieve norm en de waargenomen gedragscontrole beïnvloedt en in welke richting. Hierbij wordt er van uit gegaan dat de sterkte van de familie een negatief effect zal hebben op de drie antecedenten. Op basis van de onderzoeken van Bertrand en Schoar (2006) en Hoffman en collega's (2006) veronderstellen we dat dit effect kleiner zal zijn als de perceived benevolence groot is. Dit leidt tot volgende hypothesen:

H6: De positieve impact van onafhankelijkheid op de persoonlijke attitude, de subjectieve norm en de waargenomen gedragscontrole is kleiner wanneer de perceived benevolence groot is.

H7: De negatieve impact van gehoorzaamheid op de persoonlijke attitude, de subjectieve norm en de waargenomen gedragscontrole is kleiner wanneer de perceived benevolence groot is.

H8: De negatieve impact van belang van

familie op de persoonlijke attitude, de subjectieve norm en de waargenomen gedragscontrole is kleiner wanneer de perceived benevolence groot is.

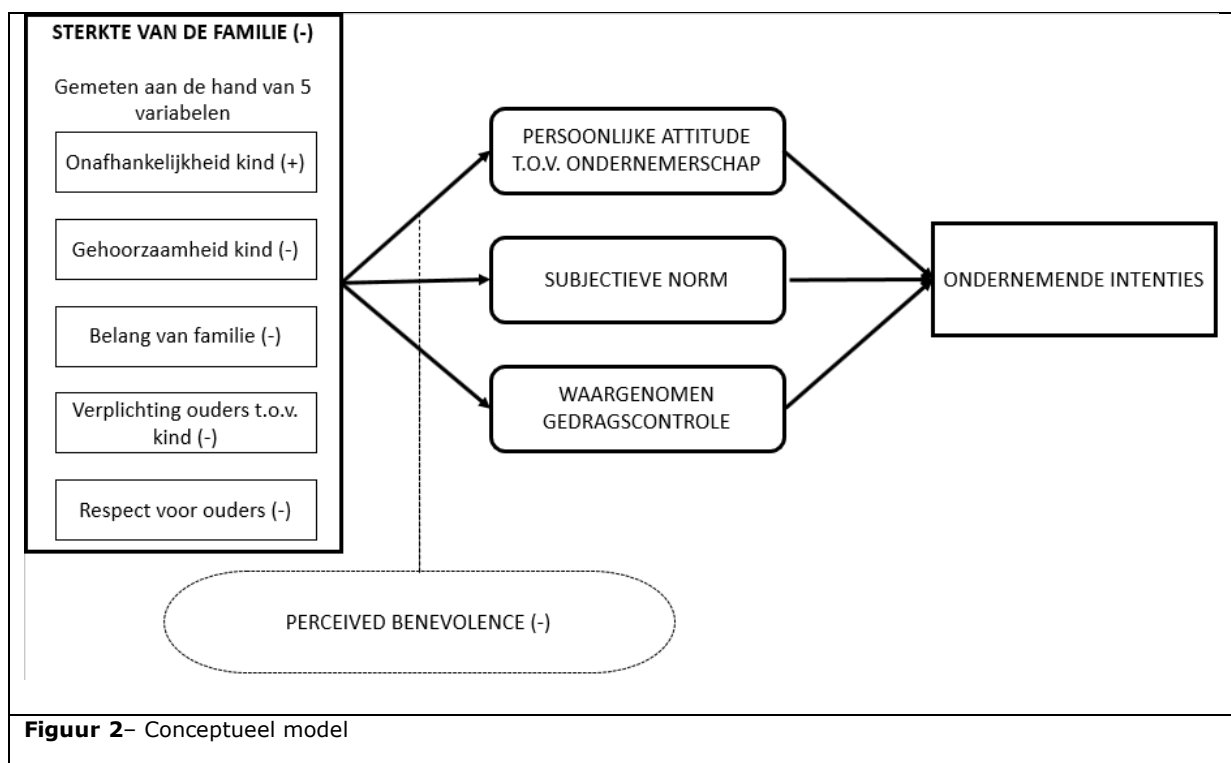
H9: De negatieve impact van verplichting op de persoonlijke attitude, de subjectieve norm en de waargenomen gedragscontrole is kleiner wanneer de perceived benevolence groot is.

H10: De negatieve impact van respect voor de ouders op de persoonlijke attitude, de subjectieve norm en de waargenomen gedragscontrole is kleiner wanneer de perceived benevolence groot is.

3. Methodologie

Data set

Om een beeld te krijgen van de invloed van familiale waarden en normen op de intentie om te ondernemen wordt er een kwantitatief onderzoek gevoerd. De data die in dit onderzoek wordt gebruikt, is verzameld aan de hand van enquêtes opgesteld in *Qualtrics*.



Figuur 2- Conceptueel model

Om een zo duidelijk mogelijk inzicht te verkrijgen van de invloed van de familie, werden er twee verschillende enquêtes opgesteld en uitgestuurd, één vragenlijst moet het kind invullen en de andere vragenlijst moeten de ouders invullen. Beide vragenlijsten zijn voor het grootste deel identiek, maar de vragenlijst die door de kinderen ingevuld moest worden omvat nog een extra aantal vragen over hun intentie om te ondernemen en hun ondernemende passie. De andere iets kortere vragenlijst werd door beide ouders van het kind ingevuld. Het is noodzakelijk dat zowel het kind als beide ouders hun enquête invullen, indien het kind of één van de ouders de enquête niet invulde, werd dit als een onvolledige respons gezien en niet opgenomen in de data. Een volwaardige respons bestaat dus uit drie volledig ingevulde enquêtes, behalve bij kinderen waar een ouder overleden is. Door de verwantschap tussen de enquête van het kind en die van de ouders, kon er nagegaan worden of het kind en de ouders dezelfde factoren belangrijk vinden. Een gezin komt pas in aanmerking als het kind studeert in zijn laatste jaar aan de hogeschool of universiteit, of het kind is één jaar geleden afgestudeerd. Deze doelgroep werd gekozen omdat er van wordt verwacht dat er een grotere kans is om de intentie om te ondernemen te ontwikkelen in vergelijking met personen die al lange tijd zijn afgestudeerd of pas aan hun studie zijn begonnen. Er werden in totaal naar 180 verschillende families enquêtes uitgestuurd.

Van deze 180 families hebben er 115 gereageerd. Dit resulteert in een hoog responspercentage van 63,89% wat te verklaren valt aangezien een groot deel van de respondenten uit de persoonlijke omgeving kwamen. Uiteindelijk blijken er 102 families een volwaardige respons te hebben gegeven, van 13 families werd er geen volledige respons

ontvangen. Dit brengt de finale dataset op 102 families en 303 individuele responsen, waarvan bij drie families één ouder is overleden.

Alle respondenten zijn woonachtig te Vlaanderen, waarvan het grootste deel in Limburg woont. Op één persoon na hebben ook alle respondenten de Belgische nationaliteit. Er is een bij benadering gelijke verdeling tussen het aantal mannelijke en vrouwelijke respondenten. Bijna 55% van de respondenten is actief in een economische opleiding of heeft een economische opleiding afgewerkt.

Afhankelijke variabele

De enquêtes ingevuld door het kind peilen naar de intenties van het kind om een onderneming op te richten. Deze worden gemeten aan de hand van de *Entrepreneurial Intention Questionnaire* (EIQ) opgesteld door Liñan en Chen (2009). De respondent moet zes stellingen beoordelen op een Likert schaal van 1 tot en met 7, waar 1 staat voor 'helemaal oneens' en 7 voor 'helemaal eens'. Het gaat over volgende zes stellingen: 1) ik ben bereid om alles te doen om ondernemer te zijn, 2) mijn professionele doel is ondernemer worden, 3) ik zal er alles aan doen om mijn eigen onderneming te starten en te leiden, 4) ik ben vastbesloten om in de toekomst een onderneming te starten, 5) ik heb heel serieus overwogen om een onderneming te starten en 6) ik heb een sterke intentie om ooit een onderneming te starten. De Cronbach's Alpha voor deze zes stellingen bedraagt 0,967 waaruit geconcludeerd kan worden dat dit een betrouwbare schaal is.

Onafhankelijke variabele

De familiale waarden en normen van een familie worden nagegaan door de sterkte van

de familie te meten. De sterkte van de familie wordt volgens Bertrand & Schoar (2006) gemeten aan de hand van de *World Values Survey*. De sterkte van de familie wordt bepaald op basis van vijf subcategorieën, waarvan vier een positieve invloed hebben op de sterkte van de familie en één een negatieve invloed. De eerste subcategorie is het belang van de familie, die wordt gemeten door de vraag 'hoe belangrijk is familie voor u?' te stellen aan de respondent. De respondent moet dit aangeven aan de hand van een Likert schaal van 1 tot en met 7, waarbij 1 staat voor 'helemaal niet belangrijk' en 7 'heel belangrijk'. Het belang van de familie heeft een positieve invloed op de sterkte van de familie. De tweede subcategorie is de verplichting die ouders hebben ten opzichte van het kind. Deze wordt gemeten aan de hand van twee stellingen die beoordeeld worden door een Likert schaal van 1 tot en met 7, waarbij 1 staat voor 'helemaal oneens' en 7 voor 'helemaal eens'. De stellingen luiden als volgt: 1) het is de plicht van de ouders om hun best te doen voor hun kinderen, zelfs ten koste van hun eigen welzijn en 2) ouders hebben een eigen leven en moeten hun eigen welzijn niet opofferen voor het welzijn van hun kinderen. Bij het verwerken van de data wordt de tweede stelling reverse gecodeerd, zodat beide stellingen de verplichting van de ouders op dezelfde manier meten. Deze subcategorie heeft ook een positieve invloed op de sterkte van de familie. De derde subcategorie, respect voor de ouders, heeft ook een positieve invloed op de familie. Deze wordt op dezelfde manier gemeten als de tweede subcategorie 'verplichting die ouders hebben ten opzichte van het kind', maar op basis van twee andere stellingen. Namelijk 1) ongeacht de kwaliteiten en fouten van je ouders, je moet ze altijd respecteren en van ze houden en 2) je hebt niet de plicht om je ouders te

respecteren en van ze te houden als ze het niet verdienen. Ook hier wordt, net zoals bij de variabele verplichting van de ouders, de tweede stelling reverse gecodeerd bij het verwerken van de data. De vierde subcategorie gehoorzaamheid van het kind heeft ook een positieve invloed op de sterkte van de familie, en werd bevraagd door een rangschikking te maken van 11 kenmerken van het kind waarbij 1 'het meest belangrijk' is en 11 'het minst belangrijk'. Voorbeelden van de kenmerken zijn onder andere vastberadenheid en verantwoordelijkheid. Onafhankelijkheid van het kind ten slotte heeft een negatieve invloed op de sterkte van de familie, en werd op dezelfde manier gemeten als de gehoorzaamheid van het kind. Onafhankelijkheid en gehoorzaamheid werden dus samen met negen andere kenmerken gerangschikt door de respondenten op basis van belangrijkheid. Hoe dichter de score bij één ligt, hoe meer belang de respondenten hechten aan het kenmerk. Beide subcategorieën werden als belangrijk beschouwd indien de respondenten de subcategorie in de top vijf rangschikte.

Om de betrouwbaarheid van deze schaal na te gaan wordt de Cronbach's Alpha berekend voor belang van familie, verplichting van de ouders en respect voor de ouders enerzijds, en gehoorzaamheid en onafhankelijkheid anderzijds. Er wordt een opsplitsing gemaakt aangezien de eerste drie categorieën gemeten worden aan de hand van een Likert schaal, en de laatste twee aan de hand van een rangschikking. De Cronbach's Alpha bedraagt 0,358 voor de eerste drie categorieën en 0,431 voor de laatste twee categorieën. Beide waarden zijn dus eerder aan de lage kant, waar rekening mee gehouden moet worden bij de resultaten van dit onderzoek.

Ook moet er rekening gehouden

worden met de vraagstelling die gehanteerd wordt voor de variabelen van sterkte van de familie te meten. Er werd namelijk een gezamenlijke enquête uitgestuurd in samenwerking met twee andere onderzoeken waardoor de vragen aangepast moesten worden om zo in deze enquête te passen. De variabelen gehoorzaamheid, onafhankelijkheid en belang van familie worden op dezelfde manier bevraagd zoals in het onderzoek van Bertrand en Schoar (2006), namelijk door gebruik te maken van vragen uit de World Values Survey (Faso & Lanka, 2012). Maar de vraagstelling van de variabelen respect en verplichting worden licht gewijzigd om zo beter in de gemeenschappelijke enquête te passen. In het onderzoek van Bertrand en Schoar (2006) wordt namelijk aan de respondenten gevraagd of ze het 'eens' of 'oneens' zijn met de stellingen. Terwijl de respondenten in dit onderzoek aan de hand van een Likert schaal van 1 tot en met 7 moeten aangeven in welke mate ze het al dan niet eens zijn met de stelling.

Mediatoren

In dit onderzoek wordt het mediërend effect van de drie antecedenten van de *Theory of Planned Behavior*, namelijk de persoonlijke attitude ten opzichte van het gedrag, de subjectieve norm en de waargenomen gedragscontrole, ook nagegaan. Deze drie antecedenten worden elk gemeten aan de hand van een aantal stellingen waar de respondent aangeeft in welke mate hij het met de stelling eens of oneens is (Liñan & Chen, 2009). Dit op basis van een Likert schaal van 1 tot en met 7, gaande van helemaal oneens tot helemaal eens.

De persoonlijke attitude ten opzichte van het gedrag wordt gemeten aan de hand van de volgende stellingen: 1) voor mij betekent ondernemer zijn meer voordelen dan

nadelen, 2) een carrière als ondernemer is aantrekkelijk voor mij, 3) als ik de kans en de middelen had, zou ik graag een onderneming starten, 4) ondernemer zijn zou voor mij veel voldoening geven en 5) tussen verschillende opties zou ik liever een ondernemer zijn. De Cronbach's Alpha is in dit geval 0,903, waaruit geconcludeerd kan worden dat dit een betrouwbare meting is.

De subjectieve norm wordt gemeten aan de hand van de volgende stellingen: 1) mijn naaste familie (ouders, broer/zus) keurt mijn beslissing om een onderneming te starten goed, 2) mijn vrienden keuren mijn beslissing om een onderneming te starten goed en 3) mijn collega's keuren mijn beslissing om een onderneming te starten goed. Ook hier is er sprake van een hoge Cronbach's Alpha, namelijk 0,753.

De waargenomen gedragscontrole ten slotte, wordt gemeten aan de hand van volgende stellingen: 1) een onderneming starten en laten werken zou voor mij gemakkelijk zijn, 2) ik ben bereid om een levensvatbare onderneming te starten, 3) ik beheers het proces om een nieuwe onderneming te starten, 4) ik ken de vereiste praktische details om een nieuwe onderneming te starten, 5) ik weet hoe ik een ondernemend project kan ontwikkelen en 6) als ik zou proberen om een onderneming te starten dan zou ik een grote slaagkans hebben. De Cronbach's Alpha is ook hier erg hoog, namelijk 0,898.

Moderator

In dit onderzoek wordt nagegaan of de perceived benevolence de verwachte negatieve invloed van de sterkte van de familie op de intentie om te ondernemen zal verzwakken. De perceived benevolence wordt bepaald op basis van vijf stellingen die gemeten worden aan de hand van een Likert

schaal, waarbij 1 staat voor 'helemaal oneens' en 7 'helemaal eens' (Vandekerckhof, 2015). Deze vijf stellingen zijn: 1) mijn familie is zeer bezorgd dat het goed gaat met mij, 2) mijn familie zal alles doen om mij te helpen, 3) mijn familie zal niets ondernemen om mij opzettelijk te kwetsen, 4) mijn familie houdt rekening met mijn persoonlijke voorkeuren en wensen en 5) mijn familie legt de focus op zaken waar ik belang aan hecht. Ook dit is een betrouwbare schaal, aangezien de Cronbach's Alpha 0,850 bedraagt.

Controlevariabelen

Om de nauwkeurigheid van het onderzoek te verhogen wordt er rekening gehouden met enkele controlevariabelen. De eerste controlevariabele waar rekening mee wordt gehouden is de leeftijd van het kind. Uit de literatuur blijkt namelijk dat hoe hoger de leeftijd, hoe lager de intentie om te ondernemen (Hatak et al., 2015). In de vragenlijst wordt er gevraagd aan de respondenten om hun leeftijd aan te geven. Een tweede controlevariabele in dit onderzoek is het geslacht van het kind. Liñán en Fayolle (2015) concluderen uit hun onderzoek dat mannelijke respondenten positiever staan tegenover de intentie om te ondernemen dan vrouwen. En ten slotte wordt in dit onderzoek ook rekening gehouden met het type gezin waar het kind in opgroeit. Zoals eerder vermeld is de intentie om te ondernemen groter bij kinderen die opgroeien in een ondernemersgezin dan bij kinderen die opgroeien in een niet-ondernemersgezin (Rodriguez et al., 2009; Kirkwood, 2012; Cardella et al., 2020). In de vragenlijst wordt dit nagegaan door aan de ouders te vragen of ze een eigen bedrijf bezitten en ook door aan het kind te vragen of één van de ouders een eigen bedrijf bezit.

4. Resultaten

Beschrijvende analyse

In tabel 1 wordt een overzicht gegeven van de beschrijvende statistieken van de dataset. Deze zijn van toepassing op de kinderen die de enquête hebben ingevuld, aangezien zij de doelgroep zijn voor dit onderzoek. De gemiddelde leeftijd ligt hier op 22 jaar met een spreiding van minimaal 18 en maximaal 28 jaar, wat te verwachten is aangezien dit onderzoek zich focust op studenten die in hun laatste jaar studeren of net zijn afgestudeerd. Het merendeel van de kinderen, namelijk 57,8% is mannelijk, wat overeenkomt met 59 mannelijke en 43 vrouwelijke respondenten. Ongeveer 55% heeft een opleiding met economische achtergrond afgewerkt of is hierin actief. Iedereen heeft de Belgische nationaliteit, op één persoon na die de Italiaanse nationaliteit heeft. Het overgrote deel respondenten woont in Limburg, slechts 4 respondenten wonen in Antwerpen, 1 in Vlaams-Brabant en 1 in Oost-Vlaanderen. 19 respondenten geven aan gescheiden ouders te hebben en 23 respondenten komen uit een ondernemersgezin.

Vervolgens werd de gemiddelde score van de drie mediators en de intentie om te ondernemen berekend. Hieruit wordt duidelijk dat de hoogste score aan subjectieve norm wordt gegeven, namelijk 5,53 op 7. Aan persoonlijke attitude wordt een gemiddelde score van 4,31 op 7 toegekend, wat inhoudt dat de respondenten een licht positief staan tegenover het oprichten van een onderneming. De laagste score geven de respondenten aan de waargenomen gedragscontrole, namelijk een gemiddelde van 3,78 op 7. Ze hebben dus het gevoel dat er heel wat vaardigheden en kwaliteiten nodig zijn om een onderneming op te richten. Ook hebben de respondenten een eerder lage

intentie om te ondernemen, wat blijkt uit de gemiddelde score van 3,37 op 7.

Ten slotte wordt de sterkte van de familie gemeten aan de hand van vijf variabelen. Onafhankelijkheid is de enige variabele die een negatieve invloed heeft op de sterkte van de familie, maar uit de data blijkt dat de respondenten dit kenmerk gemiddeld in de top vier van belangrijkste kenmerken plaatsen. In tegenstelling tot gehoorzaamheid dat een positieve bijdrage heeft aan de sterkte van een familie. Dit kenmerk wordt gemiddeld gezien tussen de zesde en zevende plek geplaatst. De overige drie variabelen, het belang van de familie, respect voor de ouders en verplichting van de ouders ten opzichte van het kind worden gemeten op een 7 Likert schaal. Hieruit blijkt dat de respondenten erg veel belang hechten aan familie, met een gemiddelde score van 6,56.

Ook aan respect voor ouders en verplichting van de ouders ten opzichte van de kinderen worden tamelijk hoge scores toegekend, respectievelijk 4,64 en 4,82 gemiddeld. De moderator perceived benevolence wordt ook op een 7 Likert schaal gemeten, en geeft het vertrouwen van de familie weer. Uit de resultaten blijkt dat de gemiddelde score op deze schaal 5,9 bedraagt, wat zich vertaalt in een algemeen erg hoog niveau van vertrouwen van de familie van de respondenten.

Er werd een principal component analysis (PCA) ondernomen om de vijf variabelen te herleiden tot één index, namelijk de sterkte van de familie (Bertrand & Schoar, 2006). Principal component analysis is een techniek om de informatie van een aantal variabelen samen te vatten in één index. Deze index is een lineaire combinatie van de originele variabelen die de variantie van de data hierin

weergeeft. Echter werd er bij deze dataset na het uitvoeren van de PCA geen bruikbare resultaten verkregen. De variantie die de index verkregen uit de PCA vastlegde, was te laag om representatief te zijn voor de dataset en zodoende ook niet bruikbaar voor verder analyses. Daarom werd er besloten om verder te gaan met de vijf variabelen die de sterkte van de familie bepalen en de effecten van deze variabelen elk apart te onderzoeken op de intentie om te ondernemen van de kinderen. Aan de hand van een OLS-regressie worden de directe linken onderzocht, waarna via het simpel mediatiemodel (model 4) van PROCESS van Hayes de indirecte linken worden onderzocht. Ten slotte wordt aan de hand van het modererend mediatiemodel (model 7) van PROCESS van Hayes de invloed van de moderator achterhaald. Maar eerst wordt er aan de hand van tabel 2 gekeken naar de onderlinge correlaties van de variabelen van sterkte van de familie.

Correlatie

De correlatiematrix weergegeven in tabel 2 geeft de onderlinge samenhang tussen de variabelen van sterkte van de familie, de drie antecedenten, de ondernemende intenties en de perceived benevolence weer.

Sterkte van de familie

In tabel 2 wordt onder andere de correlatie matrix weergegeven van de vijf variabelen van sterkte van de familie. Hieruit blijkt dat onafhankelijkheid van het kind sterk negatief en significant gecorreleerd is (-0,372) met de gehoorzaamheid van het kind. Dit betekent dat kinderen die erg onafhankelijk zijn ook meer zelfstandig zijn en meer eigen beslissingen maken, en zo ook minder luisteren naar wat hun ouders te zeggen hebben.

Tabel 1 – Beschrijvende statistieken

	N	Gemiddelde	Standaardfout	Min	Max
Leeftijd	102	22,01	1,361	18	28
Geslacht	102				
Opleiding	102				
- <i>Economisch</i>	56				
Gescheiden ouders	102				
Ouders onderneming	102				
Domicilie	102				
- <i>Limburg</i>	96				
- <i>Antwerpen</i>	4				
- <i>Vlaams-Brabant</i>	1				
- <i>Oost-Vlaanderen</i>	1				

	Gemiddelde	Standaardfout
Persoonlijke attitude	4,31	1,262
Subjectieve norm	5,53	0,894
Waargenomen gedragscontrole	3,78	1,219
Ondernemende intentie	3,37	1,531

N = 102

Antecedenten *Theory of Planned Behavior*: gemeten aan de hand van 7 Likert schaal.

Ondernemende intentie gemeten aan de hand van 7 Likert schaal.

	Gemiddelde	Standaardfout
Onafhankelijkheid	3,90	2,132
Gehoorzaamheid	6,77	2,737
Belang familie	6,56	0,711
Verplichting ouders t.o.v. kind	4,64	1,343
Respect voor ouders	4,82	1,343
Perceived Benevolence	5,90	0,813

N = 303

Variabelen sterkte van familie

- Onafhankelijkheid en gehoorzaamheid gemeten aan de hand van rangorde 1 tot en met 11.

- Belang familie, verplichting, respect en perceived benevolence gemeten aan de hand van 7 Likert schaal.

Tussen onafhankelijkheid en belang van familie is er dan weer een significant sterk verband (0,216), zo blijkt uit tabel 2. Het hoeft namelijk niet zo te zijn dat een kind met meer onafhankelijkheid, en zodoende eventueel ook minder gehoorzaamheid minder belang hecht aan hun familie dan kinderen met een lage mate van onafhankelijkheid. Het is niet omdat een persoon erg onafhankelijk is, dat deze persoon geen belang kan hechten aan zijn of haar familie. Vervolgens is er ook een significant positief verband tussen onafhankelijkheid en respect voor de ouders (0,171). Onafhankelijke personen hebben mogelijks een goed beeld wat hun ouders allemaal voor hun doen, en hier ook veel respect voor hebben. Ten slotte blijkt uit tabel 3 dat belang van familie erg sterk, significant

en positief gecorreleerd is met respect voor de ouders (0,367).

Aangezien personen die veel belang hechten aan een bepaald onderwerp hier meestal ook veel respect voor hebben, is deze positieve correlatie geen verrassing.

Antecedenten Theory of Planned Behavior

Tabel 2 geeft ook de correlatie weer tussen de variabelen van sterkte van de familie en de drie antecedenten van *Theory of Planned Behavior*. Hieruit blijkt dat er tussen deze variabelen twee significante correlaties tot stand komen. Ten eerste heeft belang van familie een negatief significant verband (-0,228) met de persoonlijke attitude. En ten tweede heeft de verplichting ten opzichte van de ouders een positief significant verband (0,153) met de persoonlijke attitude. De

Tabel 2 – Correlatiematrix

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
Onafhankelijkheid (1)	1	-,372**	,216**	-,074	,171*	-,014	-,061	-,130	,013	,103*
Gehoorzaamheid (2)		1	-,075	-,007	-,015	-,087	-,054	,065	-,004	-,068*
Belang familie (3)			1	-,080	,367**	-,228*	,125	-,151	-,174	,430**
Verplichting (4)				1	-,105	,153*	,182	,160	,038	-,025
Respect (5)					1	-,017	,135	,010	,131	,223*
Persoonlijke attitude (6)						1	,069	,514**	,829**	,011
Subjectieve norm (7)							1	,070	,086	,144
Waargenomen gedragscontrole (8)								1	,636**	,125
Ondernemende intentie (9)									1	,091
Perceived benevolence (10)										1

N = 102

**significant op 0,01 level

* significant op 0,05 level

overige correlaties resulteren niet in statistische significante verbanden.

Ondernemende intentie

Tussen de variabelen van de sterkte van de familie en de intentie om te ondernemen worden er geen significante correlaties gevonden, zo blijkt uit tabel 2. Wel wordt duidelijk dat belang van familie het sterkste verband heeft met de intentie om te ondernemen, zij het een negatief verband van -0,174. Ook gehoorzaamheid heeft een negatief verband, maar wel een erg zwak van -0,004. De overige variabelen van sterkte van de familie hebben een positieve correlatie met de intentie om te ondernemen, waarvan het verband met respect het grootste is (0,131). Verplichting en onafhankelijkheid hebben een veel zwakker verband met de intentie om te ondernemen, respectievelijk 0,038 en 0,013. Uit deze resultaten blijkt ook dat de drie antecedenten positief gecorreleerd zijn met de intentie om te ondernemen. Enkel bij de subjectieve norm is er sprake van een niet-significante correlatie. De persoonlijke attitude en de waargenomen gedragscontrole daarentegen hebben beide een significante en erg sterke positieve correlatie met de intentie om te ondernemen.

Perceived benevolence

Uit tabel 2 wordt duidelijk dat vier van de vijf variabelen van sterkte van de familie een significante correlatie hebben met de moderator perceived benevolence. Belang van familie heeft duidelijk het sterkste positieve verband met de perceived benevolence, namelijk 0,430. Maar ook respect heeft een sterke positieve correlatie, namelijk 0,223. Onafhankelijkheid heeft ook een positief significant verband met de perceived benevolence (0,103). Gehoorzaamheid (-0,068) en verplichting (-0,025) ten slotte hebben een negatieve correlatie, waarvan

enkel de correlatie van gehoorzaamheid significant is.

OLS-regressie

Aan de hand van een OLS-regressie weergegeven in tabel 3 wordt de directe link van sterkte van de familie met ondernemende intenties van het kind aan het licht gebracht. In deze tabel wordt een overzicht gegeven voor elke variabele van sterkte van de familie. Er is bij deze data geen sprake van multicollineariteit, wat bevestigd wordt door de *Variance Inflation Factor* (VIF) die voor alle variabelen een lagere waarde dan 10 heeft. Een waarde boven 10 is namelijk een indicatie van multicollineariteit (Pallant, 2016).

Er werd verwacht dat de sterkte van de familie een negatieve invloed zou hebben op de intentie van het kind om een onderneming op te richten. Aangezien vier variabelen een positieve relatie hebben op de sterkte van de familie wordt er van deze variabelen verwacht dat ze ook een negatieve invloed zouden hebben op de ondernemende intentie. Enkel de variabele 'onafhankelijkheid' zou een negatieve relatie hebben op de sterkte van de familie. Aangezien er van de sterkte van de familie een negatief effect wordt verwacht op de intentie om te ondernemen, zal er van onafhankelijkheid een positief effect worden verwacht op deze intentie. Als we naar de resultaten in bovenstaande tabel kijken zien we dat de invloed van onafhankelijkheid niet voldoet aan deze verwachting, aangezien er een zwak positief effect is dat niet-significant is ($B = 0,023$; $p = 0,781$). Bij deze kan H1 verworpen worden, aangezien er hier een negatief effect verwacht wordt. Van de variabele gehoorzaamheid wordt zoals eerder gesteld, verwacht dat deze een negatief effect zal hebben op de intentie om te ondernemen. Als we naar de resultaten kijken zien we een niet-significant erg zwak negatief effect

($B = -0,005$; $p = 0,937$). Ook deze hypothese (H2) wordt verworpen aangezien de resultaten niet significant zijn. Van belang van familie wordt een negatief effect verwacht, wat wordt bevestigd door de resultaten. Hieruit blijkt namelijk dat belang van familie een significant sterk negatief effect heeft op de intentie om te ondernemen ($B = -0,510$; $p < 0,05$). Dit vertaalt zich ook in het sterkste effect van de vijf variabelen. H3 kan dus bevestigd worden. Het verwachte negatieve effect van zowel verplichting van de ouders als respect voor de ouders worden niet bevestigd in de resultaten. Verplichting van de ouders heeft namelijk een niet-significant zwak positief effect ($B = 0,063$; $p = 0,665$). Aangezien H4 een negatief effect suggereerde wordt deze hypothese verworpen. Ook respect voor de ouders heeft een positief effect, zij het in dit geval een significant sterk effect ($B = 0,235$; $p < 0,05$). Ook H5 wordt bij deze verworpen, aangezien er een negatief effect

verwacht werd.

Uit de resultaten blijkt dat twee variabelen van sterkte van de familie een significant effect hebben op de intentie om te ondernemen van de kinderen. Namelijk belang van familie heeft zoals verwacht een negatief effect en respect voor de ouders heeft tegen de verwachtingen in een positief effect op de intentie om te ondernemen van de kinderen.

Mediatie analyse

Verder wordt in dit onderzoek ook het indirect effect van deze variabelen onderzocht, met name de rol van de drie mediators persoonlijke attitude, subjectieve norm en waargenomen gedragscontrole. Aangezien enkel de eerdergenoemde twee variabelen van sterkte van de familie een significant effect hebben op de intentie om te ondernemen, zullen van deze variabelen de indirecte effecten onderzocht worden. Hiervoor wordt er gebruik gemaakt van het simpel

Tabel 3 – OLS-regressie van vijf variabelen sterkte van de familie op de intentie om te ondernemen van het kind.

Model	b coeff	Standaardfout	p
(Constant)	4,666	3,287	,159
Onafhankelijkheid	,023	,083	,781
Gehoorzaamheid	-,005	,059	,937
Belang familie	-,510	,213	,018
Verplichting	,063	,145	,665
Respect	,235	,112	,040
Leeftijd	,127	,115	,270
Geslacht	-,378	,317	,236
Ouders onderneming	-,920	,361	,012

p = 0,045

mediatiemodel (model 4) van het PROCESS van Hayes (Hayes, 2013). De resultaten van de indirecte effecten omtrent belang van familie worden weergegeven in tabellen 4a, 4b en 4c, en de resultaten voor respect voor de ouders worden weergegeven in tabellen 5a, 5b en 5c. Aan de hand van deze tabellen worden de hypothesen over het indirect effect van de variabelen getest. Hypothesen H3a, H3b en H3c behandelen het indirect effect van belang van familie en hypothesen H5a, H5b en H5c behandelen het indirect effect van respect voor de ouders.

Hypothese H3a stelt dat de relatie tussen belang van familie en de ondernemende intenties van het kind gemedieerd wordt door de persoonlijke attitude. Uit de resultaten in tabel 4a blijkt dat deze hypothese klopt, aangezien belang van familie hier een negatief significant effect heeft op de persoonlijke attitude en de persoonlijke attitude heeft een positief significant effect op de ondernemende intenties. De bootstrap resultaten onderaan in tabel 4a bevestigen dit indirect effect aangezien deze resultaten geen nul bevatten (-0,6616 ; -0,0726). Uit de resultaten wordt geconcludeerd dat de persoonlijke attitude de relatie tussen belang van de familie en de ondernemende intentie van het kind medieert, waardoor hypothese H3a bevestigd kan worden.

Hypothese H3b suggereert een mediërende rol van de subjectieve norm op de relatie tussen belang van familie en de intentie om te ondernemen. Uit de resultaten uit tabel 4b kan deze hypothese niet bevestigd worden. Er wordt namelijk geen statistisch significante link aangetoond, en ook het model is niet statistisch significant. Aangezien nul zich binnen de bootstrap resultaten (-0,0515 ; 0,1142) onderaan in tabel 4b bevindt, wordt het indirecte effect niet bevestigd. Het mediërend effect kan niet bewezen worden

waardoor hypothese H3b wordt verworpen.

Ten slotte stelt hypothese H3c dat ook de waargenomen gedragscontrole een mediërend effect heeft op de relatie tussen belang van familie en de intentie om te ondernemen. Ook in dit geval blijkt uit tabel 4c dat de resultaten deze uitspraak niet bevestigen, aangezien er geen significant effect wordt aangetoond en ook het model niet significant is. Er is dus geen sprake van mediatie, wat bevestigd wordt uit de bootstrap resultaten onderaan in tabel 4c aangezien ook hier nul zich tussen deze resultaten bevindt (-0,4484 ; 0,0693). Hypothese H3c wordt op basis van deze resultaten ook verworpen.

Vervolgens wordt ook het indirect effect van respect voor de ouders verder onderzocht. Uit de resultaten in tabel 5a blijkt er geen significante link is tussen respect voor de ouders en de persoonlijke attitude, maar persoonlijke attitude heeft wel een sterk positieve en significante invloed op de intentie om te ondernemen. Dat er geen significant indirect effect is van respect voor de ouders op de intentie om te ondernemen wordt ook bevestigd uit de bootstrap resultaten onderaan in tabel 5a, aangezien deze resultaten een nul bevatten (-0,1832 ; 0,1387). Hypothese H5a suggereerde deze indirecte link wel, en wordt bij deze verworpen.

Hypothese H5b voorspelt een mediërend effect van de subjectieve norm op de relatie tussen respect voor de ouders en de ondernemende intenties van het kind. De resultaten van deze analyse worden in tabel 5b weergegeven, waaruit blijkt dat zowel de invloed van respect voor de ouders op de subjectieve norm, als de invloed van de subjectieve norm op de ondernemende intenties niet significant zijn.

De bootstrapresultaten onderaan in tabel 5b bevestigen deze resultaten,

aangezien nul ook hier in de resultaten zit (-0,0283 ; 0,0528). Hypothese H5b wordt dus ook verworpen.

Ten slotte veronderstelt hypothese H5c dat de relatie tussen respect voor de ouders en de ondernemende intenties van het kind gemedieerd wordt door de waargenomen gedragscontrole. Uit de resultaten weergegeven in tabel 5c blijkt dat respect voor de ouders geen significant effect heeft op de waargenomen gedragscontrole. Aangezien de bootstrap resultaten weergegeven onderaan in tabel 5c nul bevat, worden voorgaande resultaten ook bevestigd (-0,1435 ; 0,1433). Hypothese H5c wordt bij deze verworpen. Uit de resultaten in tabel 5c blijkt wel dat de waargenomen gedragscontrole een positief significant effect heeft op de ondernemende intentie.

Modererende mediatie analyse

Om het modererend effect van de perceived benevolence te testen wordt er gebruikt gemaakt van het gemodereerde mediatiemodel (model 7) van PROCESS van Hayes. Uit voorgaande resultaten blijkt dat enkel de directe link tussen belang van familie en de intentie om te ondernemen, en respect voor de ouders en de intentie om te ondernemen bevestigd kunnen worden. Daarom wordt de invloed van de moderator op de relatie tussen belang van familie en de drie antecedenten van *Theory of Planned Behavior* onderzocht. Ook de invloed op de relatie tussen respect en de drie antecedenten van *Theory of Planned Behavior* wordt hier verder onderzocht. Bij deze kunnen enkel hypothesen 8 en 10 getest worden, en worden op basis van dit onderzoek hypothesen 6, 7 en 9 verworpen.

Hypothese 8 stelt dat wanneer de perceived benevolence groot is, de negatieve impact van belang van familie op de

persoonlijke attitude, de subjectieve norm en de waargenomen gedragscontrole kleiner is. In tabel 6 wordt dit modererend effect weergegeven voor elk van de drie antecedenten. Hieruit blijkt dat perceived benevolence inderdaad een negatief effect heeft op de relatie tussen belang van familie en de persoonlijke attitude. Voor een waarde van perceived benevolence van het gemiddelde min één standaardfout (5,2), worden deze resultaten bevestigd door de bootstrap resultaten aangezien nul geen deel uitmaakt van dit interval (-0,7024 ; -0,0898). Volgens de resultaten heeft de moderator geen invloed op de relatie van belang van familie en de subjectieve norm. Wel blijkt het verwachte negatief effect van perceived benevolence op de relatie tussen belang van familie en waargenomen gedragscontrole bevestigd te worden. Ook hier bevestigen de bootstrap resultaten dit resultaat (-0,3727 ; -0,0019) voor een waarde van perceived benevolence van 5,2. Hier moet wel de opmerking gemaakt worden dat het model op zich niet significant is ($p = 0,0752$). Er kan besloten worden dat hypothese 8 gedeeltelijk bevestigd kan worden, namelijk enkel voor het significant effect van perceived benevolence op de relatie tussen belang van familie en de persoonlijke attitude. Voor de relatie met subjectieve norm en waargenomen gedragscontrole werden geen significante resultaten gevonden.

In tabel 7 worden de resultaten weergegeven van dezelfde analyse als in tabel 6, enkel werd belang van familie hier vervangen door respect voor de ouders. Hypothese 10 stelt dat de negatieve impact van respect voor de ouders op de persoonlijke attitude, de subjectieve norm en de waargenomen gedragscontrole kleiner is wanneer de perceived benevolence groot is.

Tabel 4a – Regressieresultaten uit het simpel mediatiemodel van belang van familie op de intentie om te ondernemen van het kind via persoonlijke attitude.

Mediator = persoonlijke attitude

Model	b coeff	Standaardfout	t	p
Constant	9,8759	2,3198	4,2527	,0000
Belang familie	-,3554	,1538	-2,3113	,0229
Leeftijd	-,0351	,0866	-,4053	,6861
Geslacht	-,4519	,2409	-1,8759	,0637
Ouders onderneming	-1,0174	,2780	-3,6601	,0004

R = ,4350 R² = ,1893 p = ,0004

Afhankelijke variabele = Ondernemende intenties

Model	b coeff	Standaardfout	t	p
Constant	4,4394	1,8361	-2,4178	,0175
Persoonlijke attitude	1,0462	,0738	14,1827	,0000
Belang familie	,0314	,1147	,2735	,7850
Leeftijd	,1186	,0630	1,8828	,0628
Geslacht	,1706	,1782	,9577	,3406
Ouders onderneming	,1258	,2154	,5839	,5607

R = ,8493 R² = ,7122 p = ,0000

Totaal, direct en indirecte effecten

Model	Effect	Boot SE	LLCI	ULCI
Totaal effect van belang familie op ondernemende intenties	-,3404	,1955	-,7285	,0476
Direct effect van belang familie op ondernemende intenties	,0314	,1147	-,1964	,2591
Indirect effect van belang familie op ondernemende intenties	-,3718	,1495	-,6616	-,0726

Tabel 4b – Regressieresultaten uit het simpel mediatiemodel van belang van familie op de intentie om te ondernemen van het kind via subjectieve norm.

Mediator = Subjectieve norm

Model	b coeff	Standaardfout	t	p
Constant	3,5146	1,7840	1,9701	,0517
Belang familie	,1417	,1182	1,2240	,2165
Leeftijd	,0496	,0666	,7450	,4581
Geslacht	,2002	,1853	1,0806	,2825
Ouders onderneming	-,1896	,2138	-,8871	,3772

R = ,2117 R² = ,0448 p = ,3435

Afhankelijke variabele = Ondernemende intenties

Model	b coeff	Standaardfout	t	p
Constant	5,2515	3,0055	1,7473	,0838
Subjectieve norm	,1825	,1677	1,0881	,2793
Belang familie	-,3673	,1969	-1,8654	,0652
Leeftijd	,0728	,1103	,6597	,5110
Geslacht	-,3387	,3079	-1,1001	,2740
Ouders onderneming	-,9040	,3546	-2,5497	,0124

R = ,3466 R² = ,1202 p = ,0000

Totaal, direct en indirecte effecten

Model	Effect	Boot SE	LLCI	ULCI
Totaal effect van belang familie op ondernemende intenties	-,3404	,1955	-,7285	,0476
Direct effect van belang familie op ondernemende intenties	-,3637	,1969	-,7581	,0235
Indirect effect van belang familie op ondernemende intenties	,0268	,0395	-,0515	,1142

Tabel 4c – Regressieresultaten uit het simpel mediatiemodel van belang van familie op de intentie om te ondernemen van het kind via waargenomen gedragscontrole.

Mediator = Waargenomen gedragscontrole				
Model	b coeff	Standaardfout	t	p
Constant	2,9861	2,4149	1,2365	,2192
Belang familie	-,2412	,1601	-1,5071	,1350
Leeftijd	,1337	,0902	1,4828	,1414
Geslacht	-,0264	,2508	-,1051	,9165
Ouders onderneming	-,3180	,2894	-1,0989	,2745
R = ,2402 R ² = ,0577 p = ,2128				
Afhankelijke variabele = Ondernemende intenties				
Model	b coeff	Standaardfout	t	p
Constant	3,6068	2,3288	1,5488	,1247
Waargenomen gedragscontrole	,7656	,0972	7,8804	,0000
Belang familie	-,1557	,1549	-1,0053	,3173
Leeftijd	-,0205	,0872	-,2349	,8147
Geslacht	-,2820	,2400	-1,1752	,2428
Ouders onderneming	-,6952	,2786	-2,4954	,0143
R = ,2402 R ² = ,0577 p = ,2128				
Totaal, direct en indirecte effecten				
Model	Effect	Boot SE	LLCI	ULCI
Totaal effect van belang familie op ondernemende intenties	-,3404	,1955	-,7285	,0476
Direct effect van belang familie op ondernemende intenties	-,1557	,1549	-,4633	,1518
Indirect effect van belang familie op ondernemende intenties	-,1847	,1301	-,4484	,0693

Tabel 5a – Regressieresultaten uit het simpel mediatiemodel van respect van het kind voor de ouders op de intentie om te ondernemen van het kind via persoonlijke attitude.

Mediator = Persoonlijke attitude

Model	b coeff	Standaardfout	t	p
Constant	7,4141	2,1760	3,4071	,0010
Respect	-,0140	,0840	-,1671	,8676
Leeftijd	-,0242	,0898	-,2699	,7878
Geslacht	-,5470	,2495	-2,1922	,0308
Ouders onderneming	-,9291	,2828	-3,2852	,0014

R = ,3806 R² = ,1448 p = ,0041

Afhankelijke variabele = Ondernemende intenties

Model	b coeff	Standaardfout	t	p
Constant	-5,2695	1,5740	-3,3478	,0012
Persoonlijke attitude	1,0447	,0694	15,0515	,0000
Respect	,1507	,0574	2,6241	,0101
Leeftijd	,1413	,0614	2,3019	,0235
Geslacht	,0774	,1748	,4429	,6588
Ouders onderneming	,13223	,2038	,6491	,5179

R = ,8552 R² = ,7313 p = ,0000

Totaal, direct en indirecte effecten

Model	Effect	Boot SE	LLCI	ULCI
Totaal effect van respect van het kind op ondernemende intenties	,1360	,1047	-,0718	,3439
Direct effect van respect van het kind op ondernemende intenties	,1507	,0574	,0367	,2647
Indirect effect van respect van het kind op ondernemende intenties	-,0147	,0825	-,1832	,1387

Tabel 5b – Regressieresultaten uit het simpel mediatiemodel van respect van het kind voor de ouders op de intentie om te ondernemen van het kind via subjectieve norm.

Mediator = Subjectieve norm

Model	b coeff	Standaardfout	t	p
Constant	3,9791	1,6274	2,4451	,0163
Respect	,0841	,0628	1,3386	,1838
Leeftijd	,0575	,0671	,8571	,3935
Geslacht	,1868	,1866	1,0008	,3194
Ouders onderneming	-,2180	,2115	-1,0305	,3053

R = ,2127 R² = ,0472 p = ,3156

Afhankelijke variabele = Ondernemende intenties

Model	b coeff	Standaardfout	t	p
Constant	2,0141	2,8026	,7187	,4741
Subjectieve norm	,1161	,1697	,6839	,4957
Respect	,1263	,1060	1,1917	,2363
Leeftijd	,1093	,1126	,9705	,3342
Geslacht	-,5158	,3135	-1,6451	,1032
Ouders onderneming	-,8131	,3554	-2,2874	,0244

R = ,3187 R² = ,1016 p = ,0637

Totaal, direct en indirecte effecten

Model	Effect	Boot SE	LLCI	ULCI
Totaal effect van respect van het kind op ondernemende intenties	,1360	,1047	-,0718	,3439
Direct effect van respect van het kind op ondernemende intenties	,1263	,1060	-,0841	,3366
Indirect effect van respect van het kind op ondernemende intenties	,0098	,0194	-,0283	,0528

Tabel 5c – Regressieresultaten uit het simpel mediatiemodel van respect van het kind voor de ouders op de intentie om te ondernemen van het kind via waargenomen gedragscontrole.

Mediator = Waargenomen gedragscontrole

Model	b coeff	Standaardfout	t	p
Constant	1,1891	2,2312	,5329	,5953
Respect	,0083	,0861	,0960	,9237
Leeftijd	,1439	,0920	1,5636	,1212
Geslacht	-,1029	,2559	-,4022	,6884
Ouders onderneming	-,2562	,2900	-,8834	,3792

R = ,1890 R² = ,0357 p = ,4683

Afhankelijke variabele = Ondernemende intenties

Model	b coeff	Standaardfout	t	p
Constant	1,5498	2,0967	,7392	,4616
Waargenomen gedragscontrole	,7789	,0953	8,1750	,0000
Respect	,1296	,0808	1,6035	,1121
Leeftijd	,0039	,0874	,0446	,9645
Geslacht	-,4140	,2403	-1,7227	,0882
Ouders onderneming	-,6388	,2732	-2,3384	,0214

R = ,6839 R² = ,4677 p = ,0000

Totaal, direct en indirecte effecten

Model	Effect	Boot SE	LLCI	ULCI
Totaal effect van respect van het kind op ondernemende intenties	,1360	,1047	-,0718	,3439
Direct effect van respect van het kind op ondernemende intenties	,1296	,0808	-,0308	,2901
Indirect effect van respect van het kind op ondernemende intenties	,0064	,0723	-,1435	,1433

Deze hypothese kan niet bevestigd worden, aangezien eerder al werd opgemerkt dat respect voor de ouders in deze studie een positieve impact heeft op de drie antecedenten. Echter is het interessant om het modererend effect van perceived benevolence voor deze relatie na te gaan. Uit tabel 7 blijkt dat enkel de relatie tussen respect en persoonlijke attitude gemodereerd wordt door perceived benevolence. Er is namelijk een statistisch significant negatief effect van de moderator op de relatie van respect en persoonlijke attitude. De bootstrap resultaten bevestigen deze resultaten, aangezien nul niet in het interval ligt (-0,5121 ; -0,0422). Ook hier gelden deze resultaten voor een waarde van perceived benevolence van 5,2. Uit de resultaten blijkt geen invloed van de moderator op de relatie van respect en de twee andere antecedenten. Hierbij kan hypothese 10 gedeeltelijk bevestigd worden, aangezien enkel de relatie met persoonlijke attitude gemodereerd wordt. Hier moet wel de opmerking gemaakt worden dat de richting van het effect van respect voor de ouders niet negatief is zoals verwacht werd, maar wel positief.

5. Discussie

Deze studie doet een onderzoek naar de invloed van familiale waarden en normen op de intentie om te ondernemen. Zoals eerder vermeld worden deze familiale waarden en normen gemeten aan de hand van vijf variabelen die samen de sterkte van de familie weergeven. Deze variabelen zijn onafhankelijkheid van het kind, gehoorzaamheid van het kind, belang van familie, verplichting van de ouders en respect van het kind voor de ouders. Uit het onderzoek van Steier (2009) blijkt al dat familie een zekere invloed kan spelen op de intentie om te ondernemen. Echter blijven duidelijke

conclusies over welke rol de familiale waarden en normen hierin speelt nog uit. Aan de hand van bestaand onderzoek wordt er met deze studie geprobeerd om hier meer duidelijkheid over te scheppen. Vervolgens wordt ook de tussenliggende invloed van de drie antecedenten van de *Theory of Planned Behavior* onderzocht. Deze antecedenten zijn persoonlijke attitude, subjectieve norm en waargenomen gedragscontrole.

Onafhankelijkheid van het kind

Van onafhankelijkheid van het kind werd een positieve invloed op de intentie om te ondernemen verwacht. Aangezien deze variabele een negatief effect heeft op de sterkte van de familie, en de sterkte van de familie een negatief effect heeft op de ondernemende intentie. Dus als de onafhankelijkheid van het kind zou stijgen, zou de sterkte van de familie afnemen, en zodoende zou ook het negatieve effect van sterkte van de familie op de ondernemende intentie afnemen. Maar dit verwachte positief effect van onafhankelijkheid kan niet bevestigd worden aan de hand van de resultaten. Er blijkt geen directe link aanwezig tussen de mate van onafhankelijkheid van een persoon en diens intentie om te ondernemen. Aangezien deze directe link met ondernemende intenties niet bevestigd wordt, wordt het mediërend effect van de drie antecedenten van *Theory of Planned Behavior* niet verder onderzocht.

Gehoorzaamheid van het kind

Van gehoorzaamheid wordt een negatief effect op de ondernemende intentie verwacht. Deze variabele heeft namelijk een positief effect op sterkte van de familie, en van sterkte van de familie wordt een negatief effect op de ondernemende intentie verwacht. Maar ook deze hypothese wordt niet bevestigd. Al is een persoon erg gehoorzaam ten opzichte van de

ouders, zal dit geen invloed hebben op de ondernemende intenties. Aangezien er geen sprake is van een directe link, wordt het mediërend effect van de drie antecedenten van *Theory of Planned Behavior* niet verder onderzocht.

Verplichting van de ouders ten opzichte van het kind

Van verplichting van de ouders wordt er, volgens dezelfde redenering als bij gehoorzaamheid van het kind, ook een negatief effect verwacht op de ondernemende intentie. Ook voor deze variabele kan er geen invloed op de intentie om te ondernemen aangetoond worden. Hier wordt het mediërend effect van de drie antecedenten van de *Theory of Planned Behavior* niet verder onderzocht.

Het wordt duidelijk dat een groot deel van de hypotheses in deze studie verworpen worden. Dit komt voornamelijk door de niet-significante resultaten uit de analyses. Een mogelijke oorzaak voor de niet-significante resultaten voor de variabele 'verplichting' kan te wijten zijn aan de schaal waarop deze variabele wordt gemeten. Zoals eerder vermeld wordt deze variabele in dit onderzoek bepaald aan de hand van het al dan niet eens zijn met stellingen gemeten op een Likert schaal met waardes van 1 tot en met 7. Terwijl in voorgaand onderzoek er enkel werd nagegaan of de respondent het 'eens' of 'oneens' was met de stelling. Deze lichte aanpassing van de vraagstelling en verwerking van de data kan een oorzaak zijn van het niet-significante resultaat. Ook bleek al eerder dat de Cronbach's Alpha van de variabelen van sterkte van de familie erg laag is. Dit kan een mogelijke oorzaak zijn voor de niet-significante resultaten.

Vervolgens kan ook de invloed van familiale waarden en normen zelf in vraag gesteld worden. De conclusies uit voorgaande

onderzoeken zijn erg voorzichtig en zeker niet sluitend. Bertrand en Schoar (2006) en Kirkwood (2012) spreken van niet meer dan 'een vermoeden' over de invloed van familiale waarden en normen. Een andere oorzaak kan ook de cultuur van Vlaanderen zijn. Het overgrote deel van de respondenten is namelijk afkomstig uit één provincie, en er heerst nog steeds een angst om te falen en een ongunstige attitude tegenover ondernemerschap. Het is mogelijk dat de waarden en normen ingebed in de cultuur van deze lokale samenleving niet gelinkt zijn aan de intentie om een onderneming op te richten.

Belang van familie

Bij de variabele 'belang van familie' wordt dezelfde redenering gemaakt als de twee voorgaande variabelen 'gehoorzaamheid' en 'verplichting van de ouders'. Dus ook van belang van familie wordt een negatief effect op de ondernemende intentie verwacht. In tegenstelling tot eerder besproken variabelen blijkt dat belang van familie wel degelijk een sterk negatief effect heeft op de ondernemende intenties van het kind. Er kan gesteld worden dat hoe meer belang het kind hecht aan de familie, hoe lager de intentie om te ondernemen zal zijn. Zoals eerder vermeld kan dit effect mogelijks verklaard worden door de ongunstige visie tegenover ondernemerschap die makkelijk kan worden overgenomen door kinderen binnen een familie.

Aangezien die directe link tussen belang van familie en de intentie om te ondernemen bevestigd wordt aan de hand van de resultaten, is het interessant om hier het mediërend effect van de drie antecedenten van de *Theory of Planned Behavior* ook te onderzoeken.

Tabel 6 – Regressieresultaten uit het modererend mediatiemodel van belang van familie op de intentie om te ondernemen van het kind via persoonlijke attitude, subjectieve norm en waargenomen gedragscontrole met perceived benevolence als moderator.

Mediator = PERSOONLIJKE ATTITUDE

Model	b coeff	Standaardfout	t	p
Constant	12,7750	6,7412	1,8951	,0611
Belang familie	-1,1466	1,0772	-1,0644	,2898
Perceived Benevolence	-,5456	1,1978	-,4555	,6498
Bel fam x perc ben	,1258	,1907	,6599	,5109
Leeftijd	-,0083	,0890	-,0928	,9262
Geslacht	-,4957	,2434	-2,0365	,0445
Ouders onderneming	-,9955	,2786	-3,5733	,0006

R² = ,2053 p = ,0011 F = 4,0916

Voorwaardelijke indirecte effecten van perceived benevolence

Perceived Benevolence	Effect	BootSE	LLCI	ULCI
5,2000	-,4243	,1554	-,7024	-,0898
6,2000	-,3159	,1771	-,6706	,0201
6,8000	-,2508	,2546	-,7869	,2176

Mediator = SUBJECTIEVE NORM

Model	b coeff	Standaardfout	t	p
Constant	5,5190	5,2007	1,0612	,2913
Belang familie	-,3805	,8310	-,4579	,6481
Perceived Benevolence	-,3774	,9240	-,4084	,6839
Bel fam x perc ben	,0846	,1471	,5748	,5668
Leeftijd	,0669	,0686	,9741	,3325
Geslacht	,1720	,1878	,9163	,3619
Ouders onderneming	-,1759	,2149	-,8183	,4153

R² = ,0578 p = ,4489 F = ,9715

Voorwaardelijke indirecte effecten van perceived benevolence				
Perceived Benevolence	Effect	BootSE	LLCI	ULCI
5,2000	,0016	,0196	-,0356	,0458
6,2000	,0038	,0188	-,0407	,0431
6,8000	,0052	,0257	-,0561	,0571

Mediator = WAARGENOMEN GEDRAGSCONTROLE				
Model	b coeff	Standaardfout	t	p
Constant	7,6746	6,8830	1,1150	,2677
Belang familie	-1,5727	1,0998	-1,4299	,1560
Perc Ben	-,8818	1,2230	-,7210	,4727
Bel fam x perc ben	,2100	,1947	1,0787	,2834
Leeftijd	,1806	,0909	1,9881	,0497
Geslacht	-,1026	,2485	-,4128	,6807
Ouders onderneming	-,2789	,2845	-,9805	,3293

R² = ,1115 p = ,0752 F = 1,9861

Voorwaardelijke indirecte effecten van perceived benevolence				
Perceived Benevolence	Effect	BootSE	LLCI	ULCI
5,2000	-,1690	,0942	-,3727	-,0019
6,2000	-,0951	,0748	-,2661	,0275
6,8000	-,0508	,1100	-,3045	,1299

Afhankelijke variabele = ONDERNEMENDE INTENTIE				
Model	b coeff	Standaardfout	t	p
Constant	-3,7628	1,6910	-2,2252	,0285
Belang familie	,0468	,1053	,4443	,6578
Persoonlijke attitude	,8620	,0773	11,1505	,0000
Subjectieve norm	,0266	,0875	,3035	,7622
Waargenomen gedragscontrole	,3515	,0742	4,7377	,0000
Leeftijd	,0638	,0584	1,0934	,2770
Geslacht	,0913	,1635	,5584	,5779
Ouders onderneming	,0551	,1963	,2810	,7794

R² = ,7683 p = ,0000 F = 44,5186

Tabel 7 – Regressieresultaten uit het modererend mediatiemodel van respect voor de ouders op de intentie om te ondernemen van het kind via persoonlijke attitude, subjectieve norm en waargenomen gedragscontrole met perceived benevolence als moderator.

Mediator = PERSOONLIJKE ATTITUDE

Model	b coeff	Standaardfout	t	p
Constant	15,4239	3,9082	3,9466	,0002
Respect	-2,1141	,7772	-2,7201	,0078
Perceived Benevolence	-1,3483	,5370	-2,5107	,0137
Respect x perc ben	,3470	,1278	2,7143	,0079
Leeftijd	-,0243	,0883	-,2748	,7841
Geslacht	-,6161	,2456	-2,5086	,0138
Ouders onderneming	-,8381	,2788	-3,0060	,0034

R² = ,2066 p = ,0010 F = 4,1222

Voorwaardelijke indirecte effecten van perceived benevolence

Perceived Benevolence	Effect	BootSE	LLCI	ULCI
5,2000	-,2672	,1201	-,5121	-,0422
6,2000	,0319	,0697	-,1155	,1579
6,8000	,2113	,1026	-,0010	,4073

Mediator = SUBJECTIEVE NORM

Model	b coeff	Standaardfout	t	p
Constant	3,6517	3,0111	1,2128	,2282
Respect	-,1430	,5988	-,2387	,8118
Perceived Benevolence	,0214	,4138	,0517	,9589
Respect x perc ben	,0348	,0985	,3533	,7246
Leeftijd	,0687	,0680	1,0099	,3151
Geslacht	,1557	,1892	,8228	,4127
Ouders onderneming	-,1818	,2148	-,8461	,3996

R² = ,0617 p = ,4034 F = 1,0418

Voorwaardelijke indirecte effecten van perceived benevolence				
Perceived Benevolence	Effect	BootSE	LLCI	ULCI
5,2000	,0000	,0104	-,0267	,0169
6,2000	,0001	,0086	-,0192	,0177
6,8000	,0001	,0117	-,0249	,0266

Mediator = WAARGENOMEN GEDRAGSCONTROLE				
Model	b coeff	Standaardfout	t	p
Constant	5,8937	4,0387	1,4593	,1478
Respect	-1,6498	,8032	-2,0540	,0427
Perc Ben	-,8377	,5550	-1,5094	,1345
Respect x perc ben	,2702	,1321	2,0458	,0435
Leeftijd	,1590	,0912	1,7430	,0846
Geslacht	-,1895	,2538	-,7465	,4572
Ouders onderneming	-,1485	,2881	-,5156	,6074

R² = ,0912 p = ,1589 F = 1,5884

Voorwaardelijke indirecte effecten van perceived benevolence				
Perceived Benevolence	Effect	BootSE	LLCI	ULCI
5,2000	-,0848	,0724	-,2270	,0573
6,2000	,0089	,0327	-,0604	,0705
6,8000	,0651	,0508	-,0457	,1584

Afhankelijke variabele = ONDERNEMENDE INTENTIE				
Model	b coeff	Standaardfout	t	p
Constant	-4,3295	1,4677	-2,9498	,0040
Respect	,1452	,0524	2,7729	,0067
Persoonlijke attitude	,8619	,0732	11,7823	,0000
Subjectieve norm	,0007	,0841	,0083	,9934
Waargenomen gedragscontrole	,3467	,0713	4,8607	,0000
Leeftijd	,0869	,0567	1,5321	,1289
Geslacht	,0130	,1594	,0813	,9354
Ouders onderneming	,0514	,1854	,2774	,7821

R² = ,7853 p = ,0000 F = 49,1271

De persoonlijke attitude heeft zoals verwacht een mediërend effect op de relatie tussen belang van familie en de ondernemende intenties. Zo blijkt dat belang van familie een negatief effect heeft op de persoonlijke attitude. Dit betekent dat een persoon die veel belang hecht aan familie een lagere invloed zal verwachten op zijn of haar leven bij het oprichten van een onderneming. Deze persoon zal in dit geval minder gunstig staan ten opzichte van het oprichten van een onderneming. Een mogelijke verklaring hiervoor kan het eerder negatieve beeld zijn dat in België heerst tegenover het oprichten van een onderneming, zoals eerder al werd aangehaald. Als een kind veel belang hecht aan de familie, zal hij of zij ook makkelijker de ideeën en meningen van de familie overnemen. Een familie met een lage interesse in ondernemerschap kan onbewust een kind dat veel belang hecht aan de familie beïnvloeden om dezelfde visie tegenover ondernemerschap te ontwikkelen. Uit deze studie blijkt dat persoonlijke attitude een positieve invloed heeft op de intentie om te ondernemen, wat bevestigd wordt in een aantal studies (Ajzen, 1991). Als een persoon ervan overtuigd is dat het oprichten van een onderneming een positieve invloed zal hebben op zijn leven, zal deze persoon ook een grotere intentie hebben om dit idee daadwerkelijk uit te voeren.

Ook van de subjectieve norm werd een mediërend effect verwacht op de directe link tussen belang van familie en de intentie om te ondernemen. Echter kan deze niet bevestigd worden. Het feit dat subjectieve norm in deze studie geen effect heeft op de intentie om te ondernemen volgt de redenering van de studie van Liñan en Chen (2009) die stelt dat de maatstaf gebruikt om de subjectieve norm te meten vaak tot niet-significante resultaten komt. Er kan dus geen uitspraak gedaan

worden over het mediërend effect van de subjectieve norm op de relatie van belang van familie en de intentie om te ondernemen, op basis van deze studie.

Het verwachte mediërend effect van waargenomen gedragscontrole kan ook niet bevestigd worden op basis van deze studie. Belang van familie heeft dus geen invloed op het geloof van een persoon in de eigen kwaliteiten.

Respect voor de ouders

Ook van respect voor de ouders wordt, net zoals bij de drie voorgaande variabelen van sterkte van de familie, een negatief effect verwacht op de intentie om te ondernemen. Het verwachte negatief effect kan niet bevestigd worden, aangezien er sprake is van een positief effect van respect voor de ouders op de ondernemende intentie. Een kind dat veel respect heeft voor zijn of haar ouders, zal een grotere intentie om te ondernemen hebben. Een mogelijke verklaring hiervoor kan te linken zijn aan het onderzoek van Steier (2009). Hij stelt dat familie een invloed kan hebben op de intentie om te ondernemen als er voldaan is aan drie contexten, en één van deze is de sociale context. Als de sociale relaties onderling binnen een familie goed zitten, en iedereen kan goed met elkaar omgaan, dan zal de invloed van de familie groter en positief zijn. Als de sociale relaties tussen familieleden goed zitten, zal het onderling respect voor elkaar ook hoog zijn.

Aangezien respect voor de ouders tegen de verwachtingen in een positief significant effect heeft op de intentie om te ondernemen, wordt ook hier het mediërend effect van de drie antecedenten van de *Theory of Planned Behavior* onderzocht.

Er wordt in dit geval geen link gevonden tussen respect voor de ouders en de persoonlijke attitude, waardoor het mediërend

effect niet bevestigd kan worden. Toch kan aan de hand van de resultaten een al eerder onderzocht effect bevestigd worden, namelijk dat persoonlijke attitude een positief effect heeft op de intentie om te ondernemen. De mate waarin een persoon verwacht dat het oprichten van een onderneming een invloed zal hebben op zijn leven is dus niet afhankelijk van het respect dat hij heeft voor zijn ouders. Wel zal het idee dat het oprichten van een onderneming een positieve invloed zal hebben, de intentie om te ondernemen verhogen.

Het mediërend effect van de subjectieve norm op de relatie van respect voor de ouders en de intentie om een onderneming op te richten, wordt niet bevestigd in deze studie. De mate waarin er respect is voor de ouders, zal dus volgens deze studie geen invloed hebben op de sociale druk die ervaren wordt. De niet-significante invloed van subjectieve norm op de intentie om te ondernemen en de mogelijke oorzaken hiervan, werd eerder al besproken.

Bij de waargenomen gedragscontrole ten slotte is er ook sprake van een effect op intentie. Er is geen effect zichtbaar van respect voor de ouders op de waargenomen gedragscontrole, maar wel een positief effect van de waargenomen gedragscontrole op de intentie om te ondernemen. De mate van respect voor de ouders heeft dus geen invloed op het geloof van een persoon om zelf in staat te zijn een onderneming op te richten.

De moderator perceived benevolence blijkt zowel de relatie tussen belang van familie en persoonlijke attitude, als de relatie tussen respect voor de ouders en persoonlijke attitude te beïnvloeden. Perceived benevolence heeft namelijk een negatief effect op deze relatie. Dus als er sprake is van een hoge perceived benevolence, en er dus een gevoel van vertrouwen ervaren wordt, zal het

effect van zowel belang van familie als respect kleiner zijn op de persoonlijke attitude. Een mogelijke verklaring voor dit effect kan zijn dat personen die meer vertrouwen ervaren rondom zich, ook meer in hun eigen kunnen gaan geloven en zo ook meer in zichzelf gaan geloven.

6. Beperkingen en aanbevelingen toekomstig onderzoek

Dit onderzoek gaat gepaard met een aantal beperkingen, die interessant kunnen zijn om rekening mee te houden in toekomstig onderzoek. De resultaten besproken in dit onderzoek moeten dan ook met een bepaalde zorgvuldigheid geïnterpreteerd worden.

Ten eerste moet er rekening gehouden worden met de steekproef waarbij het onderzoek werd afgenomen. Het overgrote deel van de respondenten is afkomstig uit dezelfde regio binnen Vlaanderen, namelijk uit Limburg. Ook werd dit onderzoek slechts op kleine schaal uitgevoerd, en geeft een groot deel van de respondenten aan een economische opleiding te hebben gevolgd. Hier kan in toekomstig onderzoek rekening mee gehouden worden door de schaal van het onderzoek te vergroten, en te zorgen voor een grotere spreiding op het vlak van de domiciliëring van de respondenten. Toekomstig onderzoek kan zich ook focussen op een andere doelgroep dan deze studie, waar er hier gefocust wordt op laatstejaars studenten en pas afgestudeerde personen.

Vervolgens moet er rekening gehouden worden met de maatstaf waarmee de subjectieve norm wordt gemeten, aangezien deze vaker niet-significante resultaten tot gevolg kan hebben. Voor toekomstig onderzoek wordt aangeraden om een andere, eventueel meer complexe, maatstaf te gebruiken om zo tot significante resultaten te bekomen.

Zoals eerder besproken zijn de familiale waarden en normen moeilijke concepten om te meten. In deze studie werd er geopteerd om gebruik te maken van de vijf variabelen van sterkte van de familie om deze concepten te meten. Uit de data blijkt al dat ook hier veel resultaten niet significant zijn, waardoor er aangeraden kan worden om in toekomstig onderzoek een schaal te creëren die de familiale waarden en normen beter kunnen capteren.

7. Conclusie

Deze studie voert een onderzoek naar de link tussen familiale waarden en normen en de intentie om te ondernemen. Aansluitend wordt het mediërend effect van de drie antecedenten van *Theory of Planned Behavior*, namelijk persoonlijke attitude, subjectieve norm en waargenomen gedragscontrole, ook onderzocht. Er wordt dus nagegaan welk effect deze antecedenten hebben als ze tussen de relatie van sterkte van de familie en de intentie om te ondernemen geplaatst worden. Ten slotte wordt ook de invloed van de moderator perceived benevolence in deze studie onderzocht. Dit wil zeggen dat er wordt onderzocht welke invloed de perceived benevolence heeft op de relatie van de sterkte van de familie en de drie antecedenten.

Allereerst wordt er een grondige literatuurstudie gevoerd om zo een beter inzicht te krijgen in de bestaande concepten, en een overzicht van de beschikbare informatie. Aan de hand van deze literatuurstudie werden vervolgens een aantal hypotheses opgesteld, om zo de onderzoeksvraag te onderzoeken. Er werd een kwantitatieve studie ondernomen, waarbij 102 gezinnen de online vragenlijst in verband met de intentie om te ondernemen invulden.

Samengevat kan er, op basis van de verkregen resultaten, gesteld worden dat van

de vijf variabelen van sterkte van de familie enkel belang van familie en respect voor de ouders een invloed hebben op de intentie om te ondernemen. Zoals verwacht zal een sterk belang van familie de intentie om een onderneming op te richten verkleinen, terwijl respect voor de ouders deze intentie net zal versterken. Personen die weinig belang hechten aan de familie maar wel veel respect hebben voor hun ouders, zullen dus een hogere intentie om te ondernemen hebben.

Er kan ook geconcludeerd worden dat belang van familie een negatieve invloed heeft op de persoonlijke attitude, en de persoonlijke attitude een positieve invloed heeft op de intentie om te ondernemen. Een persoon die dus veel belang hecht aan familie zal een minder grote invloed verwachten op zijn leven door het opstarten van een onderneming. Het mediërend effect van persoonlijke attitude op de link tussen respect voor de ouders en de intentie om te ondernemen kan niet bevestigd worden, maar uit deze data blijkt wel dat de persoonlijke attitude een positieve invloed heeft op de intentie om te ondernemen.

Ten slotte kan de verwachte invloed van de moderator perceived benevolence niet volledig bevestigd worden aan de hand van de resultaten. Uit de resultaten blijkt enkel een invloed op de relatie tussen belang van familie en persoonlijke attitude, en respect voor de ouders en persoonlijke attitude. Het is zeer interessant om verder onderzoek te doen met een nieuwe schaal voor de familiale waarden en normen die deze concepten beter kunnen capteren.

Deze masterproef levert een bijdrage aan het wetenschappelijk onderzoek op het vlak van de intentie om te ondernemen. Er wordt een eerste aanzet gegeven om de mogelijke invloed van de familiale waarden en normen op deze intentie te onderzoeken. Er kan geen eenduidige invloed vastgesteld

worden, maar wel maken de resultaten verder onderzoek veelbelovend. Dit geldt zeker indien er in toekomstig onderzoek gebruik gemaakt kan worden van een maatstaf die de familiale waarden en normen beter capteert. Bij het zoeken naar toekomstige ondernemers kan er in de toekomst ook rekening gehouden worden met de variabelen belang van familie en respect voor de ouders, aangezien deze een invloed hebben op de ondernemende intenties.

8. Referenties

- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. Retrieved from <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/074959789190020T>
- Aldrich, H. E., & Cliff, J. E. (2003). The pervasive effects of family on entrepreneurship : toward a family embeddedness perspective. *Journal of Business Venturing*, 18(5), 573–596. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(03\)00011-9](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(03)00011-9)
- Aldrich, H., Renzulli, L., & Langton, N. (1998). Passing on privilege: Resources provided by self-employed parents to their self-employed children. *Research in Social Stratification and Mobility*, 16, 291–318. Retrieved from <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.336.434&rep=rep1&type=pdf>
- Bertrand, M., & Schoar, A. (2006). The role of family in family firms. *Journal of Economic Perspectives*, 20(2), 73–96. <https://doi.org/10.1257/jep.20.2.73>
- Cardella, G. M., Hernández-Sánchez, B. R., & Sánchez García, J. C. (2020). Entrepreneurship and Family Role: A Systematic Review of a Growing Research. *Frontiers in Psychology*, 10(January), 1–17. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.02939>
- Chattopadhyay, R., & Ghosh, A. K. (2008). Entrepreneurial Intention Model-Based Quantitative Approach to Estimate Entrepreneurial Success. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 21(1), 1–21. <https://doi.org/10.1080/08276331.2008.10593410>
- Díaz-García, M. C., & Jiménez-Moreno, J. (2010). Entrepreneurial intention: The role of gender. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 6(3), 261–283. <https://doi.org/10.1007/s11365-008-0103-2>
- Distelberg, B., & Sorenson, R. L. (2009). Updating Systems Concepts in Family Businesses. *Family Business Review*, 22(1), 65–81. <https://doi.org/10.1177/0894486508329115>
- Faso, B., & Lanka, S. (2012). *World Values Survey Instrument*. (June), 1–21.
- Granovetter, M. (1992). Problems of explanation in economic sociology. *Networks and organizations: Structure, form, and action*, 25–56.
- Guiot, D., & Stobbeleir, K. De. (2002). *Startende ondernemers in Vlaanderen : Een verkennend onderzoek*. 238.
- Hall, A., & Devaney, S. A. (2009). Factors that influence small business start-up. *Consumer Interests Annual*, 55(2001), 102–105.
- Hatak, I., Harms, R., & Fink, M. (2015). Age, job identification, and entrepreneurial intention. *Journal of Managerial Psychology*, 30(1), 38–53. <https://doi.org/10.1108/JMP-07-2014-0213>
- Hayes, A. (2013). Integrating Mediation and Moderation Analysis: fundamentals using PROCESS. In *Introduction to Mediation, Moderation and Conditional*

Process Analysis.

- Hoffman, J., Hoelscher, M., & Sorenson, R. (2006). Achieving Sustained Competitive Advantage : A Family Capital Theory. *Family Business Review*, *XIX*(2), 135–145. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.2006.00065.x>
- Kirkwood, J. (2012). Family Matters: Exploring the Role of Family in the New Venture Creation Decision. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, *25*(2), 141–154. <https://doi.org/10.1080/08276331.2012.10593565>
- Lansberg, I., & Astrachan, J. H. (1994). Influence of Family Relationships on Succession Planning and Training: The Importance of Mediating Factors. *Family Business Review*, *7*(1), 39–59. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.1994.00039.x>
- Liefbroer, A. C. (2003). De invloed van waarden op demografisch gedrag . Een test van een centrale hypothese uit de Tweede Demografische Transitie theorie. *Bevolking En Gezin*, *32*, 5–26. Retrieved from nidi.knaw.nl
- Liñán, F. (2008). Skill and value perceptions : how do they affect entrepreneurial intentions ? *International Entrepreneurship and Management Journal Volume*, *4*(3), 257–272. <https://doi.org/10.1007/s11365-008-0093-0>
- Liñán, F., & Chen, Y.-W. (2009). Development and Cross - Cultural Application of a Specific Instrument to Measure Entrepreneurial Intentions. *Development Dialogue*, *33*(3), 593–617.
- Liñán, F., & Fayolle, A. (2015). A systematic review on Entrepreneurial Intentions: Citation, Thematic, Analyses, and Research Agenda. *International Entrepreneurship and Management Journal*, *11*(9), 907–933. Retrieved from <https://link.springer.com/article/10.1007/s11365-015-0356-5>
- Loi, M., Barbieri, B., Castriotta, M., & Di Guardo, M. C. (2021). Strive towards a good performance or avoid a failure performance in entrepreneurship education: a look into growth and independence-oriented intentions. *Education and Training*, *63*(4), 513–529. <https://doi.org/10.1108/ET-08-2020-0254>
- Miller, D., Steier, L., & Le Breton-Miller, I. (2016). What Can Scholars of Entrepreneurship Learn From Sound Family Businesses? *Entrepreneurship: Theory and Practice*, *40*(3), 445–455. <https://doi.org/10.1111/etap.12231>
- Pallant, J. (2016). *SPSS survival manual* (6th ed.). Berkshire: Open University Press.
- Rodriguez, P., Tuggle, C. S., & Hackett, S. M. (2009). An exploratory study of how potential “family and household capital” impacts new venture start-up rates. *Family Business Review*, *22*(3), 259–272. <https://doi.org/10.1177/0894486509335342>
- Simons, A., & Van de Cloot, I. (2017). *Ondernemerschap: Belang en Beleid*. 1–21. Retrieved from <https://www.itinerainstitute.org/wp-content/uploads/2017/06/Analyse-Ondernemerschap.pdf>
- Steier, L. (2009). Where Do New Firms Come

- From? *Family Business Review*, 22(3), 273–278.
<https://doi.org/10.1177/0894486509336658>
- Turker, D., & Selcuk, S. S. (2009). Which factors affect entrepreneurial intention of university students? *Journal of European Industrial Training*, 33(2), 142–159.
<https://doi.org/10.1108/03090590910939049>
- Unizo, UCM, & Graydon. (2019). *Starters Atlas 2019*. Retrieved from
https://www.unizo.be/sites/default/files/startersatlas_2019_be.pdf
- Uygun, D. (2012). *Acculturatie, adaptatie, familiewaarden en acculturatieconflict bij Turkse migrantengezinnen in Nederland*. 1–34. Retrieved from
<https://openaccess.leidenuniv.nl/handle/1887/18986>
- Van Praag, C. M., & Versloot, P. H. (2007). What is the value of entrepreneurship? A review of recent research. *Small Business Economics*, 29(4), 351–382.
<https://doi.org/10.1007/s11187-007-9074-x>
- Vandekerckhof, P. (2015). *Top Management Team Diversity in Private Family Firms*. 1–248. Retrieved from
<https://documentserver.uhasselt.be/handle/1942/20118>
- Varvarigos, D. (2021). Upstream intergenerational transfers in economic development: The role of family ties and their cultural transmission. *Journal of Mathematical Economics*, (xxxx), 102514.
<https://doi.org/10.1016/j.jmateco.2021.102514>
- Zhu, F., Burmeister-Lamp, K., & Hsu, D. K. (2017). To leave or not? The impact of family support and cognitive appraisals on venture exit intention. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 23(3), 566–590.
<https://doi.org/10.1108/IJEBR-04-2016-0110>