



UHASSELT

KNOWLEDGE IN ACTION

Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de handelswetenschappen

Masterthesis

Waarom kiest een ondernemer voor het opstarten van een nieuwe zaak versus het overnemen van een bestaande zaak?

Evy Opdekamp

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

PROMOTOR :

Prof. dr. Pieter VANDEKERKHOF

BEGELEIDER :

Prof. dr. Ghislain HOUBEN



UHASSELT

KNOWLEDGE IN ACTION

www.uhasselt.be
Universiteit Hasselt
Campus Hasselt:
Martelarenlaan 42 | 3500 Hasselt
Campus Diepenbeek:
Agoralaan Gebouw D | 3590 Diepenbeek

2022
2023



Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de handelswetenschappen

Masterthesis

Waarom kiest een ondernemer voor het opstarten van een nieuwe zaak versus het overnemen van een bestaande zaak?

Evy Opdekamp

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

PROMOTOR :

Prof. dr. Pieter VANDEKERKHOF

BEGELEIDER :

Prof. dr. Ghislain HOUBEN

Woord vooraf

Voor u ligt de masterproef 'Waarom kiest de ondernemer voor het opstarten van een nieuwe zaak versus het overnemen van een bestaand bedrijf?'. Deze masterproef vormt het sluitstuk van mijn master in de handelswetenschappen met afstudeerrichting accountancy, finance en fiscaliteit. De interesse die ik toonde in het onderwerp en de actueelheid van het onderwerp zorgde voor goede een koppeling en omzetting van mijn theoretische kennis naar deze masterproef.

Graag zou ik enkele mensen willen bedanken die mij in deze periode hebben ondersteund. Allereerst wil ik mijn promotor prof. Dr. Pieter Vandekerkhof bedanken om mij uit mijn comfortzone te halen en me goed te begeleiden met de juiste deskundige kennis over het onderwerp. Verder wil ik mijn begeleider prof. Dr. Ghislain Houben bedanken voor de goede begeleiding en opbouwende feedback die ik doorheen het jaar heb gekregen. Jullie expertise heeft deze masterproef tot een hoger niveau gebracht.

Tot slot wil ik al mijn vrienden en familie bedanken die mij afgelopen 4 jaar ondersteunden en steeds in mij geloofden.

Ik wens u veel leesgenot toe met het lezen van deze masterproef.

Evy Opdekamp,
16 augustus 2023

Samenvatting

Steeds meer onderzoek wordt uitgevoerd omtrent het ondernemerschap, meer specifiek over de opstartmethode. Het onderwerp blijft relevant aangezien er een serieuze stijging in starters is, maar ook omdat de vergrijzing ervoor zal zorgen dat vele ondernemers hun bedrijf moeten overlaten aan nieuwe ondernemers. De opstartmethode bespreekt twee opties. De eerste optie is een nieuw bedrijf opstarten, de tweede is het overnemen van een bestaand bedrijf. Deze keuze is zeer relevant en veelvoorkomend in onze maatschappij en wordt beïnvloed door zowel de ondernemingskenmerken als de individuele factoren van de ondernemer. Toch besteedt de reeds bestaande literatuur niet genoeg aandacht aan de individuele factoren van de ondernemer. Het opstarten vereist namelijk andere individuele kenmerken dan het overnemen van een bedrijf om deze keuze te doen realiseren (Block, Thurik, van der Zwan & Walter, 2013). Daarom is het van belang om meer onderzoek uit te voeren naar de individuele kenmerken. Dit onderzoek draagt daarom bij aan de reeds bestaande literatuur en heeft drie specifieke individuele kenmerken gekozen om te onderzoeken. Deze individuele kenmerken worden ook verder opgesplitst. De onderzoeksvraag luidt als volgt: **Welke individuele factoren zorgen ervoor dat een ondernemer opteert voor het opstarten van een bedrijf versus het overnemen van een bestaand bedrijf?** De keuze om dieper in te gaan op de individuele kenmerken vloeit voort uit het feit dat verschillende individuele kenmerken een ander effect kunnen hebben op de keuze in combinatie met andere individuele kenmerken. Om nogmaals te wijzen op het belang van deze kenmerken werd als theoretische onderbouw gebruik gemaakt van de *resource-based view* (RBV). Deze theorie stelt dat een duurzaam concurrentievoordeel tot stand kan komen door gebruik te maken van een waardevolle combinatie van zeldzame en onvervangbare producten (Grant, 1996). In dit onderzoek wordt *human capital* geïmplementeerd als *resource* om te dienen als potentiële bron voor een duurzaam concurrentievoordeel. De individuele kenmerken behoren ook tot het *human capital*. Volgens Thurow (1983) is "Menselijk kapitaal het vermogen van mensen om goederen en diensten te produceren". De kenmerken van *human capital* kunnen vervolgens nog opgesplitst worden in formele kenmerken en informele kenmerken. De formele kenmerken zijn de kenmerken van de ondernemer en de informele kenmerken zijn degene die niet direct voortvloeien uit de persoon zelf maar worden ontwikkeld door familie en omgeving (Parker & Van Praag, 2012).

Het eerste kenmerk dat onderzocht wordt is de opleiding van de ondernemer. Deze wordt verder opgesplitst in niveau van het behaalde diploma en de studierichting. Als eerste wordt het niveau van het behaalde diploma gezien als de eindgraad die een persoon heeft behaald in zijn of haar educatieve opleiding. Dat wordt onderzocht omdat er verschil is tussen een lagere opleiding en een hogere opleiding. Hoger opgeleiden hebben andere vaardigheden ontwikkeld, zoals het ontdekken van opportuniteiten. Ook blijkt de formele opleiding nuttig te zijn voor risico-inschatting (Parker & Van Praag, 2006). Beide van deze kenmerken zijn bevorderend voor het opstarten van een bedrijf (Parker & Van Praag, 2012). Verder is ook de studierichting onderzocht, waarbij deze opgesplitst is in technische en economische richtingen. Economische richtingen zorgen tegenwoordig voor een ander soort visie op het ondernemerschap. Er wordt meer ingezet op het verbeteren van bepaalde vaardigheden, wat resulteert in gemotiveerde en meer zelfzekere studenten. Dergelijks komt niet

voor bij een technische richting. De opleiding zorgt daarom voor een groot verschil in de opstartmethode.

Vervolgens is de familiale achtergrond geanalyseerd. Ook dit kenmerk wordt opgeplitst, namelijk in familiale achtergrond van de ouders en van de partner. De familiale achtergrond kan een groot effect hebben op de persoon. Opgroeien in een gezin waarvan één van de ouders zelfstandig is, kan er voor zorgen dat de kinderen dezelfde levensstijlen verkiezen en bijgevolg ook ervoor kiezen om een zelfstandig beroep uit te oefenen (Fairlie & Robb, 2007). Ook de partner speelt een belangrijke rol, aangezien echtgenoten een grote invloed hebben op de ondernemende activiteiten. Hierbij is interesse tonen in het ondernemen alsook het motiveren van de partner belangrijk. Beide zaken bevorderen namelijk het opstarten van een nieuw bedrijf (Mathias & Wang, 2023).

Tot slot is de leeftijd onderzocht. Dat is een complex kenmerk aangezien de leeftijd voor verschillende waarden en normen kan zorgen. Ook omdat verschillende leeftijden zowel gekoppeld zijn aan verschillende leiderschapstijlen als aan bestuurlijke competenties. Jonge ondernemers hebben minder ervaring dan oudere. Hun competenties en expertise op bepaalde vlakken zal dan ook verschillen. Echter daalt de ondernemende intentie wel met de leeftijd, wat betekent dat ze minder snel geneigd zijn om nog een nieuwe onderneming te starten op latere leeftijd. De opportuniteiten, daarentegen, stijgen met de leeftijd mee. De leeftijd is een belangrijk kenmerk en wordt daarom ook opgenomen in de analyse.

Na het analyseren van de literatuur omtrent de individuele factoren zijn er enkele hypothesen gevormd. Zo kon worden opgesteld dat een hoger diploma positief geassocieerd is met het opstarten van een bedrijf (hypothese 1). Ook de economische studierichting werd positief geassocieerd met het opstarten van een bedrijf (hypothese 2). Vervolgens werd de familiale achtergrond van de ondernemer geanalyseerd. Zowel het feit dat de ondernemer uit een ondernemend gezin komt met ouders die ondernemende kenmerken vertonen (hypothese 3) als het hebben van een partner die ondernemende kenmerken vertoont (hypothese 4) werden beide ook positief geassocieerd met het opstarten van een nieuw bedrijf. Als laatste werd ook gevonden dat jongere ondernemers meer kans hadden op het opstarten van een nieuw bedrijf (hypothese 5).

Om vervolgens de hypothesen te toetsen werd gebruikt gemaakt van data, verkegen door het Research Center for Entrepreneurship and Family Firms van UHasselt (Laveren, Steijvers & Umans, 2019). Er werden uiteindelijk 354 enquêtes ontvangen en na het verwijderen van de cases waar één kernvariabele ontbrak, bleven 216 cases over. Aan de hand van een binominale logistische regressie in SPSS worden de hypothesen onderzocht.

Na de analyse is enkel significantie gevonden voor de studierichting. Hypothese 2 omtrent het effect van een economische studierichting was hoger dan het effect van een technische richting. Dit volgt ook de reeds bestaande literatuur die al aangeeft dat economische richtingen meer aandacht besteden aan het ondernemerschap en ook andere vaardigheden en attitudes naar het ondernemerschap creëren. De andere vier hypothesen konden niet worden bevestigd. Mogelijke redenen hiervoor zijn dat er nog andere individuele kenmerken zijn die een effect hebben op bepaalde keuzes. Zo is

gevonden dat de ondernemende achtergrond van de partner vooral belangrijk is voor vrouwen. Zij hechten meer belang aan de motivatie die ze krijgen van hun partner. Mannen zullen eerder beslissingen maken aan de hand van externe factoren (Kirkwood, 2009). Aangezien in dit onderzoek het merendeel man is, kan dit een mogelijk verklaring zijn voor het verwerpen van hypothese 4.

Vervolgens heeft dit onderzoek ook enkele beperkingen. Deze geven ook aanzet tot verder onderzoek. De dataset die gebruikt werd voor dit onderzoek was beperkt. Om de hoofdvraag, 'zal de ondernemer een zaak overnemen of een nieuwe zaak opstarten?', te beantwoorden waren voor de keuze van de overname maar 26 cases beschikbaar. Dat was weinig tegenover de starters, waarvan 190 cases beschikbaar waren. Als dit onderzoek in een omvangrijke steekproef herhaald zou worden zou de kans op significantie ook verhogen. Vervolgens waren niet alle individuele kenmerken van de ondernemer aanwezig in de dataset. Gezinssamenstelling, broers of zussen, opleiding ouders... maar ook attitudes naar risico toe ontbraken. Dit zijn nogmaals kenmerken die nog betere resultaten zouden kunnen opleveren als deze ook bevroegd zouden worden. Daarom wordt het aangeraden om een grotere groep respondenten met nog meer kenmerken te bevragen om de significantie van de hypothesen te verhogen. Dit zou voor een goede opvolging zorgen om de individuele kenmerken van de ondernemer nog grondiger te onderzoeken. Op die manier kan de keuze van de ondernemer om een bedrijf te starten of over te nemen ook beter worden begrepen.

Inhoudsopgave

1. Inleiding	6
2. Literatuurstudie	8
2.1 Wijze van toetreding	8
2.1.1 Novo entry	9
2.1.2 Acquisitive entry	9
2.2 Individuele kenmerken van de ondernemer	10
2.2.1 Opleiding ondernemer	12
2.2.1.1 Niveau van het behaalde diploma	12
2.2.1.2 Keuze opleiding	13
2.3 Familiale achtergrond	13
2.3.1 Ondernemende achtergrond van de ouders	14
2.3.2 Ondernemende achtergrond van de partner	14
2.4 Leeftijd	15
3. Methodologie	17
3.1 Dataset en steekproef	17
3.2 Data-analyse	17
3.3 Metingen	17
3.3.1 Afhankelijke variabele	17
3.3.2 Onafhankelijke variabelen	18
3.3.3 Controlevariabelen	18
4. Resultaten	20
4.1 Beschrijvende analyse	20
4.2 Correlatieanalyse	22
4.3 Binominale logistische regressie	24
5. Discussie en conclusie	26
5.1 Theoretische implicaties	26
5.2 Praktische implicaties	27
6. Beperkingen en aanbevelingen voor toekomstig onderzoek	28
7. Bibliografie	29

1. Inleiding

Onderzoekers hebben de neiging om het opstarten van een nieuw bedrijf te beschouwen als de enige optie voor ondernemerschap. Dit terwijl het overnemen van een bestaand bedrijf ook een optie kan zijn voor de toetreding tot de markt (Laveren, Steijvers & Umans, 2019). Deze optie voor ondernemerschap wordt de komende jaren enkel relevanter. Dat heeft te maken met de hogere vergrijzingsgraad onder de bevolking in de komende jaren (Ekamper, 2006). Uit onderzoek blijkt namelijk dat veel oudere ondernemers de komende jaren met pensioen gaan en hun bedrijf zullen moeten overdragen. Deze overnames zullen moeten gebeuren door nieuwe ondernemers (Parker & Van Praag, 2006).

De ondernemer kan ervoor kiezen om een nieuwe zaak op te starten of een reeds bestaande zaak over te nemen. Echter worden beide keuzes beïnvloed door verschillende aspecten, gerelateerd aan zowel de ondernemer als de onderneming. De keuzes van bepaalde industrieën en het financieel kapitaal werden reeds onderzocht. De sector wordt vaak gekoppeld aan landen. Voor de landen waarin hoge waarden van innovatie worden aangespoord en hoogtechnologische sectoren aanwezig zijn, wordt het moeilijker om deze markten toe te treden als nieuwkomer (Block, Thurik, van der Zwan & Walter, 2010). Verder is ook het financiële kapitaal een belangrijk ondernemingskenmerk dat anders is voor beiden opstartmethoden. Door verschillende stadia die de onderneming ondergaat kan een bestaande onderneming veel verschillende financieringsinstrumenten gebruiken terwijl een nieuw startende onderneming hier minder kans op heeft (Bastie, Cieply & Cussy, 2013). Als laatste worden de overlevingskansen van de ondernemingen veel onderzocht. Beide opties om een bepaalde markt toe te treden brengen risico's met zich mee (Xi, Block, Lasch, Robert & Thurik, 2018).

In tegenstelling tot de hierboven besproken kenmerken werd er weinig onderzoek uitgevoerd naar de individuele kenmerken die een invloed kunnen uitoefenen op de keuze van toetreding. Dat terwijl deze individuele factoren de manier van toetreding sterk beïnvloeden (Block, Thurik, van der Zwan & Walter, 2010). Het opstarten van een nieuw bedrijf of het overnemen van een bestaand bedrijf vereisen namelijk andere individuele kenmerken om de keuze te doen slagen (Block, Thurik, van der Zwan & Walter, 2010).

Dit onderzoek tracht te verifiëren of de individuele kenmerken een significant effect hebben op de beslissing van de ondernemer. De bijhorende variabelen die onderzocht worden trachten een antwoord te vinden op de volgende vraag: **Welke individuele factoren zorgen ervoor dat een ondernemer opteert voor het opstarten van een bedrijf versus het overnemen van een bestaand bedrijf?**

Het onderzoek draagt bij aan het empirisch onderzoek tussen het opstarten van een eigen zaak en het overnemen van een bestaand bedrijf. Meer specifiek wordt het effect van de individuele kenmerken van de ondernemer op deze keuze onderzocht. Door de vele nieuwe studierichtingen, vooral economische richtingen die ondernemerschap implementeren in de lessen of bepaalde studierichtingen, neigen steeds meer afgestudeerden naar het zelfstandig beginnen van een zaak (Kolvereid & Moen, 1997). Daarnaast valt in de literatuur op dat steeds meer wetenschappers

onderzoek uitvoeren over het zelfstandig ondernemerschap (Van Praag, van der Sluis & Vijverberg, 2005). Dit onderzoek focust op drie kenmerken van de ondernemer die de keuze kunnen beïnvloeden. Een eerste kenmerk is de opleiding, opgesplitst in het niveau van het behaalde diploma en de studierichting. Een tweede kenmerk betreft de familiale achtergrond van zowel de ouders als de partner. Het derde kenmerk dat onderzocht werd is de leeftijd van de ondernemer. Door het analyseren van de kenmerken van de ondernemer kan de keuze beter worden begrepen. Ook zorgen de juiste kenmerken voor een succesvolle opstart of overname en kan daardoor een duurzaam concurrentievoordeel worden gecreëerd voor de onderneming.

Dit wetenschappelijk artikel voorziet een opbouw bestaande uit een literatuurstudie met vervolgens de bijhorende hypothesen. De ontwikkeling van de hypothesen wordt gevolgd door de gehanteerde methodologie om de kwantitatieve data te analyseren. Hierna worden de resultaten besproken om vervolgens de discussie en conclusie te bespreken. Tot slot eindigt dit artikel met de beperkingen en aanbevelingen voor toekomstig onderzoek.

2. Literatuurstudie

In de academische literatuur wordt uitgebreid ingegaan op de ondernemerskeuze met betrekking tot de *mode of entry*. Dit hoofdstuk heeft als doel een duidelijke basis te bieden door de verschillende uitgangspunten achtereenvolgens te behandelen. In eerste instantie worden de twee verschillende opstartmethoden uitgelegd, namelijk de *novo entry* en de *acquisitive entry*. Vervolgens wordt dieper ingegaan op de individuele kenmerken van de ondernemer. Deze omvatten onder meer de opleiding van de ondernemer, waarbij ook de studierichting wordt meegenomen in het model. Daarnaast wordt aandacht besteed aan de familiale achtergrond van de ondernemer, waarbij een onderscheid wordt gemaakt tussen de achtergrond van de ouders en de eventuele ondernemende kenmerken van de potentiële partner. Als laatste wordt de leeftijd besproken. Deze individuele kenmerken van de ondernemer kunnen een aanzienlijke invloed hebben op de keuze voor een specifieke toetredingsvorm tot de markt (Block, Thurick, van der Zwan & Walter, 2010).

2.1 Wijze van toetreding

Ondernemerschap kan worden gerealiseerd door middel van een cruciale keuze die bepaalt welke ondernemersmodus zal worden gebruikt, de zogenaamde *entrepreneurial mode of entry*. Deze keuze is essentieel omdat het betrekking heeft op de manier waarop goederen of diensten worden aangeboden en welke middelen daarbij worden gebruikt (Nordqvist, Wennberg, Bau, & Hellerstedt, 2013).

De ondernemende keuze voor de *mode of entry* is een belangrijk onderwerp in de academische literatuur. Het is een complexe keuze die wordt beïnvloed door tal van individuele, organisatorische en omgevingsfactoren. De omgevingsfactoren hangen vooral af van de sociaal-culturele en geografische kenmerken (Xi, Block, Lasch, Robert & Thurik, 2018). Om deze keuze goed te kunnen begrijpen, is het van belang om eerst en vooral bekend te raken met de verschillende opstartmethoden, zoals het opstarten van een nieuw bedrijf (*novo entry*) en het overnemen van een bestaand bedrijf (*acquisitive entry*) (Laveren, Steijvers & Umans, 2019). Door het maken van een weloverwogen keuze voor de juiste *mode of entry* kan een ondernemer zichzelf op de beste manier positioneren in de markt en daarmee een succesvol bedrijf opbouwen. Het begrijpen van de verschillende factoren die meespelen in deze keuze kan dan ook van onschatbare waarde zijn voor ondernemers en onderzoekers die geïnteresseerd zijn in het bevorderen van het ondernemerschap en de groei van bedrijven (Xi, Block, Lasch, Robert & Thurik, 2018). Het is dus van belang dat de verschillende determinanten onderzocht worden om nieuwe theorieën omtrent de opstartmethode te kunnen definiëren (Perks, 2009). Dat bevordert de keuze van de opstartmethode en kan zorgen voor het een beter begrip van een bepaalde keuze door de ondernemer omtrent de opstartmethode.

In bestaand onderzoek zijn er al heel wat studies die gefocust hebben op de bedrijfskenmerken als determinant van de *mode of entry*. De sector van een onderneming is een belangrijk voorbeeld. Hier worden veel kenmerken aan verbonden die een effect hebben op de keuze. Belangrijke voorbeelden hiervan zijn de instapkosten, het land van vestiging, maar ook de toetredingsbarrière van de sector en de aanwezige concurrentie (Block, Thurick, van der Zwan & Walter, 2010). Ook het financiële

aspect omtrent de keuze tussen het overnemen of het starten van een bedrijf, wordt beïnvloed door de beschikbare financieringsinstrumenten (Cole & Sokolyk, 2018; Asterbro & Bernhardt, 2003). Andere relevante bedrijfskenmerken zijn producteigenschappen en innovatie binnen het bedrijf zijn. Ook de grootte van het bedrijf is een determinant van de onderneming die een effect kan hebben op de opstartmethode (Lin & Ho, 2019). Omdat er in de literatuur reeds veel onderzoek gebeurd is naar het effect van de ondernemingskenmerken op de beslissing van de ondernemer, zal in dit onderzoek enkel worden gefocust op de individuele kenmerken van de ondernemer.

2.1.1 Novo entry

Één van de voornaamste redenen om een nieuwe onderneming op te starten, is om nieuwe waarde te creëren (Parker & Van Praag, 2012). Er zijn natuurlijk ook andere factoren die ondernemers ertoe aanzetten om een bedrijf op te starten. Een eerste voorbeeld hiervan is het opstartbudget, dat vooral bij jonge ondernemers vaak een doorslaggevend element is. De prijs om een nieuw bedrijf op te starten ligt lager dan bij een overname, omdat deze bedrijven een lagere waarde hebben dan een bedrijf met naamsbekendheid en hoge omzet. (Bastie, Cieply & Cussy, 2011). Dat weerhoudt er niet van dat het oprichten van een klein bedrijf voor groot succes kan zorgen. Door gebruik te maken van de juiste middelen en kennis, zien verschillende ondernemers veel voordelen. De ondernemers hebben hun eigen beslissingsvrijheid en ervaren meer voldoening door het bedrijf zelf op te richten. (Laveren, Steijvers & Umans, 2019). Daarnaast kunnen de ondernemers hun creativiteit uiten en zijn ze hun eigen baas (Alstete, 2002).

Naast bovengenoemde positieve elementen zijn er ook belangrijke zaken die ondernemers ervan weerhouden om een bedrijf op te starten. In de beginfase van bedrijfsoprichting kunnen verschillende uitdagingen leiden tot falen (Soto-Simeone, Sirén & Antretter, 2020). Allereerst beschikken nieuwe toetreders niet altijd over de juiste marktspecifieke informatie en essentiële kennis (Xi et al., 2020). Daarnaast blijken financiële aspecten ook een doorslaggevende rol te spelen bij de moeilijkheden tijdens de opstartfase. Wanneer een klein bedrijf wordt opgestart met gebrek aan juiste informatie of beperkte mogelijkheden om financieringsinstrumenten te verkrijgen, zullen de risico's aanzienlijk vergroten en de slagingspercentages eerder verkleinen (Meier & Shier, 2014). Ook kunnen sommige opstartende bedrijven moeilijkheden ervaren met de voortdurend veranderende markt. Door de veranderingen in wetgeving, maar ook de huidige crisis, fluctueert de markt en moeten bedrijven zich snel kunnen aanpassen (Xi et al., 2020). Daarom is het opstarten van een nieuwe onderneming niet evident (Block, Thurick, van der Zwan & Walter, 2010).

2.1.2 Acquisitive entry

Bestaande onderzoeken over de vergrijzing tonen aan dat veel oudere ondernemers op pensioen gaan de komende jaren (Ekamper, 2006). Dat zal resulteren in veel overnames. De *acquisitive entry* bespreekt de overnames van bedrijven. Er zijn twee soorten overnames, namelijk de opvolging van een familiebedrijf en de overname van externe bedrijven (Parker & Van Praag, 2012). Een familiebedrijf wordt gezien als een bedrijf waarvan de meerderheid van de aandeelhouders tot éénzelfde familie behoort en waarvan een groot deel van de familie in het topmanagement aanwezig is (Meier & Shier, 2014). Je kan als externe partij ook een klein familiebedrijf overnemen en hierdoor

ondernemer worden. Dat blijft een risicovolle keuze omdat de nieuwe ondernemer misschien niet op éénzelfde lijn zit met de algemene manier van werken binnen het bedrijf. Hierdoor kunnen bestuursfouten ontstaan en kan de overname falen. Daarom blijven de individuele kenmerken van de ondernemer en de waarden van het bedrijf in kwestie van cruciaal belang tijdens een overname (Meier & Shier, 2014).

In dit onderzoek wordt de focus gelegd op de overname van externe bedrijven. Dat gaat specifiek over een bedrijf dat geen eigendom is van de familie van de ondernemer. Het overnameproces kan een groot voordeel bieden, namelijk de aanwezigheid van een bestaand klantenbestand waarop de overnemer kan verder bouwen. Daarnaast hebben de oudere ondernemingen reeds naamsbekendheid opgebouwd en beschikken ze over de expertise en kennis van het personeel (Laveren, Steijvers & Umans, 2019). Ook is een overname een minder risicovolle keuze dan het opstarten van een bedrijf en verkrijgen bestaande bedrijven makkelijker financieringsinstrumenten die ze vervolgens kunnen gebruiken om eventuele uitbreidingen te doen, wat ook resulteert in betere prestaties van het bedrijf (Parker, & Van Praag, 2006; Doyle, Paterson & Barr, 2021).

Echter kunnen overnames ook moeizaam verlopen (Meier & Shier, 2014). Een eerste obstakel is het vinden van een passend bedrijf dat voldoende aansluit bij de vraag van de ondernemer (Laveren, Steijvers & Umans, 2019). Ook kunnen er moeilijkheden worden ondervonden inzake de juiste waardering van het bedrijf en de bijhorende prijs tijdens de overname (Feldman, 2005). De overname is een lang proces, waarbij beide partijen aan bepaalde wetgeving moeten voldoen. Ook moeten ze samen tot een prijs komen waar ze beiden achter staan. Deze onderhandelingen nemen enige tijd in beslag (Cain, McKeon & Solomon, 2017).

Een overname kan plaatsvinden in verschillende fases van de bedrijfscyclus. De paralleliteit tussen het overnemen en het verderzetten van de onderneming is niet altijd afgestemd op elkaar wanneer de overname plaatsvindt. Dat kan wederom een grote marge creëren op de totale tijd die nodig is om de overname te realiseren. Wanneer deze marge te groot wordt, stijgt hiermee ook weer de kans op falen. Deze factoren hangen vooral af van eerdergenoemde zaken zoals normen en waarden van zowel het bedrijf als de ondernemer (Meier & Shier, 2014). De kanalen waarmee de ondernemers in contact komen met de beschikbare bedrijven voor een overname, zullen via een andere weg verlopen dan bij een opstart van een bedrijf (Laveren, Steijvers & Umans, 2019). Dit zal voornamelijk gebeuren via kennissen of het netwerk van collega's (Parker & Van Praag, 2006).

2.2 Individuele kenmerken van de ondernemer

De individuele kenmerken van de ondernemer spelen een belangrijke rol bij het maken van de juiste keuze bij de *mode of entry*. De individuele kenmerken staan ook wel bekend als *human capital*. Volgens Thurow (1983) is menselijk kapitaal "het vermogen van mensen om goederen en diensten te produceren". Vervolgens kan de samenstelling van het *human capital* worden onderverdeeld in drie subdomeinen: de vaardigheden, de kennis en de ervaring van de ondernemer (Parker & Van Praag, 2012). Deze kenmerken variëren van persoon tot persoon en zullen daarom zorgen voor verschillende beslissingen omtrent de opstartmethode.

Als theoretische onderbouw wordt de *resource-based view* gebruikt, meer specifiek *human capital* als *resource-based*. De *resource-based view* (RBV) stelt dat een duurzaam concurrentievoordeel tot stand kan komen door gebruik te maken van waardevolle, zeldzame, onnavolgbare en niet vervangbare producten (Grant, 1996). Als hierin de *human capital* wordt geïmplementeerd zoals ook in de literatuur wordt bevestigd, kan *human capital* als *resource* van een bedrijf een potentiële bron zijn van een duurzaam concurrentievoordeel.

De RBV analyseert dus de interne hulpbronnen van de onderneming, wat in dit geval de individuele kenmerken van de ondernemer zijn. Door bepaalde capaciteiten, die onder invloed zijn van de individuele kenmerken van de ondernemer, kunnen strategieën gevormd worden die de onderneming kunnen helpen om duurzame concurrentievoordelen te behalen (Madhani, 2010). Daarom is dit onderzoek naar de invloed van de individuele factoren en het effect op de ondernemerskeuze een goede manier om te onderzoeken of dat voordelen kan leveren voor het bedrijf.

In dit onderzoek worden drie belangrijke kenmerken van de ondernemer in acht genomen bij het bepalen van de opstartmethode. Als eerste wordt de opleiding van de ondernemer besproken met de gekozen studierichting, dat ook te maken heeft met de juiste vaardigheden die hij of zij heeft aangeleerd tijdens de opleiding (Parker & Van Praag, 2006). Vervolgens komt de familiale achtergrond van zowel de ouders als de partner uitgebreid aan bod. Dat is een informele vorm van *human capital*. De informele vorm komt niet direct van de persoon zelf maar wordt ontwikkeld door de omgeving zoals familieleden, vooral door de ouders (Parker & Van Praag, 2012). Als derde kenmerk wordt de leeftijd besproken, wat gekoppeld kan worden aan de jaren ervaring van een persoon (Levesque & Minniti, 2006). Een duidelijke connectie moet aanwezig zijn tussen de individuele kenmerken van de ondernemer en het bedrijf. Wanneer deze connectie optimaal is, is de kans het grootst dat de overname of opstart vlot zal verlopen (Meier & Shier, 2014).

Bij *human capital* behoren ook de ondernemende vaardigheden van de ondernemer. Dit zijn de vaardigheden die de ondernemer heeft verworven door de jaren ervaring tijdens het werken in een bedrijf. Formele opleiding is dus niet het enige belangrijke aspect. Doorgroeien en een bedrijf overnemen of aan de hand van de juiste vaardigheden een eigen bedrijf oprichten, zijn ook mogelijke opties indien je voldoende ervaring en goede managementvaardigheden hebt, waardoor de formele opleiding minder belangrijk wordt (Oudmaijer & Meijaard, 2006). De leeftijd van de ondernemer kan daarom hieraan worden gekoppeld. Personen die reeds enkele jaren gewerkt hebben en vervolgens beslissen ondernemer te worden, hebben kans op betere managementvaardigheden. Deze personen kunnen, als ervaren werknemers, beter contacten leggen en hebben meer marktspecifieke kennis. Dat zijn allemaal kenmerken die hun keuze zal beïnvloeden (Amaral, Baptiste & Lima, 2011). Managementervaring in combinatie met andere factoren van *human capital* kunnen dus ook voor andere beslissingen zorgen in het besluitvormingsproces (Parker & Van Praag, 2006).

2.2.1 Opleiding ondernemer

De opleiding van de ondernemer speelt een belangrijke rol in de beslissende keuze van de *mode of entry*. Dat kan een middelbare opleiding, een professionele bachelor, een academische bachelor of een academische master zijn (Laveren, Steijvers & Umans, 2019). In dit onderzoek wordt zowel de invloed van het behaalde diploma als de studierichting onderzocht.

2.2.1.1 Niveau van het behaalde diploma

De verschillende capaciteiten van de ondernemer kunnen gerepresenteerd worden door het aantal jaren dat hij of zij na de middelbare opleiding heeft verder gestudeerd. De meeste universitaire studies zijn lang en dat wordt vaak gekoppeld aan hoger diploma. Hoe meer jaren je studeert, hoe hoger je diploma is (Block, Thurik, van der Zwan & Walter, 2010). Dat mag niet letterlijk worden genomen aangezien in België je langer kan studeren dan een ander persoon en toch kan eindigen met hetzelfde diploma. In bestaand onderzoek wordt opgemerkt dat ondernemers die meerdere jaren gestudeerd hebben, meer risico durven nemen (Parker & Van Praag, 2006). In ander onderzoek werd geconstateerd dat het aantal jaren van het volgen van een studie ook een effect heeft op de ondernemende vaardigheden. De personen met een langere studieperiode kunnen beter opportuniteiten ontdekken, die ze wel nodig hebben voor het opstarten van een bedrijf. (Parker & van Praag, 2006). Ook wordt aangehaald dat formele opleidingen nuttig kunnen zijn voor iemand die risico's moet nemen, wat meer voorkomt bij opstarten dan bij overname (Parker & Van Praag, 2012).

Baptista, Karaoz en Mendonça (2007) stellen dat formele educatie, bijvoorbeeld scholing, individuen in staat stelt fundamentele vaardigheden te verwerven om meer kennis te krijgen over markten en technologie, maar ook om meer opportuniteiten in de omgeving te herkennen. Verder zouden personen met meer scholing hogere gemiddelde inkomsten als werknemer krijgen en gemakkelijker financiering kunnen voorzien voor hun nieuwe onderneming. Individen met een hoger diploma krijgen doorgaans meer info over het ondernemerschap. Dat zorgt ervoor dat tegenwoordig steeds meer studenten interesse tonen in het zelfstandig te werk gaan na het behalen van een masterdiploma.

In een uitgebreide studie naar de opbrengsten voor het ondernemerschap die voortkomen uit onderwijs, werd geconcludeerd dat ondernemersprestaties kunnen verbeteren door de formele educatie (Praag, van der Sluis & Vijverberg, 2005). Door deze verschillende artikels te bestuderen wordt een positief verband verwacht tussen een hogere opleiding en het opstarten van een nieuw bedrijf. De rechtstreekse koppeling van de opleiding en het opstarten van een bedrijf is nog niet onderzocht en daarom is onderstaande hypothese van belang.

De hypothese luidt als volgt:

Hypothese 1: Een hoger opgeleide ondernemer is positief geassocieerd met het opstarten van een nieuw bedrijf.

2.2.1.2 Keuze opleiding

Uit onderzoek blijkt dat de soort opleiding een onderscheid kan geven in de keuze van de opstartmethode van de ondernemer (Praag, van der Sluis & Vijverberg, 2005). Er zijn ook verschillende studies die aantonen dat opleiding een effect heeft op de intentie tot ondernemerschap (De Jorge-Moreno, Laborda Castillo, & Sanz Triguero, 2012; Sharma & Madan, 2014).

De intentie tot ondernemerschap begint bij de bereidheid van de ondernemer om een zaak te starten, wat ook de ondernemerswil representeert. Dit is de eerste belangrijke stap in het opstartproces van een nieuwe onderneming (Li, Wang & Chi, 2022). Tegenwoordig worden vele economische richtingen aangeboden, zowel op het middelbaar als de hogeschool. Ook worden er masteropleidingen voorzien die gespecialiseerd zijn in het ondernemerschap. De verschillende opties zorgen ervoor dat studenten meer ervaring opdoen omtrent ondernemerschap, wat uiteindelijk voor een positief verband kan zorgen met het opstarten van een nieuw bedrijf (Kolvereid & Moen, 1997).

Het belangrijkste aspect voor het promoten van ondernemerschap binnen het onderwijs bevindt zich vooral in het ontwikkelen van nieuwe attitudes omtrent ondernemerschap. Dat beïnvloedt de ondernemerswil en zorgt ervoor dat het ondernemend gedrag wordt gecreëerd (Li, Wang & Chi, 2022). Studenten verzamelen niet enkel meer informatie over ondernemerschap maar kunnen ook al de juiste vaardigheden opbouwen. Studenten worden zelfzekerder waardoor bepaalde nieuwe vaardigheden veranderen in potentiële opportuniteiten (Liñán, Rodríguez-Cohard & Rueda-Cantucho, 2011). Daarom is het ondernemerschapsonderwijs een belangrijke factor geworden om de ondernemende intentie van studenten te bevorderen.

Het grote verschil tussen economische en technische richtingen is dat technische richtingen niet veel ondernemerschap binnen hun vakken of studies aanbieden. Deze richtingen focussen vooral op andere vakken. Waardoor de ondernemende intentie van de student ook eerder zal dalen (Maresch, Harms, Kailer & Wimmer-Wurm, 2016).

De hypothese luidt als volgt:

Hypothese 2: Het volgen van een economische studierichting door de ondernemer is positief geassocieerd met het opstarten van een nieuwe onderneming.

2.3 Familiale achtergrond

De familiale achtergrond van een ondernemer kan een belangrijke rol spelen bij het bepalen van de gekozen opstartmethode. Een ondernemer kan afkomstig zijn uit een niet-ondernemende familie waar de ouders werknemers, arbeiders of bedienden zijn en geen eigen bedrijf hebben. Daarentegen kan de ondernemer ook uit een ondernemende familie komen, met een klein of groot familiebedrijf, of uit een gezin waarin beide ouders zelfstandig zijn (Laveren, Steijvers & Umans, 2019). Zelfs een oom of tante die ondernemende eigenschappen bezit, kan een invloed uitoefenen op de beslissing van de ondernemer omtrent de opstartmethode.

2.3.1 Ondernemende achtergrond van de ouders

In dit onderzoek wordt de familiale achtergrond beschreven als de ondernemende achtergrond van de familie. De invloed van de familiale achtergrond op de ondernemers keuze en vaardigheden is een veelbesproken onderwerp in de literatuur. Parker en Van Praag (2006) toonden aan dat personen met een ondernemende familie eerder geneigd zijn om zelf een onderneming te starten of een familiebedrijf over te nemen. Dat komt doordat de familiale achtergrond een positieve invloed kan hebben op de zelfzekerheid van de ondernemersvaardigheden van een persoon.

Bovendien heeft de familieachtergrond een aanzienlijk effect op het menselijk kapitaal van een individu (Parker & Van Praag, 2012). Het opgroeien in een gezin met ouders die een zelfstandig beroep uitoefenen kan leiden tot een vergelijkbare levensstijl bij de nakomelingen. Ook kan het zorgen voor vergelijkbare voorkeuren en karaktereigenschappen, zoals autonomie, die invloed hebben op hoe het bedrijf wordt geleid en op de houding ten opzichte van risico's en kansen binnen het bedrijf. Dit kan op zijn beurt resulteren in positieve effecten op hun managementvaardigheden en vergroot hun neiging om zelfstandige beroepen te kiezen (Fairlie & Robb, 2007).

Daarnaast heeft onderzoek aangetoond dat de familiale achtergrond ook een effect kan hebben op het creëren van nieuwe ondernemingen, omdat het kan zorgen voor kennis en begrip over ondernemerschap binnen de familie (Lindquist, Sol, Van Praag, & Vladasel, 2016). Door de effecten van de achtergrond van de ouders te bestuderen wordt volgende hypothese opgesteld.

De hypothese luidt als volgt:

Hypothese 3: Ondernemers met een ondernemende familiale achtergrond hebben een positief verband met opstarten van een bedrijf.

2.3.2 Ondernemende achtergrond van de partner

Volgens bepaald onderzoek kan de achtergrond of beroep van de eventuele partner een groot effect hebben op de beslissing van het ondernemerschap. Hiermee wordt bedoeld dat de partner zelf ook een bedrijf heeft opgestart, heeft overgenomen of interesse toont in het ondernemerschap.

In reeds bestaande onderzoeken staat beschreven dat de echtgenoten een zeer grote invloed hebben op het ondernemerschap van de partner die ondernemende activiteiten uitoefent. Het is van belang dat de echtgenoot dezelfde passie toont voor het project dat de partner gaat uitvoeren. Dat kan door interesse te tonen of door hem/haar te begrijpen omdat de echtgenoot zelf ervaring heeft binnen het ondernemerschap (Kirkwood, 2009). Ook kan de echtgenoot enkele activiteiten op zich nemen om de interesse in het ondernemerschap te bevorderen wat uiteindelijk een goede invloed kan uitoefenen op de keuze van de partner. (Mathias & Wang, 2023).

Hieruit kan geconcludeerd worden dat een relatie hebben met een ondernemend persoon een positief effect kan hebben op het zelf opstarten van een bedrijf.

De hypothese luidt als volgt:

Hypothese 4: Ondernemers waarvan de partner ondernemende eigenschappen vertoont, hebben een positieve relatie met het opstarten van een bedrijf.

2.4 Leeftijd

De leeftijd van de ondernemer kan ook de keuze van *mode of entry* beïnvloeden. Volgens Zang (2018) is er nog geen éénduidige relatie tussen de leeftijd en kwaliteit van ondernemerschap. Maar er kan wel geconcludeerd worden dat jonge ondernemers die pas afstuderen nog weinig ervaring hebben in vergelijking met een persoon van 40 jaar, die al enkele jaren ervaring heeft opgedaan. Daarom kan leeftijd ook gekoppeld worden aan de bestuurlijke competenties van een persoon. Oudere mensen hebben meer expertise op bepaalde vlakken en dat kunnen ze gebruiken bij hun overweging om een bedrijf op te richten of over te nemen (Lévesque & Minniti, 2006). Ander onderzoek constateert dat de ondernemende intentie daalt met de leeftijd maar de opportuniteiten groter worden (Zhang & Acs, 2018). Oudere ondernemers hebben al meer ervaring, kennis en ook meer geld. Dat zijn allemaal aspecten die ze kunnen gebruiken voor hun toekomstig bedrijf (Block, Thurik, van der Zwan & Walter, 2010). Ook kan het verschil tussen leeftijd en ondernemerschap te maken hebben met de leeftijdscategorieën.

Tabel 1

Leeftijdscategorieën		
Naam	Geboren tussen:	Leeftijd
Traditionalisten	1925- 1945	78-98 jaar
X-generatie	1965- 1975	48-58 jaar
Y generatie	1977-1994	29-46 jaar
Z generatie	1995-2010	12-28 jaar

(Wuest, Welkey, Mogab & Nicolas, 2008).

De generaties kunnen lichtjes verschillen in andere literatuur (Bencsik, Horváth-Csikós & Juhász 2016). Deze generaties kunnen verschillende leiderschapsstijlen hebben, wat de optimale keuze van de *mode of entry* wederom beïnvloedt (Zhang, 2018). Binnen dit onderzoek wordt enkel gefocust op de personen met een leeftijd hoger dan 18 jaar.

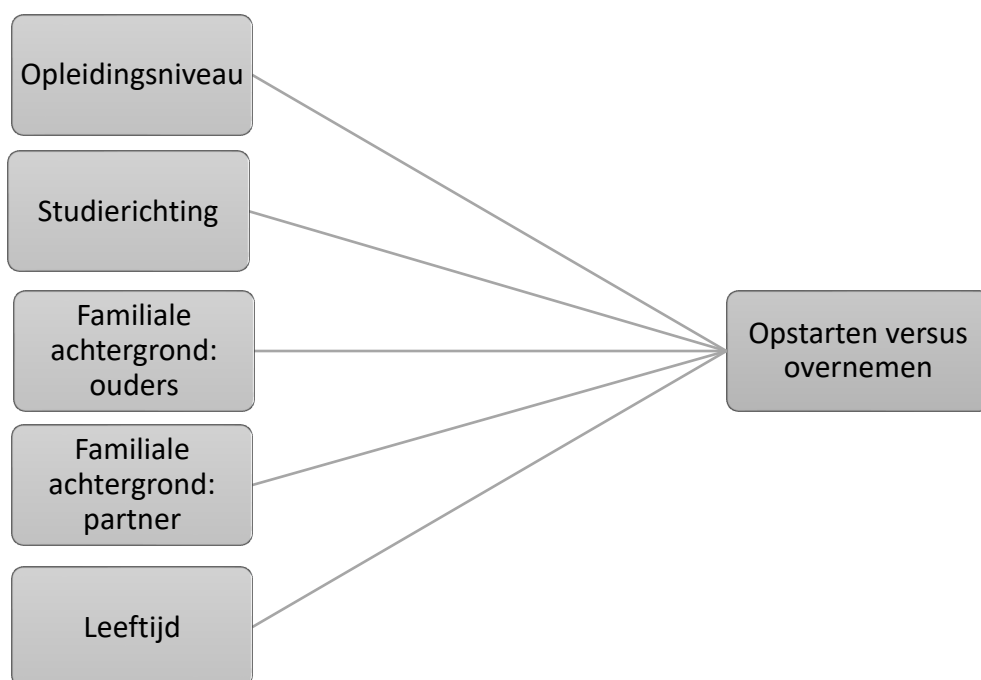
Personen met een leeftijd boven 45 jaar worden minder frequent verwacht een ondernemende intentie te hebben en bijgevolg zelf een onderneming op te starten. In ander onderzoek is aan bod gekomen dat er een positief verband kan zijn tussen een jongere leeftijd en het opstarten van een onderneming (Levesque & Minniti, 2006). Overeenkomend met de literatuur blijkt dat jonge mensen die pas afstuderen meer de neiging hebben om een onderneming te starten maar dat de opportuniteiten pas op latere leeftijd aanwezig zullen zijn (Zhang & Acs, 2018). Onderzoek, uitgevoerd tussen de periode 1994 en 2000, heeft gevonden dat er een omgekeerde U-vormige relatie aanwezig was tussen de leeftijd en het opstarten van een bedrijf. Hiermee wordt bedoeld dat mensen op zeer jonge leeftijd en zeer oude leeftijd minder de neiging hebben om een onderneming op te starten (Bönte, Falck & Heblich, 2009). Echter kan deze relatie komende jaren nog veranderen.

Door de veranderingen in de wereld en de betere educatie willen steeds meer jonge ondernemers een bedrijf starten (Li, Wang & Chi, 2022). Omdat de relatie tussen het ondernemerschap en leeftijd steeds verandert, wordt volgende hypothese opgesteld.

De hypothese luidt als volgt:

Hypothese 5: Er is een positief verband tussen jongere ondernemers en het opstarten van een nieuw bedrijf.

Vanuit de verschillende aspecten van de ondernemer op individueel vlak is het volgende conceptueel model voortgevloeid:



Figuur 1- Onderzoeksmodel

3. Methodologie

3.1 Dataset en steekproef

De data gebruikt om bovenstaande hypothesen te testen werd verkregen door het Research Center for Entrepreneurship and Family Firms van UHasselt. Deze data werd reeds gebruikt door Laveren, Steijvers en Umans (2019). In het kader van dat onderzoek werden in 2019 online enquêtes verstuurd naar 4.100 recente gestarte ondernemingen. De geselecteerde respondenten waren starters van actieve en onafhankelijke Vlaamse ondernemingen, opgericht tussen 2015 en 2019, met een normale rechtstoestand. Er werden in totaal 354 enquêtes ontvangen. Bij screening werden familiebedrijven, bedrijven gestart voor 2015, enquêtes met een responstijd van minder dan 200 seconden en enquêtes welke voor minder dan 50% werden ingevuld uit de dataset gehaald, waardoor 225 bruikbare enquêtes overbleven. Echter bleek dat negen respondenten verschillende belangrijke vragen omtrent de individuele kenmerken niet hadden beantwoord. Deze zijn daarom verwijderd uit de dataset. Na het verwijderen van de cases waarvoor één van de kernvariabelen ontbreekt, bleven 216 cases over. Ook is een controle uitgevoerd op *outliers*, hiervan zijn er echter geen gevonden dus kon het onderzoek verdergaan.

3.2 Data-analyse

Deze masterproef tracht te onderzoeken hoe de individuele kenmerken van de ondernemer de keuze van de *mode of entry* van de ondernemer beïnvloeden. Allereerst wordt een beschrijvende analyse uitgevoerd om de verhouding tussen de individuele factoren weer te geven. Dit geeft al een eerste belangrijke verwachting van hoe de hypothesen zouden kunnen uitdraaien.

Vervolgens wordt een correlatieanalyse uitgevoerd om de onderlinge relaties tussen de coëfficiënten te zoeken. Deze analyse meet de sterkte en richting van het verband tussen de variabelen aan de hand van een correlatiecoëfficiënt. Aangezien een correlatieanalyse geen causaliteit heeft, zijn aanvullende analyses nodig om een causaal verband te vinden (Pallant, 2010).

Vervolgens wordt gebruik gemaakt van een binominale logistische regressie. Dit beschrijft de kans dat een observatie in één van de twee afhankelijke variabelen valt op basis van één of meer onafhankelijke variabelen die continu of categorisch zijn. Deze analyse wordt uitgevoerd om de hypothesen te kunnen testen (Pallant, 2010).

3.3 Metingen

3.3.1 Afhankelijke variabele

In deze studie wordt de ondernemende keuze onderzocht. Het is een complexe keuze die de ondernemer kan maken om de markt te betreden. De afhankelijke variabele bestaat in dit onderzoek uit de keuze tussen het starten van een nieuw bedrijf of het overnemen van een bestaand bedrijf. Deze variabelen worden gemeten aan de hand van dummy variabele, waarbij '0' staat voor het overnemen van een nieuw bedrijf en '1' voor het opstarten van een bestaand bedrijf.

3.3.2 Onafhankelijke variabelen

De individuele kenmerken voor dit onderzoek zijn de onafhankelijke variabelen die getest worden in verband met de keuze. De focus ligt hierbij op vijf verschillende variabelen.

Diploma: Eerst wordt het niveau van de opleiding beoordeeld aan de hand van een ordinale categorische variabele met vijf opties: 0= lager onderwijs, 1= middelbaar onderwijs, 2= professionele bachelor, 3= academische bachelor, 4= master. De opleiding wordt in dit onderzoek gezien als de eindgraad die de persoon heeft behaald in zijn of haar educatieve opleiding. Deze categorische variabelen vertegenwoordigen de categorieën die een invloed kunnen hebben op de afhankelijke variabelen wat in dit geval gaat over de keuze om een bedrijf te starten of over te nemen (Laveren, Steijvers & Umans, 2019).

Studierichting: Het type studiesrichting wordt beschreven met behulp van een dummy variabele waarbij (0= technisch gericht en 1= economisch gericht).

Familiale achtergrond - ouders: Een ander individueel kenmerk dat in deze studie wordt besproken, is de familiale achtergrond van de ouders. Deze onafhankelijke variabele wordt gepresenteerd als dummy variabele waarbij (0= nee en 1= ja) aangeeft dat de ondernemer uit een gezin komt waar de ouders een zelfstandig beroep uitoefenen.

Familiale achtergrond - partner: De tweede vraag omtrent de familiale achtergrond is of de eventuele partner van de ondernemer al een zelfstandige zaak heeft gestart of een zaak heeft overgenomen. Ook deze variabele wordt voorgesteld als dummy variabelen waarbij (0= nee en 1= ja) respresenteert.

Leeftijd: De leeftijd van de ondernemer wordt ook onderzocht als een onafhankelijke variabele die mogelijk van invloed kan zijn op de beslissing van de ondernemer en wordt daarom beoordeeld aan de hand van een ordinale categorische variabele, verdeeld in vier categorieën (0= <30, 1= 30-45, 2= 46-55, 3= >55).

3.3.3 Controlevariabelen

Drie controlevariabelen zijn gekozen. Door deze op te nemen in de analyse worden andere potentiële relaties geminimaliseerd. De drie controlevariabelen zijn alle drie bevraagd in de enquête net zoals de onafhankelijke variabelen.

Sector: De eerste controlevariabele is de 'sector'. De verschillende sectoren worden veel onderzocht. Het is dan ook een moeilijk onderwerp als het neer komt op het starten van een bedrijf. Sectoren met hogere technologische ontwikkelingen en complexe materie hebben moeilijkere toetreding voor nieuwe ondernemingen (Block, Thurick, van der Zwan & Walter, 2010). In de enquête werden twee opties voorzien. De respondent kon enerzijds '0' antwoorden, dat betrekking had tot de sectoren horeca, handel en diensten. Anderzijds kon er '1' geantwoord worden, dat de sectoren industrie, bouw of landbouw representeert. Horeca, handel en diensten zijn sectoren die makkelijker

toegankelijk zijn voor nieuwe ondernemingen (Bourdeaud'hui & Vanderhaeghe, 2013). Voor de industrie, bouw en landbouw zullen eerder overnames plaatsvinden aangezien deze sectoren hoge instapkosten hebben alsook hoge concurrentie (Goesaert & Reynaerts, 2012).

Geslacht: De tweede controlevariabele in dit onderzoek is 'geslacht'. In onderzoek is teruggevonden dat er een verschil is tussen vrouwelijke leidinggevenden en mannelijke leidinggevenden, wat kan betekenen dat er ook verschil zou kunnen zijn in de manier van toetreding in de markt. Vrouwen kunnen andere vaardigheden hebben dan mannen. Tegenwoordig zijn er ook steeds meer vrouwen die een nieuwe onderneming starten ten opzichte van vroeger (Buttner, 2001).

Voorafgaande activiteit: Deze variabele is de derde controlevariabele die in dit model wordt onderzocht. Hiermee moet rekening worden gehouden aangezien ondernemers die al zelfstandig waren op voorhand ook meer kans hebben om ondernemer te blijven. Dit heeft ook vooral te maken met de voordelen die ondernemers zien in het zelfstandig beroep (Bignotti, & le Roux, 2020). Deze voordelen zijn zaken die doorslaggevend kunnen zijn wanneer de ondernemer hier veel belang aan hecht. Voorbeelden hiervan zijn de zelfvoldoening om een zaak op te richten, de beslissingsvrijheid en het eenvoudigere opstartproces. Deze zaken komen minder aan bod bij een overname. Dat werd bevraagd in het gebruikt onderzoek (Laveren, Steijvers & Umans, 2019).

Tabel 2- omschrijving van de variabelen

Naam variabele	Omschrijving
Opstartmethode	Dummy variabele voor de keuze van opstart ('0' =overname en '1' =opstart).
Diploma	Categorische variabele voor het hoogste behaalde diploma. Bestaat uit vier categorieën.
Studierichting	Dummy variabele voor de keuze van studierichting ('0' =technisch studierichting en '1' = economische studierichting).
Familiale achtergrond: ouders	Dummy variabele voor de representatie van het ondernemerschap bij de ouders van de ondernemer ('0' = 'geen ondernemende kenmerken van de ouders en '1' = ondernemende kenmerken van de ouders).
Familiale achtergrond: partner	Dummy variabele voor de mate van ondernemende kenmerken dat de partner van de ondernemer vertoont. Dat wil zeggen dat de partner ook een zelfstandig zaak heeft. ('0'= nee en '1'= ja)
Leeftijd	Categorische variabele die de leeftijd van de ondernemer weergeeft in vier verschillende categorieën.
Sector	Dummy variabele die de sectoren in twee verdeeld ('0' =de sectoren die moeilijker toetreedbaar zijn als nieuwe onderneming '1' = sectoren waarin makkelijker een nieuwe onderneming kan worden opgestart).
Geslacht	Dummy variabele voor geslacht ('0' =man en '1'=vrouw).
Voorafgaande activiteit	Dummy variabele om de zelfstandigheid binnen de voorafgaande activiteit te verduidelijken ('0' = beroep zonder zelfstandige activiteit en '1' =volledig zelfstandig of gedeeltelijk zelfstandig).

4. Resultaten

Allereerst worden de beschrijvende statistieken in SPSS uitgevoerd. In de eerste tabel zijn de onafhankelijke, afhankelijke alsook de controlevariabelen opgenomen. Er wordt een overzicht gegeven van volgende elementen: het aantal observaties (N), het minimum, het maximum, het gemiddelde en de standaardafwijking.

4.1 Beschrijvende analyse

Tabel 3- beschrijvende statistieken

	N	Minimum	Maximum	Gemiddelde	Standaardafwijking
Opstartmethode	216	0	1	0,88	0,326
Diploma	216	0	4	2,29	1,243
Studierichting	216	0	1	0,29	0,456
Familiale achtergrond: ouders	216	0	1	0,42	0,494
Familiale achtergrond: partner	216	0	1	0,20	0,4
Leeftijd	216	0	3	1,14	0,889
Sector	196	0	1	0,46	0,5
Geslacht	216	0	1	0,33	0,47
Voorafgaande activiteit	216	0	1	0,27	0,443

Op basis van beschrijvende statistieken uit tabel 3 kan worden afgeleid dat 88% van de respondenten een eigen bedrijf opstart. Aangezien de opstartmethode een dummy variabele is kan enkel een waarde '0' en '1' worden aangenomen. De '1' staat voor het opstarten van een nieuw bedrijf. Bijgevolg kan worden geconcludeerd dat de meerderheid van de respondenten gekozen heeft op een nieuw bedrijf op te starten.

De variabele 'diploma' met een gemiddelde waarde van 2,29 verduidelijkt dat de gemiddelde respondent minstens een professionele bachelor heeft behaald. Ook de variabele 'studierichting' wordt besproken. Aangezien de gemiddelde waarde 0,29 is, kan worden geconcludeerd dat minder dan de helft van de respondenten een economische studierichting heeft voltooid. Indien men dit vergelijkt met de literatuur verbaast dit aangezien economische richtingen net het ondernemerschap stimuleren (Li, Wang & Chi, 2022). 29% van de respondenten is daarom een lage waarde.

De 'familiale achtergrond' van de ondernemers wordt ook opgenomen in het onderzoek omtrent de keuze van de opstartmethode. Voor deze dummy variabele werd gekeken of de ondernemer uit een familie komt waarbij de ouders ook een zelfstandig beroep hebben uitgeoefend. De gemiddelde waarde van 0,42 wil zeggen dat toch een gedeelte van de respondenten uit een ondernemende familie komt, hoewel dit echter maar de helft van de streekproef vertegenwoordigt. Ook hier wordt meer verwacht als gekeken wordt naar de literatuur. Ouders kunnen het ondernemerschap

stimuleren bij de kinderen als ze zelf ook een zelfstandig beroep uitoefenen. Aangezien het merendeel van de respondenten een onderneming heeft opgestart, is iets minder dan de helft van de respondenten een lager cijfer dan verwacht. Ook de dummy variabele waar gekeken werd of de partner van de ondernemer ook een ondernemende job uitoefent of ondernemende kenmerken vertoond wordt besproken. Met een gemiddelde waarde van 0,20 betekent dit dat maar 20% van de respondenten een partner heeft die ondernemende kenmerken vertoont. Deze waarde is opmerkelijk veel lager dan de ondernemende kenmerken van de ouders. Voor 'leeftijd' is een gemiddelde waarde van 2,14 gevonden. Dat betekent dat veel van de respondenten ouder zijn dan 46 jaar.

Tot slot worden drie controlevariabelen besproken, met als eerste de 'sector'. De gemiddelde waarde van 0,46 wil zeggen dat ongeveer evenveel respondenten een onderneming opstarten of overnemen in handel of diensten als in landbouw of industrie. De gemiddelde waarde van 0,33 van de variabele 'geslacht' wil zeggen dat 33% van de respondenten mannen zijn. Voor de 'voorafgaande activiteit' die een gemiddelde waarde van 0,27 heeft, wil dat zeggen dat maar 27% van de respondenten een zelfstandig beroep uitoefende voor het starten of overnemen van een bedrijf. Dat kan gaan over deeltijdszelfstandig of voltijdszelfstandig. Er zijn dus meer respondenten die loontrekkend, werkloos of student waren.

4.2 Correlatieanalyse

Tabel 4 geeft de correlatie weer tussen de variabelen. De *Pearson* correlatieanalyse geeft de positieve of negatieve correlatie tussen de cijfers weer. De correlatietest wordt uitgevoerd met de variabelen die achteraf in de regressie worden opgenomen. Door te kijken naar de *Pearson* correlatiecoëfficiënt kunnen sterke correlaties tussen twee variabelen worden waargenomen.

Een eerste duidelijke correlatie is de relatie tussen de variabelen 'diploma' en 'sector'. De correlatiecoëfficiënt is 0,184, wat een positieve correlatie aantoont ($p < 0,05$). Ook is een positieve correlatie terug te vinden tussen 'sector' en de 'studierichting'. Met een correlatiecoëfficiënt van 0,214 zal de studierichting niet veel impact hebben op de keuze van de sector ($p < 0,05$). Dat komt omdat een correlatiecoëfficiënt onder de tussen de 0,1 en 0,3 laag is. Een coëfficiënt tussen 0,3 en 0,5 is eerder matig en pas vanaf 0,5 kan er gesproken worden over een hoge correlatie tussen de twee variabelen (Pallant, 2010).

Een volgende significante correlatie is gevonden tussen de familiale achtergrond van zowel de ouders als de partner en de variabele leeftijd. Er werd een correlatieanalyse tussen de familiale achtergrond en de leeftijd uitgevoerd. De correlatiecoëfficiënt is -0,288, wat aangeeft dat er een negatieve correlatie bestaat tussen het ondernemerschap bij ouders en de leeftijd ($p < 0,01$). Oudere respondenten zullen dus minder snel ouders hebben die ondernemende kenmerken vertonen, zoals een zelfstandig beroep uitoefenen. De correlatiecoëfficiënt tussen de familiale achtergrond van de partner en de leeftijd is 0,170, wat wel een positieve correlatie weergeeft in vergelijking met de familiale achtergrond van de ouders ($p < 0,05$).

Als laatste is een correlatie gevonden tussen de familiale achtergrond van de partner en het geslacht van de ondernemer. Ook hier is een positieve correlatie met een correlatiecoëfficiënt van 0,199 ($p < 0,05$).

Multicollineariteit kan voorkomen bij variabelen die significant zijn gecorreleerd aan de afhankelijke variabelen maar ook aan de onafhankelijke variabelen onderling. Multicollineariteit wordt verwacht bij een waarde van de correlatiecoëfficiënt $\geq 0,8$. Door eventuele sterke correlaties tussen significante onafhankelijke variabelen kan het voorspelde model mogelijks minder betrouwbaar zijn (Shrestha, 2020). De correlatiecoëfficiënten uit deze correlatieanalyse liggen veel lager waarbij de hoogste coëfficiënt, die significantie weergeeft, 0,288 is. Aangezien dit veel lager is dan 0,8 wordt de kans op de multicollineariteit gereduceerd. Alle onafhankelijke variabelen kunnen bijgevolg samen opgenomen worden in de regressie analyse.

Tabel 4-
Pearson
correlatietabel

		Opstartmethode	Diploma	Studierichting	Familiale achtergrond: ouders	Familiale achtergrond : partner	Leeftijd	Sector	Geslacht	Voorafgaande activiteit
Opstartmethode	Pearson correlatie Sig. (2-tailed)	1								
Diploma	Pearson correlatie Sig. (2-tailed)	0,17 0,806	1							
Studierichting	Pearson correlatie Sig. (2-tailed)	-0,76 0,268	0,114* 0,094	1						
Familiale achtergrond: ouders	Pearson correlatie Sig. (2-tailed)	-0,35 0,623	-0,059 0,386	0,015 0,821	1					
Familiale achtergrond: partner	Pearson correlatie Sig. (2-tailed)	0,006 0,927	0,015 0,821	0,012 0,864	0,002 0,977	1				
Leeftijd	Pearson correlatie Sig. (2-tailed)	-0,38 0,575	0,124* 0,070	0,118 0,084	-0,288*** 0,001	0,170** 0,012	1			
Sector	Pearson correlatie Sig. (2-tailed)	0,137* 0,056	0,184** 0,010	0,214** 0,003	-0,83 0,249	0,87 0,225	0,113* 0,063	1		
Geslacht	Pearson correlatie Sig. (2-tailed)	-0,47 0,496	0,076 0,268	-0,55 0,424	0,054 0,428	0,199** 0,003	-0,035 0,608	0,007 0,924	1	
Voorafgaande activiteit	Pearson correlatie Sig. (2-tailed)	-0,001 0,993	-0,107 0,118	-0,113* 0,098	0,018 0,796	0,012 0,862	0,058 0,394	0,129* 0,071	-0,103 0,134	1

N= 216

*p<0,10; **p<0,05; ***p<0,01

4.3 Binominale logistische regressie

In het laatste onderdeel van de empirische studie wordt een binominale logistische regressie toegepast. Deze analyse wordt toegepast om de geldigheid van de hypothesen te onderzoeken. Twee afzonderlijke modellen worden gebruikt. Model 1 omvat enkel de controlevariabelen terwijl model 2 de controlevariabelen en de onafhankelijke variabelen opneemt in het model. Deze opsplitsing wordt uitgevoerd om inzicht te krijgen in complexe relaties en om de invloed van versturende relaties te controleren.

Tabel 5- Binominale logistische regressie

	Model 1			Model 2		
	Exp(B)	Sig.	S.E.	Exp(B)	Sig.	S.E.
Sector	2,517	0,068*	0,506	3,388	0,023**	0,537
Geslacht	0,956	0,928	0,496	0,901	0,840	0,517
Voorafgaande activiteit	1,102	0,852	0,521	1,037	0,946	0,533
Diploma				0,985	0,939	0,193
Studierichting				1,465	0,053*	0,497
Familiale achtergrond: ouders				0,790	0,629	0,487
Familiale achtergrond: partner				1,153	0,821	0,630
Leeftijd				0,719	0,231	0,276
Nagelkerke R²	0,037			0,101		

N=216
*p<0,10; **p<0,05; ***p<0,01

In het algemeen moet eerst worden gekeken naar de waarde van het model. Dit wordt aan de hand van de Nagelkerk R² geanalyseerd. De Nagelkerke R² is een statistische maatstaf die aangeeft hoe goed het model de variabiliteit van de afhankelijke variabele verklaart. In het geval van model 1 is dit zeer laag, met een waarde van 0,037. Dat betekent dat 3,7 procent van varianties worden verklaard door de onafhankelijke variabelen. Voor model 2 is dit getal een beetje hoger en wordt er 10,1 procent van de uitkomst verklaard van de onafhankelijke variabelen. Dat betekent dus dat de onafhankelijke variabelen voor 10,1 procent kunnen verklaren of de ondernemer zal opstarten of zal overnemen.

In model 2 waarin de onafhankelijke variabelen en de controlevariabelen worden opgenomen blijkt dat de onafhankelijke variabele 'studierichting' significant is. Dit met een waarde van 0,053 (p<0,10). Om het effect op de keuze van de opstartmethode beter te interpreteren, wordt gebruikt gemaakt van de exp(B), deze waarde is de kansverhouding voor elke onafhankelijke variabelen (Pallant,

2010). De waarde 1,465 geeft aan dat met elke eenheid dat de dummy variabele stijgt de verwachte kans van het opstarten van het bedrijf vermenigvuldigd wordt met 1,465. Dat betekent dat een economische richting een positief effect heeft op het opstarten van ene bedrijf. Bijgevolg kan hypothese 2 worden geaccepteerd.

Hypothese 1 stelt dat het bezitten van een hoger diploma een grotere kans geeft op het opstarten van een bedrijf. Deze hypothese moet verworpen worden aangezien er niet genoeg bewijs is dat de variabele een effect heeft op de keuze van de opstartmethode. De derde hypothese formuleert dat ondernemers met een ondernemende familiale achtergrond een positief verband hebben met opstarten van een bedrijf. Ook deze hypothese moet worden verworpen aangezien de p-waarde van 0,629 groter is dan het significantieniveau 0,05. Vervolgens moet de vierde hypothese ook worden verworpen, de p-waarde van 0,821 is namelijk ook groter dan het significantieniveau. Bijgevolg kan niet worden aangetoond dat een partner die ondernemende kenmerken vertoont een positieve impact heeft op de keuze van de ondernemer om een bedrijf op te starten. Ook de laatste hypothese omtrent de leeftijd kan niet worden aangetoond aan de hand van de onafhankelijke variabelen in deze dataset. Ook hier is de p-waarde van 0,231 groter dan het significantieniveau.

Daarentegen heeft de controlevariabele 'sector' wel een significante waarde van 0,023 ($p < 0,05$). De sector zal dus een duidelijk effect hebben op de keuze van de opstartmethode. Bijgevolg moet er worden gekeken naar de $\exp(B)$ waarde. Deze waarde is 3,388 wat in dit geval betekent dat met elke eenheid waarmee deze dummy variabele zou stijgen naar de categorie die de waarde vertegenwoordigd, de verwachte kans dat de ondernemer een onderneming zal opstarten vermenigvuldigd moet worden met 3,388. Dat betekent dat voor de sectoren die makkelijkere toetredingsbarrières hebben zoals handel, horeca en diensten, een positief effect zullen vertonen op de keuze om een bedrijf te starten.

5. Discussie en conclusie

5.1 Theoretische implicaties

Deze studie is geschreven ter aanvulling van de reeds bestaande onderzoeken omtrent het opstarten versus het overnemen van een bedrijf. Aangezien dit een veel besproken onderwerp is en ook veel aan bod komt in de praktijk is er ook een duidelijke relevantie aanwezig. Dit onderzoek is een goede aanvulling op de artikels die het effect van de ondernemingskenmerken bespreken. Specifiek omdat in dit onderzoek de individuele kenmerken onderzocht worden en het effect hiervan op opstartmethode. Er werden enkele belangrijke individuele factoren gekozen en ook empirisch getest aan de hand van vijf hypothesen.

Één hypothese kon bevestigd worden: enkel hypothese 2 omtrent de studierichting had significantie. Uit de literatuur kon afgeleid worden dat een economische studierichting een positieve impact heeft op opstarten van een bedrijf (De Jorge-Moreno, Laborda Castillo, & Sanz Triguero, 2012; Sharma & Madan, 2014). Economische richtingen focussen meer op het aspect ondernemerschap. Deze richtingen laten de studenten vaardigheden ontwikkelen die ze kunnen gebruiken voor het opstarten van hun eigen bedrijf (Liñán, Rodríguez-Cohard & Rueda-Cantucho, 2011). Door de opgestelde hypothese kan deze theorie, die ook uit de literatuur komt, worden bevestigd.

Opmerkelijk aan dit onderzoek is dat de eerste hypothese omtrent de opleiding geen significantie vertoont. Dat spreekt de literatuur tegen. Die haalt namelijk aan dat een hogere opleiding, zoals een master, net positief geassocieerd is met het opstarten een bedrijf. (Praag, van der Sluis, Vijverberg, 2005). Na het uitvoeren van de beschrijvende analyse wordt afgeleid dat de meeste zaakvoerders over een middelbaar diploma of een professionele bachelor beschikken. Ongeveer een vierde beschikt over een masterdiploma (Laveren, Steijvers & Umans, 2019). Een mogelijke verklaring hiervoor heeft te maken met het verschil tussen de educatie nu en 20 jaar geleden. 20 jaar geleden werd een hogere opleiding niet meteen gekoppeld aan de verdere ontwikkeling van een persoon (Teddlie & Reynolds, 2000). Daar wordt nu net wel meer op ingezet. Ook wordt binnen de hogere opleiding ook meer de focus gelegd op het ondernemerschap wat voorheen ook niet van toepassing was (Wu, L & Wu S, 2008). Aangezien veel van de respondenten ouder zijn dan 46 jaar, kan dat ervoor zorgen dat zij daarom minder snel een hogere opleiding hebben gedaan en ook minder de opportuniteit hebben gehad om over ondernemerschap te studeren.

Hypothese 3 en 4 omtrent de familiale achtergrond konden beide niet worden bewezen aan de hand van de resultaten en moeten daarom worden verworpen. Voor de familiale achtergrond van ouders wordt in de literatuur al uitgelegd dat nakomelingen van gezinnen met ondernemende eigenschappen vergelijkbare levensstijlen kunnen hebben. Dat omvat ook bepaalde attitudes van het ondernemerschap (Fairlie & Robb, 2007). Uit ander onderzoek blijkt nu dat ondernemers in een familiebedrijf even risico-avers zijn als loontrekkende (Puri & Robinson, 2013). Zo een kenmerk kan dus ook worden doorgegeven aan de nakomelingen. Een nieuw bedrijf opstarten zorgt namelijk voor vele risico's (Xi et al., 2020). Als de kinderen deze mening ook zullen delen zoals de ouders, kan het dus een verklaring zijn voor de verworpen hypothese. Ook blijkt uit onderzoek dat ondernemers met

veel kinderen nog minder risico durven nemen (Puri & Robinson, 2013). Over de gezinssamenstelling van de respondenten is er geen data beschikbaar. Maar dat zou dus nog een verklaring kunnen zijn. Een mogelijke verklaring voor de verwerping van de hypothese omtrent de ondernemende achtergrond van de partner is dat dit vooral een belangrijk aspect is bij de vrouwelijke ondernemer. De vrouw hecht veel meer waarde aan de steun en aanmoediging van haar partner dan de man (Kirkwood, 2009). Voor een man zullen het eerder externe factoren zijn waar veel belang aan wordt gehecht. Aangezien in dit onderzoek het grote merendeel mannelijke respondenten zijn kan dit een mogelijke verklaring zijn waarom deze hypothese geen significantie vertoonde.

Ook de laatste hypothese omtrent het effect van de leeftijd op de opstartmethode kon niet bevestigd worden en is bijgevolg verworpen. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat jongere mensen een ondernemingen zouden willen opstarten maar dat pas op latere leeftijd de opportuniteiten aanwezig zullen zijn (Zhang & Acs, 2018). Dit werd reeds bestudeerd in een onderzoek waarvan het opstarten van een onderneming en het verband met de leeftijd werd geanalyseerd. Ook hier werd bevestigd dat door opportuniteiten op latere leeftijd, ondernemers meer kansen hebben om dan een onderneming op te starten (Bönte, Falck, Heblich, 2009). Ook zijn er verschillende generaties terug te vinden in de verschillende leeftijdscategorieën die ook voor verschillende attitudes tegenover ondernemerschap kunnen zorgen (Zhang, 2018).

5.2 Praktische implicaties

Een praktische implicatie die voortvloeit uit de resultaten is dat als studenten effectief een economische richting zouden volgen, dat de kans op opstartende bedrijven zou verhogen. Dat zou dus kunnen zorgen voor een positieve toename in starters. Het zou daarom ook een goede zaak zijn, moesten deze lessen of richtingen meer informatie bieden over de overname. Op die manier kunnen de studenten ook beter begrijpen dat het overnemen van een bedrijf uiteindelijk ook zorgt voor het worden van een ondernemer. Het is dus van belang dat alle opstartmethoden worden behandeld (Block, Thurick, van der Zwan & Walter, 2010). Op die manier kunnen studenten met hun kennis een weloverwogen keuze maken.

Verder blijft het van belang dat overheidsinstanties of economische ondernemingsorganisaties het ondernemerschap blijven promoten (Block, Thurick, van der Zwan & Walter, 2010; Parker & Van Praag, 2006). Als de keuze van ondernemer juist wordt genomen, is de kans op een succesvolle ondernemer ook groter. Wat kan resulteren is een betere economie.

6. Beperkingen en aanbevelingen voor toekomstig onderzoek

Dit onderzoek vertoont enkele beperkingen. Eerst en vooral kan worden vastgesteld dat de dataset gebruikt in dit onderzoek beperkt was om de hoofdvraag van het onderzoek 'Zal de ondernemer een zaak overnemen of zelf opstarten?' te beantwoorden. Er waren namelijk maar 26 bruikbare cases beschikbaar in de dataset die aangaven een bedrijf over te nemen. Dit is beperkt in vergelijking met het aantal startende cases dat er 190 waren. Het is daarom belangrijk te onthouden, dat indien dit onderzoek in een omvangrijke steekproef herhaald zou worden, de kans op significante resultaten zou stijgen. Een tweede beperking omtrent de dataset betreft de lage Nagelkerke R^2 waarde van de geanalyseerde binominale logistisch regressie. Doordat beide modellen een heel lage waarde hadden impliceert dit dat de variantie door slechts een deel van de onafhankelijke variabelen kan worden verklaard. Dat zorgt ervoor dat andere variabelen wel een mogelijk effect kunnen hebben op de opstartmethode. Dat blijkt ook uit de resultaten waar de sector een significant resultaat had.

In de gebruikte dataset waren niet alle individuele kenmerken van de ondernemer aanwezig. Zo was geen data terug te vinden omtrent de gezinssamenstelling van de ondernemer, of de ondernemer broers of zussen had en de opleiding van de ouders ontbrak ook. Dit zouden ook weer indirecte vormen van *human capital* zijn (Grant, 1996). Bovenstaande kenmerken zouden handig kunnen zijn om de opleiding van de ondernemer nog beter te kunnen begrijpen. Uit onderzoek blijkt dat als de vader een hoger diploma heeft en de ondernemer minder broers of zussen heeft, hij een grote kans heeft om een hogere opleiding te voltooien (Parker & Van Praag, 2006).

Ongeveer 50% van de respondenten was boven de 45 jaar. Het zou daarom in volgend onderzoek interessant zijn om enkel jonge ondernemers jonger dan 45 jaar te onderzoeken. Dit verhoogt de kans op meer gelijke resultaten. Aangezien bepaalde waarden en normen veranderen in onze maatschappij, geldt dat ook voor diploma en studierichting. Het is daarom van belang om in het achterhoofd te onthouden dat onderzoeken zeer leeftijdsgebonden zijn. Jonge ondernemers hebben een hogere kans op een hoger diploma en ook sneller toegang tot een economische richting ten opzicht van vroeger. Dat volgt op nieuwe principes en trends rond ondernemerschap (Bönte, Falck & Heblich, 2009).

Vervolgens zou het ook interessant zijn om de studierichting meer specifiek op te splitsen. In dit onderzoek werd gefocust op enkel economische en technische richtingen. Echter zijn dit beide twee brede richtingen en zou een opsplitsing hiervan voor meer duidelijkheid zorgen. Technische richtingen zouden in de toekomst ook belangrijk worden aangezien dit ook wel de IT-richtingen bevat en hier veel op ingezet wordt binnen bedrijven.

Ondanks de beperkingen in dit onderzoek, biedt dit ook een mooie kans voor toekomstig onderzoek. Het is een algemeen gegeven dat ondernemerschap en het opstarten of overnemen van een bedrijf een zeer relevant onderwerp is dat komende jaren ook nog veel zal plaatsvinden. Daarom zal de relevantie van toekomstige onderzoek alleen maar belangrijker worden.

7. Bibliografie

- Amaral, A. M., Baptista, R., & Lima, F. (2011). Serial entrepreneurship: impact of human capital on time to re-entry. *Small Business Economics*, 37(1), 1-21. <https://doi.org/10.1007/s11187-009-9232-4>
- Alstete, J. W. (2002). On becoming an entrepreneur: an evolving typology. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 8(4), 222-234. <https://doi.org/10.1108/13552550210436521>
- Åstebro, T., & Bernhardt, I. (2003). Start-up financing, owner characteristics, and survival. *Journal of Economics and Business*, 55(4), 303-319.
- Baptista, R., Karaoz, M., & Mendonça, J. (2007). Entrepreneurial Backgrounds, Human Capital and Start-up Success. OK
- Bastié, F., Ciepły, S., & Cussy, P. (2013). The entrepreneur's mode of entry: the effect of social and financial capital. *Small Business Economics*, 40(4), 865-877. <https://doi.org/10.1007/s11187-011-9391-y>
- Bencsik, A., Horváth-Csikós, G., & Juhász, T. (2016). Y and Z Generations at Workplaces. *Journal of Competitiveness*, 8(3)
- Bignotti, A., & le Roux, I. (2020). Which types of experience matter? The role of prior start-up experiences and work experience in fostering youth entrepreneurial intentions. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 26(6), 1181-1198. <https://doi.org/10.1108/IJEBr-10-2019-0577>
- Block, J., Thurik, R., Zwan, P., & Walter, S. (2010). Business Takeover or New Venture? Individual and Environmental Determinants From a Cross-Country Study. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2012.00521.x>
- Bönte, W., Falck, O., & Heblich, S. (2009). The Impact of Regional Age Structure on Entrepreneurship. *Economic Geography*, 85(3), 269-287. <http://www.jstor.org/stable/40377306>
- Buttner, E. H. (2001). Examining Female Entrepreneurs' Management Style: An Application of a Relational Frame. *Journal of Business Ethics - J BUS ETHICS*, 29, 253-269. <https://doi.org/10.1023/A:1026460615436>
- Bourdeaud'hui, R., & Vanderhaeghe, S (2013). Werkbaar werk bij zelfstandige ondernemers in zes sectoren.
- Cole, R. A., & Sokolyk, T. (2018). Debt financing, survival, and growth of start-up firms. *Journal of Corporate Finance*, 50, 609-625. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2017.10.013>
- De Jorge-Moreno, J., Laborda Castillo, L., & Sanz Triguero, M. (2012). The effect of business and economics education programs on students' entrepreneurial intention. *European Journal of Training and Development*, 36(4), 409-425. <https://doi.org/10.1108/03090591211220339>
- Doyle, G., Paterson, R., & Barr, K. (2021). Business Performance and Advantages of Takeover. In G. Doyle, R. Paterson, & K. Barr (Eds.), *Television Production in Transition: Independence, Scale, Sustainability and the Digital Challenge* (pp. 75-102). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-030-63215-1_4
- Ekamper, P. (2006). Werkende ouderen in België en Nederland-de cijfers. *Tijdschrift voor HRM*, 9(1), 6-20.
- Fairlie, R. W., & Robb, A. (2007). Families, Human Capital, and Small Business: Evidence from the Characteristics of Business Owners Survey. *ILR Review*, 60(2), 225-245. <https://doi.org/10.1177/001979390706000204>
- Feldman, S. J. (2005). *Principles of private firm valuation* (Vol. 251). John Wiley & Sons.
- Grant, R. M. (1996). Toward a knowledge-based theory of the firm. *Strategic Management Journal*, 17(S2), 109-122. <https://doi.org/https://doi.org/10.1002/smj.4250171110>
- Goesaert, T., & Reynaerts, J. (2012). Nieuwe ondernemingen in Vlaanderen: de impact van agglomeratie van economische activiteit op het aantal startups in de industrie 1999-2007.
- Kirkwood, J. (2009). Spousal Roles on Motivations for Entrepreneurship: A Qualitative Study in New Zealand. *Journal of Family and Economic Issues*, 30(4), 372-385. <https://doi.org/10.1007/s10834-009-9169-4>
- Kolvereid, L., & Moen, Ø. (1997). Entrepreneurship among business graduates: does a major in entrepreneurship make a difference? *Journal of European Industrial Training*, 21(4), 154-160. <https://doi.org/10.1108/03090599710171404>
- Laveren, E., Steijvers, T., & Umans, I. (2020). Starten versus overnemen van een zaak: een onderzoek bij recent gestarte ondernemingen. Onderzoeksrapport Agentschap Innoveren en Ondernemen, 33 p

- Laveren, E., Steijvers, T., & Umans, I. (2019). Starten versus overnemen van een zaak: een onderzoek bij pre-starters. Onderzoeksrapport Agentschap Innoveren en Ondernemen, 26 p.
- Levesque, M., & Minniti, M. (2006). The effect of aging on entrepreneurial behavior. *Journal of business venturing*, 21(2), 177-194.
- Li, Y. Y., Wang, R. X., & Chi, C. Y. (2022). Who is more likely to start a business? Analysis of the factors influencing undergraduates' entrepreneurial intentions [Original Research]. *Frontiers in Psychology*, 13. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.829955>
- Lin, F.-J., & Ho, C.-W. (2019). The knowledge of entry mode decision for small and medium enterprises. *Journal of Innovation & Knowledge*, 4(1), 32-37. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jik.2018.02.001>
- Liñán, F., Rodríguez-Cohard, J. C., & Rueda-Cantuche, J. M. (2011). Factors affecting entrepreneurial intention levels: a role for education. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 7(2), 195-218. <https://doi.org/10.1007/s11365-010-0154-z>
- Lindquist, M. J., Sol, J., Van Praag, M., & Vladasel, T. (2016). *Family Background and Entrepreneurship*. Paper presented at The DRUID 20th Anniversary Conference 2016, København, Denmark. http://druid8.sit.aau.dk/druid/acc_papers/ks0r7osfmjti5abc4x4vjqsyvdi1j.pdf
- Madhani, D. P. (2010). Resource Based View (RBV) of Competitive Advantage: An Overview. Pankaj M Madhani.
- Maresch, D., Harms, R., Kailer, N., & Wimmer-Wurm, B. (2016). The impact of entrepreneurship education on the entrepreneurial intention of students in science and engineering versus business studies university programs. *Technological Forecasting and Social Change*, 104, 172-179. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.techfore.2015.11.006>
- Mathias, B. D., & Wang, S. (2023). Not so silent partners: Exploring the interconnected roles of entrepreneurs and their spouses. *Journal of Business Venturing*, 38(4), 106312. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2023.106312>
- Cain, M. D., McKeon, S. B., & Solomon, S. D. (2017). Do takeover laws matter? Evidence from five decades of hostile takeovers. *Journal of Financial Economics*, 124(3), 464-485. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2017.04.003>
- Meier, O., & Schier, G. (2014). Family firm succession: Lessons from failures in external party takeovers. *Journal of Family Business Strategy*, 5(4), 372-383. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2014.05.001>
- Nordqvist, M., et al. (2013). "An entrepreneurial process perspective on succession in family firms." *Small Business Economics* 40(4): 1087-1122.
- Oudmaijer, S.C. en J. Meijaard (2006) de externe adviseur bij bedrijfsoverdrachten in het MKB, EIM, Zoetemeer.
- Pallant, Julie. (2010). *SPSS survival manual : a step by step guide to data analysis using SPSS*. Maidenhead :Open University Press/McGraw-Hill,
- Parker, S. C., & Van Praag, C. M. (2006). Schooling, Capital Constraints, and Entrepreneurial Performance: The Endogenous Triangle. *Journal of Business & Economic Statistics*, 24(4), 416-431. <http://www.jstor.org/stable/27638893>
- Parker, S. C., & van Praag, C. M. (2012). The entrepreneur's mode of entry: Business takeover or new venture start? *Journal of business venturing*, 27(1), 31-46. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2010.08.002>
- Perks, K. J. (2009). Influences on international market entry method decisions by European entrepreneurs. *International Journal of Entrepreneurship*, 13, 1.
- Praag, M., van der Sluis, J., & Vijverberg, W. (2005). Entrepreneurship Selection and Performance: A Meta-Analysis of the Impact of Education in Developing Economies. *World Bank Economic Review*, 19, 225-261.
- Puri, M., & Robinson, D. T. (2013). The Economic Psychology of Entrepreneurship and Family Business. *Journal of Economics & Management Strategy*, 22(2), 423-444. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/jems.12013>
- Sharma, L., & Madan, P. (2014). Effect of individual factors on youth entrepreneurship – a study of Uttarakhand state, India. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 4(1), 3. <https://doi.org/10.1186/2251-7316-2-3>
- Shrestha, N. (2020). Detecting Multicollinearity in Regression Analysis. *American Journal of Applied Mathematics and Statistics*, 8, 39-42. <https://doi.org/10.12691/ajams-8-2-1>
- Soto-Simeone, A., Sirén, C., & Antretter, T. (2020). New Venture Survival: A Review and Extension. *International Journal of Management Reviews*. <https://doi.org/10.1111/ijmr.12229>
- Teddlie, C., & Reynolds, D. (2000). *The international handbook of school effectiveness research*. Psychology Press.

- THURLOW, L. *Dangerous currents: the State of Economics*. New York: Vintage Books, 1983.
- Wu, S., & Wu, L. (2008). The impact of higher education on entrepreneurial intentions of university students in China. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 15(4), 752-774. <https://doi.org/10.1108/14626000810917843>
- Wuest, B., PhD., Welkey, S., PhD., Mogab, J., PhD., & Nicols, K., PhD. (2008). Exploring consumer shopping preferences: Three generations. *Journal of Family and Consumer Sciences*, 100(1), 31-37. Retrieved from <https://www.proquest.com/scholarly-journals/exploring-consumer-shopping-preferences-three/docview/218175635/se-2>
- Xi, G., Block, J., Lasch, F., Robert, F., & Thurik, R. (2018). Work experience from paid employment and entry mode to entrepreneurship: business takeover versus new venture start-up. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 17(2), 91-112. <https://doi.org/10.3917/entre.172.0091>
- Zhang, T., & Acs, Z. (2018). Age and entrepreneurship: nuances from entrepreneur types and generation effects. *Small Business Economics*, 51(4), 773-809. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0079-4>