



UHASSELT

KNOWLEDGE IN ACTION

Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de handelswetenschappen

Masterthesis

Van topsport naar ondernemerschap: keuze uit noodzaak of uit opportuniteit?

Wout Dens

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

PROMOTOR :

Prof. dr. Pieter VANDEKERKHOF

BEGELEIDER :

De heer Shayan SHESHBLOCKI



UHASSELT

KNOWLEDGE IN ACTION

www.uhasselt.be

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

2023
2024



Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de handelswetenschappen

Masterthesis

Van topsport naar ondernemerschap: keuze uit noodzaak of uit opportuniteit?

Wout Dens

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

PROMOTOR :

Prof. dr. Pieter VANDEKERKHOF

BEGELEIDER :

De heer Shayan SHESHBLOOQI

Woord vooraf

Beste lezer,

U staat aan de start van het lezen van de masterproef 'Welke factoren bepalen of een Belgische atleet uit noodzaak of uit opportuniteit gaat ondernemen?' Ik schreef deze masterproef in het kader van mijn studie aan de opleiding Handelswetenschappen aan de Universiteit Hasselt in de afstudeerrichting Ondernemerschap & Management.

Mijn topsportachtergrond in het voetbal bij clubs als Oud-Heverlee Leuven, KAA Gent en Lommel SK heeft me mooie sport- en levenservaringen bezorgd. Ik verbleef enkele jaren op het topsportinternaat in Gent, waar ik omringd ben geweest door enkele Belgische topatleten die op internationaal niveau het mooie weer maken. Ook in gezinsverband, bij mijn twee broers, zie ik dagelijks de opofferingen en de euforie van wielrenners op het hoogste niveau. Mijn passie voor sport is bijzonder groot. Het leek me interessant om die passie te combineren met mijn interesse voor het ondernemerschap. Ik wilde graag bestuderen of actieve topsporters zich bewust zijn van de mogelijkheden van het ondernemerschap na hun sportcarrière. Als eerste stap heb ik een literatuurstudie uitgevoerd om kennis op te doen over de context en de begrippen van mijn onderzoek. Door middel van elf diepte-interviews met actieve atleten, ben ik er in geslaagd een antwoord te formuleren op mijn onderzoeksvraag. Met deze resultaten hoop ik actieve atleten te motiveren om het ondernemerschap te overwegen.

Tijdens dit onderzoek werd ik met raad en daad bijgestaan door mijn promotor, prof. dr. Pieter Vandekerckhof. Hij inspireerde me, bezorgde me interessante denkpistes en stuurde me bij met zijn oprechte feedback. Ik wil hem, mijn begeleider Shayan Sheshblooki en de UHasselt uitdrukkelijk bedanken voor de ondersteuning doorheen dit traject. Verder wil ik ook mijn respondenten bedanken om enthousiast mee te werken aan dit onderzoek. Ze vertrouwden me en ze deelden hun kostbare tijd. Zonder hen was dit onderzoek nooit mogelijk geweest. Helaas kan ik hun namen, omwille van privacy, niet opnemen in dit voorwoord.

Tot slot wil ik mijn ouders bedanken voor de vele aanmoedigingen en de steun tijdens het schrijven. Mede door hen is mijn masterproef een succes geworden en zal ik de finish van een boeiende race weldra bereiken.

Ik wens u als lezer evenveel plezier toe als ik ervaren heb tijdens het schrijven,

Wout Dens

Rotselaar, juni 2024

Samenvatting

Doel en probleemstelling

De loopbaan van een topsporter is niet van onbepaalde duur. Niet-selecties of het aanslepen van blessures zijn redenen voor een atleet om zijn of haar carrière te beëindigen (Moesch et al., 2012). Veel atleten zullen nog een nieuwe loopbaan starten na hun sportcarrière. Sommige atleten leven hierdoor in onzekerheid over hun toekomst en zullen dan ook onvoldoende voorbereid zijn op een leven na de sport (Romo et al., 2015). Het ondernemerschap kan voor hen een oplossing bieden aangezien topsporters en ondernemers gemeenschappelijke kenmerken bezitten. Ze zijn extravert, assertief en beschikken over de juiste *mindset* voor beide domeinen (Steinbrink et al., 2020; Van Gompel, 2022). De reden waarom iemand voor het ondernemerschap kiest, kan volgens Munoz (2010) afhangen van de behoefte van een persoon. Er zijn twee mogelijke opties, namelijk ondernemen uit noodzaak (*necessity entrepreneurship*) of uit opportuniteit (*opportunity entrepreneurship*). Om te achterhalen hoe er in de toekomst zoveel mogelijk atleten een positieve transitie naar het ondernemerschap kunnen maken en uit welke behoefte ze deze stap zullen zetten, onderzoekt deze studie: 'Welke factoren bepalen of een Belgische atleet uit noodzaak of uit opportuniteit gaat ondernemen?'

Methodologie

Om een antwoord te bieden op deze onderzoeksvraag werd eerst een literatuurstudie uitgevoerd om een theoretisch kader te vormen over de reeds bestaande bevindingen. Vervolgens werden er elf diepte-interviews afgenomen bij actieve atleten. Deze interviews werden verwerkt volgens de *grounded theory* methode. Ze werden getranscribeerd en vervolgens gecodeerd om het analyseren te vergemakkelijken. Op deze manier kwamen de resultaten van het onderzoek, die geleid hebben tot nieuwe inzichten en een duidelijke conclusie, tot stand.

Resultaten en bevindingen

Ten eerste blijkt het *social support* netwerk, de sociale omgeving van een atleet, een belangrijke factor tijdens de sportcarrière. Atleten verwachten dat de steun vanuit hun sociale omgeving ook na hun carrière zal blijven bestaan, alleen zal deze gekeerd worden naar een andere focus. Toch verwacht het merendeel van de atleten dat *social support* geen invloed zal uitoefenen op hun leven na de sport. Alleen voor atleten met veel opportuniteiten, dus toekomstige *opportunity entrepreneurs*, viel het op dat zij meer ondersteuning krijgen van hun *social support* netwerk om deze opportuniteiten te verwezenlijken. *Necessity entrepreneurs* worden meer aan hun lot overgelaten en ondervinden weinig impact van hun sociale omgeving.

Ook de impact van *organizational support*, de organisaties die een atleet omringen, op een leven na de sport blijkt beperkt te zijn in België. Dus ook het ondernemerschap wordt door deze instanties niet gestimuleerd. Buiten een trainerscursus lopen er weinig of geen programma's die actieve atleten voorbereiden op een leven na de sport. Atleten geven aan dit een gemiste kans te vinden. Ze missen vooral financieel advies tijdens en na hun carrière. De oorzaak is vooral een budgettaire kwestie bij de clubs. Het geld gaat momenteel enkel naar prestatiegerichte doelen. Die kunnen op hun beurt wel de prestaties van een atleet bevorderen en toekomstige opportuniteiten,

dus *opportunity entrepreneurship*, creëren. In andere landen bestaan dergelijke ondersteuningsprogramma's wel.

Daarnaast heerst er een verdeelde mening bij atleten of de factor voorbereiding een impact heeft op het leven na de sport en toekomstig ondernemerschap. Ongeveer de helft van de atleten kiest er bewust voor een diploma te behalen om voorbereid te zijn op het leven na de sport. De andere helft kiest resoluut voor de sport om door middel van prestaties zekerheid te verwerven in de vorm van opportuniteiten. Verder bezitten alle atleten wel een bepaalde voorbereiding in de vorm van *transferable skills*, waarop ze na de sport kunnen terugvallen. Zo werden doorzettingsvermogen en teamwerking het meest aangehaald door de atleten. Kortom, *opportunity entrepreneurs* zien minder noodzaak in voorbereiding vanwege de kansen die zich al op hun pad bevinden, wat leidt tot minder onzekerheid door de overvloed aan opties. *Necessity entrepreneurs* geven aan dat een goede voorbereiding noodzakelijk is, omdat dit mentale rust brengt, de stress van het leven na de sport vermindert en onzekerheid over de toekomst wegneemt door het ontbreken van opportuniteiten.

Verder ervaart het merendeel van de topsporters een sterke identificatie als atleet, wat een zwart gat na hun carrière zou kunnen veroorzaken. Daarom kan het plannen van het einde van de carrière een manier zijn om dit te verhelpen. Atleten met een sterke identificatie als atleet zien meer belang bij planning om uit de sportbubbel te geraken. Om deze planning en begeleiding uiteindelijk te verwezenlijken, zijn bijna alle atleten bereid extra hulp in te schakelen van externe adviseurs. Sommige atleten hebben al adviseurs ter beschikking, maar geven aan dat deze ondersteuning te prestatiegericht is en dat ze er te weinig financiële en toekomstgerichte ondersteuning van krijgen. Het ondernemerschap is momenteel louter een gedachte in de planning van actieve atleten. Topsporters blijken te risicoavers naast hun sport om de sprong naar het *opportunity entrepreneurship* te wagen.

De naamsbekendheid van de sport zelf bleek enkel een impact te hebben op carrièreopties binnen de eigen sport. De naamsbekendheid van een individuele atleet kan door uitzonderlijke prestaties wel impact hebben op een leven na de sport. Naast prestaties kunnen ook persoonlijkheidskenmerken en de keuze voor privacy ervoor zorgen dat atleten hun naamsbekendheid links laten liggen. Daarnaast werd het belang van netwerken door alle atleten als belangrijk ervaren voor een leven na de sport. Naamsbekendheid biedt extra opportuniteiten op het vlak van connecties en middelen, wat *opportunity entrepreneurship* bevordert.

Tot slot werd de impact van de inkomsten van atleten op toekomstig ondernemerschap onderzocht. Atleten met een groter kapitaal blijken meer ondernemende intenties te hebben en neigen daarom eerder naar *opportunity entrepreneurship*. Ook het loonverschil tussen mannen en vrouwen werd onder deze factor bekeken. In de meeste sporten is er nog een duidelijk loonverschil in het voordeel van de mannen. Zoals eerder aangehaald, geeft meer geld meer kans op *opportunity entrepreneurship* voor mannen. Vrouwen zijn minder gericht op financiële voordelen en houden ook rekening met ouderschap en gezinsleven in hun toekomstplannen, waardoor zij eerder uit noodzaak zullen ondernemen.

Allesomvattend zijn er nog te weinig programma's die atleten voorbereiden op een leven na de sport en specifiek op het ondernemerschap. Het onderzoek toont aan dat atleten wel degelijk ondernemende gedachten hebben voor hun carrière na de sport, maar dat het hen vaak ontbreekt aan risicobereidheid, ondernemende kennis en financiële geletterdheid. De onderzochte factoren tonen aan dat atleten de mogelijkheden bezitten om een succesvolle overstap te maken van topsport naar het ondernemerschap, mits de juiste begeleiding.

Kritische beschouwing

Het onderzoek werd eerst en vooral beperkt in het aantal respondenten, namelijk elf actieve atleten. Voor inzichten op grotere schaal kan het onderzoek aangevuld worden met kwantitatief onderzoek. Daarnaast was het onderzoek geografisch begrensd en richtte het zich enkel op Belgische atleten. Andere landen bieden wel voorbereidingsprogramma's voor de carrière van atleten na de sport. Daarom zou het waardevol zijn om het onderzoek cross-nationaal uit te voeren, om de verschillen tussen landen te onderzoeken. Het lijkt ook interessant om de bevindingen van dit onderzoek aan te vullen met longitudinaal onderzoek, waarbij atleten meerdere keren in verschillende fases worden onderzocht in hun transitie om veranderingen als gevolg van tijd waar te nemen (Caruana et al., 2015).

De inzichten van het onderzoek veroorzaakten ook enkele praktische implicaties. Zo kunnen topsporters zich beter bewust worden van de bestudeerde factoren en de invloed op ondernemerschap. Vervolgens kan het aangegeven gebrek aan begeleiding sportorganisaties aanzetten tot het opstellen van meer transitieprogramma's en het organiseren van gespreksgroepen tussen actieve en ex-atleten voor het uitwisselen van informatie. Daarnaast kunnen onderwijsinstellingen inspelen op de gemiste kennis die sommige atleten aangeven door opleidingen over het ondernemerschap te organiseren. Tot slot kunnen beleidsmakers met subsidies en belastingvoordelen ondernemerschap onder topsporters stimuleren.

Inhoudsopgave

Woord vooraf.....	
Samenvatting.....	
1. Inleiding.....	1
2. Literatuurstudie.....	3
2.1. Van topsporter naar ondernemer	3
2.2. Social & Organizational Support.....	5
2.3. Preparation for life after sports & Planned retirement.....	6
2.4. Naamsbekendheid.....	8
2.5. Geld als drijfveer voor ondernemerschap.....	11
3. Methodologie.....	13
3.1. Dataverzameling.....	13
3.2. Data-analyse	14
4. Resultaten.....	17
4.1. Sociale ondersteuning	17
4.1.1. Tijdens versus na de sportcarrière	17
4.1.2. Psychologische steun	18
4.1.3. Financiële steun	19
4.1.4. Impact op het leven na de sport	19
4.2. Steun vanuit de organisaties	21
4.2.1. Begeleiding	21
4.2.2. Impact op het leven na de sport	23
4.3. Voorbereiding.....	23
4.3.1. Activiteiten	23
4.3.2. Opleiding	24
4.3.3. Transferable skills.....	26
4.3.4. Leven na de sport.....	26
4.4. Planning	27
4.4.1. Identificatie als atleet.....	27
4.4.2. Einde van de carrière	28
4.5. Naamsbekendheid.....	30
4.5.1. Naamsbekendheid sport	30
4.5.2. Naamsbekendheid Individuele atleet	31
4.5.3. Negatieve kant van naamsbekendheid.....	32
4.6. Geld als drijfveer.....	33
4.6.1. Vooruitzichten.....	33

4.6.2. Loonverschillen	34
5. Discussie & Conclusie.....	36
5.1. Theoretische Implicaties.....	36
5.1.1. Van topsporter naar ondernemer.....	36
5.1.2. Support.....	36
5.1.3. Voorbereiding & Planning	37
5.1.4. Naamsbekendheid	38
5.1.5. Geld als drijfveer	38
5.2. Praktische implicaties	39
5.3. Beperkingen en toekomstig onderzoek.....	40
5.4. Conclusie.....	41
6. Bibliografie.....	44
Bijlagen.....	47
Bijlage I. Interviewprotocol	47

1. Inleiding

De carrière van een topsporter op het hoogste niveau is niet eindeloos. Niet-selecties of het aanslepen van een blessure zijn frequent voorkomende gebeurtenissen, die de aanzet kunnen zijn voor een atleet om zijn of haar carrière te beëindigen (Moesch et al., 2012). Daarom zullen veel atleten nog een nieuwe loopbaan starten na hun sportcarrière. Sommige atleten leven hierdoor in een bepaalde onzekerheid over hun toekomst en zullen dan ook niet voldoende voorbereid zijn op een leven na de sport (Romo et al., 2015). In de studie van Boyd et al. (2021) wordt duidelijk hoe drastisch dit probleem kan zijn. Ze stellen vast dat veel atleten in financiële moeilijkheden komen binnen de eerste twee jaar na hun sportief pensioen. Deze problematiek van atleten heeft het onderzoek naar het leven na de sport op gang gezet. Dit onderzoek hoopt met de gegenereerde kennis inzicht te verwerven in de oorzaken hiervan en oplossingen te bieden om atleten in de toekomst positief te kunnen laten meedraaien in de maatschappij na een topsportcarrière.

Er zijn enkele voor de hand liggende professionele pistes voor atleten na hun sportieve loopbaan. Ze kunnen in de sport blijven, bijvoorbeeld als trainer of sportief verantwoordelijke binnen de sportfederatie. Daarnaast bezitten atleten ook enkele vaardigheden waardoor ze buiten hun eigen sport een stempel kunnen drukken in de maatschappij. Een van de pistes is het ondernemerschap, een optie die volgens de studie van Steinbrink et al. (2020) en de studie van Van Gompel (2022) goed zou kunnen uitdraaien. Topsporters en ondernemers vertonen heel wat gelijkenissen zoals extravert zijn, assertief zijn en over de juiste *mindset* beschikken om op beide domeinen uit de voeten te kunnen. Dergelijke *skills* die multi-inzetbaar zijn voor een atleet en voor een ondernemer worden in de studie van Bernes et al. (2009) gezien als *transferable skills*.

Deze studie gaat nog een stap verder en onderzoekt of atleten de stap naar het ondernemerschap zullen zetten en uit welke behoefte ze deze stap maken. De studie van Fairlie en Fossen (2018) maakt een onderscheid tussen *opportunity* en *necessity entrepreneurship*. *Opportunity entrepreneurship* gaat over het nemen van opportuniteiten op je pad zonder werkloos te zijn of uitdrukkelijk op zoek te zijn naar een nieuwe uitdaging. *Necessity entrepreneurs* gaan eerder ondernemen uit noodzaak om een inkomen te garanderen nu ze zich in een werkloze situatie bevinden. Door deze vertaalslag te maken, kan de wetenschappelijke kennis over topsporters als potentiële ondernemers verder uitgebreid worden. In bestaande literatuur wordt onderzocht of de vaardigheden die atleten bezitten interessant zijn voor toekomstig ondernemerschap. Voorliggend onderzoek gaat op zoek naar andere factoren die aan de basis kunnen liggen van toekomstig succes van atleten in het ondernemerschap. Het zou interessant zijn om te achterhalen of atleten beter opgeleid en voorbereid kunnen worden om hun kansen als ondernemer te vergroten. Het onderzoek draagt bij tot een betere bewustwording van de capaciteiten van sporters als ondernemer, wat mogelijks in de toekomst resulteert in meer transities van topsporters naar ondernemers.

Het is een verkennend, exploratief onderzoek omdat er weinig over het onderwerp geweten is. De inzichten die nodig zijn om meer over dit onderwerp te weten te komen, worden verwezenlijkt door middel van elf diepte-interview met actieve atleten. Het zal dus een kwalitatief onderzoek zijn. Op deze manier komen de bevindingen en ervaringen van de respondenten duidelijk naar voren. Dit is

ideaal voor het in kaart brengen van complexe situaties, wat met kwantitatief onderzoek niet altijd mogelijk is (Kalu & Bwalya, 2017). Er werd gekozen voor de scope 'actieve atleten' door de studie van Kenny (2015). Deze stelt dat atleten een netwerk bezitten dat ze hebben opgebouwd tijdens hun sportloopbaan dat toegang geeft tot kennis, middelen en belangrijke contacten. De studie haalt aan dat het belangrijk is om de factoren tijdens de carrière al te benutten. Vandaar de keuze om atleten te bevragen die op dit moment nog op het hoogste niveau presteren.

De maatschappelijke en wetenschappelijke toevoeging van dit onderzoek, samen met de vernieuwende insteek, vormen de basis voor de onderzoeksvraag: 'Welke factoren bepalen of een Belgische atleet uit noodzaak of uit opportuniteit gaat ondernemen?' Om een antwoord te kunnen formuleren op de onderzoeksvraag wordt het theoretisch framework van Knights et al. (2019) als vertrekpunt gebruikt. Dit framework schetst vier factoren die de ideale transitie voor een atleet na de sport bevorderen. Deze ideale transitie wordt gekenmerkt door een goede ondersteuning van de atleet, zowel op sociaal niveau als op organisatorisch niveau. Daarnaast zetten de onderzoekers ook het belang van voorbereiding en planning in de verf om de transitie vlot te doen verlopen. Naast deze vier eerder genoemde factoren, voegt deze studie nog twee nieuwe factoren toe. De eerste is de naamsbekendheid die een atleet voor zichzelf heeft opgebouwd. Van enkele atleten wordt de naam de laatste jaren zo groot dat ze zelfs overal buiten de sport verschijnen. Niemand ontkomt nog aan Cristiano Ronaldo of Rafael Nadal. Het is interessant om te onderzoeken hoe deze naamsbekendheid bijdraagt aan een positieve transitie naar het ondernemerschap. Tot slot wordt er aan het model ook nog toegevoegd wat de impact is van de hoeveelheid geld een atleet heeft verdiend tijdens de carrière. De keuze om deze factor te onderzoeken, komt voort uit de studie van Kerr en Nanda (2011). Zij stellen vast dat een gebrek aan middelen voor problemen kan zorgen bij startende ondernemers. Met deze nieuw toegevoegde factoren aan het model van Knight et al. (2019)

Om een antwoord te bieden op de onderzoeksvraag, wordt in het volgende deel een literatuurstudie uitgevoerd. Deze zal gevolgd worden door de methodologie waarin data verzameld wordt en waar een data-analyse door middel van de *grounded theory* wordt uitgevoerd. Hierna komen de resultaten opgebouwd uit de gedachten en inzichten van de respondenten via diepte-interviews. Daarna volgt de discussie, waarin wordt ingezoomd op de theoretische implicaties. In de discussie zullen de gelijkenissen en verschillen met de bestaande literatuur gekaderd worden. Dan volgen de praktisch implicaties, die de mogelijkheden schetsen van de toepasbaarheid van het onderzoek in de praktijk. Vervolgens komen de beperkingen van het onderzoek aan bod. Tot slot volgt de conclusie van het onderzoek.

2. Literatuurstudie

2.1. Van topsporter naar ondernemer

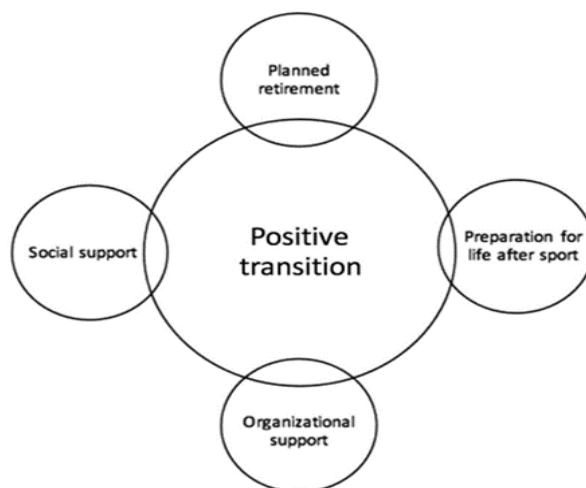
Onderzoek toonde al aan dat topsport en ondernemen verschillende gelijkenissen vertonen. Zo zijn sporters en ondernemers emotioneel stabiel, ze zijn meer extravert en ze zijn meer bereid om risico's te nemen (Steinbrink et al., 2020). Atleten bezitten dus een goede basis voor het ondernemerschap. Uit de studie van Munoz (2010) blijkt dat ondernemerschap voortvloeit uit een behoefte aan prestatie of een verlangen naar verandering. Het leven van een topsporter op het hoogste niveau is niet eindeloos. Meestal is de leeftijd een cruciale factor, maar ook de opeenstapeling van blessures of de steeds vaker voorkomende hartproblemen kunnen het einde inluiden van hun sportieve carrière. Het ondernemerschap is dus een piste die logischerwijs kan opspelen in het hoofd van een atleet wanneer het prestatie-gedreven aspect wegvalt op het einde van zijn topsportcarrière. Zullen atleten de stap naar het ondernemerschap zetten en uit welke behoefte zullen ze deze stap maken? Dit onderdeel zal dieper ingaan op de factoren die bepalen of een atleet na zijn topsportcarrière gaat ondernemen uit noodzaak (cfr. *necessity entrepreneurship*) of uit opportuniteit (cfr. *opportunity entrepreneurship*).

In de literatuur van Fairlie en Fossen (2018) wordt het onderscheid gemaakt tussen beide termen. Ze beschrijven *necessity entrepreneurship* als mensen die aanvankelijk werkloos zijn voordat ze een onderneming opstarten. Deze mensen gaan dus het ondernemerschap opzoeken uit noodzaak om aan hun basisbehoeften te blijven voldoen. Daartegenover staat *opportunity entrepreneurship*, dat beschreven wordt al individuen die een loon hebben, een studie afwerken of in totaliteit mensen die niet actief op zoek zijn naar een job. Zij zien de stap naar het ondernemerschap meer als een opportuniteit om ondernemer te worden en hebben niet dezelfde noodzaak als de eerder aangehaalde categorie. In de studie van Van der Zwan et al. (2016) worden de termen *push* en *pull* gebruikt om dit onderscheid nog verder te verduidelijken. *Push* wordt gebruikt voor werkloze personen of personen met weinig aanleg voor het loonwerk om zo zelfstandig ondernemer te worden om toch geld te gaan verdienen. Ze worden gepusht richting het ondernemerschap. Dit sluit dus aan bij *necessity entrepreneurship*. *Pull* wordt gebruikt om aan te geven dat de persoon in kwestie wordt weggetrokken uit zijn huidige omgeving door een nieuwe uitdaging en de mogelijke beloning die hier aan vast hangt. Er is geen noodzaak aan verbonden. Het sluit dus aan bij *opportunity entrepreneurship*.

Verder wordt de keuze om te gaan ondernemen na een topsportloopbaan ook beïnvloed door de mogelijkheden op het pad van een atleet (Munoz, 2010). Ook hier kunnen we een onderscheid maken tussen de eerder aangehaalde vormen van ondernemerschap. Een veilige en veel gekozen optie voor atleten, die op zoek moeten naar een nieuwe carrière na de sport, is een positie als trainer, analist of commentator. Zo blijven ze binnen hun domein en hoeven ze de optie voor het ondernemerschap zelfs niet te overwegen. Wanneer deze kansen en mogelijkheden schaars zijn, word je snel richting *necessity entrepreneurship* geduwd. Aan de andere kant heb je de atleten die tijdens hun professionele loopbaan veel geld verdiend hebben en op pensioen kunnen. Dit is geen kleine groep atleten meer, aangezien de financiële overeenkomsten in de sportwereld alsmaar groter worden. Dat bevestigt ook Maarten Delvaux (2023) in De Standaard. Hij stelt dat almaar

lucratievere sportcontracten het plafond nog niet bereikt hebben. Het negentwintigjarige Japans honkbalfenomeen Shohei Ohtani tekende in december 2023 het grootste contract uit de sportgeschiedenis. Hij zal de komende tien jaar in totaal 650 miljoen euro verdienen bij de Los Angeles Dodgers. De noodzaak tot ondernemen is bij dergelijke atleten niet meer aanwezig. Ze zouden de stap naar het ondernemerschap wel kunnen zetten uit een eigen verlangen. Ze bezitten ook het geld en mogelijkheden om dit te doen en dan spreken we over *opportunity entrepreneurship*.

Als kapstok voor dit onderzoek wordt de studie van Knights et al. (2019) gebruikt. Die bekijkt welke factoren een positieve transitie bepalen van topsport naar ondernemerschap. Figuur 1 geeft de succesfactoren voor een ideale transitie van topsport naar het leven na de sport weer. Zo zijn er vier factoren die een goede transitie mogelijk maken. Deze studie breidt het vernoemde theoretische model uit en voegt eraan toe welke van deze factoren meer invloed hebben op ofwel *necessity* ofwel *opportunity entrepreneurship*. De eerste twee aspecten, namelijk *planned retirement* en *preparation*, gaan over het plannen van het einde van de sportcarrière en de voorbereiding op het leven na de sport. Atleten die plannen en voorbereiden op het einde van hun sportcarrière zijn optimistischer over hun vervolg en kunnen doelen stellen voor de toekomst (Knights et al. 2019). Het derde en vierde aspect, zijnde *social support* en *organizational support*, gaan over de steun uit de omgeving van de atleet. *Social support* is de steun die atleten ervaren van hun omgeving zoals vrienden en familie. *Organizational support* gaat over de steun die atleten krijgen van hun organisatie, zoals hun eigen club, managers of de nationale ploeg. Met die steun ervaren atleten een betere overgang naar het leven na hun sportcarrière.



Figuur 1: Determinanten van positieve transitie naar ondernemerschap (Knights et al., 2019)

In dit onderzoek zal naast het koppelen van deze factoren aan de twee mogelijke vormen van ondernemerschap ook onderzocht worden of er nog andere factoren bepalend zijn. Zo worden er nog twee externe factoren toegevoegd aan het model die ook een cruciale rol kunnen spelen in een goede overgang naar het ondernemerschap. Een eerste externe factor is de naamsbekendheid. De literatuur van ElMassah et al. (2019) beargumenteert waarom investeerders meer belang hechten

aan de persoon achter het idee dan aan het idee zelf. Ze halen ook aan dat de rol van een goede *personal brand* daarvoor in de beginfase van groot belang kan zijn. Daarom is het interessant om te onderzoeken of de naamsbekendheid van de atleet een bepalende factor kan zijn om voor het ondernemerschap te kiezen en uit welke behoefte dit gebeurt. Bovendien peilt het onderzoek niet enkel naar de naamsbekendheid van de individuele atleet, maar ook de naamsbekendheid van de sport in kwestie. Een tweede factor die een rol van betekenis kan spelen in een geslaagde transitie naar het ondernemerschap is de hoeveelheid geld die een atleet verdiend heeft tijdens zijn sportloopbaan. De studie van Kerr en Nanda (2011) geeft de relatie tussen persoonlijke welvaart en de mogelijkheid tot ondernemerschap weer. Hieruit blijkt dat minder welvarende individuen kunnen uitgesloten worden van het ondernemerschap omdat ze niet genoeg middelen hebben om hun nieuw bedrijf te financieren. In deze masterproef wordt er gekeken of dit ook van toepassing is op atleten na hun sportief pensioen. Er wordt met andere woorden onderzocht of de hoeveelheid geld dat ze verdiend hebben in hun carrière ook een impact heeft op de keuze voor ondernemerschap na hun sport. Per factor wordt er bekeken of dit eerder aanleunt bij *necessity* of *opportunity entrepreneurship*.

2.2. Social & Organizational Support

De studie start bij het originele model van Knights et al. (2019). Zoals eerder aangehaald is *support* een zeer belangrijke factor voor een positieve transitie naar het ondernemerschap. Onderscheid wordt gemaakt tussen enerzijds *social support*, de familiale en dichte omgeving van de atleet en anderzijds *organizational support*, de sportclub, competitie of de nationale bond die zijn atleten begeleidt in hun transitie.

De grootste focus zal liggen op *social support*. De literatuur van Klyver et al. (2018) liet blijken dat *emotional support*, een onderdeel van het hele *social support* netwerk, zeer belangrijk is bij een transitie naar ondernemerschap. Ze halen aan dat in de startup fase de atleten na hun topsportloopbaan nog met veel moeilijkheden kampen en ook door een mogelijke identiteitscrisis gaan. Atleten hebben de bevestiging van anderen nodig om hen door deze moeilijke fase te loodsen. Dit werd bevestigd door Brown et al. (2018), die er aan toevoegden dat de personen rondom atleten wel moesten begrijpen wat de atleet in kwestie doormaakt. Dit kan mentaal een heel zware transitie zijn. Brown et al. (2018) zagen dat er atleten waren die geen hulp durfden te zoeken omdat ze dan als 'zwak' zouden afgestempeld worden. Ze sloten af met de vaststelling dat een goed *social support* netwerk rondom een atleet, inzicht kon geven in het transitieproces. Specifiek inzicht krijgen in hun eigen kennis en *skills* doet hen herbronnen en geeft hen ideeën voor een leven na de sport. De studie van Klyver et al. (2018) toonde verder aan dat *instrumental support*, het tastbare deel van *social support*, dus in de vorm van geld en middelen, ook belangrijk is tijdens de transitie. Dit zowel vroeg, maar ook later in het ondernemend proces. De meerwaarde van *instrumental support* vlakt wel af naarmate de ondernemer ouder is. Dit komt doordat oudere ondernemers meer gebruik kunnen maken van alternatieve resources en hun opgebouwde levenservaring (Klyver et al., 2018).

Volgens Bhola et al. (2006) worden *necessity entrepreneurs* veel meer beïnvloed op hun weg door obstakels zoals financiële problemen, administratie en weinig informatie. Daardoor zijn ze ook

minder bereid om risico's te nemen aangezien ze ook geen andere tewerkstellingsoptie hebben om van te leven. Het is dus voor *necessity entrepreneurs* van cruciaal belang om een goed *social support* netwerk te hebben om hen hierdoor te trekken. Ook zagen ze dat *opportunity entrepreneurs* meer support kregen van vaak al zelfstandig ondernemende ouders. Zij hebben dan ook een grotere kans om de latere stadia van het ondernemerschap te behalen. *Necessity entrepreneurs* zien daar een negatief effect, door minder financiële steun en een lage betrokkenheid van de omgeving in het ondernemende proces (Bhola et al., 2006). *Social support* speelt een belangrijke rol voor beide groepen atleten die een positieve transitie naar het ondernemerschap willen maken. Een *necessity entrepreneur* heeft meer nood aan de *social support* en middelen om zijn obstakels te overwinnen.

De rol van de instellingen rondom een atleet, namelijk hun *organizational support*, spelen ook een grote rol in een positieve transitie. Het is belangrijk om inzicht te krijgen in wat zij al doen om een atleet klaar te maken voor een carrière na de sport, hoe zij atleten daarin ondersteunen en welke impact zij hebben op de positieve transitie van een atleet. Knights et al. (2019) gaven in hun onderzoek aan dat er in de sportwereld nog te weinig naar het menselijk aspect gekeken wordt. Ondanks dat er wel al programma's bestaan bij sportclubs, kunnen atleten er toch niet ten volle van genieten of toch niet helemaal de hulp krijgen die ze nodig hebben. Een van de oorzaken kan zijn dat het te algemene programma's zijn en er niet individueel per atleet wordt gewerkt. Naast het feit dat supportprogramma's vaak niet voldoende persoonlijk zijn opgesteld, merken Hong en Fraser (2022) dat atleten vaak niet goed op de hoogte zijn van het aanbod van hun federatie om er ten volle gebruik van te maken. Verder stellen de onderzoekers dat er te weinig financiële steun en resources zijn van de overheden en de organisaties om atleten te ondersteunen in hun transitie. Dit zou zeker een meerwaarde zijn voor *necessity entrepreneurs*.

In de studie van Ellis en Williams (2011) wordt beschreven welke *support* nu juist van toepassing kan zijn op welke groep ondernemers. Volgens de onderzoekers heeft een *necessity entrepreneur* meer nood aan support bij het uitwerken van zijn business idee. De support voor een *necessity entrepreneur* zal volgens hen ook veel meer moeten bestaan uit training en ondersteuning om uit de schulden te blijven. In tegenstelling tot een *opportunity entrepreneur*, die beter ondersteund kan worden door samenwerkingen met banken om een goed inzicht te krijgen in hun investeringen en het gebruik van hun geld. Verder kunnen *opportunity entrepreneurs* ook gesteund worden op vlak van technische vaardigheden om mee te blijven met de innovatieve markten van vandaag om hun opportuniteit te benutten.

2.3. Preparation for life after sports & Planned retirement

Het houdt een groot risico in om niet te investeren in een tweede carrière. Een ongeluk of ernstige blessure kan er voor zorgen dat een topsportcarrière van de ene op de andere dag voorbij is. Daarom kan het van groot belang zijn voor een atleet om zich goed voor te bereiden op het leven na de sport. Topsporters zetten hun sport op de eerste plaats. Dat houdt in dat school of opleidingen in het algemeen vaak minder prioritair zijn. Atleten willen zeker in hun jonge jaren het maximale uit hun sport halen en hun droom najagen. Het zorgt er voor dat veel atleten geen diploma's behalen en op vlak van kennis en financiële geletterdheid achterblijven. De gevolgen

hiervan zijn vaak ook zichtbaar. In de introductie van de studie van Boyd et al. (2021) wordt dit probleem in kaart gebracht. Ze geven aan dat 78% van de atleten uit de NFL (National Football League) in financiële moeilijkheden komen binnen de twee jaar na hun sportieve pensioen. Dit zijn drastisch cijfers.

Eerder werd vastgesteld dat de programma's die atleten voorbereiden op een leven na de sport nog te weinig in de verf worden gezet en niet altijd even goed benut worden. Topsporters zouden tijdens hun carrière moeten investeren in het verwerven van de nodige financiële geletterdheid die hen kan helpen bij een succesvolle overgang naar het ondernemerschap na hun sportloopbaan. Het is essentieel dat ze zich voorbereiden op deze transitie door de juiste opleidingen en vormingen rond financiële kennis.

Uit de studie van Bhola et al. (2006) komt voort dat mensen met een lager opleidingsniveau meer voorbestemd zijn om zelfstandig te worden uit noodzaak. Daartegenover staat dat mensen met een hogere opleiding meer geneigd zijn om te gaan ondernemen uit opportuniteit. Een kritische houding is nodig, aangezien uit de studie van Van der Sluis et al. (2008) blijkt dat opleiding geen impact heeft op toekomstig ondernemerschap, maar ze stellen wel dat hoe hoger de opleiding en hoe meer jaren opleiding hoe groter de kans is dat een individu wel succesvol wordt en goede prestaties zal behalen. Belangrijk dus om toch te kijken wat nu juist de impact is van een opleiding op een goede transitie na de sport en zeker in functie van *necessity entrepreneurship* of *opportunity entrepreneurship*.

Naast een opleiding bezitten topsporters van nature al enkele belangrijke vaardigheden voor het ondernemerschap. Zo zijn leiderschap, doorzettingsvermogen en teamwork belangrijke *skills* voor hun verder verloop (Matsankos et al., 2020). Dergelijke *skills* die multi-inzetbaar zijn voor een atleet en voor een ondernemer worden in de studie van Bernes et al. (2009) gezien als *transferable skills*. Atleten die deze vaardigheden doorheen hun loopbaan hebben opgebouwd, kunnen hiermee aan de slag, maar zijn zich niet altijd bewust van het feit dat ze bepaalde kwaliteiten hebben die ook in het werkveld van pas komen. Adviseurs spelen een cruciale rol als hulpmiddel voor atleten in de voorbereiding voor een leven na de sport. Bernes et al. (2009) geven aan dat door atleten bewust te maken van hun *transferable skills* en hun te begeleiden rond juridische aspecten, marketing, media, financiën, mentale gezondheid en sponsoring atleten zich optimaal kunnen voorbereiden op het leven na de sport. De vaardigheden zullen van groot belang zijn aangezien uit de studie van Facio (2020) blijkt dat sommige *recruiters* negatief kijken naar atleten en *biased* zijn over hun kennis op de werkvloer. Goede *transferable skills* kunnen zo meer opportuniteiten bieden voor een leven na de sport. *Transferable skills* zullen meer aansluiten bij *opportunity entrepreneurs*. *Necessity entrepreneurs* zullen deze *skills* net niet uitgebuit hebben, waardoor ze uit noodzaak de stap zullen moeten zetten.

Naast een goede voorbereiding, kan het plannen van het einde van een sportcarrière een positieve impact hebben op de transitie naar het leven na de sport. Boyd et al. (2021) zagen dat wanneer een atleet zich echt sterk identificeert als atleet, ze het vaak nog moeilijker hebben om later de overstap naar een andere carrière te maken. Om een positieve transitie te kunnen maken gaan ze dit moeten kunnen loslaten. Hierbij kan het plannen van het einde van een carrière helpen. De

studie van Knights et al. (2016) geeft aan dat atleten die een gepland einde hebben, meer klaar zijn voor de transitie na de sport. Atleten die ongewild op pensioen moeten, hebben meer problemen met hun transitie.

De studie van Baillie (1993) toont aan dat naast de ploeg of startplaats vallen een van de grootste redenen tot sportief pensioen is. De reactie tot dat pensioen kan op deze manier een gevoel van verlies of teleurstelling meebrengen. Atleten gaan vaak door tot hun lichaam niet meer instaat is mee te kunnen met de nieuwe lichting talenten, waardoor deze situatie zich kan voordoen. Ze halen aan dat atleten met *postretirement programs* hierin kunnen worden bijstaan door zich voor te bereiden en een planning op te maken naar het einde van hun carrière. Zo kunnen adviseurs in de *preretirement phase* al naar opties voor een nieuwe carrière kijken (Baillie, 1993). Als er vanuit deze invalshoek naar de onderzoeksvraag gekeken wordt, wordt er verwacht dat atleten die een gepland pensioen tegemoet gaan al een carrièreoptie voor handen hebben waar ze tevreden mee zijn. Ze zien een nieuwe opportuniteit en zijn klaar voor een nieuw avontuur en neigen dus eerder naar een *opportunity entrepreneur*. Een atleet die plots op pensioen moet door een tegenslag of een andere reden zal het moeilijker hebben om de klik te maken en eerder uit noodzaak deze stap zetten. Daarom is het van vitaal belang dat atleten zich tijdig voorbereiden op hun sportief pensioen en actief werken aan het creëren van mogelijkheden voor een succesvolle overgang naar een nieuwe fase van hun leven.

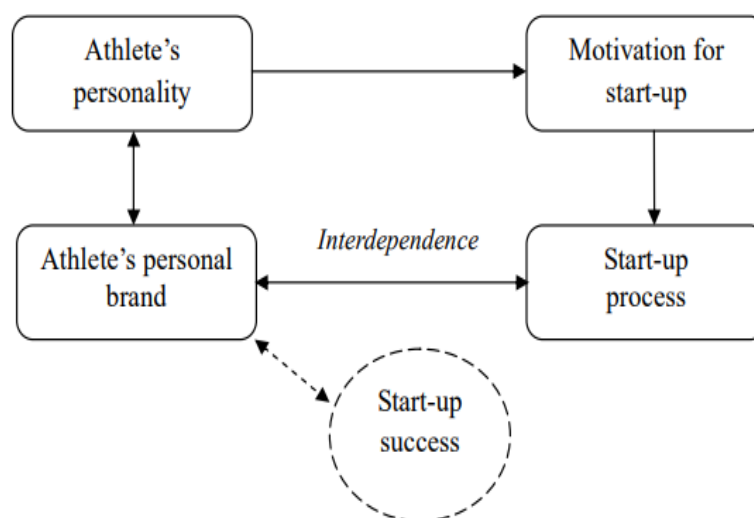
2.4. Naamsbekendheid

Sommige topsporters zullen ondanks uitzonderlijke resultaten in hun eigen sport, geen grote naam hebben opgebouwd voor zichzelf omdat hun sport niet zo in de kijker staat. Zo zullen voetbal en wielrennen het grootste aanzien hebben in België en zullen namen als Remco Evenepoel en Toby Alderweireld altijd meer een belletje doen rinkelen dan bijvoorbeeld Emma Plasschaert (wereldkampioen zeilen) of Mathias Casse (wereldkampioen judo). Die laatsten offeren vaak evenveel of meer op en hebben evenveel *drive*, maar zullen nooit even bekend worden als hun mede-atleten. Is het dan toeval dat net Toby (een eigen drank ontwikkeld) en Remco (een eigen kledinglijn uitgebracht) ondernemers zijn naast hun uitzonderlijke sportprestaties? Ze hebben op deze manier de ondernemende stap al gezet, waar ze verder mee aan de slag kunnen in hun leven na hun sportcarrière. Naamsbekendheid is dus een interessant topic om te bestuderen in deze context. Er wordt onderzocht of bekende atleten hun naamsbekendheid al dan niet in hun voordeel uitspelen ten opzichte van minder bekende atleten. Onderscheid wordt gemaakt tussen de naamsbekendheid van de sport en de naamsbekendheid van de individuele atleet.

Wat de naamsbekendheid van de sport zelf betreft, zegt de literatuur van Smith en Stewart (2013) dat sport nog steeds wordt gekenmerkt door trotse, loyale en gepassioneerde supporters die een sterke identificatie met hun favoriete atleten of teams moeten kunnen vinden. Verder zijn supporters ook op zoek naar entertainment en sociale interactie. Terugkoppelend naar de eerder aangehaalde voorbeelden valt op dat deze aspecten aanwezig zijn in sporten als voetbal en wielrennen. Het zijn sporten die op het hoogste niveau op regelmatige basis in het seizoen plaatsvinden, in tegenstelling tot gymnastiek bijvoorbeeld, waar soms maandenlang geen wedstrijden bijgewoond kunnen worden. Daar komt het stukje over identificatie terug. Supporters

kunnen vaker dichterbij hun idolen en favoriete teams komen. Entertainment en sociale interactie is er dan ook vaker te vinden. Smith en Stewart (2013) bevestigen dat winnen het belangrijkste aspect van een professionele atleet blijft, maar dat het belang van omzet, winst en geld aan het toenemen is en er voor zorgt dat de sport het goed doet. De omkadering maakt de bekendheid. De rijkere sporten kunnen ook meer geld investeren in een betere beleving voor hun supporters. De assumptie kan gemaakt worden dat een atleet uit een bekende sport automatisch een grotere bekendheid voor zichzelf kan opbouwen door het groter aanzien. Dit kan op zijn beurt weer voor meer ondernemende opportuniteiten zorgen. Een atleet uit een minder bekend sportmilieu zal veel meer moeite hebben om de naamsbekendheid van de sport te gebruiken aangezien ze minder interacties met supporters hebben en minder op de voorgrond staan. Zo worden de opportuniteiten op het vlak van naamsbekendheid al kleiner en neigen ze meer richting het noodzakelijk ondernemerschap als ze de ondernemende piste kiezen.

Daarnaast kan ook de naamsbekendheid van de individuele atleet zelf een rol spelen. In onderstaand model van Staskeviciute-Butiene et al. (2014) wordt kort beschreven hoe de opgebouwde *personal brand*, de naam die de atleet voor zichzelf opbouwt, een impact kan hebben op het opzetten van een startup als ondernemer. Het start vanuit de persoonlijkheidskenmerken van de sporter. Vandaar komt het idee en de motivatie om een *personal brand* te ontwikkelen tijdens hun huidige carrière met het oog op de start van een onderneming in de toekomst. De motivatie, die normaal gesproken bij een topsporter aanwezig is, helpt hen door de obstakels van het startup proces. Door hun drive en doorzettingsvermogen zijn ze in staat om deze obstakels te overwinnen en hun doel te verwezenlijken. Het hebben van een goede *personal brand* heeft verschillende voordelen op dat startup proces wat dus kan leiden tot succes. Een aantal interessante voordelen zijn: het helpt bij het onderscheiden van de concurrentie, het trekt interessante personen aan en het helpt bij het verwerven van erkenning (Montoya, 2003).



Figuur 2: From personal brand to start-up success (Staskeviciute-Butiene, 2014)

Het is interessant om dieper in te zoomen op wat de impact is van een goede personal brand als atleet. In het artikel van Clarissa en Bernarto (2022) worden drie termen beschreven die een belangrijke impact hebben op de naamsbekendheid van een product of dienst. Een individuele atleet wordt hier als een product op de markt beschouwd. Een eerste term die de onderzoekers aanhalen is *Brand awareness*. Dit geeft aan in hoeverre mensen vertrouwd zijn met een merk en het juist weten te associëren met een product of dienst. Dit sluit nauw aan bij de tweede term *Brand image*, wat een belangrijk factor is voor de connotatie achter een merk. Een positief imago geeft merken een grotere beïnvloedingskracht en kan zich uiteindelijk vertalen in betere marktprestaties. Het is dus belangrijk voor een atleet om een positief imago over te houden aan zijn topsportcarrière, wil hij of zij de naamsbekendheid nadien ten volste benutten. Deze eerste twee factoren dragen op hun beurt bij aan de *Brand equity*, gekend als de waarde van een merk. Niet persé de waarde in geld, maar de mate waarin een product meer waard is dan een naamloos product met dezelfde eigenschappen en karakteristieken. Vertaald naar de topsportwereld wordt er verwacht dat een atleet met veel naamsbekendheid en een goed imago ook in staat zou moeten zijn een positieve connotatie te creëren tussen hem of haar en zijn product of dienst. Op deze manier zou een atleet al een voordeel hebben op andere atleten zonder veel naamsbekendheid.

Verder kan het belangrijk zijn voor een actieve atleet om zijn naamsbekendheid op te bouwen tijdens zijn topsportcarrière. Tijdens de sportcarrière kan een atleet al kansen grijpen om een eigen brand te ontwikkelen. Dit in de vorm van netwerken. De studie van Wolff en Moser (2009) bevestigt dat mensen die bezig zijn met netwerken meer voldoening halen uit hun carrière. Zo kan een atleet zijn huidige voldoening vergroten en een netwerk opbouwen voor zijn carrière na de sport. Enerzijds kan dit ervoor zorgen dat mensen hen op de voet gaan volgen. Door mensen mee te laten genieten van de successen en een inkijk te geven in de wereld van de sport, voelen supporters zich meestal meer betrokken bij de atleet. Met applicaties zoals Facebook en Instagram is het gemakkelijk geworden om als topsporter een soort dagboek te creëren waarin supporters kunnen meeleven. Anderzijds kan de atleet ook van de vele sportevents en wedstrijden gebruik maken om zijn of haar eigen netwerk uit te bouwen en in contact te komen met anderen. Boog (2016) gaf aan dat het hebben van een goed netwerk en het kennen van de juiste mensen een belangrijk gegeven is om doelen te bereiken en dingen gedaan te krijgen van mensen. Op deze manier breiden ze dus hun sociaal netwerk uit wat kan helpen bij toekomstige carrièreperspectieven.

De naamsbekendheid, verworven door eigen succes of zelf opgebouwd, lijkt veel pluspunten te kunnen voorleggen bij de start van een succesvol ondernemersverhaal. Met de definitie van *opportunity entrepreneurship* in het achterhoofd, wordt verwacht dat de naamsbekendheid van een atleet ervoor zal zorgen dat deze makkelijker uit zijn huidige topsport carrière wordt getrokken na zijn sportief pensioen. De atleet zal met de verworven naamsbekendheid meer mogelijkheden zien. Het leunt minder aan bij *necessity entrepreneurship* omdat een minder bekende atleet in een tijdelijke werkloosheid na een topsportloopbaan zijn naamsbekendheid minder in het voordeel speelt en er dus minder opportuniteiten tot ondernemerschap zijn pad zullen kruisen. De noodzaak blijft hier dus van kracht.

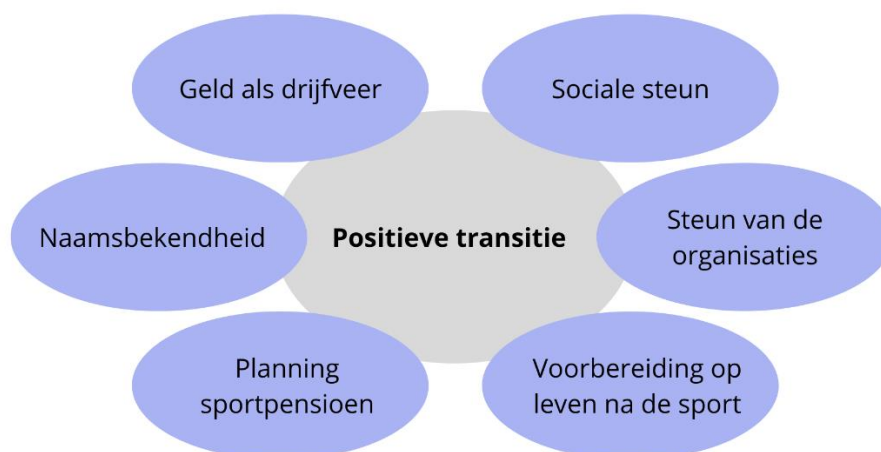
2.5. Geld als drijfveer voor ondernemerschap

Een andere factor die mogelijk zorgt voor een onderscheid bij de keuze tussen *necessity* en *opportunity entrepreneurship* voor atleten, is de hoeveelheid geld die ze verdienen hebben doorheen hun topsportloopbaan. Zoals eerder aangehaald, worden er soms uitzonderlijk hoge bedragen als topsportloon uitgekeerd. Bijkomend sluit een atleet sponsorcontracten af met grote merken voor onder andere sport- en vrijetijdskleding. Het onderzoek gaat na wat de impact is van het verdiende loon van een atleet in functie van de keuze voor ondernemerschap en of dit eerder *necessity entrepreneurship* of *opportunity entrepreneurship* voorspelt.

De studie focust eerst op topsporters die veel verdienen hebben in hun loopbaan en onderzoekt of zij nu net meer of net minder aan het ondernemerschap denken. Geld zou juist in hun voordeel kunnen gebruikt worden om de kans op succesvol ondernemerschap na hun sportcarrière te vergroten. Frid et al. (2016) stellen dat de kans verkleint op een faling in de startup fase bij personen met een groot financieel kapitaal. Zij kunnen hun geld gebruiken in deze soms moeilijkere periodes om het hoofd boven water te houden. Bovendien, nadat de moeilijkheden uit de startup fase achter de rug zijn, speelt een groot kapitaal geen rol meer (Frid et al., 2016). Zo hebben de atleten die al een aanzienlijke hoeveelheid geld hebben verdiend tijdens hun loopbaan dus wel een voordeel in de beginfase. Het is duidelijk dat bij deze atleten er ook weinig noodzaak aan te pas komt. Dit wordt bevestigd in de studie van Boudreaux en Nikolaev (2019) die stelt dat personen met een groter financieel kapitaal meer geneigd zijn om *opportunity* gemotiveerde ondernemingen te starten. Ze hebben dan ook al meer kapitaal opgebouwd en voelen geen druk. Ze zien het opgebouwde kapitaal als een mogelijkheid om de stap naar het ondernemerschap te zetten. Block en Wagner (2010) kwamen ook al op deze bevindingen en voegden er nog aan toe dat *opportunity entrepreneurs* meer geneigd zijn hun ondernemersverhaal te starten in een branche van hun eigen expertise en interesse. De onderzoekers zagen dat *opportunity entrepreneurs* significant hogere lonen hadden als gevolg van de betere voorbereiding die ze hadden ten opzichte van *necessity entrepreneurs* die gepusht werden richting het ondernemerschap.

De andere groep atleten die nog niet genoeg geld verdienen hebben tijdens hun loopbaan en dus nog niet financieel onafhankelijk zijn, zullen eerder in het *necessity entrepreneurship* verhaal terecht komen. De studie van Block en Koellinger (2009) toont aan dat ondernemers echt wel om geld geven, maar geld blijkt ook niet alles. Diezelfde studie kwam tot de conclusie dat *necessity entrepreneurs* minder voldaan zijn met hun startup. Ze ervaren een lager nut tegenover mensen die er zelf voor kozen om ondernemer te worden, namelijk de *opportunity entrepreneurs*. Ze stellen vast dat mensen in iets duwen waar ze geen andere keuze hebben, altijd zorgt in een daling van hun nutsgevoel. Het is voor *necessity entrepreneurs* dus van cruciaal belang dat er toch een bepaalde motivatie aan vast hangt en dat het geen loutere opgave is. Die motivatie moeten ze volgens Olomi (2001) halen uit hun externe omgeving, de persoonlijke resources en een goed netwerk. Na een bepaalde tijd komt er stabilisatie en succes. Dat doet de motivatie weer verder groeien. Toch blijft één van de grootste motivaties voor *necessity entrepreneurs* om het familiale inkomen omhoog te helpen (Mota et al., 2019). Atleten die minder verdienen hebben, zullen zo uit noodzaak gaan ondernemen met de motivatie om het inkomen te behouden of op te krikken.

Het is interessant om te weten voor wie geld nu juist een rol speelt. Een belangrijk onderscheid dat gemaakt wordt in de studie van Guzman et al. (2020) is het verschil tussen mannen en vrouwen. Ze toonden aan dat geld een grotere drijfveer voor innovatief ondernemerschap is bij mannen in tegenstelling tot bij vrouwen, die eerder op zoek zijn naar maatschappelijke impact door het ondernemen. Jafari-Sadeghi (2020) ontdekte dat de prioriteit van mannen om een onderneming te starten voornamelijk is om hun inkomen te bewaren en te verhogen. De onderzoeker stelt ook dat zelfstandig worden een grote motivatie is voor mannen om te gaan ondernemen. Vandaag bestaat het onderscheid tussen mannen en vrouwen wat betreft loon nog steeds in vele sporten. Laat nu net dat positieve loonverschil in het voordeel van de mannen één van de factoren zijn waarom er minder vrouwelijke dan mannelijke ondernemers zijn (Startienė & Remeikienė, 2008). Vertaald naar de wereld van de sport kan verondersteld worden dat mannelijke atleten de stap naar het ondernemerschap eerder zullen zetten als *opportunity entrepreneur*. De vrouwelijke atleten kunnen door de lagere lonen en doordat ze geld minder verbinden met ondernemerschap sneller afhaken van deze piste. Ze kiezen mogelijks eerder voor het ondernemerschap door de sociale boodschap erachter. De studie van Jafari-Sadeghi (2020) zegt dat vrouwen ook minder geneigd zijn ondernemingen te starten tenzij het uit noodzaak moet. De onderzoeker voegt er aan toe dat dit vooral te wijten is aan het feit dat vrouwen moeilijkheden ondervinden met financiële zaken en *human resources*. Verwacht wordt dat vrouwelijke atleten dus voornamelijk in het ondernemerschap stappen als *necessity entrepreneur*.



Figuur 3: Conceptueel model, gebaseerd op Knights et al. (2019)

3. Methodologie

3.1. Dataverzameling

De data voor deze masterproef werden verzameld aan de hand van diepte-interviews met respondenten uit de topsportwereld. De literatuurstudie vormt het theoretisch kader van dit onderzoek en dient als vertrekpunt voor het interviewprotocol dat als leidraad zal fungeren om de bevindingen uit de interviews te toetsen. Voor dit interviewprotocol werd steeds de structuur van de literatuurstudie gebruikt. Bij alle respondenten werden dezelfde onderwerpen bevestigd aan de hand van een interviewleidraad met open vragen, terug te vinden onder bijlage I, maar met ruimte voor afwijkingen. Dit was cruciaal om het unieke verhaal van elke atleet te achterhalen. Daarom leek een semigestructureerd interview een gepaste strategie, waar doorvragen extra inzichten heeft teweeggebracht. Het is een kwalitatief onderzoek, dus de verzameling van gedachten en ervaringen hebben geleid tot de bevindingen van dit onderzoek.

Voor de selectiecriteria van de respondenten werd de scope van het onderzoek, namelijk actieve topsporters, gevolgd. Een topsporter werd vooraf gedefinieerd als iemand die in zijn of haar sport op het hoogste niveau meedraait en zijn of haar levensstijl hierop afgestemd heeft. De topsporter mag dus nog een studie aan het afwerken zijn of een nevenactiviteit uitvoeren, maar de hoofdactiviteit is zijn of haar sport. Om in dit eerder kleinschalig onderzoek te zorgen voor zo kwalitatief mogelijke resultaten, werd nadrukkelijk gekozen om niet enkel atleten uit één sport te bevesten. De waaier aan sporten is aanzienlijk in dit onderzoek, om zo verschillende inzichten te genereren. Ook werd er rekening gehouden met de verdelingen tussen mannelijke en vrouwelijke respondenten, aangezien uit de literatuurstudie bleek dat dit verschillen kon teweeg brengen in de behoefte voor het ondernemerschap. Voor de effectieve verzameling van de respondenten heeft de student-onderzoeker voornamelijk gebruik kunnen maken van zijn eigen netwerk. Om de sample te vervolledigen, werd het sneeuwbal effect toegepast, door aan de reeds geïnterviewde sporters te vragen of er nog sporters uit hun netwerk in aanmerking kwamen voor deze studie (Mortelmans, 2020). De respondenten werden telefonisch of via sociale media uitgenodigd voor het onderzoek. In onderling overleg met de atleet werd dan een datum en tijdstip uitgekozen voor een videovergadering. De deelnemende atleten zijn terug te vinden in tabel 1.

Naam	Geslacht	Leeftijd	Sport/discipline
Respondent 1	V	24	Gymnastiek
Respondent 2	M	23	Baanwielrennen
Respondent 3	V	22	Scheren
Respondent 4	M	23	Voetbal
Respondent 5	V	23	Volleybal
Respondent 6	V	27	Baanwielrennen
Respondent 7	V	23	Voetbal
Respondent 8	M	22	Wegwielrennen
Respondent 9	M	22	Voetbal
Respondent 10	M	22	Zaalvoetbal
Respondent 11	V	23	Polstokspringen

Tabel 1: Respondenten en hun geslacht, leeftijd en sport

3.2. Data-analyse

De data die voortkomt uit het afnemen van elf diepte-interviews werd verwerkt via de *grounded theory*-benadering, beschreven in de studie van Glaser & Strauss (2017). Hierbij wordt een nieuwe theorie ontwikkeld op basis van de data verkregen uit kwalitatief onderzoek. Er wordt een cyclus doorlopen van dataverzameling, analyse en reflectie totdat het theoretisch saturatiepunt bereikt is. Het saturatiepunt werd in deze studie bereikt zodra duidelijk werd dat dezelfde vaststellingen over verschillende sporten heen bleven terugkeren. Er werd geen nieuwe informatie meer verkregen door extra interviews te doen met actieve atleten. Het punt om valide uitspraken te kunnen doen op basis van de interviews was bereikt. Vanaf dat punt werd de ontwikkelde theorie getoetst aan de bestaande literatuur. Door het herhalend proces wordt een sterke theoretische basis gecreëerd (White & Cooper, 2022).

Om het proces op gang te brengen, werden eerst alle interviews opgenomen met audio om deze vervolgens te transcriberen. Dit wil zeggen dat ze volledig uitgeschreven worden in tekstvorm. Daarna werden de transcripties gecodeerd. Dit proces verloopt in 3 fases. In de eerste fase, het open coderen, worden er labels gegeven aan de antwoorden van de respondenten. Deze labels kunnen zeer uiteenlopend zijn en kunnen tijdens het open coderen aanzienlijk oplopen in aantal (Williams & Moser, 2019). Zo wordt er een eerste schifting gemaakt in de kwalitatieve data zoals weergegeven in tabel 2.

Respondent	Fragment	Open coderen
Respondent 3	Plannen en doorzettingsvermogen. Je moet gewoon plannen. Zeker als je studies en sport combineert. Ik denk dat dat later ook gaat helpen. En doorzettingsvermogen, ik denk zeker dat dat nodig is als ondernemer, dat wil niet zeggen dat dat van de eerste keer lukt. Je moet om kunnen met tegenslagen en zeker als je risico's moet pakken, ga je dan denken 'hmm ik kan dat niet'? Ik denk dat ik daar veel minder last van zal hebben, ik zou gewoon doorgaan.	Plannen en doorzettingsvermogen Atleten kunnen tegenslagen verwerken en weer opstaan

Tabel 2: Voorbeeld open coderingsproces

In fase 2 van het coderingsproces, genaamd axiaal coderen, worden de labels uit het open coderen vergeleken met elkaar en gelijkaardige codes ondergebracht in bepaalde categorieën (Williams & Moser, 2019). Het axiaal coderen wordt verduidelijkt in tabel 3.

Respondent	Fragment	Open coderen	Axiaal coderen
Respondent 3	Plannen en doorzettingsvermogen. Je moet gewoon plannen. Zeker als je studies en sport combineert. Ik denk dat dat later ook gaat helpen. En doorzettingsvermogen, ik denk zeker dat dat nodig is als ondernemer, dat wil niet zeggen dat dat van de eerste keer lukt. Je moet om kunnen met tegenslagen en zeker als je risico's moet pakken, ga je dan denken 'hmm ik kan dat niet'? Ik denk dat ik daar veel minder last van zal hebben, ik zou gewoon doorgaan.	Plannen en doorzettingsvermogen Atleten kunnen tegenslagen verwerken en weer opstaan	Vaardigheden van een atleet Flexibiliteit van een atleet

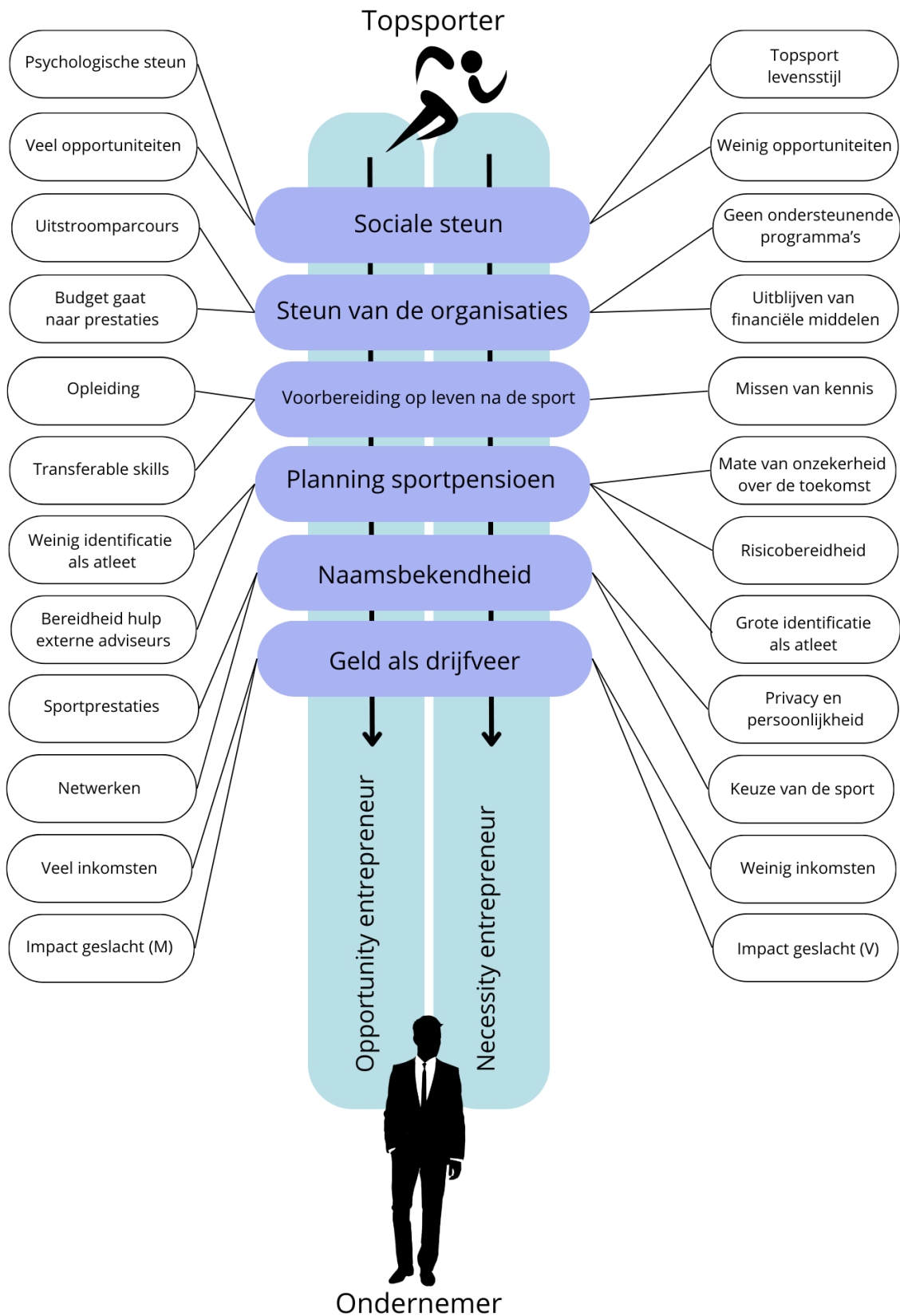
Tabel 3: Voorbeeld axiaal coderingsproces

In de laatste fase, genaamd het selectief coderingsproces, wordt er gekeken naar de samenhang tussen bepaalde codes uit de eerder genoemde fases. Op basis van deze samenhang ontstaan er gemeenschappelijke thema's (Williams & Moser, 2019). Zo ontstaan uiteindelijk enkele hoofdcategorieën die de basis vormen voor de resultaten, discussie en conclusie van het onderzoek. Het selectief coderen wordt weergegeven in tabel 4.

Respondent	Fragment	Open coderen	Axiaal coderen	Selectief coderen
Respondent 3	Plannen en doorzettingsvermogen. Je moet gewoon plannen. Zeker als je studies en sport combineert. Ik denk dat dat later ook gaat helpen. En doorzettingsvermogen, ik denk zeker dat dat nodig is als ondernemer, dat wil niet zeggen dat dat van de eerste keer lukt. Je moet om kunnen met tegenslagen en zeker als je risico's moet pakken, ga je dan denken 'hmm ik kan dat niet'? Ik denk dat ik daar veel minder last van zal hebben, ik zou gewoon doorgaan.	Plannen en doorzettingsvermogen Atleten kunnen tegenslagen verwerken en weer opstaan	Vaardigheden van een atleet Flexibiliteit van een atleet	Transferable Skills Transferable skills

Tabel 4: voorbeeld selectief coderingsproces

Het coderingsproces begint heel breed met veel kernwoorden en vernauwt nadien door gemeenschappelijke thema's te ontdekken en samen te voegen. Het coderingsproces heeft uiteindelijk overzicht gebracht in de diepte-interviews en is samengevat in een datastructuur in figuur 4.



Figuur 4: Datastructuur opportunity versus necessity entrepreneurship

4. Resultaten

In het volgende onderdeel worden de resultaten besproken die voortkomen uit de 11 diepte-interviews. De interviews moeten de antwoorden leveren op de onderzoeksvraag 'Welke factoren bepalen of een Belgische atleet uit noodzaak of uit opportuniteit gaat ondernemen?' In het coderingsproces komen volgende thema's naar voor: sociale ondersteuning, steun vanuit de organisaties, voorbereiding, planning, naamsbekendheid en geld als drijfveer. Verder zullen de bevindingen bekrachtigd worden door enkele citaten die voortvloeiden uit de diepte-interviews.

4.1. Sociale ondersteuning

4.1.1. Tijdens versus na de sportcarrière

Atleten hebben er alle belang bij een goede sociale ondersteuning te ervaren tijdens hun sportieve carrière. Het was een positief gegeven dat 10 op de 11 respondenten aangaf een goede naaste omgeving te ervaren die hen ondersteunt doorheen hun loopbaan.

"Ik denk dat het 100% is. Iedereen weet wat ik doe. Iedereen weet waarom ik dat doe. Ze geven mij de kans om mijn droom na te jagen." (Respondent 8)

Dit sociaal netwerk bestaat voornamelijk uit familie, vrienden en partners. Zij behoren tot de harde kern van de sociale ondersteuning van een atleet. Sommige respondenten maken hier een onderscheid in (sociaal netwerk versus harde kern), omdat ze vermoeden dat de ondersteuning van enkelingen zal wegvallen nadat hun topsportcarrière is afgelopen. Wanneer de respondenten gevraagd werd of de ondersteuning vanuit hun sociale omgeving hetzelfde zou zijn voor hun leven na de sport kwam dit onderscheid aan het licht.

"Maar je weet ook dat dat na je carrière een beetje zal stilvallen. En dat dat niet meer van iedereen hetzelfde zal zijn." (Respondent 9)

Het lijkt niet onlogisch dat bepaalde mensen uit de naaste omgeving afhaken nadat de sport rondom een atleet wegvalt. Topsporters beleven namelijk een heel andere levensstijl. Ze zijn continu bezig met hun sport in de vorm van vele trainingssuren, ze verzorgen hun lichaam door gezond te eten en ze gunnen hun lichaam ook de nodige rust. Dit vergt dus enige appreciatie van de sociale omgeving om de atleet te motiveren deze levensstijl aan te houden en hem of haar niet van zijn pad af te brengen.

"[...] vrijdag is altijd een heel belangrijke wedstrijd, donderdag uitgaan, dat heeft er nog nooit in gezeten voor mij. En die accepteren dat. Dat is niet moeilijk, dat is niet gek." (Respondent 10)

Zo ondervond ook respondent 3, die ervoor koos om haar sportief verhaal verder te zetten in de Verenigde Staten. Ze ging nog een stap verder door aan te halen dat een topsportleven zelfs eenzaam kan zijn als gevolg van de vele opofferingen. Het risico bestaat dat *necessity entrepreneurs*, met nood aan sociale ondersteuning, niet in staat zijn om obstakels te overwinnen in de startup fase.

"In het begin is het allemaal heel leuk en makkelijk. Je hebt het gevoel dat iedereen je steunt. [...] bijvoorbeeld in het begin zeiden ze 'ga naar Amerika, maak je droom maar waar.' Nu merk je dat de helft van de vrienden geen vrienden meer zijn. [...] Als je zoveel verschillende manieren hebt van leven. Ik ben bijna altijd aan het trainen. [...] Dus op een moment dacht ik echt, wow, iedereen steunt mij. Nu voel ik dat alleen nog de echte vrienden er zijn voor je. Familie is er altijd geweest [...] het is wel confronterend om te merken hoe dat heel veel mensen je laten vallen." (Respondent 3)

"Ik zeg altijd, topsport is heel eenzaam." (Respondent 3)

Het onderzoek wees uit dat 9 van de 11 respondenten nog steeds een goede sociale ondersteuning verwachten voor hun carrière na de sport. Ze zullen gesteund worden in hun nieuw verhaal, alleen zal deze steun gedraaid worden naar een nieuwe focus. In de plaats van sport zal het zoals de meeste respondenten aangaven studie- of werkgerelateerde steun worden.

"Dat gaat gewoon een beetje geshift zijn naar een andere focus dan en niet zozeer naar volleybalwedstrijden komen kijken, maar nog steeds met interesse vragen van, hoe is het werk? Of heb je iets nieuws gedaan?" (Respondent 5)

4.1.2. Psychologische steun

Atleten krijgen onvermijdelijk te maken met moeilijke periodes in hun loopbaan. De oorzaak is vaak een vervelende en aanslepende blessure of mindere resultaten. Naast familie en vrienden gaven alle respondenten aan ook een psycholoog ter beschikking te hebben om door een moeilijke periode te komen. Het onderzoek wees uit dat bij 8 op de 11 atleten het taboe hieromtrent, want het nodig hebben van psychologische steun zou als een mentale zwakte kunnen gezien worden, verdwenen is. Het geeft eerder een gevoel van rust en het gevoel dat een atleet er niet alleen voor staat.

"[...] dat geeft voor mij ook het gevoel dat er altijd één iemand is bij wie ik terecht kan. En ze weet dan ook hoe je best bepaalde zaken aanpakt. Dus dat vind ik echt belangrijk." (Respondent 3)

"Ik denk wel dat dat er compleet uit is. Dat is gewoon echt procenten zoeken in beter worden. En als je 1000 euro wilt neerleggen voor ketonen, dan denk ik dat iedereen wel begrijpt dat je 70 euro meer wilt uitgeven om te kunnen afzien in de koers." (Respondent 8)

Het onderzoek toont wel aan dat vrouwen makkelijker open staan voor een gesprek bij een psycholoog of een mentale coach. Bij gymnastiek wordt het zelf aangemoedigd van jongs af aan. Bij door mannen gedomineerde sporten is er dan weer een verplicht gesprek om de paar maanden, aangezien mannelijke atleten er minder snel zelf heen zullen stappen.

"We hebben sowieso standaard één gesprek om de twee à drie maanden. Dat is verplicht." (Respondent 9)

“Bij ons wordt dat ook aangemoedigd en is dat eigenlijk ook vanaf het moment dat je binnenkomt in topsport, heb je eigenlijk direct wel een psycholoog tot je beschikking.”
(Respondent 1)

4.1.3. Financiële steun

Aan een topsportloopbaan hangt een prijskaartje. Van jongs af aan moeten kinderen lidgeld betalen om hun sport uit te oefenen en moeten ze het juiste materiaal aankopen. Dit kan bij enkele sporten zoals het wielrennen zeer hoog oplopen, aangezien koersfietsen snel enkele duizenden euro's kunnen kosten. Opnieuw gaven alle respondenten aan in hun jongere jaren financiële steun nodig gehad te hebben, zo goed als altijd van de ouders, om hun sport uit te oefenen. Zo heeft elke atleet dus een goed sociaal support netwerk nodig, dat bereid is deze opofferingen te doen in de jongere jaren van de atleet om ze een kans te geven om hun droom waar te maken. Vanaf het moment dat de atleten geld beginnen te verdienen met hun sport, nemen zij de kosten van de sport volledig op zichzelf. Eens sporters verder staan in hun carrière worden de kosten voor buitenlandse stages, wedstrijden en randzaken voor de meesten door de clubs en federatie betaald.

“Je hebt de fiets nodig, je hebt al je materiaal nodig. Als je deftig wil doen, moet je op stage kunnen gaan. Je moet constant investeren. De eerste acht of tien jaar van je carrière heb je toch geen enkele vergoeding. Dus zonder steun kan dat gewoon niet.”
(Respondent 8)

4.1.4. Impact op het leven na de sport

Opmerkelijk genoeg waren er maar twee respondenten die aangaven dat je sociale omgeving een impact kan uitoefenen op je leven na de sport. Deze respondenten gaven aan dat een extra duwtje in de juiste richting zeker welkom was. Door de grote onwetendheid van sommige atleten over hun leven na de sport kan dat een bepaalde stress met zich meebrengen. De twee respondenten apprecieerden dan ook dat er mee gedacht werd en stelden dat die steun op zo een moment zeer invloedrijk kan zijn. Zo gaf respondent 9 aan, ondanks genoeg geld verdiend te hebben, een invloed te voelen vanuit zijn naaste omgeving om toch nog iets te doen na de sport.

“Ik denk dat mijn familie daar toch nog achter zit. En dat is niet slecht eigenlijk, om toch nog iets te doen. Dat hoeft niet per se gewoon te werken, maar iets anders. Dat ik na mijn carrière niet stil zit en blijf dingen doen.” (Respondent 9)

De grote meerderheid haalde aan dat hun sociale omgeving geen impact zou uitoefenen op hun leven na de sport. De voornaamste reden was dat ze alle vrijheid kregen in hun keuze en er geen extra druk op werd gelegd. Respondent 6 wil deze vrijheid zeker ook behouden om de juiste beslissing te kunnen nemen.

“Ik kan ook heel moeilijk geduwd worden in een richting. Ik heb zelf een eigen keuze.”
(Respondent 6)

Daarnaast speelde de leeftijd van de atleten ook een grote rol. De jonge atleten komen nog niet in aanraking met het thema 'leven na de sport' en ondervinden hier dan ook geen invloed van vanuit hun sociale omgeving.

"Voor de moment heb ik ook niet het gevoel dat mijn carrière aan het einde van zijn leven aan het geraken is. Ik moet zeggen dat ik er al heel weinig over nagedacht heb. Ook omdat ik voor de moment nog niet zie gebeuren dat het zou stoppen. Maar ik ben zeker dat die mij ook zouden steunen moest het allemaal wegvallen." (Respondent 2)

Bij de respondenten is er een nipte meerderheid die al specifieke gedachten heeft richting het ondernemerschap. Zeker voor atleten waarbij er al een aanzienlijk kapitaal of aanzienlijke naamsbekendheid is opgebouwd komt er vanuit de sociale omgeving het advies iets te ondernemen met die troeven. Investeren in vastgoed en in de beurs waren de voornaamste ideeën vanuit de sociale omgeving.

"De meeste mensen zeggen gewoon van: je moet investeren in vastgoed." (Respondent 4)

"Ik heb nu, ik denk twee jaar geleden, een huis gekocht. Dat is toch ook al een investering. En voor de rest ook. Ik ben nu bezig met beleggingen. En iemand die mij daar eigenlijk bij helpt van de bank. [...] mijn mama werkt bij de bank. En die kende dan iemand daar. En zo is het eigenlijk redelijk makkelijk tot stand gekomen." (Respondent 9)

Atleten die minder geld en naamsbekendheid bezitten gaan vaker zelf naar hun sociale omgeving toe om raad te vragen bij ondernemende familieleden. Indien ze die niet bezitten kan dit voor stress en onwetendheid over ondernemerschap zorgen waardoor ze de stap niet durven overwegen.

"[...] vooral naar de zin van raadvragen. Omdat ik een nonkel heb die heel succesvol is in de visserij. Dus om zo wat kennis al op te doen en mening en raad op te doen, valt dat onderwerp wel vrij frequent." (Respondent 6)

"Ja, ik zou er wel een stress voor hebben, want hoe je zelf een zelfstandige praktijk start, dan moet je met keiveel rekening houden." (Respondent 7)

Uit het onderzoek bleek dat mensen met meer opportuniteiten, meer aangemoedigd worden door hun sociale omgeving om er iets mee te doen, nu ze er toch van kunnen profiteren. Dit zijn ook eerder jonge respondenten met nog minder levenservaring.

"[...] omdat er heel veel mensen tegen mij zeggen dat ik daar nu mee bezig moet zijn nu dat je de naam en het merk en de bekendheid hebt. Dat het nu echt het moment is om daar dingen mee te gaan doen en mee op te starten." (Respondent 1)

Atleten met minder opportuniteiten, die dus meer genoodzaakt zijn om nog iets te doen na de sport, worden vrijer gelaten in hun keuze. Ze worden ondersteund in hun leven na de sport, maar de sociale omgeving gaat hier minder richting geven en laten hen heel vrij in wat ze graag willen

doen. Ook omdat de opportuniteiten zichzelf niet aanbieden is er dus zeer veel keuze. Sommige atleten willen gebruik maken van hun opleiding, andere atleten blijven liever in de sport. Maar de sociale omgeving oefent minder invloed uit op hun keuze.

4.2. Steun vanuit de organisaties

4.2.1. Begeleiding

Topsporters beschikken vaak over een heel netwerk rondom zich om de best mogelijke prestaties te leveren. Echter wijst dit onderzoek uit dat de organisaties rondom een atleet niet streven naar een zo goed mogelijk resultaat na hun topsportcarrière. Bij 9 van de 11 respondenten uit verschillende sporten loopt er namelijk geen programma dat atleten voorbereidt op een leven na de sport. De meningen over het feit of dit een gemiste kans is voor de atleten of niet, zijn uiteenlopend. Zo zegt ongeveer de helft van de respondenten hier geen probleem mee te ervaren. Zij vinden dat de club of bond in hun sport, met het budget dat ze hebben, inderdaad beter investeert in hun prestaties op dit moment dan in een leven na de sport.

“Wij hebben geen budget tekort, maar ze hebben ook geen budget op overschot. Dan heb ik liever dat het budget dat er is, gebruikt wordt voor ons te doen presteren en voor ons van goed materiaal te voorzien, dan dat er al geïnvesteerd wordt in een carrière voor ons na de sport.” (Respondent 2)

De andere helft van de respondenten vindt dit een gemiste kans. Zij geven aan bepaalde ondersteuning te missen in de vorm van financiële geletterdheid en basis ondersteuning zoals belastingen betalen. Het financiële aspect kwam aan bod in interviews met atleten in een sport waar veel geld mee te verdienen was en ook voornamelijk bij mannen. Zij zien dat atleten hun geld spenderen aan minder belangrijke aspecten als fashion en lifestyle, terwijl ze met dat geld al een mooie basis zouden kunnen leggen voor hun leven na de sport. Atleten haalden aan dat de basisondersteuning iets is dat in het schoolprogramma zou moeten geïntegreerd worden.

“Ja, wel een beetje, denk ik. Gewoon echt... Meer financiële begeleiding. [...] als jonge gast zoveel verdient, om dan te weten wat je doet met dat geld, snap je? Ook gewoon als ik jonge gasten zie, die zeggen allemaal ik moet dat kopen, ik moet dat kopen. Ik heb tegen hen gezegd van mannen, blijf gewoon rustig met je geld. Want geloof mij, op een bepaald moment ga je niet meer zoveel verdienen. Dan moet je niet zo'n zotte ding gaan doen.” (Respondent 4)

“Maar ik heb niet het gevoel dat dat iets te maken heeft met mijn sport. Nee, Ik heb het gevoel dat dat eerder vanuit school of zo moet komen. Ik vind niet dat mijn sport verantwoordelijk is voor wat erna of wat ondernemen. Ik denk dat dat eerder iets is dat voor iedereen in het leven nuttig is en dat gewoon een basis ding op school moet zijn.” (Respondent 3)

Voor 7 van de 9 atleten die geen lopende programma's hebben ter voorbereiding, was er binnen hun organisatie wel één aspect waar ze via een versneld traject een toekomstige job kunnen verzekeren, namelijk een trainerscursus. Zo hebben de atleten de kans om via de federatie van

hun sport een versnelde cursus af te leggen om als trainer in hun sport te blijven. De organisatie kan zich geen betere reclame voorstellen dan een professionele atleet binnen zijn rangen die de volgende generatie kan opleiden. De atleten moeten hiervoor wel zelf initiatief nemen.

“Bijvoorbeeld een trainerscursus is er aangeboden waar je meer faciliteiten hebt als beroepsrenner om een gemakkelijker traject af te leggen dat beter aanleunt met onze trainingen en wedstrijden. Maar als je zelf geen initiatief onderneemt, dan wordt daar niet aan gewerkt.” (Respondent 2)

De 2 overgebleven atleten hadden wel begeleiding lopen voor hun leven na de sport. Zo was er hoopgevend signaal bij respondent 1, waar er een uitstroomparcours bestaat om de overgang van topsport naar leven na de sport te vergemakkelijken. De andere atleet was via zijn sport aangesloten bij defensie, het Belgische leger, om zo een loon te krijgen voor zijn sport. Er is binnen defensie steeds plaats na je sport voor verschillende taken. Zo hebben atleten meer zekerheid na hun sport.

“Defensie, van in het begin. Als je daar binnenstapt zeggen ze ‘eens dat je binnen bent, heb je werkzekerheid.’ Stel, ik ben klaar met topsport, Ik krijg daar sowieso een job. Ze zoeken daar altijd mensen.” (Respondent 3)

Het onderzoek toonde hierboven al even dat atleten eerder budget van hun organisaties zien gaan naar de prestaties nu, dan naar de begeleiding na de sport. De topsportwereld is zeer prestatiegericht. Elke atleet wil liefst zo goed mogelijk presteren. Voor sommige atleten is dat zelfs van cruciaal belang, aangezien ze hun loon via Sport Vlaanderen krijgen. Ze moeten steeds criteria behalen om hiervoor in aanmerking te blijven komen. Dat bezorgt atleten mogelijks stress en onzekerheid aangezien Sport Vlaanderen prestatiegericht werkt. Als de atleet deze criteria niet haalt valt de steun ook gewoon weg.

“Als het goed gaat, goed. Als het minder goed gaat, slecht. En als ik dan zeg slecht, als het slecht gaat bij de organisatie rond mij, dan heb ik het vooral over Sport Vlaanderen, want dat is zodanig resultaatgericht.” (Respondent 6)

Opmerkelijk is wel dat de sportorganisaties in andere landen wel meer bezig zijn met ondersteuning van atleten. Zo bestaan in de Verenigde Staten programma's, opgericht door het atletendepartement, om sporters klaar te stomen voor een nieuwe carrière. Zo getuigt respondent 11, die enkele jaren studie en sport in Amerika heeft gecombineerd. Op dat vlak kan België de komende jaren dus zeker nog stappen zetten.

“En ook zeker in Amerika had je dat wel meer. Dat ze al bezig waren met je diploma. En dat ze al veel meer informatie gaven over hoe alles werkt na uw sportcarrière, terwijl dat in België minder is. En ergens vind ik dat wel jammer, want ik vond dat allemaal wel interessant. En dat helpt toch echt om je op gang te helpen. Ze geven bijvoorbeeld informatie over grote bedrijven in de buurt en ze brengen je daar dan mee in contact.” (Respondent 11)

4.2.2. Impact op het leven na de sport

Het onderzoek stelt vast dat de *organizational support* van een atleet geen impact uitoefent op het leven na de sport van een atleet. Alle respondenten bevestigden dit. Wat wel zou kunnen spelen is het financieel aspect. Dit werd door 4 respondenten aangehaald als een manier waarop je club of federatie een invloed kan uitoefenen na de sport. Als zij meer betalen heeft een atleet meer opties met dat geld.

“Ik denk dat die vooral financiële invloed kan hebben op hoe jij er later in staat. Als de bond nu nog meer investeert in loon of wat, dan gaat het logisch zijn dat je daar meer mee kunt doen later. Maar ik denk dat je er altijd wel zelf voor staat eigenlijk.”
(Respondent 7)

Het werd heel duidelijk uit de interviews dat atleten dat gevoel ook meenemen. Ze hebben het gevoel dat ze er inderdaad alleen voor staan en dat de club of federatie zich niet veel aantrekt van wat zij na hun carrière zullen doen als ze niet in de sport blijven.

“Na de sport niet veel, denk ik. Eens dat je weg bent van de ploeg, dan denk ik dat ze je eerder rap vergeten zijn.” (Respondent 9)

“Ik denk dat zij er weinig bij gebaat of geboeid zijn wat ik nog precies zou doen er na.”
(Respondent 1)

De organisaties kunnen je prestaties verbeteren en je prestaties kunnen opties creëren voor je leven na de sport. Zo zien atleten het wel werken. Ze hebben het dan nog steeds in eigen handen en hun prestaties zullen beslissen of ze opties creëren (*opportunity*) of niet (*necessity*).

“Hoe beter je carrière is geweest, hoe zeker je bent na je carrière, hoe meer je kunt kiezen voor wat je graag doet en niet voor wat je moet doen.” (Respondent 8)

In hoeverre de organisatie je kan ondersteunen is dan weer afhankelijk van het budget dat beschikbaar is in de ploeg of federatie. Atleten, actief in een sport met een heel klein budget, worden eigenlijk al tijdens hun sport gedwongen een plan B te hebben aangezien ze zelfs niet rondkomen van hun sport. Ze moeten dus tijdens hun sport al een andere carrière klaar hebben.

“Omdat er nog heel veel spelers zijn die de combinatie doen, die werken en zaalvoetballen. Dus die hebben al iets van werk naast hun sport.” (Respondent 10)

Tot slot is er geen enkele organisatie die ook maar iets over het ondernemerschap meegeeft aan zijn atleten. Zij willen vooral de atleten binnen de sport houden als ambassadeurs, maar er worden geen atleten warm gemaakt over het ondernemerschap.

4.3. Voorbereiding

4.3.1. Activiteiten

Uit de vorige rubriek van dit onderzoek kwam al aan het licht dat er zeer weinig organisaties rondom een atleet betrokken zijn in de voorbereidingen op een leven na de sport van een atleet. Zo gaf ook bijna de helft van de respondenten aan geen vooruitzichten te hebben voor een nieuwe

loopbaan. Een mogelijke stap die sommige atleten wel voor ogen hebben, is om in de huidige sport te blijven als trainers of technisch directeurs van de sportclub. De motivatie hierachter ligt bij de doelen die atleten gewend zijn na te streven. In een ondersteunende rol kunnen ze nog steeds atleten begeleiden in hun weg naar de top en nog steeds naar doelen toewerken, gewoon niet meer op de voorgrond zoals vroeger.

“En ik denk dat ik daarom ook zo zit met dat idee van ook na mijn wielercarrière in dezelfde wereld te willen blijven. Omdat je dan in een andere rol, in een ondersteunende rol dan meer, ook wel naar die doelen nog kunt toewerken.” (Respondent 2)

Verder hebben 8 op de 11 atleten momenteel geen economische activiteit lopen naast hun sport. Het geld dat ze verdienen is louter hun sportloon en eventuele premies. De respondenten die wel inkomsten hebben naast hun sport zijn atleten die veel geld verdienen met hun sport en op deze manier het geld al aan het beleggen zijn en met hun naamsbekendheid inkomsten genereren uit sponsorcontracten. Op die manier kunnen zij die middelen nu al gebruiken ter voorbereiding van later. Ze doen het nu aangezien ze zich er van bewust zijn dat je nooit weet wat er gebeurt.

“Ja, ik denk er toch wel een beetje over na, omdat je weet nooit wat er gebeurt. [...] Ik heb nu, ik denk twee jaar geleden, een huis gekocht. Dat is toch ook al een investering. En voor de rest ook. Ik ben nu bezig met beleggingen.” (Respondent 9)

4.3.2. Opleiding

Topsporters hebben doorgaans heel drukke planning waarin veel trainings- en rusturen verwerkt zitten. Dit begint meestal op een jongere leeftijd en kan er voor zorgen dat er atleten in de problemen komen met de combinatie sport en school. Het onderzoek toont aan dat er maar een nipte meerderheid van de atleten een diploma behaald heeft of succesvol bezig is aan een studie na zijn/haar middelbare school. De helft van de atleten die wel aan een opleiding bezig zijn of een diploma hebben, doen dit om meer zekerheid te hebben nadien en zagen het als een zeer bewuste keuze om verder te blijven doen. Een andere reden is ook dat atleten niet stil kunnen zitten en graag bezig zijn. Zo worden ze voor een stuk afgeleid van het intense sportleven. Respondent 3 mocht zelfs zijn/haar studie niet afronden bij defensie maar heeft de wil voor een diploma doorgeduwd met als resultaat een aanvaarding.

“[...] dus na het uitgelegd te hebben, hebben ze het toch aanvaard en mag ik de studie nog afronden dus wel heel bewuste keuze. Ga heel blij zijn als ik toch een diploma heb!” (Respondent 3)

“Maar ook omdat ik het gewoon echt interessant vond. En ook omdat ik niet goed stil kan zitten. Ik zou nu bijvoorbeeld niet weten wat doen als ik gewoon zou voetballen. Mij vervelen.” (Respondent 7)

De atleten met een diploma geven dan ook allemaal aan geen kennis of ervaring te missen voor het leven na de sport. Specifiek voor het ondernemerschap gaven ze wel aan nog niet genoeg inzichten te hebben. De studies die genoemd werden zijn kinesithérapie, rechten, journalistiek. De atleet die de opleiding handelswetenschappen volgt, geeft wel aan voldoende kennis te hebben

over het ondernemerschap. De anderen zijn wel bereid op eigen initiatief nog een extra opleiding of cursus te volgen hieromtrent.

“Ik zeg het, als ik een carrière als advocaat zou willen hebben, dan denk ik dat ik goed zit met mijn vijf jaar rechten. Wil ik echt zelf iets ondernemen, wat ik toch ook wel op het oog heb, dan denk ik dat ik nog een master in management moet doen.” (Respondent 10)

“Maar ik denk dat het mogelijk is dat ik op dat vlak ergens nog een cursus volg. Om toch meer bij te schaven over zulke dingen. Want als je er dan meer in stapt, dan is het wel nodig dat je dat met de juiste kennis doet.” (Respondent 9)

Aan de andere kant hebben we de atleten zonder opleiding of diploma. De redenen hiervoor zijn zeer uiteenlopend. Langs één kant ondervinden atleten dat de inspanning vereist voor een diploma de prestaties van hun sport verhindert. De combinatie tussen studie en sport wordt door deze atleten als heel zwaar beschouwd.

“Studeren op zich vind ik totaal niet moeilijkheid om te doen. Maar het is vooral het verplaatsen na training, terugkomen. Als je een dubbele sessie hebt, kun je niks doen. En als je vier uur in de auto zit op een dag, dan ben je zodanig uitgedoofd dat je niet meer kunt neerzitten en je concentreren.” (Respondent 6)

Dit wordt ook bevestigd door atleten met een diploma.

“Nee, ik heb eigenlijk altijd al mijn studiepunten opgenomen. Dat was eigenlijk niet normaal. Dat zou ik geen tweede keer meer doen.” (Respondent 7)

Zo heeft respondent 2 progressie geboekt door zijn studies stop te zetten en vol op zijn sport in te zetten.

“Ik ben gestopt omdat ik dat jaar ook beroepsrenner geworden ben. Ik had het gevoel dat ik niet honderd procent op mijn studies kon inzetten en tegelijk ook niet honderd procent op mijn sport. Ik had het gevoel dat ik op geen een van de twee echt vooruitgang boekte. Dan heb ik besloten om voor één richting te kiezen op dit moment. Ik heb wel het gevoel dat dat loont en dat ik daar veel meer vooruitgang op heb geboekt dan die jaren toen.” (Respondent 2)

Om het te maken als topsporter kunnen kleine percentages het verschil maken tussen winnen of verliezen. Atleten begrijpen dan ook onderling van elkaar dat de keuze om studies stop te zetten gemaakt wordt. Zeker in het geval van atleten die in een minder bekende sport opereren of minder geld verdienen, is het van cruciaal belang om hun hoogste niveau te behalen om te kunnen leven van hun sport.

“Maar ik begrijp ook dat mensen om hun piek te bereiken alles aan de kant laten liggen want ik merk dat ook [...] als ik nog 5% of 10% beter wil worden en een basisspeler wil worden in de nationale ploeg van België, dan zijn er nog dingen die ik ga moeten laten vallen. En dan heb ik geen tijd meer voor mijn studie.” (Respondent 10)

Een andere reden om een studie te laten vallen is een uitzonderlijke prestatie in de sport. Zo kozen 2 respondenten ervoor om hun studie te laten vallen vanaf het moment dat ze zekerheid hadden uit hun sport. Ze hadden een grote bekendheid en grote hoeveelheid opbrengsten waardoor de vraag begon te spelen: 'Is een diploma nog nodig?' Dit aangezien er meer opportuniteiten op hun pad komen.

"Ik weet ook niet in hoeverre ik daar nu nog voor genoodzaakt ben om daaraan verder te doen. Ik ben aan het twijfelen omdat ik ook wel merk dat er heel veel opportuniteiten voor mij liggen en omdat ik niet weet of een diploma behalen daar veel aan gaat veranderen." (Respondent 1)

"Toen ik startte zat ik bij de belofte. Dus dat was nog totaal geen zekerheid om bij de eerste ploeg van Gent te komen. Dus dan ben ik die studie gestart. Het eerste jaar heb ik nog vrij veel gedaan. Niet alle vakken gepakt, maar toch redelijk veel. Ik ben eigenlijk pas gestopt toen ik al een jaar in de basis stond bij Gent." (Respondent 9)

Atleten zonder diploma geven ook wel aan kennis te missen voor hun leven na de sport. Ze maken zich wel geen zorgen, omdat 4 van de 5 atleten een voorstander zijn van 'al doende leert men'.

"Ik vind dat je in het echte leven veel meer kunt leren en veel meer kennis kunt opdoen." (Respondent 6)

4.3.3. Transferable skills

Atleten kunnen ook bepaalde *skills* uit hun topsportcarrière hanteren in hun nieuwe loopbaan. Deze capaciteiten kunnen ook gezien worden als een goede voorbereiding op hun leven na de sport. Er waren drie eigenschappen die er bij de respondenten bovenuit staken. De eerste eigenschap, namelijk doorzettingsvermogen, werd door 9 van de 11 respondenten aangehaald als iets waarop atleten kunnen terugvallen na hun carrière, het idee van nooit opgeven.

"Doorzettingsvermogen. Ik denk zeker voor ondernemerschap, dat wil niet zeggen dat dat van de eerste keer lukt. Je moet om kunnen met tegenslagen en zeker als je risico's moet pakken. Ik denk dat ik daar veel minder last van zou hebben, ik zou gewoon doorgaan." (Respondent 3)

Verder werden planning en teamwerking door 5 van de 11 respondenten aangehaald.

"Sowieso, omdat volleybal een teamsport is, alles teamgericht: niet egoïstisch denken en in team kunnen werken en zo rekening houden met meerdere mensen." (Respondent 5)

De overige *transferable skills* die genoemd werden zijn discipline, flexibiliteit, en omgaan met tegenslagen. Dit zijn allemaal vaardigheden die ook voor het ondernemerschap kunnen renderen zoals respondent 3 eerder aanhaalde. Atleten bezitten dus onrechtstreeks via hun *transferable skills* een goede voorbereiding op het leven na de sport en op toekomstig ondernemerschap.

4.3.4. Leven na de sport

Overkoepelend heerst er een verdeelde mening van atleten over de impact van voorbereiding op een leven na de sport. Langs één kant zijn er de atleten die eerder een lakse en terughoudende

mening hebben tegenover hun leven na de sport. Zij hebben geen voorbereiding lopen en spreken over eerst reizen en rusten voor ze aan een nieuwe carrière beginnen. Dit zijn atleten waar de noodzaak veel minder aanwezig is door het opgebouwde kapitaal of gecreëerde opportuniteiten tijdens hun carrière.

“Moet je daar echt op voorbereiden? Ik denk het ook niet. Stel nu dat ik zeg na de spelen, ik neem het even rustig. Vijf of zes maanden na de spelen denk ik, godverdomme, ik kan mij niet meer motiveren om opnieuw te starten. Je hebt niet echt de voorbereiding gehad, maar je bent er zowat ingerold. So be it.” (Respondent 6)

Langs de andere kant zijn er de atleten die de noodzaak van een voorbereiding voelen. Zij geven aan dat op tijd beginnen met voorbereiden voor mentale rust kan zorgen in het hoofd, aangezien de onwetendheid van na je carrière voor een bepaalde stress kan zorgen.

“Bij mij helpt het om dat tijdens mijn carrière voor te bereiden om mentale rust te bewaren. Om een beetje het ongemak van het niet weten wat er daarna gaat gebeuren een plaats te kunnen geven. En zoals ik zei dat het ook wel voor een bepaalde afleiding kan zorgen. Een leuke afleiding.” (Respondent 1)

Verder kan de huidige situatie in de sport er ook voor zorgen dat voorbereiding automatisch belangrijk wordt. Atleten actief in een onbekende sport zonder het grote geld beseffen al tijdens hun carrière dat ze ondanks de top te halen in hun sport nog helemaal geen zekerheid hebben. Respondent 5 antwoordde dan ook duidelijk op de vraag of een voorbereiding belangrijk was.

“Zeker in het volleybal. Je kan inderdaad niet leven van de volleybal daarna. Ik vind dat persoonlijk wel belangrijk dat je dingen meekrijgt om daarna in het leven te staan en dat je leert leven en leert werk-*skills* krijgen.” (Respondent 5)

Het onderzoek stelt vast dat atleten met meer opportuniteiten minder belang zien in voorbereiding. Daartegenover staan atleten met meer noodzaak, die beseffen dat de voorbereiding op een leven na de sport heel belangrijk is voor hen. Al sluit het onderzoek niet uit dat er in bepaalde gevallen atleten zijn die het kapitaal en de bekendheid en de mogelijkheden op een volledig verkeerde manier zullen gebruiken.

“Maar als je ziet hoeveel topsporters er in je zwart gat vallen na je carrière, dan is dat echt wel schrijnend en zielig om te zien. Allee, je bent zo de man geweest. Je hebt misschien de grootste klassiekers gewonnen. En vanaf dat je stopt, zijn dat precies mensen die niet meer weten wat ze moeten doen.” (Respondent 8)

4.4. Planning

4.4.1. Identificatie als atleet

De top van de topsportwereld bereiken is geen evidentie. De meeste topsporters zijn dag en nacht bezig met hun lichaam om zo goed mogelijk te presteren. Dit wordt bevestigd in het onderzoek, aangezien 8 van de 11 atleten aangeven een sterke identificatie als atleet te hebben.

"Ik voel me echt 200% atleet voor het moment. Dat is ook het enige waar ik over een dag mee bezig moet zijn. En ik vind dat een hele toffe situatie om in te zitten. Dat ik gewoon enkel fysiek het beste uit mezelf moet halen op dit moment." (Respondent 2)

Hoe gemakkelijk kunnen ze deze identificatie loslaten om een nieuwe carrière na de sport te vinden en niet in een zwart gat te vallen? Het is maar de helft van de atleten die daadwerkelijk het einde van hun carrière zou plannen om dit te voorkomen. Respondent 1 vindt zo meer rust in zijn of haar hoofd. Respondent 1 is het plannen zo gewoon van tijdens de carrière en verwacht dat dit ook een goede aanpak zal zijn voor de overgang na zijn/haar carrière.

"Ik bedoel je hebt een dag, je weet wanneer dat uw maaltijden zijn gepland zijn, uw snacks gepland staan, uw trainingen gepland staan, en zo ben je rustig in je hoofd om doorheen de dag te trekken. En daarmee dat ik wel denk dat zo een plan de enige manier is om echt een goede overgang te hebben." (Respondent 1)

Anderzijds wordt er door atleten met minder identificatie aangegeven dat sport niet alles is in het leven. Ze zijn beter in staat de persoon van de atleet te koppelen. Ze hebben er een rustigere kijk op en ze beseffen dat er nog iets zal moeten gebeuren na de sport. Ze willen voornamelijk gewoon geen spijt ervaren van gebeurtenissen tijdens hun carrière.

"Ik ben realistisch genoeg om te beseffen dat er meer is dan de sport alleen. Er hoeft niet per se een zwart gat te zijn. Want er komen zoveel meer mogelijkheden voor andere dingen, dat je dat gewoon moet omarmen." (Respondent 6)

"Je hebt de sporter, de persoon en het merk. En die kunnen niet zonder elkaar bestaan, maar die kunnen wel alle drie iets volledig anders zijn. En daar moet je voor jezelf duidelijk het onderscheid in maken." (Respondent 1)

Atleten met een sterke identificatie als atleet zullen dus meer baat hebben bij een planning dan atleten met een minder sterke identificatie, aangezien ze helderder naar de toekomst kijken en beseffen dat er nog iets zal moeten komen.

4.4.2. Einde van de carrière

Een belangrijke factor voor atleten om te kunnen zeggen dat ze op sportpensioen gaan, is of ze al dan niet hun vooropgestelde doelen hebben bereikt. Zolang dat niet gebeurd is, denken ze niet aan opgeven. Respondent 3 denkt soms wel eens in de omgekeerde richting.

"Soms denk ik, zou leuk zijn moest ik nu al mijn doelen bereikt hebben en dan gewoon een chill leven hebben. Als de sport weg valt wat moet ik dan met men leven? Dus als ik dat niet plan en iets voorbereid ga ik echt in een zwart gat vallen." (Respondent 3)

Een andere belangrijke factor om op sportpensioen te gaan, is het niet vernieuwd worden van je contract. Het is niet iedereen gegeven door te kunnen gaan als topsporter tot wanneer ze zelf willen. Ook valpartijen en ziektes kunnen er voor zorgen dat atleten hun huidige niveau niet meer halen. Zo getuigt respondent 8 op de vraag of hij het einde van zijn carrière zou plannen als alles volgens plan loopt.

“Het zijn enkel de lucky few die kunnen bepalen wanneer ze stoppen. Je gaat moeten kunnen aanvaarden dat er jonge gasten beter gaan zijn dan u. Er zijn 180 coureurs in een koers en vanaf je nummer 181 bent dan moet je gewoon eerlijk zijn met jezelf en dat is een moeilijk gespreksonderwerp onder wielrenners. 90% van de wielrenners kunnen dat niet zelf bepalen. Ook door valpartijen of ziektes en geraken niet meer op niveau. Het kan altijd plots gedaan zijn.” (Respondent 8)

Bijna alle atleten, exact 10 van de 11, zijn bereid externe hulp in te schakelen om atleten goed te begeleiden in dit proces. Dit kan in de vorm van adviseurs, maar ook een interessant bevinding was het luisteren naar verhalen van ex-topsporters die de transitie positief doorstaan hebben. De meesten zouden teruggrijpen naar adviseurs. Momenteel vinden atleten dat hun adviseurs of managers enkel sportgericht denken, maar ze zouden ook open staan voor ondersteuning omtrent financiën en plannen richting een leven na de sport.

“[...] maar dat is eerder voetbaltoekomstgericht. Ik zou eerder naar boekhoud-achtige begeleiding toe gaan of andere zaken voor na mijn carrière.” (Respondent 7)

Het zou wel enkel voor de transitieperiode zijn om een extra duwtje in de rug te krijgen bij de opstart van hun nieuw verhaal. Later zouden ze het minder nodig hebben.

“Ik denk wel dat dat dan even een kleine springplank kan zijn om even op weg gezet te worden om dat deel van mijn leven aan te vatten. Maar ik denk niet dat dat iets is wat ik frequent zal blijven gebruiken of nodig hebben.” (Respondent 5)

Respondent 1 haalde aan in dialoog te willen gaan met ex-topsporters om te kijken hoe zij deze transitie hebben aangepakt. Atleten zouden hun planning hier mogelijks aan kunnen aanpassen.

“Dan denk ik aan grote ex-atleten. Hoe een Tom Boonen en een Sven Nys die overgang hebben gemaakt van de sport naar ook een super succesvolle carrière. Dat is iets waar je veel uit kan leren en ik zou dan ook graag een keer met hen daarover samen kunnen zitten en met hen daar eens over te praten over hoe zij dat hebben gedaan en welke mensen zij daarover hebben aangesproken.” (Respondent 1)

Verder is het opmerkelijk dat in de planning van vrouwen meer rekening wordt gehouden met het gezinsleven. Vrouwelijke respondenten zijn bezig met het moederschap in hun achterhoofd voor hun toekomstkeuze en nemen dit dus mee in overweging voor de planning van het einde van hun carrière.

“Of als je zegt ik wil super graag een gezin en kinderen dat je wel zoiets hebt van, kijk als vrouw na je dertig, dat is altijd zoiets moeilijker, dat je zegt ik ga tot mijn dertigste en dan start ik met het gezinsleven. Ik kan dat zeker wel snappen” (Respondent 5)

“[...] toch nog iets anders wil in mijn leven. Dan denk ik wel dat dat eerder kan stoppen. Of stel dat je dertig bent en zegt van ik wil eigenlijk nog een reis maken voor je aan kinderen begint. Dan kan het zijn dat dat ook de doorslag gaat geven.” (Respondent 7)

Op de vraag in hoeverre het ondernemerschap al in de atleten hun planning werd opgenomen, gaven reeds 8 op de 11 respondenten aan al na te denken over het ondernemerschap en concrete ideeën in hun hoofd te hebben. Alleen is er nog niemand overgegaan tot effectief ondernemerschap. Respondenten 5 en 8 geven de verklaring waaraan dit te wijten is.

“Ik ben ook iemand die niet zo top is in beslissingen maken. Dus ik ga altijd wel heel veel moeten afwegen. Zowat kijken, oké een kans, maar is het de moeite waard. Wat moet ik ervoor achterlaten. Valt het te combineren met eender wat. Valt het uit te voeren?”
(Respondent 5)

“Ik denk dat wij echt heel risicoavers zijn. We pakken misschien wel risico op de fiets, maar in het leven durven we toch niet te veel aan te passen. We zijn zo gehecht aan onze structuur en onze manier van leven. Ik denk dat dat het moeilijkste van alles is.”
(Respondent 8)

Atleten zijn heel berekend en houden van structuur. Ze nemen niet graag onnodige risico's. Om deze drempel te overwinnen zouden ze een planning richting het einde van hun carrière met hun idee en een samenwerking met iemand die hen hierin begeleidt zeker zien zitten. Om te concluderen komt er uit het onderzoek voort, hoe meer onzekerheid er aanwezig is, hoe meer planning er noodzakelijk is.

4.5. Naamsbekendheid

4.5.1. Naamsbekendheid sport

Het onderzoek wijst uit dat de bekendheid van de sport voordelen kan hebben voor het leven na de sport. Het grootste deel van de respondenten wijst er wel op dat deze voordelen enkel gelden voor een nieuwe carrière binnen de sportwereld.

“Stel dat ik ook iets zou ondernemen dat gewoon sport of volleybal gerelateerd is. Misschien gewoon sport gerelateerd zelf. Dat dat wel kan helpen. Moest ik dan zeggen dat ik volleybal heb gespeeld. Dat dat wel gewoon positief kan werken.” (Respondent 5)

Topsporters zien een bekende sport als een sport waar veel supporters aanwezig zijn, die veel schermtijd op télévisie krijgt en waar een zekere hoeveelheid geld in omloop is binnen de sport. Als je geen bekende sport uitoefent in België, kan je de naamsbekendheid verder dan je eigen sport niet gebruiken.

“Kijk, als je de beste schermer bent, maar niemand weet het, dan heb je daar niks aan.”
(Respondent 3)

Andere factoren die een belangrijke rol spelen in de bekendheid van de sport, is de mogelijkheid tot interactie en hoe moeilijk de sport te begrijpen is voor het publiek. Zeer moeilijke sporten, zoals blijkt uit de interviews, zijn baanwielrennen en gymnastiek. Ze kennen een heel moeilijke puntentelling en zijn moeilijk te volgen voor mensen die de sport niet begrijpen. Sporten zoals voetbal en wegwielrennen worden dan weer het hoogste aangeschreven aangezien iedereen min of meer weet wat de bedoeling is zonder er echt kennis over te hebben.

“Omdat het gewoon zo moeilijk is voor de mensen om volledig te begrijpen. Mensen zien iets, maar ze hebben totaal geen idee. Oh, dat is mooi, en je zwiert daar een beetje. Maar mensen hebben heel weinig besef van wat dat moeilijk is en wat niet.” (Respondent 1)

Al deze factoren dragen dus bij tot de bekendheid van de sport. Topsporters realiseren zich of ze in een bekende of onbekende sport opereren en geven aan dat een bekende sport veel supporters lokt en die bekendheid meer opties biedt voor een leven na de sport. Naamsbekendheid van de sport creëert dus opportuniteiten.

“Terwijl, als je dat wat uitbuit en ervoor zorgt dat je sport bekend wordt, dat jij bekend wordt, dat mensen weten dat jij van de Spelen daar de beste bent, dan denk ik dat je veel sneller opportuniteiten gaat creëren.” (Respondent 3)

“Qua naamsbekendheid ook. Als je een sport uitoefent die niet zo bekend is, dan raakt het je misschien op bepaalde dingen moeilijker binnen dan misschien nu het geval zou zijn.” (Respondent 9)

Dit geldt voornamelijk binnen de eigen sport. Maar respondent 10 geeft aan dat de mogelijkheid bestaat dat de bekendheid van sport in het algemeen ook buiten de sport een positieve invloed kan hebben.

“Ik heb dat nu wel gemerkt als ik bijvoorbeeld ga solliciteren voor stages in de juridische wereld. Dan is dat wel een factor die je altijd aanhaalt. Ik heb mijn studies in combinatie gedaan met die sport. Dat is dan wel iets waar ze naar kijken en wat ze indrukwekkend vinden, wat mij wel een stapje voorgeeft op iemand met dezelfde punten.” (Respondent 10)

De onderzoeker interpreteert hier dat respondent 10 verwijst naar de *transferable skills* die topsporters bezitten, die ook al eerder in de resultaten weergegeven werden. Ter conclusie zal een atleet uit een minder bekende sport het moeilijker hebben zijn naamsbekendheid in zijn voordeel te benutten. De noodzaak zal hier hoger liggen aangezien deze atleten minder media-aandacht krijgen en hun naam dus ook minder valt bij het grote publiek. Zo moet respondent 3 altijd zelf de media contacteren bij goede prestaties omdat het anders niet opgemerkt wordt. Ze heeft er haar doel van gemaakt om de sport op de kaart te zetten.

“Dus ik probeer mezelf zo te gebruiken om zo veel mogelijk in alle media te komen en om toch nu die bekendheid wat te creëren. [...] Vanaf ik prestaties behaal, sowieso Sporza contacteren, Team Belgium taggen en ik probeer ook gewoon in het algemeen alles van het schermen te delen.” (Respondent 3)

4.5.2. Naamsbekendheid Individuele atleet

De andere invalshoek van naamsbekendheid is de naamsbekendheid van de individuele atleet. Opmerkelijk is dat er maar 2 van de 11 respondenten aangeeft een merk voor zichzelf uit te bouwen om de individuele naamsbekendheid omhoog te brengen. Dit doen ze door hun sociale media-accounts aantrekkelijk te maken en supporters mee te laten kijken in hoe het topsportleven echt is. De reden waarom de andere 9 respondenten het niet doen, is omdat ze vinden dat er eerst

prestaties moeten behaald worden voor dit kan gebeuren. Ze vinden voornamelijk dat alleen sterren hun individuele bekendheid buiten hun sport kunnen gebruiken.

“Dat is een ster. Maar ik ben echt niet op dat niveau, snap je? En ik denk gewoon... Meestal bij zo'n sporter die wel een cava-carrière heeft gehad, maar niet super bekend is, dan is dat... Mensen gaan je wel kennen, maar het is niet dat je echt voordeel ervan kunt uithalen.” (Respondent 4)

Dit wordt bevestigd door andere atleten die aangeven dat er eerst gefocust moet worden op prestaties. Ze voegen er nog aan toe dat het een fout is van jonge atleten om direct op naamsbekendheid te focussen. Ze vinden dat een atleet eerst uitzonderlijk moet presteren voor hij of zij zo een ster kan zijn. Die prestaties zullen naam geven.

“Ik denk dat dat een fout aanpak zou zijn om in het begin van je carrière van jezelf een merk te maken. Ik denk dat dat iets is wat die grote coureurs pas op het einde van hun carrière gedaan hebben om zekerheid te hebben. [...] Nu dat mijn fysieke conditie het nog toelaat, van echt honderd procent te presteren, wil ik daar eerst optimaal benut van maken.” (Respondent 2)

Verder wees het onderzoek uit dat elke atleet het belang van een persoonlijk netwerk uit te bouwen wel ziet. Dit doen ze door deel te nemen aan *social events* en bewust hun bestaande contacten te blijven onderhouden door een gesprek aan te gaan wanneer het moet. Respondent 8 denkt zelfs dat het moeilijkheden meebrengt voor na je carrière als je niet aan het netwerken bent.

“Je moet wel naar events blijven gaan. Ik limiteer dat. Ook omdat dat bijna onmogelijk is met mijn schema. Maar als je jaarlijks aanwezig bent op een groot sportevenement dan zie je iedereen en dan kun je heel wat onderhouden.” (Respondent 6)

“Ja, ik denk als je daar niet mee bezig bent, dan zal het moeilijk zijn om verder te gaan zowel tijdens als na de sport” (Respondent 8)

4.5.3. Negatieve kant van naamsbekendheid

Het blijkt geen evidentie voor elke atleet om naamsbekendheid op te bouwen. Vijf respondenten geven, zonder er specifiek naar te vragen in de interviews, negatieve kanten van naamsbekendheid weer. Zo werd de beperkte privacy van zeer bekende atleten als voornaamste reden aangegeven om geen naamsbekendheid verder op te bouwen.

“Wil ik mijn persoonlijk leven zodanig op een bordje leggen dat de mensen allemaal kunnen meekijken? Nee, niet echt.” (Respondent 6)

Verder worden de online commentaren van supporters op sociale media ook gezien als een negatief punt in het proces naar bekendheid.

“Maar dat begint zo wel een beetje tegen te steken eigenlijk. Dat is wat ik ambetant vind aan de sport. Gewoon al die supporters een beetje die dat er komen bij kijken. Iedereen die een mening geeft, terwijl dat mij niet veel interesseert.” (Respondent 9)

Als laatste aspect zijn er ook atleten die aangeven dat het gewoon niet bij hun persoonlijkheidskenmerken past om in de belangstelling te staan. Ze kiezen er bewust voor om het niet uit te bouwen omdat ze vinden dat het niet hun plaats is.

“Maar gewoon door het feit, dat ligt vanuit mijn persoonlijkheid, dat ik niet per se heel graag in de schijnwerper sta. [...] En dat ik mij dan niet op dat niveau voel om dat ook te doen. Omdat dat niet zo mijn plaats is precies.” (Respondent 5)

Naamsbekendheid is om deze redenen dus niet altijd een must voor atleten. Dit geldt ook voor het geld dat ermee te verdienen is. Zo getuigt respondent 1 dat ze vroeger alle sponsors aannam om iets bij te verdienen, maar naarmate ze ouder werd, werd het haar steeds duidelijker waar ze voor staat en welke sponsordeals ze in de toekomst nog wil aannemen.

“In het begin, toen ik begon met sponsors aan te trekken, pak je alles wat je kunt pakken, omdat je denkt, mooi meegenomen. En ik denk pas nu dat ik ouder ben en zelf meer weet van wie ik ben en welke richting ik uit wil gaan, dat dat de moment is dat je wel echt kunt een merk creëren voor jezelf. En gewoon kunt zeggen, oké, dat is iets wat ik me eigen zie doen, daar sta ik achter. In plaats van het puur te doen uit het financieel gedoe.” (Respondent 1)

De individuele naamsbekendheid van een atleet kan extra opportuniteiten creëren voor een leven na de sport. Zeker bij grote naamsbekendheid valt alle noodzaak weg en kan er meer gekozen worden wat ze graag doen. De grote meerderheid houdt wel in het achterhoofd dat het vooral voor de sterren is weggelegd om buiten de sport je naam te kunnen gebruiken en dat dit gehalte van ster bereikt wordt door eerst uitzonderlijke prestaties te behalen.

4.6. Geld als drijfveer

4.6.1. Vooruitzichten

Tijdens de interviews werd ook de financiële situatie van de respondenten in kaart gebracht. Daaruit bleek dat er maar 3 van de 11 atleten verwachten rond te komen met de inkomsten gegenereerd uit de sport. Zij kiezen ervoor voornamelijk te investeren in vastgoed of te starten met beleggingen als toekomstplan met het verdiende geld om op deze manier een blijvende inkomstenbron te genereren.

“Dan al denken over dingen te beginnen te kopen, zoals een huis of een appartement, waar je na je carrière geld door blijft binnenkrijgen.” (Respondent 4)

Daarnaast waren er 7 van de 11 atleten zeker dat ze momenteel rond komen met hun inkomsten uit de sport. Zij proberen nog meer geld te genereren uit media aandacht of zoeken zelfs het buitenland op om via andere verdienmodellen nieuwe inkomsten te krijgen.

“Momenteel zijn ze bezig met iets op te starten en dat noemt Derby Wheel. En dat is een keirincircuit. Ik heb dat gedaan in Japan. Daar is dat eigenlijk effectief een job. Dat willen ze nu ook creëren in de rest van de wereld. En dat zou ik eigenlijk ook kunnen gaan doen. Want daar ligt de prijzenpot heel hoog.” (Respondent 6)

Slechts 1 respondent verdient momenteel niet genoeg uit de sport om van te kunnen leven. Een opvallend punt in het onderzoek komt voor als deze atleet of atleten die maar juist rondkomen gevraagd wordt wat ze zouden doen met hun geld als ze wel genoeg zouden verdiend hebben. In meer dan de helft van de gevallen wordt het ondernemerschap genoemd.

“Zelf iets beginnen. Als je dan een bepaald kapitaal hebt opgebouwd, dan ben je in staat om op jezelf iets te beginnen en uit de grond te stampen. Dat is misschien wel iets wat mij zou interesseren en wat ik mij alsnog zie doen, maar ik zou gewoon het kapitaal van ergens anders moeten halen.” (Respondent 10)

Nadien worden reizen en investeren nog genoemd als tweede en derde optie. Indien de vraag aan goed verdienende atleten gesteld wordt wat ze zouden doen als ze minder geld verdiend hebben, komt vooral studeren en gebruik maken van een diploma en het trainerschap of iets binnen de sport terug. Een opmerkelijk quote kwam van respondent 8 die geen variabel werk meer wil doen of iets dat onzekerheid met zich meebrengt zoals topsport. Dit wijst weer op de risico-aversie van topsporters.

“[...] dan liefst niet iets wat louter gebaseerd is op sponsors, of iets dat gelijk staat aan een tijdelijke job. Dus ik zou wel graag een vast inkomen hebben na mijn carrière. [...] Niet iets dat onzeker of variabel is.” (Respondent 8)

4.6.2. Loonverschillen

Bij het onderzoeken van de impact van loonverschillen tussen mannen en vrouwen in de sport, kwam aan het licht dat mannen overduidelijk meer geld verdienen dan vrouwen in de sportwereld. Zo gaven 8 van de 11 respondenten aan dat mannen er meer verdienen dan vrouwen. In 2 gevallen werden ze gelijk betaald en in 1 geval worden vrouwen meer betaald. Gelijke betalingen is het geval indien atleten betaald worden door Sport Vlaanderen of Defensie. Daar verdien je op basis van je behaalde diploma.

“En dan weet ik dat een andere manier om geld te verdienen met onze sport is via bijvoorbeeld Sport Vlaanderen of Adepts. Dan word je betaald aan de hand van je diploma. Dus er is ook geen verschil tussen man en vrouw, denk ik.” (Respondent 3)

Niemand van al de atleten heeft enig bezwaar tegen het loonverschil in de sport. Ze staan allemaal achter het feit dat het afhankelijk is van de vraag naar de sport hoeveel de atleten betaald worden. Ze beseffen dat de mannensport of de vrouwensport die meer geld oplevert ook beter betaalt.

“In de vrouwenvoetbal verdienen ze veel minder dan in de mannenvoetbal. Maar uiteindelijk, als je dan vraagt ‘Ga jij kijken naar de vrouwenvoetbal in het weekend?’ Ah ja, nee. De mannen zitten wel elk weekend in het stadion om naar de heren te kijken. Dus ergens kun je ook niet verwachten dat dat volledig gelijk getrokken wordt.” (Respondent 1)

Het onderzoek toont aan dat dit positieve verschil in het voordeel van de mannen ervoor kan zorgen dat er verschillen na de sport ontstaan. Verschillende respondenten geven aan dat vrouwen

tijdens hun carrière vaak nog ergens iets moeten bijverdienen om rond te komen. Ze zijn op deze manier tijdens hun carrière al bezig met een plan B voor na hun carrière.

“[...] dat al die vrouwen gewoon een fulltime job gaan moeten zoeken. En dat is bij veel mannelijke voetballers niet.” (Respondent 10)

Zo zijn er mannelijke atleten die hun huis afbetalen met inkomsten uit de sport en zo een last wegnemen voor na hun carrière. Ze kunnen later hun geld weer in andere zaken investeren.

“[...] nu een huis heeft gekocht met middelen uit de sport. Waarmee ik dan ook gewoon denk, ik kan dat niet met de financiële middelen die ik heb, dus ik ga er ook wel van uit dat hij dan meer die financiële middelen heeft. [...] Maar ik denk wel dat er bij de mannen sneller geleefd kan worden van de sport dan bij de vrouwen.” (Respondent 5)

Wat er wel negatief kan opspelen bij mannelijke sporters, is dat ze vaak op jongere leeftijd al meer en soms veel geld beginnen verdienen. Door het gebrek aan financiële geletterdheid geven ze het geld uit aan zaken die minder noodzakelijk zijn voor de toekomst.

“Wij worden nooit betaald op deze leeftijd al na wat die mannen soms krijgen. Die krijgen soms al keiveel geld op hun 16 jaar. Vrouwen beseffen beter hoe ze ermee moeten omgaan, aangezien we ons ervan bewust zijn dat we niet gaan rondkomen. Dus je moet nog iets ondernemen. Als je op je 16e zoveel geld verdient. Ik weet niet of iedereen daar even goed mee om gaat gaan.” (Respondent 7)

Vrouwen beseffen door de noodzaak waarin ze zitten dat het geld dat ze nu bezitten heel waardevol kan zijn voor hun in de toekomst. Ook respondent 6 bevestigt dat het uitgavenpatroon een rol kan spelen voor de toekomst.

“Anderzijds is het ook wat je ermee doet. Als iemand per maand duizend euro meer dan mij verdient maar hij spendeert het ook allemaal en ik spaar het allemaal dan kan dat verschillen opleveren op latere leeftijd.” (Respondent 6)

Respondent 3 haalde zelf nog een belangrijke bevinding aan over dit onderscheid toen ze de vraag kreeg of ze nog iets had toe te voegen aan het onderzoek.

“Naar mijn ervaring heb ik wel het gevoel dat jongens sneller bezig zijn met geld hebben voor later dan meisjes. De meeste meisjes zijn daar wat rustiger in en denken van ‘we gaan hard werken en we zien wel’ maar niet alles draait om het geld” (Respondent 3)

Globaal gezien gaan mannen dus meer geld verzamelen uit hun sportieve loopbaan. Eerder kwam al aan bod dat meer inkomsten kan leiden tot meer ondernemende intenties. Mannelijke atleten zullen op die manier sneller opportuniteiten najagen dan vrouwen. Vrouwen zien ook vaker, door de lagere inkomsten, dat ze tijdens de carrière al genooddaakt zijn een andere inkomstenbron te hebben. Het moet wel nog steeds bekeken worden op langere termijn aangezien het uitgavepatroon per atleet ook een impact kan hebben. Hier wordt voorspeld dat die bij mannen minder in hun voordeel speelt.

5. Discussie & Conclusie

De interviews met 11 actieve atleten hebben gezorgd voor nieuwe inzichten en kunnen een antwoord bieden op de onderzoeksvraag: 'Welke factoren bepalen of een Belgische atleet uit noodzaak of uit opportuniteit gaat ondernemen?' Naast nieuwe inzichten hebben de ervaringen van de atleten ook gezorgd voor enkele gelijkenissen en verschillen met de bestaande literatuur.

5.1. Theoretische Implicaties

5.1.1. Van topsporter naar ondernemer

In de overgang van topsport naar ondernemerschap is de bereidheid van atleten om risico te nemen een eerste factor om op in te zoemen. Het onderzoek legt een opmerkelijk verschil bloot tussen de bevindingen van actieve atleten en de bestaande literatuur. Ongeacht of een atleet uit noodzaak of opportuniteit zal ondernemen, gaat het ondernemerschap gepaard met een stukje risico nemen. Een troef die atleten volgens Steinbrink et al. (2020) bezitten. Uit diepte-interviews bleek dat de huidige generatie atleten helemaal geen uitblinkers zijn in het nemen van risico. Ze zijn net heel risico-avers. Atleten zijn zo gewend aan structuur en planning dat niet snel van hun schema's durven afwijken. Ze worden begeleid door tal van trainers en coaches en hoeven maar te volgen wat er voor hen wordt voorgeschreven. Dat leidt ertoe dat het zelf geen beslissingsmakers zijn.

Het onderzoek toont wel opmerkelijke gelijkenissen met de bestaande literatuur van Van der Zwan et al. (2016) waarin de termen *push* en *pull* worden gebruikt om de definities van *opportunity* en *necessity entrepreneurship* kracht bij te zetten. De respondenten illustreren duidelijk dat een toename van opportuniteiten ertoe kan leiden dat ze weggetrokken worden uit hun huidige (sport)omgeving. Zelfs enkele respondenten waren bereid hun studies te stoppen door de opeenstapeling van gecreëerde opties. De atleten zonder opties worden gedwongen tot nadenken over andere activiteiten en daar zijn ze zich zeer bewust van.

De literatuurstudie is opgebouwd rond het model van Knights et al. (2019). Hierin werden de vier succesfactoren voor een positieve transitie van topsport naar ondernemerschap weergegeven. Daarnaast werden er twee externe factoren toegevoegd aan het model. De discussie wordt vervolledigd door deze factoren en bevindingen uit de literatuur af te toetsen aan de resultaten van het onderzoek.

5.1.2. Support

Atleten gaven aan een ondersteunend netwerk belangrijk te vinden tijdens hun actieve carrière. Ze weerleggen wel de bevindingen van Klyver et al. (2018) dat een netwerk ook belangrijk is voor de transitie naar ondernemerschap. Zo gaf 9 op de 11 respondenten aan dat het ondersteunend netwerk geen invloed zal uitoefenen op hun leven na de sport. Ook de bevindingen van Brown et al. (2018) die stellen dat atleten vaak geen hulp durven zoeken voor ondersteuning in deze transitie wordt niet bevestigd door de actieve atleten. Bijna alle atleten zijn bereid externe hulp in te schakelen voor hun transitie en ook het taboe rond psychologische hulp lijkt helemaal verdwenen en zelfs aangemoedigd te worden door clubs en federaties.

Op organisatorisch niveau bevestigen de resultaten de bevindingen van Knights et al. (2019) dat atleten geen gebruik kunnen maken van ondersteuning door de club of bond voor een leven na de sport. Buiten financiële middelen en focus op prestaties is er geen extra meerwaarde van de organisaties rondom een atleet. Dit sluit aan bij Hong en Fraser (2022) die stelden dat de oorzaak inderdaad een financiële beperking is van de organisaties. De atleten zelf geven dan ook aan liever die (soms schaarse) financiële middelen te benutten voor het helpen bevorderen van de sportprestaties nu in de plaats van in de toekomst.

Het onderzoek focust op het verschil tussen een *opportunity* of een *necessity entrepreneur*. Op het vlak van *opportunity* bevestigt het onderzoek de bevindingen van Ellis en Williams (2011) waarin de steun voor een *opportunity entrepreneur* best bestaat uit financiële bijstand. Dat is ook de raad die respondenten met aanleg voor *opportunity entrepreneurship* krijgen uit de omgeving. Aan de andere kant worden *necessity entrepreneurs* veel meer vrij gelaten in hun keuze en is er weinig tot geen steun buiten een bemoedigend woord van de omgeving. Ellis en Williams (2011) merkten op dat *necessity entrepreneurs* net meer training en ondersteuning nodig hebben, zeker in de beginfase bij het business idee, maar die steun wordt momenteel dus niet geboden bij de respondenten.

5.1.3. Voorbereiding & Planning

Uit de resultatensectie bleek dat topsporters soms verkiezen alles op de sport te zetten en zo een diploma laten varen. Volgens de studie van Bhola et al. (2006) verhoogt een lager opleidingsniveau de kans op noodzakelijk ondernemen en een hoger opleidingsniveau de kans op ondernemen uit opportuniteit. Uit de diepte-interviews kon afgeleid worden dat alle atleten zonder een opleiding met een ondernemende insteek, aangaven kennis te missen voor toekomstig ondernemerschap. Bovendien zijn atleten met opleiding sneller geneigd extra kennis op te doen om hun ondernemende opportuniteit waar te maken. De atleten zonder diploma gaan eerder uit van het idee om bij te leren in de praktijk. De bevindingen van Bhola (2006) lopen dus parallel met het onderzoek. Het onderzoek kan de bevindingen van Van der Sluis et al. (2008), dat opleiding geen impact zou hebben op toekomstig ondernemerschap algemeen, dus niet volledig bevestigen. Atleten met een diploma tonen veel meer bereidheid zich in te spannen om extra kennis op te doen over het ondernemerschap om het een succesverhaal te maken. Opmerkelijk is dat de interesse voor ondernemerschap door de grote meerderheid van de atleten werd uitgesproken. Over het al dan niet succesvol worden na de sport, zoals het artikel van Van der Sluis (2008) nog aangaf, levert het onderzoek geen resultaten aangezien er gewerkt werd met actieve atleten.

De *transferable skills* uit de studie van Bernes et al. (2009) kunnen zoals de resultaten weergeven, wel degelijk benut worden na de carrière van een atleet. Het onderzoek bevestigt ook de meest voorkomende *skills* voor atleten, zijnde leiderschap, doorzettingsvermogen en teamwerking, uit de studie van Matsankos et al. (2020). Zo zijn doorzettingsvermogen en teamwerking vaak genoemd. Alleen leiderschap werd door de respondenten niet benoemd. Het onderzoek van Facio (2020) stelt dat *recruiters* negatief zouden staan tegenover atleten. De resultatensectie ontkracht deze bevinding. Het onderzoek toont aan dat atleet zijn net als een voordeel kan worden aangehaald tijdens een sollicitatiegesprek, precies door de *transferable skills* die atleten meenemen vanuit de sport. Bernes et al. (2009) gingen nog een stap verder door aan te geven dat adviseurs deze *skills*

bij topsporters kunnen bovenhalen. Dit werd niet bevestigd in het onderzoek. Adviseurs focussen bij de geïnterviewden alleen op prestaties en winstmaximalisatie en zijn niet bezig met een leven na de sport voor de atleten die ze begeleiden. De resultaten toonden de behoefte van atleten naar financiële kennis en hulp van adviseurs om hun financiële geletterdheid bij te schaven. Op deze manier werden adviseurs wel nuttig verklaard door de atleten.

Een atleet heeft meer moeite met de overgang van topsport naar een leven na de sport indien hij of zij zich sterk identificeert als atleet. Zowel de studie van Boyd et al. (2021) als het onderzoek bevestigen deze stelling. Zoals Knight et al. (2016) aanhaalt zullen atleten met een gepland einde een betere transitie doormaken. Zo zouden de sterk identificerende atleten dus alle baat hebben bij een einde-carrière-planning. De bevindingen van het onderzoek lopen in dit geval parallel met de literatuur. Ingegeven door de studie van Baillie (1993), stelde de literatuurstudie de hypothese dat planning net goed was voor een *opportunity entrepreneur*, om zo de opportuniteit al in het plan op te nemen. De resultaten tonen echter aan dat juist bij onzekerheid, dus bij *necessity entrepreneurs*, het hebben van een planning interessant is aangezien er zich geen andere opportuniteiten voordoen.

5.1.4. Naamsbekendheid

Atleten zijn voor hun naamsbekendheid deels afhankelijk van de sport die ze uitoefenen. Naambekendheid wordt volgens Smith en Stewart (2013) bepaald aan de hand van supporters en de mogelijkheid tot interactie met de atleten. Een opmerkelijke factor die naar voren kwam uit de interviews, is namelijk de moeilijkheid van de sport om begrepen te worden door supporters. Dit bleek een cruciale factor om supporters naar een sport te krijgen en bijgevolg meer naamsbekendheid te creëren en dus een aanvulling op het artikel van Smith en Stewart (2013).

Voor de individuele naamsbekendheid werd in de literatuurstudie een model van Staskeviciute-Butiene et al. (2014) gebruikt. Dit model geeft het proces om van je persoonlijkheidskenmerken naar een succesvolle *personal brand* te gaan. Het onderzoek toont aan dat dit een perfect weerspiegeling is van de realiteit, mede door een citaat van een atleet die stelt dat het niet in haar persoonlijkheidskenmerken zit om naamsbekendheid op te bouwen en ze bijgevolg dus moeilijk naamsbekendheid zal opbouwen. De motivatie, *drive* en doorzettingsvermogen die het model daarna vereist zijn wel vaak aanwezig bij atleten, is gebleken uit de resultaten. Het is een goed model om startup succes bij atleten te detecteren.

Over de voldoening die atleten halen uit netwerken, zoals Wolff en Moser (2019) stellen, werd door de respondenten niet gesproken. Wel werd door bijna alle atleten het belang van netwerken aangehaald voor toekomstige carrière-opties. Hiermee worden de bevindingen van Boog (2016) bevestigd. De studie geeft aan dat een goed netwerk een belangrijk gegeven is om latere doelen te verwezenlijken. De respondenten beseffen het belang ervan en weten tijdens hun actieve carrière al dat verder gaan zonder netwerk een heel lastige opgave wordt. Op deze manier worden hun opportuniteiten voor later opgehouden.

5.1.5. Geld als drijfveer

Of de kans op falen bij atleten met een groot kapitaal in de startup fase verkleind wordt zoals de studie van Frid et al. (2016) stelt, kon door het onderzoek niet bevestigd worden aangezien de

scope actieve atleten omvat. Wat wel een gelijkenis is met de bestaande literatuur is dat personen met een groter financieel kapitaal meer geneigd zijn *opportunity* gemotiveerde ondernemingen te starten (Boudreaux & Nikolaev, 2019). Atleten gaven aan meer geneigd te zijn naar het ondernemerschap en hun opportuniteit na te jagen indien ze meer kapitaal ter beschikking hadden. Ook de studie van Block en Koellinger (2009) kan bevestigd worden aangezien uit de resultaten blijkt dat wanneer er iets uit noodzaak moet gebeuren omdat er minder geld aanwezig is, er direct minder voldoening en minder enthousiasme bij komt kijken. Zo willen de atleten zelf de keuze in handen houden indien mogelijk.

In het onderscheid tussen mannen en vrouwen, gemaakt in de literatuur van Guzman et al. (2020), werd gezien dat geld een grotere drijfveer voor innovatief ondernemerschap is bij mannen dan bij vrouwen. Vrouwen zouden eerder opzoek zijn naar de maatschappelijke boodschap. Dat laatste werd niet bevestigd. Wel werd in de resultaten gezien dat mannen, zeker op jongere leeftijd, meer naar het geld zoeken, bijvoorbeeld door de piste ondernemerschap. Dit loopt parallel met Jafari-Sadeghi (2020) die zegt dat mannen het ondernemerschap kiezen met als drijfveer om hun inkomsten te verhogen. Dit kwam inderdaad uit de interviews naar voren. Tot slot werd ook het loonverschil tussen mannen en vrouwen in het voordeel van mannen aangehaald in de literatuur door Startiene en Remeikiene (2008). Mannen zouden hierdoor vaker het ondernemerschap kiezen door het groter kapitaal dat ze bezitten. Dit bleek bij atleten niet te kloppen aangezien er geen significant verschil was tussen mannelijke en vrouwelijke intenties naar het ondernemerschap ondanks het grote loonverschil tussen mannen en vrouwen dat wel aanwezig was. Wel werd door twee vrouwelijke respondenten het vrouw zijn, met de traditionele gezinssituatie en moederschap, beschreven als een moeilijke factor en iets waar vrouwelijke atleten aan denken bij hun toekomstkeuze. Maar dat vrouwen minder gaan ondernemen uit louter financiële redenen en human resources redenen zoals de studie van Jafari-Sadeghi (2020) ook nog aanhaalt, wordt niet bevestigd in de resultaten van het onderzoek.

5.2. Praktische implicaties

Het onderzoek toont veel raakvlakken met de huidige literatuur en op sommige vlakken vult ze die aan. Er zijn ook enkele afwijkingen van de literatuur, aspecten waar het onderzoek een nieuw licht over heeft laten schijnen. Zo werkt het onderzoek mee aan het uitbreiden van de bestaande kennis over de overgang van topsport naar ondernemerschap. De bestaande literatuur was vooral gefocust op de *transferable skills* en *mindset* van atleten die gelijkaardig zijn aan die van een ondernemer. Het voorliggende onderzoek vervolledigt deze kennis met inzichten over welke factoren nog een cruciale rol spelen in de overgang naar het ondernemerschap en uit welke behoefte die overstap gemaakt wordt. Door het onderzoek kunnen topsporters zich beter bewust worden van de bestudeerde factoren en de invloed op ondernemerschap. Atleten kunnen zich laten inspireren door de inzichten. Door de scope die gericht is op actieve topsporters kan het onderzoek hen tijdens de carrière al aan het denken zetten over een plan richting toekomstig ondernemerschap. Atleten kunnen tijdens hun carrière gemotiveerd worden om een passend netwerk op te bouwen.

De studie heeft ook de problematieken op het vlak van begeleiding blootgelegd. Zo geven atleten aan dat er veel vraag is naar specifieke economische begeleiding op het vlak van investeren, beleggen en andere financiële kennis. Sportorganisaties kunnen met de gewonnen inzichten aan de slag door meer programma's op te stellen om atleten te begeleiden in hun transitie. Niet enkel in transitie, maar ook tijdens de carrière kan er dus al loopbaanbegeleiding plaatsvinden, die gericht is op het ondersteunen van hun ondernemersvaardigheden. Sportclubs, federaties en managers kunnen ook gespreksgroepen samenroepen met actieve atleten en ex-atleten om informatie over de transitie van de loopbaan na de sport uit te wisselen. Bovendien zouden ook externe bedrijven partnerships kunnen aangaan met atleten om hen te voorzien van mentorschap of leerervaringen buiten de topsportwereld. Zo kunnen bijvoorbeeld marketingbedrijven zich aangesproken voelen om zich te ontfemen over de naamsbekendheid van een atleet. Ze kunnen atleten bijstaan in het uitbouwen van hun sociale media en atleten betrekken in de organisatie van events.

Naast atleten en hun omringende organisaties biedt het onderzoek ook voor beleidsmakers opties. Zij kunnen topsporters stimuleren door subsidies of belastingvoordelen toe te kennen om in het ondernemerschap te stappen. Zeker de *necessity entrepreneurs* kunnen hiervan profiteren. Verder kunnen ook scholen of onderwijsinstellingen in het algemeen, baat hebben bij het onderzoek. Zij kunnen inspelen op de gemiste kennis die sommige atleten hebben. Zo kunnen er opleidingen of cursussen met een insteek over het ondernemerschap georganiseerd worden die gericht zijn op topsporters. Om de combinatie met de sport mogelijk te houden, aangezien atleten aangeven dat die heel zwaar kan zijn, wordt er wel best gekozen voor een flexibele optie zoals online coaching en afstandsonderwijs.

Tot slot kan ook de sociale omgeving van een atleet baat hebben bij deze inzichten, aangezien atleten ondervinden dat hun sociale omgeving momenteel geen impact heeft op hun leven na de sport. In opleidingen en coaching-trajecten zouden mensen uit de omgeving van de sporter kunnen meegenomen worden. Zeker in het geval van toekomstige *necessity entrepreneurs*, want zij worden momenteel aan hun lot overgelaten wat betreft toekomstperspectieven.

5.3. Beperkingen en toekomstig onderzoek

De beperkingen van deze studie liggen ten eerste bij de omvang van de respondenten. Aangezien er slechts 11 respondenten werden aangebracht voor het onderzoek kan de effectiviteit ervan in vraag gesteld worden. Voor toekomstig onderzoek kan de omvang omhoog getrokken worden of kan overgeschakeld worden naar kwantitatief onderzoek om meer inzichten te verwerven.

Vervolgens werd het onderzoek uitgevoerd op Belgische atleten. Dit kan er voor gezorgd hebben dat er enkele culturele verschillen gespeeld hebben en dat situaties uit andere landen of werelddelen afwijken van de bevindingen in dit onderzoek. Zo kan bijvoorbeeld de bekendheid van de sport, een groot topic binnen het onderzoek, heel hard afwijken in een ander land. Een wereldwijd onderzoek in de toekomst zou een waardevolle aanvulling zijn op deze studie. Bijkomend kan er ook gekeken worden of er andere factoren zoals de economische situatie van een land of de ondernemende intentie een invloed kan hebben op toekomstig ondernemerschap en specifiek *necessity of opportunity entrepreneurship*.

Verder werd de scope van dit onderzoek vastgelegd op actieve atleten, een derde beperking van dit onderzoek, aangezien er op deze manier enkele inzichten uit het toekomstig ondernemerschap ontbreken of inzichten uit de transitiefase die een belangrijke rol spelen bij een goede overgang. Zo kan er in de toekomst gekozen worden voor longitudinaal onderzoek, waarbij respondenten meerdere keren worden onderzocht om veranderingen als gevolg van tijd te meten (Caruana et al., 2015). Zo zouden er inzichten ontstaan over hoe de atleten deze transitiefase juist doorkomen. Dit zou een waardevolle aanvulling zijn. Tot slot kan voor toekomstig onderzoek het onderscheid tussen teamsport atleten en individuele atleten nog verder in de verf gezet worden en kan er gekeken worden of deze invalshoek eventuele verschillen teweeg brengt in ondernemende opportuniteiten.

5.4. Conclusie

Het onderzoek toont aan dat de transitie van topsporter naar ondernemer een mooie stap voor een tweede carrière is. De factoren, aangehaald in deze studie, oefenen elk op hun manier een invloed uit op een leven na de sport en nog specifiek het toekomstig ondernemerschap. Om tot een gepaste conclusie te komen voor de onderzoeksvraag zal hieronder per factor geconcludeerd worden op welke behoefte, namelijk *necessity* of *opportunity entrepreneurship*, de factor betrekking heeft.

Het *social support* netwerk van een atleet is een heel belangrijk gegeven tijdens zijn carrière. Het netwerk biedt de voornaamste steun in moeilijke momenten en atleten verwachten dat die steun na hun carrière nog steeds aanwezig zal zijn. Dit zal nodig zijn om ook een succes te maken van hun nieuwe loopbaan. Het merendeel van de atleten verwacht dat de sociale omgeving geen grote invloed zal uitoefenen op de keuze van hun nieuwe leven na de sport. Wel werd er vastgesteld dat atleten met veel opportuniteiten opgebouwd uit hun topsportcarrière, dus toekomstige *opportunity entrepreneurs*, meer ondersteund worden door hun *social support* netwerk in het uitbuiten van die opportuniteiten. Atleten met minder opportuniteiten en meer noodzaak worden vrijer gelaten in hun keuze en ondervinden weinig impact van hun sociale omgeving.

Daarnaast bezit een atleet ook een *organizational support* netwerk. Dit werd gedefinieerd als alle organisaties rondom een atleet zoals de sportclub, de federatie of een manager. In België bleek de invloed van organisaties op een leven na de sport zeer beperkt. Zo lopen er weinig tot geen programma's die atleten voorbereiden op een leven na de sport. Enkel een trainerscursus is een vaak aangehaalde optie, zodat een atleet binnen zijn/haar sport verder kan. Het budget van de clubs/federaties is hier de grote stoorzender en de helft van de atleten geven ook aan dat budget liever te spenderen aan huidige prestaties dan aan toekomstige opportuniteiten na de sport. Toch vindt de andere helft dit een gemiste kans, zeker op het vlak van financiële ondersteuning voor tijdens en na de sport. Overkoepelend oefent het *organizational support* netwerk dus geen invloed uit op een leven na de sport. Ze kunnen wel de prestaties van een topsporter beïnvloeden, wat op zijn beurt kan leiden tot net meer opportuniteiten, *opportunity entrepreneurship* of net minder opportuniteiten, *necessity entrepreneurship*. Verder wordt het ondernemerschap door organisaties niet gestimuleerd. In het buitenland bestaan er wel initiatieven door organisaties.

Een derde factor is de voorbereiding van een atleet op een toekomstige carrière na de sport. De meeste atleten bezitten geen economische activiteiten naast hun sport. Enkel de atleten met extra naamsbekendheid of kapitaal kunnen genieten van eerdere investeringen of sponsorcontracten. Om toch een gepaste voorbereiding te hebben op een leven na de sport, kiest de helft van de atleten er bewust voor een diploma te behalen om meer zekerheid te hebben. De andere helft zet vol in op de sport en hoopt door de behaalde prestaties zekerheid te creëren na de sport. Indien dit niet het geval zou zijn, gaan ze uit van het principe 'al doende leert men' en hopen ze de gemiste kennis in de praktijk in te halen. Naast het diploma bezitten atleten ook *transferable skills*, ontwikkeld in hun topsportcarrière, die ze als voorbereiding op een leven na de sport kunnen zien. Het onderzoek bevestigt de bevindingen uit de literatuur van Matsankos et al. (2020). Doorzettingsvermogen en teamwerking bleken de voornaamste *skills* bruikbaar voor een leven na de sport. Ter conclusie van de factor voorbereiding heerst er een verdeelde mening van atleten over de impact op een leven na de sport. Atleten met een groter opgebouwd kapitaal of meer naamsbekendheid zien minder noodzaak in voorbereiding, wetende dat er opportuniteiten op hun pad gaan liggen. Atleten die een voorbereiding wel noodzakelijk zien, zeggen dat dit mentale rust brengt en de stress van het leven na de sport wegneemt. *Necessity driven* atleten beseffen vaak al tijdens hun carrière dat een voorbereiding cruciaal gaat zijn door de mindere opbrengsten uit de sport. Hoe schaarser die zijn, hoe noodzakelijker een goede voorbereiding zal zijn aangezien er weinig opportuniteiten aanwezig zijn.

Verder voelen veel topsporters zich ook sterk geïdentificeerd als atleet. Dit kan volgens Boyd et al. (2021) een moeilijkere overstap na de sport betekenen. Een manier om dit te voorkomen, is de vierde factor van dit onderzoek, namelijk het plannen van het einde van je carrière. Zo kan een eventueel zwart gat na de sport vermeden worden. De helft van de atleten zien het plannen van het einde van de carrière als een goede manier om de overstap te maken. Dit zijn atleten met een sterke identificatie. Atleten zonder sterke identificatie zijn hier lakser in aangezien ze beter de atleet en de persoon van elkaar kunnen scheiden en meer beseft hebben dat er nog iets moet komen na de sport. Om de transitie vlot te doen verlopen zijn bijna alle topsporters bereid externe hulp in te schakelen. De externe hulp is momenteel teveel prestatiegericht en zou in de toekomst vooral meer financiële ondersteuning en het bekijken van de toekomst moeten inhouden. De planning van huidige atleten bestaat momenteel uit ideeën over het ondernemerschap in de toekomst, maar het onderzoek toont aan dat topsporters vaak te risicoavers zijn om de sprong te wagen. Atleten zijn heel berekend en zijn verknocht aan structuur. Dit leunt aan bij *necessity* entrepreneurs, waar de onzekerheid van de toekomst het belang van een planning verhoogt. Bij *opportunity driven entrepreneurs* is er minder onzekerheid aanwezig en dus ook minder nood aan planning voor de atleten door de grote hoeveelheid opties.

Een vijfde factor is de naamsbekendheid van een atleet. De sport waarin ze tewerk gesteld zijn, heeft al een invloed op hun leven na de sport en dan voornamelijk voor carrièreopties binnen de sport. Atleten verwachten niet dat ze buiten de sport de naamsbekendheid van puur de sport in hun voordeel kunnen benutten. Op individueel niveau wordt de naamsbekendheid wel hoger aangeschreven. Toch is er een bepaald 'sterniveau' dat behaald moet worden om hier gebruik van te maken buiten de sport. Het wordt behaald door uitzonderlijke prestaties volgens atleten. Niet

alleen de prestaties bepalen de naamsbekendheid, ook, zoals het model van Staskeviciute-Butiene et al. (2014) aangeeft, zijn de persoonlijkheidskenmerken van een persoon al een eerste cruciale factor in de keuze om het op te bouwen. Samen met de privacy van atleten kunnen deze elementen er voor zorgen dat een atleet beslist om er geen tijd en moeite in te investeren. Het belang van het uitbouwen van een persoonlijk netwerk wordt door alle atleten als belangrijk gezien voor een leven na de sport. Naamsbekendheid creëert opportuniteiten voor atleten en bevordert op deze manier *opportunity entrepreneurship*. Atleten zonder naamsbekendheid komen sneller in noodzaak en worden richting het *necessity entrepreneurship* verhaal geduwd.

Een cruciale laatste factor zijn de inkomsten van een topsporter. Het onderzoek wijst uit dat atleten met een groter kapitaal meer ondernemende intenties hebben en dat atleten met een kleiner kapitaal hun ondernemende intenties gedrukt worden door de beperkte middelen. Voor de hand liggend zullen topsporters met een groter kapitaal dus meer ondernemende opportuniteiten najagen en zal een kleiner kapitaal dus meer noodzaak creëren. Binnen de factor inkomsten werd het loonverschil tussen mannen en vrouwen nog in kaart gebracht. Het loonverschil is nog sterk aanwezig en levert ook voor na de sport een verschil op. Vrouwen moeten vaak tijdens hun carrière al op zoek naar een plan B. Mannen kunnen door de hogere lonen het geld al benutten tijdens hun carrière om een reserve op te bouwen. Zoals eerder aangehaald geeft meer geld meer ondernemende intenties. Daarom zullen mannen vaker het ondernemerschap kiezen als *opportunity entrepreneur*.

Globaal gezien zijn er nog te weinig programma's die atleten voorbereiden op een leven na de sport en specifiek het ondernemerschap. Het onderzoek toont aan dat er wel degelijk ondernemende intenties zijn bij atleten, maar dat het hen vaak ontbreekt aan kennis en financiële geletterdheid. Kortom, een topsporter kan dus risicoavers zijn en de sprong naar het ondernemerschap hierdoor links laten liggen, maar de zes factoren uit het onderzoek tonen aan dat atleten zeker de mogelijkheden bezitten om de overstap toch succesvol te maken, mits het juiste advies en de juiste ondersteuning.

6. Bibliografie

- Baillie, P. H. (1993). Understanding retirement from sports: Therapeutic ideas for helping athletes in transition. *The Counseling Psychologist*, 21(3), 399-410.
- Bernes, K. B., McKnight, K. M., Gunn, T., Chorney, D., Orr, D. T., & Bardick, A. D. (2009). Life after sport: Athletic career transition and transferable skills.
- Bhola, R., Verheul, I., Thurik, R., & Grilo, I. (2006). Explaining engagement levels of opportunity and necessity entrepreneurs.
- Block, J. H., & Wagner, M. (2010). Necessity and opportunity entrepreneurs in Germany: characteristics and earnings differentials. *Schmalenbach Business Review*, 62, 154-174.
- Block, J., & Koellinger, P. (2009). I can't get no satisfaction—Necessity entrepreneurship and procedural utility. *Kyklos*, 62(2), 191-209.
- Boog, G. D. (2016). De sociale omgeving van ex-topsporters: een bron van hulp? (Master's thesis).
- Boudreaux, C. J., & Nikolaev, B. (2019). Capital is not enough: opportunity entrepreneurship and formal institutions. *Small Business Economics*, 53, 709-738.
- Boyd, D. E., Harrison, C. K., & McInerney, H. (2021). Transitioning from athlete to entrepreneur: An entrepreneurial identity perspective. *Journal of Business Research*, 136, 479-487.
- Brown, C. J., Webb, T. L., Robinson, M. A., & Cotgreave, R. (2018). Athletes' experiences of social support during their transition out of elite sport: An interpretive phenomenological analysis. *Psychology of sport and exercise*, 36, 71-80.
- Caruana, E. J., Roman, M., Hernández-Sánchez, J., & Solli, P. (2015). Longitudinal studies. *Journal of thoracic disease*, 7(11), E537.
- Clarissa, C., & Bernarto, I. (2022). The Influence of Brand Ambassador, Brand Awareness, Brand Image and Prices on Purchase Decisions on Online Marketplace. *Business and Entrepreneurial Review*, 22(2), 273-288.
- Delvaux, M., & Lagae, W. (2023, 14 december) Almaar lucratievere sportcontracten hebben plafond nog niet bereikt. *De Standaard*.
- Ellis, K., & Williams, C. (2011). Maximising impact of youth entrepreneurship support in different contexts. London: Overseas Development Institute.
- ElMassah, S., Michael, I., James, R., & Ghimpu, I. (2019). An assessment of the influence of personal branding on financing entrepreneurial ventures. *Heliyon*, 5(2).
- Facio, A. (2020). The role of athletic identity for career success: Examining the mediating effects of transferable skills for retired collegiate athletes in the workforce.
- Fairlie, R. W., & Fossen, F. M. (2018). Opportunity versus necessity entrepreneurship: Two components of business creation.
- Frid, C. J., Wyman, D. M., & Coffey, B. (2016). Effects of wealth inequality on entrepreneurship. *Small Business Economics*, 47, 895-920.
- Glaser, B., & Strauss, A. (2017). Discovery of grounded theory: Strategies for qualitative research. Routledge.
- Guzman, J., Oh, J. J., & Sen, A. (2020). What motivates innovative entrepreneurs? Evidence from a global field experiment. *Management science*, 66(10), 4808-4819.
- Hong, H. J., & Fraser, I. (2022). Organisational Support for High-Performance Athletes to Develop Financial Literacy and Self-Management Skills. *Journal of Risk and Financial Management*, 15(1), 17.

- Jafari-Sadeghi, V. (2020). The motivational factors of business venturing: Opportunity versus necessity? A gendered perspective on European countries. *Journal of Business Research*, 113, 279-289.
- Kalu, F. A., & Bwalya, J. C. (2017). What makes qualitative research good research? An exploratory analysis of critical elements. *International Journal of Social Science Research*, 5(2), 43-56.
- Kenny, B. (2015). Meeting the entrepreneurial learning needs of professional athletes in career transition. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 21(2), 175-196.
- Kerr, W. R., & Nanda, R. (2011). Financing constraints and entrepreneurship. *Handbook of Research on Innovation and Entrepreneurship*. Cheltenham: Elgar, 88-103.
- Knights, S., Sherry, E., Ruddock-Hudson, M., & O'Halloran, P. (2019). The end of a professional sport career: Ensuring a positive transition. *Journal of Sport Management*, 33(6), 518-529.
- Knights, S., Sherry, E., & Ruddock-Hudson, M. (2016). Investigating elite end-of-athletic-career transition: A systematic review. *Journal of Applied Sport Psychology*, 28(3), 291-308.
- Klyver, K., Honig, B., & Steffens, P. (2018). Social support timing and persistence in nascent entrepreneurship: exploring when instrumental and emotional support is most effective. *Small Business Economics*, 51, 709-734.
- Matsankos, N., Gargalianos, D., Coppola, S., Vastola, R., & Petromilli, A. (2020). Investigation of skills acquired by athletes during their sporting career.
- Montoya, P. (2003). *The brand called you: The ultimate brand-building and business development handbook to transform anyone into an indispensable personal brand*. Peter Montoya Incorporated.
- Mortelmans, D. (2020). *Handboek kwalitatieve onderzoeksmethoden (Vol. 3)*. Illenois, Lake Zurich: Acco.
- Moesch, K., Mayer, C., & Elbe, A. M. (2012). Reasons for career termination in Danish elite athletes: Investigating gender differences and the time-point as potential correlates. *Sport Science Review*, 21(5-6), 49-68.
- Mota, A., Braga, V., & Ratten, V. (2019). Entrepreneurship motivation: Opportunity and necessity. *Sustainable Entrepreneurship: The Role of Collaboration in the Global Economy*, 139-165.
- Munoz, L. (2010). Forced to entrepreneurship: Modeling the factors behind necessity entrepreneurship. Serviere, Laura (2010), "Forced to Entrepreneurship: Modeling the Factors Behind Necessity Entrepreneurship," *Journal of Business and Entrepreneurship*, 22(1), 37-53.
- Olomi, D. R. (2001). Evolution of entrepreneurial motivation: The transition from economic necessity to entrepreneurship. *Business Management Review*, 7(2), 90-136.
- Romo, L. K., Davis, C., & Fea, A. (2015). "You Never Know What's Gonna Happen" An Examination of Communication Strategies Used by College Student-Athletes to Manage Uncertainty. *Communication & Sport*, 3(4), 458-480.
- Smith, A. C., & Stewart, B. (2013). The special features of sport: A critical revisit. In *Handbook of research on sport and business* (pp. 526-547). Edward Elgar Publishing.
- Startienė, G., & Remeikienė, R. (2008). Gender gap in entrepreneurship. *Engineering economics*, 60(5).
- Staskeviciute-Butiene, I., Bradauskiene, K., & Crespo-Hervas, J. (2014). ATHLETES' PERSONAL BRAND AS A SUCCESS FACTOR FOR START-UP. *Transformations in Business & Economics*, 13.
- Steinbrink, K. M., Berger, E. S., & Kuckertz, A. (2020). Top athletes' psychological characteristics and their potential for entrepreneurship. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 16, 859-878.

Van der Sluis, J., Van Praag, M., & Vijverberg, W. (2008). Education and entrepreneurship selection and performance: A review of the empirical literature. *Journal of economic surveys*, 22(5), 795-841.

Van der Zwan, P., Thurik, R., Verheul, I., & Hessels, J. (2016). Factors influencing the entrepreneurial engagement of opportunity and necessity entrepreneurs. *Eurasian Business Review*, 6, 273-295.

Van Gompel, B. (2022). Hoe helpt een topsport mindset om succesvol te ondernemen? (Masterproef)

White, R. E., & Cooper, K. (2022). *Qualitative Research in the Post-Modern Era*. Switzerland: Springer Cham.

Williams, M., & Moser, T. (2019). The art of coding and thematic exploration in qualitative research. *International management review*, 15(1), 45-55.

Wolff, H. G., & Moser, K. (2009). Effects of networking on career success: a longitudinal study. *Journal of applied psychology*, 94(1), 196.

Bijlagen

Bijlage I. Interviewprotocol

Inleiding

- Wat is uw leeftijd?
- Welke sport beoefent u?
- Waarom hebt u vroeger voor deze sport gekozen?
- Waar zou u zeggen dat u zich bevindt in uw sportloopbaan? Begin/Midden/Eind
- Hoe ziet die loopbaan er tot nu toe uit?
- Hoe ziet u uw leven na de sport?
 - In welke mate hebt u de piste ondernemerschap reeds als optie bekeken?
 - Zou u ondernemerschap overwegen uit noodzaak of omdat u mogelijks een ondernemende opportuniteit voor ogen hebt?

Clusters

Naamsbekendheid:

- Sport
 - Beschouwt u uw sport als een bekende sport?
 - Komen er veel supporters naar de wedstrijden?
 - Is er veel interactie mogelijk tussen jullie en de supporters?
 - Vindt u dat er voldoende aanzien is voor uw sport? Waarom wel/niet?
 - Denkt u dat de mate van bekendheid van uw sport een invloed gaat uitoefenen op uw carrière na de sport? Zo ja, hoe? Zo nee, waarom niet?
- Individueel
 - Bent u er mee bezig om een merk voor uzelf op te bouwen? Waarom wel/niet?
 - Hoe doet u dit?
 - Bent u actief bezig met het uitbouwen van een netwerk binnen en buiten sportwereld? Waarom? Hoe?
- Overkoepelend
 - Denkt u dat de mate van bekendheid van uzelf als sporter een invloed gaat uitoefenen op uw carrière na de sport? Zo ja, hoe? Zo nee, waarom niet?

Geld als drijfveer:

- Verwacht u na uw sportieve loopbaan financieel rond te komen met wat u tijdens uw sportcarrière hebt opgebouwd?
 - Zo ja
 - Zijn er concrete ideeën hoe u deze middelen na uw sportcarrière wil gaan benutten?
 - Stel dat u niet genoeg geld had, wat zou u dan overwegen als carrière na de sport?
 - Zo nee
 - Hoe ziet u uzelf dan verder financieel veiligstellen na uw sportcarrière?
 - Stel dat u wel genoeg verdiend had, hoe zou u het dan aanpakken?
- Merkt u in uw sport nog grote loonverschillen tussen mannen en vrouwen?
 - Hoe staat u hier tegenover?
 - Denkt u dat dit ook verschillen kan opleveren voor het leven na de sport?

Social Support:

- Hoe ervaart u de steun vanuit uw sociale omgeving?
 - Tijdens uw sportcarrière?
 - Voor uw leven na de sport?

- Waar kan u terecht als u door een moeilijke periode gaat?
 - Zijn daar nog veel taboes rond?
- Hebt u ooit financiële steun nodig gehad uit uw naaste omgeving om uw sport te kunnen beoefenen?
 - Zo ja
 - Wie voorziet de nodige middelen?
 - Denkt u dat dit heel uw carrière lang het geval zal zijn?
 - Zo nee
 - Welke organisaties bekostigen uw stage, wedstrijden,...?
 - Zal dit altijd zo blijven of hangen hier bepaalde criteria aan vast?
- In welke mate beïnvloedt uw sociale omgeving uw carrièrepad na de sport?
 - In welke mate wordt er met mensen uit uw sociale omgeving gesproken over de piste ondernemerschap? Hoe?

Organizational Support:

- Hoe ervaart u de steun vanuit de organisaties die u omringen tijdens je carrière?
 - Bereiden ze u momenteel voor op een leven na de sport?
 - Zo ja, hoe doen ze dat momenteel?
 - Zo nee, vindt u dit een gemiste kans?
- Is er bepaalde ondersteuning/begeleiding die u momenteel mist in uw carrière?
- In welke mate beïnvloedt de ondersteuning vanuit uw club/federatie/... uw carrièrepad na de sport?
 - In welke mate wordt er gesproken over de piste ondernemerschap vanuit deze organisaties? Hoe?

Voorbereiding:

- Bent u bezig met uw carrière na de sport?
 - Hoe kunnen we deze voorbereiding zien?
 - Hebt u momenteel al een andere economische activiteit naast de sport?
- Lopen er momenteel bepaalde programma's die jullie als atleten voorbereiden op een leven na de sport?
 - Waar focussen deze op?
 - Vindt u ze nuttig? Waarom wel/niet?
- Hebt u een diploma behaald of bent u momenteel nog bezig met een studie?
 - Welk diploma of welke studie?
 - Was dit een bewust keuze om er wel/niet voor te gaan?
- Hebt u het gevoel dat u genoeg kennis/ervaring hebt voor uw leven na de sport?
 - En voor het ondernemerschap?
- Welke eigenschappen, die u hebt ontwikkeld in uw topsport carrière, zou u later nog kunnen gebruiken in uw leven na de sport?
- In welke mate speelt voorbereiding van het einde van sportcarrière volgens u een rol op het leven na de sport?
 - In welke mate neemt u het aspect ondernemerschap mee in deze voorbereiding?

Planning:

- Bent u iemand die zich sterk identificeert als atleet?
 - Gaat u het einde van dit sporthoofdstuk als teleurstelling of opluchting zien?
- Hoe wilt u het 'zwart gat' na uw carrière proberen vermijden?
- Als alles volgens plan verloopt, zou u dan het einde van uw carrière plannen? Of bent u dit al aan het plannen?
- Zou u bereid zijn externe hulp in te schakelen om uw transitie na de sport goed te laten verlopen?
- In welke mate speelt een goede exitplanning een rol op uw carrière na de sport?
 - In welke mate wordt ondernemerschap als piste in dergelijk plan opgenomen?

Afsluiting

- Hebt u zelf nog iets toe te voegen aan het interview?