



UHASSELT

KNOWLEDGE IN ACTION

Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de handelswetenschappen

Masterthesis

Geboren om te ondernemen? Het effect van blootstelling aan familiebedrijven op entrepreneurial self-efficacy en de modererende rol van de institutionele context

Nathalie Moermans

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

Confidentieel

PROMOTOR :

dr. Maarten COLSON

BEGELEIDER :

De heer Tim PAGNAER



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

Geboren om te ondernemen? Het effect van blootstelling aan familiebedrijven op entrepreneurial self-efficacy en de modererende rol van de institutionele context

Nathalie Moermans

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

Confidentieel

PROMOTOR :

dr. Maarten COLSON

BEGELEIDER :

De heer Tim PAGNAER

Woord vooraf

Deze masterpoef is gericht op het behalen van de graad master in de Handelswetenschappen met afstudeerrichting ondernemerschap en management aan de UHasselt. De uitwerking van deze masterproef was een uitdagende maar zeer leerrijke ervaring. Ik kreeg het onderwerp toegewezen dat op nummer één stond in mijn lijstje, daarom ben ik dankbaar dat ik mij net in dit specifieke onderzoek heb mogen verdiepen. Bij het schrijven van deze masterproef mocht ik rekenen op de hulp van een aantal personen, graag wil ik dan ook mijn oprechte dank uitspreken aan degenen die mij doorheen dit proces begeleid en ondersteund hebben.

Allereerst wil ik mijn promotor, dr. Maarten Colson, en begeleider, de heer Tim Pagnaer, hartelijk bedanken voor hun begeleiding en aanmoediging. Hun behulpzaamheid, vlotte communicatie en constructieve feedback waren van onschatbare waarde in dit proces. Ik wil dr. Maarten Colson ook in het bijzonder bedanken voor het aanreiken van de dataset.

Ten slotte wil ik graag mijn familie, vrienden en vriendinnen bedanken voor het vertrouwen en de ondersteuning gedurende de afgelopen vier jaar. Tijdens mijn studie aan de UHasselt heb ik mooie en onvergetelijke herinneringen gemaakt, waarin zij de grootste rol spelen.

Dankjewel UHasselt, voor de mooie jaren

Nathalie Moermans

Lanaken, juni 2024

Samenvatting

Ondernemerschap speelt een belangrijke rol in de economische ontwikkeling van een land. Het is daarom belangrijk om inzicht te verwerven in de factoren die ondernemerschap stimuleren. In de bestaande literatuur wordt er onderzocht welke factoren de ondernemerschapsintenties van individuen stimuleren, omdat intenties belangrijke voorspellers zijn van het ondernemersgedrag. In die literatuur wordt *Prior Entrepreneurial Exposure* (PEX) vaak benoemd als één van de belangrijkste antecedenten van ondernemerschapsintenties. PEX bestaat uit verschillende vormen, waarvan blootstelling aan familiebedrijven er één is. Deze specifieke vorm van PEX verwijst naar blootstelling aan ondernemerschap die individuen volgens Zapkau et al. (2015) krijgen door hun ondernemende ouders en/of familieleden. De invloed die blootstelling aan familiebedrijven heeft op ondernemerschapsintenties wordt in de literatuur voornamelijk onderzocht via mediatiemodellen gebaseerd op Ajzen's (1991) *Theory of Planned Behavior* (TPB).

Dat er ondertussen al veel onderzoek naar PEX en ondernemerschapsintenties is gedaan, staat vast. Echter, wat we nog niet voldoende begrijpen is hoe blootstelling aan familiebedrijven samenwerkt met individuele cognitieve factoren en diepgewortelde contextuele factoren om ondernemerschapsintenties te stimuleren. Deze masterproef baseert zich daarom op Lent et al., (2002) *Social Cognitive Career Theory* (SCCT), een alternatieve benadering die cognitieve factoren zoals *entrepreneurial self-efficacy* (*ENT self-efficacy*) en leerervaringen sterk benadrukt. Bovendien onderbelicht de bestaande literatuur de contextuele factoren waaraan individuen blootgesteld worden. Eerdere onderzoeken tonen aan dat de institutionele context van een land een sterke invloed heeft op de individuele beslissing om ondernemer te worden (bijv. Fuentelsaz et al., 2015). Daarom wordt, gebaseerd op North's (1990) institutionele theorie (IT) de informele institutionele context opgenomen in het onderzoeksmodel. Deze masterproef onderzoekt bijgevolg de invloed van *ENT self-efficacy* en de informele institutionele context op het verband tussen blootstelling aan familiebedrijven en ondernemerschapsintenties.

Deze onderzoeksvraag is beantwoord aan de hand van een kwantitatief onderzoek waarbij vijf hypothesen getest worden, gebaseerd op een dataset van 1681 respondenten uit de Belgische algemene bevolking. Met behulp van Hayes' PROCESS-macro wordt ten eerste het direct effect tussen blootstelling aan familiebedrijven en ondernemerschapsintenties getest. Uit de resultaten blijkt dat individuen die blootgesteld zijn aan familiebedrijven hogere intenties hebben om zelf een onderneming te starten. Dat verband wordt ook partieel gemedieerd door *ENT self-efficacy*. Volgens Chen et al. (1998) verwijst *ENT self-efficacy* naar het vertrouwen van een individu in zijn/haar capaciteiten om met succes een onderneming op te starten. *ENT self-efficacy* vormt een centraal element in SCCT en speelt een belangrijke rol in de ontwikkeling van ondernemerschapsintenties. Vervolgens wordt er getest of *ENT self-efficacy* een mediërende rol heeft in het verband tussen blootstelling aan familiebedrijven en ondernemerschapsintenties. Uit de resultaten blijkt dat individuen die blootgesteld zijn aan familiebedrijven een hogere *ENT self-efficacy* hebben. Newman et al. (2019) en Liguori et al. (2018) beklemtonen dat *ENT self-efficacy* geen statisch begrip is, omdat deze ondernemende skill aangemoedigd kan worden door verschillende interacties. SCCT voorziet o.b.v. Bandura (1991) vier interacties die het positieve verband tussen blootstelling aan familiebedrijven en *ENT self-efficacy* verklaren. Zo kunnen individuen bijvoorbeeld hun

ondernemende ouders en/of familieleden observeren, wat ervoor zorgt dat hun *ENT self-efficacy* sterker wordt. Daarnaast is blootstelling aan familiebedrijven en bron van sociale overtuiging, die *ENT self-efficacy* kan stimuleren door individuen aan te moedigen en te ondersteunen. Verder zorgt blootstelling aan familiebedrijven voor leerervaringen uit gelijkaardige situaties, wat opnieuw bijdraagt aan de *ENT self-efficacy* van individuen. Tot slot kan *ENT self-efficacy* door blootstelling aan familiebedrijven verhoogd worden door de psychologische vaardigheden die ondernemende ouders en/of familieleden meegeven aan individuen, zoals bijvoorbeeld het omgaan met stress en onzekerheid (Newman et al., 2019).

Om aan te tonen dat *ENT self-efficacy* optreedt als een mediator, wordt ook het verband tussen *ENT self-efficacy* en ondernemerschapsintenties geanalyseerd. Uit de resultaten blijkt dat er een significant positief verband bestaat tussen *ENT self-efficacy* en ondernemerschapsintenties. Met andere woorden, als individuen sterk geloven in hun capaciteiten om met succes een onderneming op te starten, zullen ze ook sterkere ondernemerschapsintenties vertonen. Het voorgaande toont aan dat de relatie tussen blootstelling aan familiebedrijven en ondernemerschapsintenties partieel gemedieerd wordt door *ENT self-efficacy*.

Naast de individuele factoren waaraan individuen blootgesteld worden, spelen ook diepgewortelde contextuele factoren een belangrijke rol. North's (1990) institutionele theorie stelt namelijk dat de institutionele context van een land een sterke invloed heeft op de individuele beslissing om een ondernemer te worden (Fuentelsaz et al., 2015). Deze theorie maakt een onderscheid tussen de formele institutionele context enerzijds en de informele institutionele context anderzijds. Volgens Fuentelsaz et al. (2015) omvat de formele institutionele context in de context van ondernemerschap de wetten, de regels en het overheidsbeleid die van invloed zijn op de beslissing om ondernemer te worden. Daarnaast verwijst de informele institutionele context naar de normen, waarden en overtuigingen die gericht zijn op het ondersteunen van ondernemerschap (Fuentelsaz et al., 2015). Voor de specifieke doeleinden van deze masterproef wordt er gefocust op de informele institutionele context van België. In overeenstemming met eerder onderzoek wordt de informele institutionele context van België door de respondenten als niet-ondernemend gepercipieerd (bijv. De Mulder et al., 2016). Bijgevolg analyseert deze masterproef welke invloed deze perceptie heeft op het omzetten van *ENT self-efficacy* naar ondernemerschapsintenties. Uit de resultaten blijkt dat de informele institutionele context van België een negatieve invloed heeft op de relatie tussen *ENT self-efficacy* en ondernemerschapsintenties. Met andere woorden, de niet-ondernemende cultuur van België verzwakt het omzetten van *ENT self-efficacy* naar ondernemerschapsintenties. Het modererend effect van de informele institutionele context wordt specifiek op dat stuk van de keten geanalyseerd, omdat individuen hun ondernemerschapsintenties vormen op basis van wenselijkheid enerzijds en haalbaarheid anderzijds (Wennberg et al., 2013). Wenselijkheid verwijst naar de perceptie van ondernemerschap in een land en haalbaarheid verwijst naar de mate van aanwezigheid van *self-efficacy* (Shapero et al., 1982; Bandura, 1977). Daaruit kan vastgesteld worden dat de ondernemerschapsintenties van individuen deels afhankelijk zijn van hun perceptie van de informele institutionele context van België. Dit inzicht is belangrijk voor onderzoekers die streven naar de bevordering van ondernemerschap en het creëren van een gunstige ondernemerschapscultuur in België.

Deze masterproef levert op drie manieren bijdrage aan de bestaande literatuur over ondernemerschap. Ten eerste baseert deze masterproef zich op de *Social Cognitive Career Theory*, die via *ENT self-efficacy* alternatieve inzichten biedt in het verband tussen blootstelling aan familiebedrijven en ondernemerschapsintenties. Daarnaast vormt deze masterproef een waardevolle aanvulling door SCCT en IT te combineren. De combinatie van deze theoretische kaders zorgt ervoor dat er, naast de invloed van individuele factoren, ook gekeken wordt naar de invloed van diepgewortelde contextuele factoren. Op die manier werpen de resultaten een nieuw licht op de invloed van blootstelling aan familiebedrijven op ondernemerschapsintenties. Tot slot beoogt deze masterproef bijdrage te leveren aan de literatuur door gebruik te maken van een steekproef uit de algemene bevolking, omdat voorgaande onderzoeken baseren zich voornamelijk op studentensteekproeven. Door een steekproef uit de algemene bevolking te gebruiken kunnen de resultaten eenvoudiger gegeneraliseerd worden naar de bredere bevolking, waardoor de relevantie en de toepasbaarheid van de bevindingen wordt vergroot.

Deze masterproef bevat ook enkele beperkingen die erkend moeten worden. Een eerste beperking is dat er gebruik wordt gemaakt van cross-sectionele data, wat betekent dat de gegevens slechts een momentopname zijn. Daardoor geven de resultaten geen informatie over veranderingen in de tijd. Een tweede beperking is dat de bevindingen uitsluitend gebaseerd zijn op gegevens uit België, waardoor de resultaten mogelijk niet representatief zijn voor andere landen of culturen. Toekomstige onderzoeken zouden een longitudinaal onderzoek kunnen uitvoeren om het verband tussen blootstelling aan familiebedrijven, *ENT self-efficacy* en ondernemerschapsintenties beter te begrijpen. Een longitudinaal onderzoek zou inzicht kunnen geven in hoe deze relatie ontwikkelt en verandert doorheen de tijd. Daarnaast zou de modererende rol van de informele institutionele context verder onderzocht kunnen worden door dit onderzoek uit te voeren in verschillende landen. Op deze manier kan de invloed van de informele institutionele context tussen landen vergeleken worden, wat inzicht geeft in hoe verschillende informele institutionele contexten de relatie tussen blootstelling aan familiebedrijven, *ENT self-efficacy* en ondernemerschapsintenties beïnvloeden.

Inhoud

1. Inleiding	1
2. Theoretische achtergrond	3
2.1. Social Cognitive Career Theory.....	3
2.2. Institutionele theorie	4
3. Hypotheseontwikkeling	4
3.1. Het effect van blootstelling aan familiebedrijven op ondernemerschapsintenties	4
3.2. Het effect van blootstelling aan familiebedrijven op <i>ENT self-efficacy</i>	6
3.3. Het effect van <i>ENT self-efficacy</i> op ondernemerschapsintenties.....	7
3.4. De mediërende rol van <i>ENT self-efficacy</i>	8
3.5. De modererende rol van de informele institutionele context	8
4. Data en methodologie.....	10
4.1. Dataset.....	10
4.2. Beschrijving steekproef.....	10
4.3. Variabelen	11
4.3.1. Onafhankelijke variabele.....	11
4.3.2. Afhankelijke variabele	11
4.3.3. Mediërende variabele	11
4.3.4. Modererende variabele	12
4.3.5. Controlevariabelen.....	12
4.4. Methode	13
5. Resultaten.....	14
5.1. Betrouwbaarheid en validiteit.....	14
5.2. Beschrijvende statistieken en correlatiematrix	15
5.3. Regressieanalyse.....	17
5.4. Robuustheidstest.....	20
6. Discussie.....	21
6.1. Contributies.....	21
6.2. Praktische implicaties	23
6.3. Beperkingen en aanbevelingen voor toekomstig onderzoek	23
7. Bibliografie	25
8. Bijlagen	30

Geboren om te ondernemen? Het effect van blootstelling aan familiebedrijven op *entrepreneurial self-efficacy* en de modererende rol van de institutionele context

Nathalie Moermans

Onder toezicht van dr. Maarten Colson en de heer Tim Pagnaer

Abstract

Deze studie maakt gebruik van een unieke steekproef van 1861 respondenten uit de algemene bevolking van België en levert nieuwe inzichten in hoe blootstelling aan familiebedrijven ondernemerschapsintenties beïnvloedt. Gebaseerd op de *Social Cognitive Career Theory* wordt een onderzoeksmodel gecreëerd dat gericht is op het analyseren van de onderliggende dynamieken tussen blootstelling aan familiebedrijven en ondernemerschapsintenties. Op basis van de *Social Cognitive Career Theory* wordt er rekening gehouden met ondernemende skills zoals *entrepreneurial self-efficacy*. Het model analyseert zowel het direct effect van blootstelling aan familiebedrijven op ondernemerschapsintenties als het indirect effect, dat via *entrepreneurial self-efficacy* wordt gemedieerd. Omdat de *Social Cognitive Career Theory* zich specifiek richt op individuele cognitieve factoren, wordt de institutionele theorie geïntegreerd om ook rekening te houden met de contextuele factoren waaraan individuen blootgesteld worden. De intentie van een individu om een onderneming te starten is namelijk niet alleen afhankelijk van individuele cognitieve factoren, maar ook van diepgewortelde contextuele factoren. Daarom wordt, gebaseerd op de institutionele theorie, de informele institutionele context van België in het onderzoeksmodel opgenomen. Uit de resultaten blijkt dat blootstelling aan familiebedrijven een positieve invloed heeft op de ontwikkeling van ondernemerschapsintenties. Daarnaast medieert *entrepreneurial self-efficacy* de relatie tussen blootstelling aan familiebedrijven en ondernemerschapsintenties. De informele institutionele context van België heeft een negatief modererend effect op de relatie tussen *entrepreneurial self-efficacy* en ondernemerschapsintenties. Met andere woorden, de informele institutionele context van België wordt als niet-ondernemend gepercipieerd, waardoor deze het omzetten van *entrepreneurial self-efficacy* naar ondernemerschapsintenties beperkt. De resultaten van deze studie zijn waardevol voor onderzoekers die streven naar de bevordering van ondernemerschap en het creëren van een gunstige ondernemerschapscultuur in België.

Kernwoorden

Blootstelling aan familiebedrijven; ondernemerschapsintenties; *Social Cognitive Career Theory*; *ENT self-efficacy*; institutionele theorie

1. Inleiding

Ondernemerschap speelt een cruciale rol in de werkgelegenheidsgroei en de economische ontwikkeling van een land. Het is daarom belangrijk om inzicht te verwerven in de factoren die ondernemerschap stimuleren. Eén van die factoren is *Prior Entrepreneurial Exposure* (PEX), wat volgens Krueger (1993) verwijst naar de persoonlijke geschiedenis van een individu met betrekking tot ondernemerschap. Blootstelling aan familiebedrijven is een specifieke vorm van PEX waarbij individuen, volgens Zapkau, Schwens, Steinmetz en Kabst (2015), blootgesteld worden aan ondernemerschap door het observeren van ondernemende ouders of andere ondernemende familieleden. De ondernemende context waarin individuen opgroeien zorgt volgens Scherer, Adams en Wiebe (1989) ervoor dat individuen relevante kennis en skills via observatie aanleren of overnemen, waardoor ondernemerschapsintenties gestimuleerd worden. Die intenties verwijzen naar de bereidwilligheid van individuen om een onderneming te starten en zijn de eerste stap richting het uiteindelijke ondernemersgedrag (Krueger & Carsrud, 1993; Bagozzi et al., 1989; Kim & Hunter, 1993). Er zijn verschillende studies die de invloed van blootstelling aan familiebedrijven op ondernemerschapsintenties bevestigen (bijv. Carr & Sequeira, 2007; Crant, 1996; Zapkau et al., 2015). In de bestaande literatuur wordt voornamelijk de *Theory of Planned Behavior* (TPB) (Ajzen, 1991) gebruikt om het verband tussen PEX en ondernemerschapsintenties te onderzoeken. TPB stelt dat de invloed van PEX op ondernemerschapsintenties verloopt via attitudele factoren, zoals attitudes, subjectieve normen en waargenomen gedragscontrole. Hoewel TPB in de literatuur vaak toegepast wordt, onderbelicht deze theoretische lens de cognitieve factoren en de leerervaringen die het verband tussen PEX en ondernemerschapsintenties kunnen verklaren. Wat we daarom nog niet voldoende begrijpen is hoe PEX samenwerkt met individuele cognitieve factoren en leerervaringen om ondernemerschapsintenties te stimuleren. Deze studie bouwt daarom voort op de *Social Cognitive Career Theory* (SCCT) (Lent, Brown, & Hackett, 2002). SCCT probeert het verband tussen individuen en hun loopbaankeuzes te achterhalen door de invloed van cognitieve factoren, zoals *ENT self-efficacy*, en omgevingsinvloeden te onderzoeken (Lent et al., 2002). *ENT self-efficacy* is het geloof in het eigen kunnen om succesvol een onderneming op te starten, wat een cruciale factor is in de ontwikkeling van ondernemerschapsintenties. TPB bevat geen specifieke component voor *ENT self-efficacy*, waardoor SCCT unieke inzichten biedt in het verband tussen PEX en ondernemerschapsintenties.

De bestaande literatuur bestudeert enkel de individuele factoren en onderbelicht de contextuele factoren waaraan individuen worden blootgesteld. Op basis van de institutionele theorie (IT) (North, 1990) integreert deze studie de informele institutionele context, die een onderdeel vormt van de institutionele context. De informele institutionele context omvat de overtuigingen, normen en waarden die diepgeworteld zijn in een samenleving en een invloed uitoefenen op het gedrag en de besluitvorming van individuen (North, 1990). Deze studie bekijkt de relatie tussen blootstelling aan familiebedrijven, *ENT self-efficacy* en ondernemerschapsintenties dus verder dan het traditionele X-M-Y mediatiemodel, door ook de invloed van de informele institutionele context van België te onderzoeken. De informele institutionele context zit stevig verankerd in het denken en

handelen van individuen, waardoor deze contextuele factor een belangrijke invloed kan hebben op het verband tussen blootstelling aan familiebedrijven en ondernemerschapsintenties.

Het onderzoeksmodel wordt getest aan de hand van een unieke steekproef van 1681 respondenten uit de algemene bevolking van België. Eerdere studies hebben zich voornamelijk gericht op studentensteekproeven, waardoor de bevindingen moeilijk gegeneraliseerd kunnen worden naar de algemene bevolking. Deze unieke steekproef biedt daarom waardevolle inzichten die relevant zijn voor de algemene bevolking. Met deze inzichten wordt geprobeerd te begrijpen *hoe blootstelling aan familiebedrijven ondernemerschapsintenties beïnvloedt en welke rol individuele cognitieve factoren, zoals ENT self-efficacy, en contextuele factoren, zoals de informele institutionele context, spelen in deze relatie*. Deze onderzoeksvraag is gericht op het begrijpen van de onderliggende dynamieken tussen blootstelling aan familiebedrijven en ondernemerschapsintenties, met als doel bij te dragen aan de bestaande literatuur over ondernemerschapsintenties.

Om deze onderzoeksvraag te beantwoorden worden er vijf hypothesen getest. Uit de resultaten van de analyses blijkt dat blootstelling aan familiebedrijven een significante positieve invloed heeft op de ontwikkeling van *ENT self-efficacy* en van ondernemerschapsintenties. Daarnaast heeft *ENT self-efficacy* een significante positieve invloed op de ontwikkeling van ondernemerschapsintenties. Met andere woorden, blootstelling aan familiebedrijven zorgt voor een hoger niveau van *ENT self-efficacy*, waardoor individuen sneller ondernemerschapsintenties ontwikkelen. De informele institutionele context van België oefent een negatief effect uit op deze relatie. Uit de resultaten blijkt dat de informele institutionele context van België als niet-ondernemend gepercipieerd wordt, waardoor deze contextuele factor een remt vormt voor het omzetten van *ENT self-efficacy* naar ondernemerschapsintenties. Deze bevinding komt overeen met het onderzoek van De Mulder en Godefroid (2016), waarin benadrukt wordt dat de informele institutionele context van België tussen 2009 en 2015 onderaan de EU15-ranglijst stond. De ondernemerschapsprestaties van België liggen al jaren onder het EU15-gemiddelde, wat volgens De Mulder et al. (2016) een direct gevolg is van de niet-ondernemende context waaraan individuen blootgesteld worden.

Deze studie draagt bij aan de bestaande literatuur door SCCT en IT te combineren in het onderzoek naar PEX en ondernemerschapsintenties. Door deze theoretische kaders samen te voegen, wordt het onderzoek naar de invloed van individuele cognitieve factoren aangevuld met de invloed van diepgewortelde contextuele factoren. Deze combinatie werpt een nieuw licht op het verband tussen blootstelling aan familiebedrijven en ondernemerschapsintenties. Daarnaast zijn de resultaten gebaseerd op data uit de algemene bevolking, waardoor deze studie zich onderscheidt van voorgaande onderzoeken die zich voornamelijk baseren op studentensteekproeven. Door een steekproef uit de algemene bevolking te gebruiken kunnen de resultaten eenvoudiger gegeneraliseerd worden naar de bredere bevolking, waardoor de relevantie en de toepasbaarheid van de bevindingen wordt vergroot.

De volgende hoofdstukken van deze masterproef zullen respectievelijk de theoretische achtergrond, de hypotheseontwikkeling, de methodologie, de resultaten en de discussie behandelen.

2. Theoretische achtergrond

2.1. Social Cognitive Career Theory

Om ondernemerschapsintenties te onderzoeken zijn in het verleden al verschillende modellen toegepast: de *Theory of Planned Behavior* (TPB) van Ajzen (1991), de *Social Cognitive Theory* (SCT) van Bandura (1999) en de *Social Learning Theory* (SLT) van Bandura en Walters (1977). In deze studie wordt Lent et al.'s (2002) *Social Cognitive Career Theory* toegepast, omdat studies zoals die van Krueger Jr, Reilly en Carsrud (2000) aantonen dat ondernemerschapsintenties cognitief van aard zijn. Met andere woorden, het zijn cognitieve processen zoals *ENT self-efficacy* die de basis vormen van de intentie om een onderneming te starten. Bovendien stellen Wang, Wang en Chen (2018) en Liguori, Bendickson en McDowell (2018) dat SCCT, ten opzichte van TPB, ook de rol van leerervaringen sterker benadrukt en een beter theoretisch kader vormt voor het onderzoek naar blootstelling aan familiebedrijven en het voorspellen van ondernemerschapsintenties.

De *Social Cognitive Career Theory* richt zich op de specifieke cognitieve mediators waarlangs leerervaringen het gedrag met betrekking tot loopbaankeuzes beïnvloeden (Lent et al., 2002). SCCT vindt zijn oorsprong in Bandura's (1986) algemene SCT en past deze theoretische basis toe in een carrièregerichte context. Lent et al. (2002) integreren drie centrale variabelen van SCT in SCCT, zijnde *self-efficacy*, resultaatverwachtingen en persoonlijke doelen (d.w.z. intenties; Kassean, Vanevenhoven, Liguori, & Winkel, 2015)). Lent et al. (1994) stellen dat *ENT self-efficacy* het meest centrale element vormt voor het ontwikkelen van ondernemerschapsintenties en -acties. *ENT self-efficacy* verwijst naar het vertrouwen van een individu in zijn of haar capaciteiten om met succes een onderneming op te starten (Chen, Greene, & Crick, 1998). Lent et al. (2002) concluderen dat *ENT self-efficacy* en intenties met elkaar verbonden zijn en dat ervaringsfactoren een invloed hebben op *ENT self-efficacy*, wat bijdraagt aan de ontwikkeling van ondernemerschapsintenties. Een voorbeeld van ervaringsfactoren zijn ondernemende rolmodellen, die in het onderzoek van BarNir, Watson en Hutchins (2011) de loopbaankeuzes van individuen sterk beïnvloeden.

Lent et al. (1994) stellen dat bepaalde contextuele factoren het verband tussen cognitieve factoren en loopbaankeuzes kunnen beïnvloeden door op te treden als modererende factoren. Hoewel SCCT de relevantie van contextuele factoren erkent, ligt de focus voornamelijk op de individuele cognitieve factoren, zonder de invloed van contextuele factoren te beschouwen (Camelo-Ordaz, Diáñez-González, Franco-Leal, & Ruiz-Navarro, 2020). Daarom wordt SCCT in dit onderzoek aangevuld met de institutionele theorie (IT), geïnspireerd door studies zoals Camelo-Ordaz et al. (2020) en Boudreaux, Nikolaev en Klein (2019). IT is een geschikt theoretisch kader om de invloed van contextuele factoren in een land te onderzoeken. Op deze manier kan er onderzocht worden hoe de contextuele factoren van een land de relatie tussen individuele cognitieve factoren, zoals *ENT self-efficacy*, en ondernemerschapsintenties beïnvloeden.

2.2. Institutionele theorie

De institutionele theorie van North (1990) stelt dat de institutionele context van een samenleving bepalend is voor de individuele beslissing om ondernemer te worden (Fuentelsaz, González, Macías, & Montero, 2015). Instituten zijn een manier van denken of handelen met een zekere prevalentie of duurzaamheid, ingebed in de gewoonten van een samenleving (Hamilton, 1932). Toegepast op ondernemerschap kunnen deze instituten ondernemerschapsactiviteiten legitimeren of delegitimeren als sociaal gewaardeerde activiteiten en de ondernemersgeest bevorderen of beperken (Gómez-Haro, Aragón-Correa, & Cordón-Pozo, 2011). Voorgaande onderzoeken gebruiken de institutionele theorie als theoretisch kader om de ondernemerschapsniveaus tussen landen te vergelijken en om de verschillen te verklaren (North, 1990). Verschillende nationale institutionele contexten kunnen namelijk leiden tot verschillende niveaus van ondernemerschap (Urbano, & Alvarez, 2014).

Volgens North (1990) is het belangrijk om een onderscheid te maken tussen de formele institutionele context enerzijds en de informele institutionele context anderzijds. In de context van ondernemerschap bestaat de formele institutionele context uit de wetten, de regels en het overheidsbeleid die steun bieden aan nieuwe bedrijven, risico's verminderen voor het opstarten van nieuwe bedrijven en inspanningen vergemakkelijken om middelen te verwerven (Busenitz, Gomez, & Spencer, 2000). De informele institutionele context is volgens Urbano et al. (2014) in algemene termen vergelijkbaar met cultuur. Volgens Fuentelsaz et al. (2015) verwijst de informele institutionele context naar de normen, waarden en overtuigingen rond ondernemerschap (d.w.z. de ondernemerschapscultuur). Onderzoekers hebben aangetoond dat de normen, waarden en overtuigingen van een land de ondernemersoriëntatie van de samenleving bepalen (Busenitz & Lau, 1996; Knight, 1997; Tiessen, 1997). Dat wordt verklaard door onderzoek in de sociale psychologie, die aantoonde dat individuen gedrag vertonen dat in overeenstemming is met de normen en waarden die heersen in hun omgeving, hoewel individuen zich niet noodzakelijk bewust zijn van het feit dat normen en waarden hun gedrag beïnvloeden (Cialdini, 2005). Er zijn verschillende studies die bevestigen dat de ondernemerschapscultuur een invloed heeft op de ondernemersoriëntatie van een land (Shane, 1993; Shapero & Sokol, 1982).

3. Hypotheseontwikkeling

3.1. Het effect van blootstelling aan familiebedrijven op ondernemerschapsintenties

De beslissing van een individu om te beginnen met ondernemen wordt vaak beïnvloed door sociale- en omgevingsinvloeden. Eén van die factoren is *Prior Entrepreneurial Exposure* (PEX), wat volgens Bandura (1977), Latham en Saari (1979) verwijst naar blootstelling aan ondernemerschap die tot stand komt via observatie enerzijds en/of directe ervaring anderzijds. Directe ervaring verwijst naar de ondernemerschapservaring die individuen krijgen door te werken in kleine of pas opgerichte bedrijven (Kautonen, Luoto, & Tornikoski, 2010; Krueger, 1993). Daarnaast verwijst observatie naar de ondernemerschapservaring die individuen krijgen door ondernemende rolmodellen te observeren (Zapkau et al., 2015). De studie van Bosma et al. (2012) benadrukt dat

ondernemende rolmodellen over het algemeen behoren tot de dichte omgeving van een individu, bijvoorbeeld ouders of andere familieleden die eerder een bedrijf hebben opgestart. De aanwezigheid van ouders of andere familieleden als ondernemende rolmodellen wordt ook blootstelling aan familiebedrijven genoemd. Voor de specifieke doeleinden van deze studie wordt de focus gelegd op observatie als onderdeel van PEX.

Mueller, Zapkau en Schwens (2014) bevestigen dat de meerderheid van eerdere onderzoeken aangeeft dat individuen die blootgesteld worden aan ondernemende rolmodellen sterkere ondernemerschapsintenties vertonen. Daaruit kan vastgesteld worden, conform Carr et al., (2007), dat ondernemerschapsintenties gevormd worden door blootstelling aan familiebedrijven. Volgens Bandura (1977) heeft dat te maken met het gedrag dat aangeleerd wordt door rolmodellen te observeren. Kolvereid (1996) stelt dat de aanwezigheid van ondernemende rolmodellen de kans vergroot dat een individu een eigen bedrijf opstart. Daarbij aansluitend tonen Liñán en Chen (2009) aan dat het persoonlijk kennen van ondernemende rolmodellen een positieve invloed heeft op de houding van een individu ten opzichte van het opstarten van een onderneming. Een studie van Crant (1996) heeft bevestigd dat kinderen van ondernemende ouders sterkere ondernemerschapsintenties hebben dan kinderen van niet-ondernemende ouders. Tot slot stellen Davidsson en Honig (2003) dat de invloed van blootstelling aan ondernemende rolmodellen toeneemt naarmate de band tussen het individu en het ondernemend rolmodel dichter wordt.

De intentie van een individu om een onderneming te starten wordt dus gevormd door diverse sociale- en omgevingsinvloeden, zoals blootstelling aan familiebedrijven. Toegepast op het SCCT-model worden ondernemerschapsintenties afgeleid van cognitieve factoren, die worden beïnvloed door omgevingsinvloeden (Krueger Jr et al., 2000). Daaruit kan afgeleid worden, conform Zapkau et al. (2015), dat blootstelling aan familiebedrijven eerder een indirect effect dan een direct effect heeft op ondernemerschapsintenties. Toch mag het belang van blootstelling aan familiebedrijven niet worden onderschat, omdat deze variabele het startpunt vormt van het uiteindelijke ondernemingsproces (Bird, 1988; N. F. Krueger & Carsrud, 1993). Er zijn verschillende studies die beklemtonen dat blootstelling aan familiebedrijven een positieve invloed heeft op de ondernemerschapsintenties van een individu (bijv. Carr & Sequeira, 2007; Crant, 1996; Zapkau et al., 2015). Het observeren van ondernemende ouders of andere familieleden kan voor waardevolle ervaringen zorgen in verschillende aspecten van het ondernemerschap, zoals het besturen van een bedrijf, het omgaan met uitdagingen en het nemen van risico's. Die ervaring draagt bij aan de ontwikkeling van ondernemerschapsintenties. Bijgevolg wordt er verwacht dat individuen uit een ondernemende familie sterkere ondernemerschapsintenties vertonen dan individuen uit een niet-ondernemende familie. Dat resulteert in de eerste hypothese:

H1: Blootstelling aan familiebedrijven zal een significante positieve invloed hebben op ondernemerschapsintenties.

3.2. Het effect van blootstelling aan familiebedrijven op *ENT self-efficacy*

Vanwege zijn sterke verklarende kracht heeft *self-efficacy* veel aandacht gekregen in het onderzoek naar ondernemerschap (bijv. Zhao, Seibert, & Hills, 2005). In de context van ondernemerschap wordt *self-efficacy* voornamelijk geconceptualiseerd als *ENT self-efficacy*, maar de algemene vorm van *self-efficacy* wordt ook gebruikt. *ENT self-efficacy* komt voort uit het bredere concept van *self-efficacy*, dat geworteld is in Bandura's (1991) SCT-model. Volgens Miao, Qian en Ma (2017) vormt *ENT self-efficacy* een cruciaal element in het onderzoek naar ondernemerschap, omdat het ondernemerschapsmotivatie, -intentie, -gedrag en -prestaties beïnvloedt. Chen et al. (1998) definiëren *ENT self-efficacy* als het vertrouwen van een individu in zijn of haar kennis en skills om taken of rollen met betrekking tot ondernemerschap succesvol uit te voeren. Newman, Obschonka, Schwarz, Cohen en Nielsen (2019) en Liguori et al. (2018) beklemtonen dat *self-efficacy* geen statisch of onveranderlijk begrip is. Integendeel, *ENT self-efficacy* kan veranderen en groeien door verschillende interacties die gericht zijn op het aanmoedigen van individuen om ondernemende activiteiten na te streven. Het SCT-model van Bandura (1991) en het SCCT-model van Lent et al. (2002) concretiseren de interacties die zorgen voor de ontwikkeling van *ENT self-efficacy*. Die interacties bestaan uit (1) ervaringen uit vergelijkbare situaties, (2) observationeel leren, (3) sociale overtuigingen en (4) psychologische factoren. Mathieu, Martineau en Tannenbaum (1993) omschrijven ervaringen uit vergelijkbare situaties als eerdere ervaringen van individuen in dezelfde of vergelijkbare situaties. Volgens Bandura (1991) zijn ervaringen uit vergelijkbare situaties de meest invloedrijke bron van *self-efficacy*. Een tweede vorm van interactie is observationeel leren (i.e. rolmodellering; (Liguori et al., 2018)), waarbij individuen ondernemerschapservaring krijgen door rolmodellen te observeren. Volgens Bandura (1999) zijn rolmodellen in staat om de *self-efficacy* van individuen te versterken door relevante kennis en vaardigheden over te dragen. Sociale overtuiging wordt door een onderzoek van Engle et al. (2010) gedefinieerd als de aanmoedigingen of ontmoedigingen die een individu ontvangt van anderen van wie de mening wordt gewaardeerd. Sociale overtuiging kan volgens Bandura (1999) verschillende vormen aannemen, waaronder het overbrengen van vertrouwen, het opzetten van activiteiten die succes vergemakkelijken of het bieden van bescherming tegen situaties die voorbestemd zijn om te mislukken. Ondernemende ouders of familieleden zijn een invloedrijke bron van sociale overtuiging, wat bijdraagt aan het zelfvertrouwen van individuen en dus leidt tot een sterkere perceptie van *ENT self-efficacy* (BarNir et al., 2011). Tot slot wordt de ontwikkeling van *self-efficacy* beïnvloed door de fysieke of emotionele toestand van een individu, wat ook de reden is waarom Bandura (1999) psychologische factoren beschouwt als interacties die *self-efficacy* beïnvloeden. Door blootstelling aan familiebedrijven leren individuen omgaan met de psychologische uitdagingen van het ondernemerschap, zoals stress en onzekerheid (Newman et al., 2019). Die psychologische vaardigheden dragen bij aan een verhoogde *ENT self-efficacy*. Door de vier interacties van SCCT toe te passen op de context van blootstelling aan familiebedrijven, wordt het duidelijk hoe deze blootstelling bijdraagt aan de ontwikkeling van *ENT self-efficacy*. Uit het voorgaande kan afgeleid worden dat blootstelling aan familiebedrijven positief bijdraagt aan de ontwikkeling van *ENT self-efficacy*. Conform Newman et al. (2019) en in lijn met het SCCT-model, is er groeiend bewijs dat de positieve relatie bevestigt tussen ondernemende rolmodellen en *ENT self-efficacy*. Daarbij aansluitend heeft eerder onderzoek aangetoond dat er

een positief verband bestaat tussen blootstelling aan familiebedrijven en *ENT self-efficacy*, en dat een familiale band met ondernemers een positieve invloed heeft op de *ENT self-efficacy* van individuen (Carr et al., 2007; Y. Chen & He, 2011; Pfeifer, Šarlija, & Zekić Sušac, 2016). Bijgevolg wordt er verwacht dat individuen die blootgesteld worden aan familiebedrijven een hoger niveau van *ENT self-efficacy* zullen vertonen. Dat resulteert in de tweede hypothese:

H2: Blootstelling aan familiebedrijven zal een significante positieve invloed hebben op *ENT self-efficacy*.

3.3. Het effect van *ENT self-efficacy* op ondernemerschapsintenties

Volgens Newman et al. (2019) zijn ondernemerschapsintenties het meest onderzochte gevolg van *ENT self-efficacy*. In overeenstemming met Ajzen (1991) zijn intenties indicaties van de bereidheid van individuen om hun best te doen en hoeveel inspanning ze van plan zijn te leveren om het gedrag uit te voeren. In de specifieke context van ondernemerschap definiëren Bird en Jelinek (1989) ondernemerschapsintenties als de aandacht en acties van individuen die gericht zijn op het specifieke doel om een onderneming op te starten. Boyd en Vozikis (1994) ontwikkelden een theoretisch model waarin *self-efficacy* een cruciaal antecedent vormt van ondernemende intenties. Met andere woorden, ondernemerschapsintenties vloeien voort uit de perceptie die individuen hebben van hun capaciteiten om succesvol een onderneming op te starten. Het onderzoek van C.C. Chen et al. (1998) levert empirisch bewijs dat *ENT self-efficacy* positief gerelateerd is aan de intentie van een individu om een eigen onderneming te starten. Daarbij aansluitend concluderen Zellweger, Sieger en Halter (2011) dat studenten afkomstig uit ondernemende gezinnen en met een hoog niveau van *ENT self-efficacy* sterkere ondernemerschapsintenties vertonen. Daarentegen is het minder waarschijnlijk dat individuen ondernemerschapsintenties ontwikkelen als ze zichzelf in dat opzicht niet capabel beschouwen (Lent et al., 2002). Individen met een hoger niveau van *ENT self-efficacy* zijn dus meer geneigd om ondernemerschapsintenties te ontwikkelen, omdat ze meer zelfvertrouwen hebben in hun capaciteiten om het risico van ondernemen aan te gaan en succesvol te zijn. Daaruit kan vastgesteld worden dat individuen met een hoog niveau van *ENT self-efficacy* eerder ondernemerschapsintenties zullen ontwikkelen dan individuen met een laag niveau van *ENT self-efficacy*. Die verklaring wordt ondersteund door verschillende studies die aantonen dat individuen met een hoog niveau van *ENT self-efficacy* doorgaans sneller ondernemerschapsintenties ontwikkelen (Boyd et al, 1994; ; Zhao et al., 2005). Dat resulteert in de derde hypothese:

H3: *ENT self-efficacy* zal een significante positieve invloed hebben op ondernemerschapsintenties.

3.4. De mediërende rol van *ENT self-efficacy*

Lent et al.'s (1994) *Social Cognitive Career Theory* geeft aan dat *ENT self-efficacy* een belangrijke mediator is tussen leerervaringen, zoals het observeren van ondernemende rolmodellen, en ondernemerschapsintenties. Volgens Bandura (1999) zijn ondernemende rolmodellen, zoals ondernemende ouders of andere ondernemende familieleden, in staat om de *ENT self-efficacy* van individuen te versterken door relevante kennis en vaardigheden over te brengen. Daarnaast zijn ondernemende ouders en familieleden een belangrijke bron van sociale overtuiging, omdat ze vertrouwen, bescherming en ondersteuning geven (Bandura, 1999). Op die manier dragen ondernemende ouders en ondernemend familieleden bij aan de *ENT self-efficacy* van individuen (BarNir et al., 2011). Het is belangrijk om de invloed van ondernemende ouders en familieleden op de ontwikkeling van *ENT self-efficacy* te erkennen, aangezien onderzoek zoals bijvoorbeeld Zhao et al. (2005), aangeeft dat *ENT self-efficacy* een cruciale voorloper en voorspeller is van ondernemerschapsintenties. Dat resulteert in de vierde hypothese:

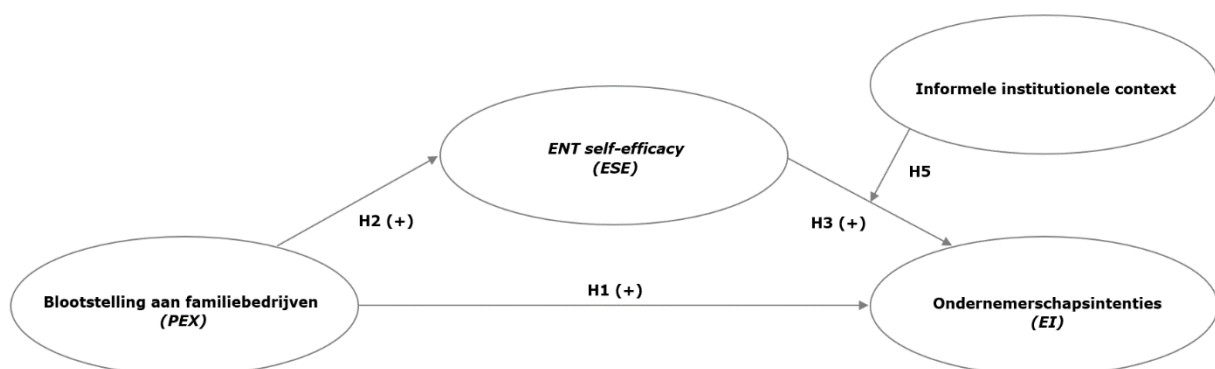
H4: *ENT self-efficacy* zal de relatie tussen blootstelling aan familiebedrijven en ondernemerschapsintenties mediëren.

3.5. De modererende rol van de informele institutionele context

Net zoals bij SCCT, waarbij individuele cognitieve factoren zoals *ENT self-efficacy* een invloed hebben op loopbaankeuzes, wordt ook de institutionele omgeving beschouwd als een factor die loopbaankeuzes beïnvloedt. Eén van de meest gebruikte kaders om dat te bestuderen is de institutionele theorie (North, 1990). Deze theorie stelt dat de institutionele context van een land een invloed heeft op de individuele beslissing om ondernemer te worden (Fuentelsaz et al., 2015). De institutionele theorie gaat uit van twee aannames: (1) Instituten vormen een verzameling normen, waarden en overtuigingen die het gedrag van individuen en organisaties kunnen beïnvloeden, deze kunnen per land variëren. (2) Individen en organisaties reageren op de druk van hun omgeving en passen hun gedrag aan aan wat als contextueel legitiem beschouwd wordt (North, 1990; Scott, 1995). Volgens North (1990) moet er een onderscheid gemaakt worden tussen de formele institutionele omgeving enerzijds en de informele institutionele omgeving anderzijds. In de context van ondernemerschap omvat de formele institutionele context wetten, regels en het overheidsbeleid die van invloed zijn op de oprichting van bedrijven, ondersteuning bieden aan ondernemerschap, ondernemerschapsrisico's beperken en de verwerving van middelen vergemakkelijken (Busenitz et al., 2000). Daarnaast omvat de informele institutionele context normen, waarden en overtuigingen in een samenleving die gericht zijn op het stimuleren en het ondersteunen van ondernemerschap (Fuentelsaz et al., 2015). Aangezien de formele en de informele context als afzonderlijke factoren beschouwd dienen te worden, zal voor de specifieke doeleinden van dit onderzoek de nadruk liggen op de informele institutionele context.

De informele institutionele context van een land omvat de mate waarin ondernemerschap gestimuleerd, ondersteund en beloond wordt in een samenleving. Zo stellen Bowen en De Clercq (2008) vast dat informele institutionele factoren een significante invloed hebben op de toewijzing van ondernemersinspanningen. Met andere woorden, indien ondernemerschap in een land gestimuleerd wordt, zijn individuen die vertrouwen hebben in hun eigen capaciteiten gemotiveerder om ondernemende activiteiten voort te zetten (Hopp & Stephan, 2012). Camelo-Ordaz et al. (2020) onderzochten het modererend effect van de informele institutionele context op de relatie tussen *ENT self-efficacy* en het herkennen van ondernemerskansen (EOR). Camelo-Ordaz et al. (2020) stellen dat de relatie tussen *ENT self-efficacy* en het identificeren van ondernemerskansen sterker wordt als de samenleving ondernemerschap stimuleert en ondersteunt. De resultaten van het onderzoek van Camelo-Ordaz et al. (2020) bevestigen de rol van de informele institutionele context als moderator. Toegepast op dit onderzoek kan de informele institutionele context een modererend effect hebben op ondernemerschapsintenties. De ontwikkeling van ondernemerschapsintenties is namelijk niet alleen afhankelijk van individuele cognitieve factoren, maar ook van contextuele factoren. Zo stellen Camelo-Ordaz et al. (2020) dat de invloed van cognitieve factoren op specifieke doelen sterker wordt wanneer individuen de contextuele factoren als gunstig ervaren, maar zwakker wordt wanneer deze als ongunstig worden ervaren. Bovendien stellen Wennberg, Pathak en Autio (2013) dat ondernemerschapsintenties volgens intentie-gebaseerde modellen voortvloeien uit percepties van wenselijkheid enerzijds en haalbaarheid anderzijds. Conform Wennberg et al. (2013) wordt haalbaarheid gekoppeld aan Bandura's (1977) concept van *self-efficacy*. Wenselijkheid, daarentegen, hangt af van de normen en waarden die individuen aannemen van de institutionele context (Shapiro et al., 1982). Daaruit kan afgeleid worden dat ondernemerschapsintenties gevormd worden door *ENT self-efficacy* en de informele institutionele context van een land. Het is daarom interessant om te onderzoeken welk effect de informele institutionele context van België heeft op het verband tussen *ENT self-efficacy* en ondernemerschapsintenties. Dat resulteert in de vijfde hypothese:

H5: De informele institutionele context van België zal de relatie tussen *ENT self-efficacy* en ondernemerschapsintenties modereren.



Figuur 1: Conceptueel model – Het effect van blootstelling aan familiebedrijven op ondernemerschapsintenties, gemedieerd door *ENT self-efficacy* en gemoderend door de informele institutionele context

4. Data en methodologie

4.1. Dataset

Om te achterhalen of blootstelling aan familiebedrijven een invloed heeft op de intentie om zelf een onderneming te starten, wordt een kwantitatieve analyse uitgevoerd. De data die gebruikt wordt in dit onderzoek werd aan de hand van Qualtrics verzameld bij de Belgische bevolking. Via gerespecteerde nieuwsgroepen zoals bijvoorbeeld de krant, de radio en andere kanalen zoals LinkedIn werd een grote groep respondenten bereikt. De opzet van het onderzoek werd gepositioneerd als een algemene studie naar ondernemerschap onder de Belgische bevolking. Het specifieke doel van het onderzoek werd niet vermeld, zodat vertekeningen vermeden worden. Deze unieke dataset geeft de mogelijkheid om de hypothesen van het onderzoek te testen. De vragenlijst die de respondenten invulden bevat stellingen over verschillende onderwerpen met betrekking tot ondernemerschap, wat betekent dat niet alle items of variabelen relevant zijn voor het onderzoek.

Voorgaande studies naar ondernemerschap baseren hun resultaten voornamelijk op studentensteekproeven. Hoewel deze steekproeven nuttige inzichten bieden, kunnen de resultaten niet altijd naar de algemene bevolking gegeneraliseerd worden. Conform Hanel en Vione (2016) kan het generaliseren van studenten naar de algemene bevolking problematisch zijn wanneer persoonlijke variabelen gebruikt worden, omdat studenten meestal willekeurig verschillen van de algemene bevolking. De steekproef van de Belgische algemene bevolking biedt bijgevolg een meerwaarde voor de bestaande literatuur, omdat de unieke steekproef een representatiever beeld geeft van ondernemerschapintenties in de Belgische samenleving.

4.2. Beschrijving steekproef

De dataset bestaat uit de gegevens van 1681 respondenten, waarvan 1.076 mannen, 603 vrouwen en twee personen die hun geslacht liever niet vrijgeven. Om de interpretatie van de regressieanalyse te vergemakkelijken worden deze twee personen later in de dataset aangeduid als "System missing". De gemiddelde leeftijd van de respondenten is 53 jaar, met een minimum van 17 jaar en een maximum van 91 jaar. Daarnaast is het hoogst behaalde diploma van de respondenten een middelbaar of hogeschool diploma met respectievelijk 575 en 586 respondenten. 393 respondenten behaalden een universitair diploma en 86 respondenten behaalden een postuniversitair diploma. Van de 1.065 respondenten die over een hogeschool, universitair of postuniversitair diploma bezitten, zijn er 413 respondenten die over een bedrijfseconomisch diploma bezitten en 652 respondenten die over een niet-bedrijfseconomisch diploma bezitten. Tot slot zijn er in totaal 41 respondenten die geen middelbaar diploma hebben gehaald.

4.3. Variabelen

4.3.1. Onafhankelijke variabele

De onafhankelijke variabele voor dit onderzoek is blootstelling aan familiebedrijven. Die variabele is onafhankelijk van de andere variabelen in het model en vormt in deze context het startpunt voor de ontwikkeling van ondernemerschapsintenties. In de vragenlijst wordt blootstelling aan familiebedrijven gemeten aan de hand van twee items waarin respondenten worden gevraagd naar hun eerdere indirecte ervaringen met ondernemerschap. De items worden als volgt geformuleerd: (1) is één van uw ouders momenteel eigenaar van een zaak of onderneming? Of was dat ooit het geval in het verleden? en (2) is een familielid (niet uw ouders) van u momenteel eigenaar van een zaak of onderneming? Of was dat ooit het geval in het verleden?. Deze items worden gemeten aan de hand van een schaal, waarbij 1 staat voor "Ja (momenteel)", 2 staat voor "Ja (nu niet, vroeger wel)", 3 en 4 staan voor "Nee". Het eerste item verwijst naar de indirecte ervaring door ondernemende ouders. Het tweede item verwijst naar de indirecte ervaring door andere ondernemende familieleden. Voor de indirecte ervaring door ouders en familieleden worden twee aparte dummyvariabelen gemaakt, waarbij 1 voor "Aanwezig" staat en 0 voor "Niet aanwezig". Daarna wordt de som van de twee dummyvariabelen berekend om een indexvariabele te creëren, waardoor de resultaten van de regressieanalyse eenvoudiger geïnterpreteerd kunnen worden.

4.3.2. Afhankelijke variabele

Om de afhankelijke variabele ondernemerschapsintentie te meten wordt er gebruik gemaakt van de *Entrepreneurial Intention Questionnaire* (EIQ) die door Liñán et al. (2009) werd opgesteld. De ondernemerschapsintentie van de respondenten wordt bepaald aan de hand van zes items, namelijk: (1) ik ben bereid om alles te doen om ondernemer te zijn, (2) mijn professionele doel is ondernemer worden, (3) ik zal er alles aan doen om mijn eigen onderneming te starten en te leiden, (4) ik ben vastbesloten om in de toekomst een onderneming te starten en te leiden, (5) ik heb heel serieus overwogen om een onderneming te starten, en tot slot (6) ik heb een sterke intentie om ooit een onderneming te starten. De zes items worden gemeten aan de hand van een 7-punt Likert schaal, waarbij 1 staat voor "Helemaal oneens" en 7 staat voor "Helemaal eens". Cronbach's alfa voor het ondernemerschapsintenties-construct is 0,967. Na de factoranalyse wordt van de zes items het gemiddelde berekend om een algemene variabele te bekomen die later in de regressieanalyse wordt gebruikt.

4.3.3. Mediërende variabele

Om *ENT self-efficacy* te meten wordt er gebruik gemaakt van vier items die ontwikkeld werden door Zhao, Seibert en Hills (2005). Aan de respondenten wordt er gevraagd hoeveel vertrouwen ze hebben in (1) het succesvol identificeren van nieuwe business opportuniteiten, (2) het succesvol creëren en (3) commercialiseren van nieuwe producten of diensten, en (4) het succesvol creatief nadenken. Deze vier items worden gemeten aan de hand van een 7-punt Likert schaal, waarbij 1 staat voor "Helemaal oneens" en 7 staat voor "Helemaal eens". Cronbach's alfa voor het construct *ENT self-efficacy* is 0,916. Na de factoranalyse wordt van de vier items het gemiddelde berekend om een algemene variabele te bekomen die later in de regressieanalyse wordt gebruikt.

4.3.4. Modererende variabele

De informele institutionele context van België als moderator wordt gemeten aan de hand van drie items: (1) in het algemeen, volgens u: In België stimuleert de nationale cultuur niet het nemen van ondernemersrisico's, (2) in het algemeen, volgens u: In België is de nationale cultuur niet ondersteunend voor het individueel succes dat bereikt wordt door eigen persoonlijke inspanningen, (3) in het algemeen, volgens u: In België benadrukt de nationale cultuur niet de verantwoordelijkheid die het individu heeft (in plaats van het collectief) in het leiden van zijn of haar eigen leven. Deze drie items worden gemeten aan de hand van een 7-punt Likert schaal, waarbij 1 staat voor "Helemaal oneens" en 7 staat voor "Helemaal eens". Cronbach's alfa voor het construct is 0,841. Na de factoranalyse wordt van de drie items het gemiddelde berekend om een algemene variabele te bekomen die later in de regressieanalyse wordt gebruikt.

4.3.5. Controlevariabelen

Niet alleen de bovenstaande variabelen kunnen de intentie om een onderneming te starten beïnvloeden. In het onderzoeksmodel worden een aantal controlevariabelen opgenomen om rekening te houden met bijkomende invloeden in het kader van ondernemerschapsintenties. Ten eerste wordt er gecontroleerd voor de leeftijd van de respondent. Volgens Schlaegel en Koenig (2014) heeft de leeftijd van een individu mogelijks een invloed op ondernemerschapsintenties. Uit de resultaten van het onderzoek van Hatak, Harms en Fink (2015) blijkt dat naarmate werknemers ouder worden, ze minder snel zullen ondernemen dan hun jongere collega's. Daarnaast wordt er voor het geslacht van de respondent gecontroleerd. Zo blijkt uit het onderzoek van BarNir et al. (2011) dat het effect van ondernemende rolmodellen op *self-efficacy* sterker is bij vrouwen. Daarnaast stellen Haus, Steinmetz, Isidor en Kabst (2013) vast dat vrouwen hun intenties in mindere mate omzetten in actie dan mannen. Om te controleren voor het geslacht wordt er een dummyvariabele gemaakt, waarbij 1 staat voor "Man" en 0 staat voor "Vrouw" en voor "System missing". Verder zal het opleidingsniveau van de respondenten als controlevariabele gebruikt worden. Het onderzoek van Ilhan, Ertuna, en Gurel (2011) stelt vast dat hooggeschoolde individuen sterkere ondernemerschapsintenties ontwikkelen. Voor het opleidingsniveau wordt er een dummyvariabele gemaakt waarbij de hooggeschoolde respondenten (d.w.z. hogeschool, universiteit en postuniversiteit) ingedeeld zijn in eenzelfde groep (1) en laaggeschoolde respondenten (d.w.z. geen diploma, lager onderwijs en middelbaar onderwijs) in een tweede groep (0). Volgens Kolvereid en Moen (1997) kan werkervaring ook een invloed hebben op de intentie om een onderneming te starten. Volgens Meoli, Fini, Sobrero, en Wiklund (2020), conform (Kolvereid et al., 1997), heeft werkervaring een positieve invloed op de waarschijnlijkheid van het starten van een onderneming. Voor de controlevariabele werkervaring wordt een dummyvariabele gemaakt, waarbij 1 staat voor "Werkervaring" en 0 staat voor "Geen werkervaring". De laatste controlevariabele is het gedrag ten opzichte van risico. Aan de respondenten wordt het volgende gevraagd: "In het algemeen, bent u iemand die bereid is om risico's te nemen of vermijdt u eerder risico's?" De antwoorden van de respondenten worden gemeten aan de hand van een 7-punt Likert schaal, waarbij 1 staat voor "Helemaal niet bereid" en 7 staat voor "Helemaal bereid". Zhao et al. (2005) vonden in hun onderzoek een positieve relatie tussen de bereidheid van MBA-studenten om risico's te nemen en hun *ENT self-efficacy* en ondernemerschapsintenties.

4.4. Methode

Voor de analyse van het gemodereerd mediatiemodel wordt de PROCESS-macro ontwikkeld door Andrew F. Hayes gebruikt. De PROCESS-macro is een berekeningsprocedure voor SPSS die moderatie- of mediatieanalyses uitvoert, alsook hun combinatie, zoals gemodereerde mediatie en gemedieerde moderatie (Hayes, 2012). De PROCESS-macro berekent onder andere de directe en indirecte effecten in mediatiemodellen en de voorwaardelijke indirecte effecten in gemodereerde mediatiemodellen (Hayes, 2012). Met de PROCESS-macro kunnen hypothesen getest worden over de variabelen die verantwoordelijk zijn voor de relatie tussen onafhankelijke en afhankelijke variabelen. Volgens Hayes (2012) kan de PROCESS-macro ook bootstrapping uitvoeren, een techniek die gebruikt wordt om betrouwbaarheidsintervallen te berekenen voor de indirecte effecten in mediatiemodellen. Volgens Haukoos en Lewis (2005) is bootstrapping een resamplingtechniek waarbij herhaaldelijk steekproeven genomen worden uit een dataset om de steekproefverdeling te kunnen schatten. Die steekproefverdeling kan vervolgens gebruikt worden om standaardfouten en betrouwbaarheidsintervallen te berekenen (Haukoos et al., 2005), wat informatie geeft over de nauwkeurigheid van de geschatte indirecte effecten. Haukoos et al. (2005) benadrukken dat het gebruik van betrouwbaarheidsintervallen sterk aangeraden wordt, omdat intervallen meer informatie geven dan p-waarden. Bootstrapping is dus een robuuste techniek om de betrouwbaarheid van mediatiemodellen te evalueren en om statistische conclusies te vormen over de effecten.

Eén van de sterktes van de PROCESS-macro als hulpmiddel voor data-analyse is het gemak waarmee de data-analist een model kan specificeren en de verschillende gemedieerde en gemodereerde effecten kan schatten (Hayes, 2012). De versie van de PROCESS-macro die in dit onderzoek gebruikt wordt bevat 92 modellen die gericht zijn op het analyseren en het begrijpen van complexe relaties tussen de variabelen. Bij de PROCESS-macro hoort ook een documentatie die de verschillende modellen visualiseert samen met de bijhorende modelnummers (Hayes, 2012). Aan het begin van de data-analyse is het noodzakelijk om het juiste model voor het onderzoek te selecteren. Daarna verschijnt er een set variabelen die door de data-analist ingevuld moet worden, zodat de PROCESS-macro weet welke rol de verschillende variabelen in het model spelen (bijv. onafhankelijke variabele, mediator, moderator, afhankelijke variabele, ...) (Hayes, 2012). Aan de PROCESS-macro zijn ook enkele beperkingen verbonden. Ten eerste kan de PROCESS-macro slechts één afhankelijke variabele behandelen in een analyse. Deze beperking vormt geen probleem voor dit onderzoek, omdat ondernemerschapsintentie de enige afhankelijke variabele is. Daarnaast kan de PROCESS-macro van Hayes geen ondersteuning bieden voor het testen van wederkerige relaties ($X \rightarrow Y$ en $Y \rightarrow X$). Dit onderzoek analyseert het verband van de variabelen in slechts één richting, waardoor ook deze beperking geen probleem vormt.

5. Resultaten

5.1. Betrouwbaarheid en validiteit

Om de betrouwbaarheid en validiteit van de variabelen te beoordelen wordt allereerst Barlett's Test of Sphericity berekend. Deze test beoordeelt of de correlaties tussen de variabelen significant zijn. Een significant resultaat van Barlett's Test of Sphericity duidt erop dat de correlaties tussen de variabelen niet nul zijn, wat noodzakelijk is voor het uitvoeren van een factoranalyse. Daarnaast beoordeelt de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) test of de gegevens geschikt zijn voor een factoranalyse. Gegevens met KMO-waarden boven 0,800 worden over het algemeen beschouwd als acceptabel voor een factoranalyse, omdat het aangeeft dat er voldoende correlatie is tussen de variabelen voor een zinvolle analyse. Barlett's Test of Sphericity ($p < 0,001$) en de KMO-test (0,908) geven beide significante resultaten, wat betekent dat de gegevens geschikt zijn voor het uitvoeren van een factoranalyse.

Op de relevante items wordt een verkennende factoranalyse (EFA) uitgevoerd met behulp van een hoofdcomponentenanalyse (PCA) en varimax rotatie. Met behulp van een factoranalyse kunnen de onderliggende factoren geïdentificeerd worden die behoren tot de variabelen in de dataset. Het doel van een hoofdcomponentenanalyse is om de belangrijkste combinaties van variabelen, die de meeste variantie in de data verklaren, te identificeren. De algemene minimumwaarde van een factorlading wordt vastgesteld op 0,3. Een factorlading van 0,3 of hoger geeft aan dat het item sterk bijdraagt aan de factor. De resultaten tonen dat alle items een factorlading hoger dan 0,3 hebben. De communaliteit van de schaal, die aangeeft hoeveel van de variantie van een variabele verklaard wordt door de factoren, wordt ook beoordeeld. Waarden kleiner dan 0,5 duiden op items die niet goed passen bij de factoroplossing en mogelijk uit de analyse moeten worden verwijderd. De resultaten van de factoranalyse tonen dat alle communaliteiten een waarde hoger dan 0,5 hebben. Na het uitvoeren van verschillende factoranalyses met verschillende combinaties leverde de uiteindelijke factoroplossing vier factoren op met eigenwaarden groter dan 1, die cumulatief 79,79% van de variantie in de gegevens verklaren. Dat impliceert dat de factoranalyse een aanzienlijk deel van de variabiliteit in de dataset heeft kunnen verklaren door de gegevens in vier onderliggende factoren te groeperen. De factoren die als onderdeel van deze EFA worden geïdentificeerd, komen overeen met het theoretische voorstel in het onderzoek. Factor 1 omvat de items Q16 en Q17, waarnaar verwezen wordt als blootstelling aan familiebedrijven. Factor 2 omvat de items Q28_1 tot en met Q28_4, waarnaar verwezen wordt als *ENT self-efficacy*. Factor 3 omvat de items Q35_1 tot en met Q35_6, die ondernemerschapsintenties genoemd worden. Tot slot omvat factor 4 de items Q43_2, Q43_4 en Q43_5, die behoren tot de informele institutionele variabele. Tabel 1 toont de geroteerde matrix met vier factoren waaruit vastgesteld kan worden dat alle items alleen op hun theoretisch toegewezen factor laden.

Om de mate van interne consistentie tussen de items te beoordelen wordt Cronbach's alfa berekend. Een Cronbach's alfa-waarde van 0,7 of hoger wordt over het algemeen als acceptabel beschouwd voor onderzoeksdoeleinden. De Cronbach's alfa-waarden variërend tussen 0,841 en 0,967 duiden op een hoge interne consistentie. Daaruit wordt vastgesteld dat iedere schaal zeer betrouwbaar is.

Tabel 1: Resultaten factorladingen

Items	Factor			
	Blootstelling aan familiebedrijven	ENT self-efficacy	Ondernemerschapsintenties	Informele institutionele context
Q16	.696			
Q17	.830			
Q28_1		.806		
Q28_2		.838		
Q28_3		.840		
Q28_4		.770		
Q35_1			.862	
Q35_2			.907	
Q35_3			.894	
Q35_4			.914	
Q35_5			.826	
Q35_6			.899	
Q43_2				.829
Q43_4				.907
Q43_5				.875
Cronbach's α		.916	.967	.841

Extratiemethode: Principal Component Analysis; Rotatiemethode: Varimax met Kaiser normalisatie; Factorladingen kleiner dan 0.30 worden niet weergegeven.

5.2. Beschrijvende statistieken en correlatiematrix

In Tabel 2 worden de beschrijvende statistieken en correlaties van de variabelen weergegeven. De vragenlijst werd ingevuld door 1681 respondenten, waarvan 1.076 (64%) mannen, 603 (35,9%) vrouwen en 2 (1%) personen die hun geslacht liever niet vrijgeven. De gemiddelde leeftijd van de respondenten is 53 jaar. Daarnaast zijn 1.065 (63,40%) respondenten hooggeschoold. Verder blijkt uit de resultaten dat 1.134 (67,50%) respondenten indirect zijn blootgesteld aan familiebedrijven. Die groep omvat de respondenten die indirecte blootstelling krijgen door hun ondernemende ouders of andere ondernemende familieleden. In tabel 2 wordt ook de gemiddelde score opgenomen die de respondenten geven aan *ENT self-efficacy* en hun intentie om een onderneming op te starten. Zo wordt er een gemiddelde score van 3,790 gegeven aan *ENT self-efficacy*. Die score geeft aan hoe respondenten hun capaciteiten tot ondernemen inschatten. Tot slot blijkt uit de resultaten van Tabel 2 dat de ondernemerschapsintenties van de respondenten laag liggen. De gemiddelde score is namelijk 2,868.

Tabel 2 toont ook de correlatiematrix die aantoont welke variabelen statistisch significant gerelateerd zijn. De resultaten laten zien dat elke variabele een significant verband heeft met ondernemerschapsintenties. Er is een significant negatief verband tussen de leeftijd en de intentie om een onderneming te starten. Daarnaast is er een significant negatief verband tussen de werkervaring en de ondernemerschapsintenties van een individu. De overige controlevariabelen, inclusief geslacht, opleidingsniveau en risicobereidheid, vertonen een significant positief verband met ondernemerschapsintenties. De mediërende variabele, *ENT self-efficacy*, heeft een significant positief verband met ondernemerschapsintenties ($r = .647$). Dat betekent dat individuen met een hoge *ENT self-efficacy* ook sterkere ondernemerschapsintenties vertonen. Bovendien vertoont de modererende variabele, namelijk de institutionele omgeving ($r = .080$), ook een significant positief verband met ondernemerschapsintenties. Het voorgaande suggereert dat positieve veranderingen in de institutionele context samengaan met een toename in ondernemerschapsintenties. Met andere woorden, een gunstigere institutionele context gaat samen met een verhoogde intentie om

te ondernemen. De correlatiematrix toont ook een significant positief verband tussen de onafhankelijke variabele, blootstelling aan familiebedrijven, en de intentie om een onderneming op te starten ($r = .272$). Dit suggereert dat een toename in blootstelling aan familiebedrijven samengaat met een toename in ondernemerschapsintenties. Daarnaast vertoont blootstelling aan familiebedrijven ook een significant positief verband met *ENT self-efficacy* ($r = .267$), wat impliceert dat een toename in blootstelling aan familiebedrijven samengaat met een toename in *ENT self-efficacy*.

Het is belangrijk om op te merken dat een correlatiematrix geen informatie geeft over de oorzakelijke verbanden. Met andere woorden, de correlatie zegt niets over de invloed die een variabele heeft op een andere variabele, het beschrijft enkel de relatie tussen variabelen. Het plus- en minteken duiden respectievelijk op een positieve en negatieve correlatie. Een positieve correlatie geeft aan dat bij toename van de ene variabele, de andere variabele ook toeneemt. Een negatieve correlatie geeft aan dat bij toename van de ene variabele, de andere variabele afneemt. De coëfficiënt van de correlatie geeft een indicatie van de sterkte van de relatie. De coëfficiënten 1 en -1 staan voor een perfecte correlatie, terwijl 0 betekent dat er geen verband is tussen de variabelen.

Tot slot wordt er getest op multicollineariteit. Multicollineariteit verwijst naar een situatie waarin twee of meer voorspellers in een regressiemodel te sterk gecorreleerd zijn ($r > 0.7$), wat betekent dat ze mogelijk dezelfde variantie in het model verklaren. Deze sterke correlatie kan leiden tot overlap tussen de voorspellers, waardoor de unieke bijdrage van elke voorspeller moeilijk bepaald kan worden. Hoewel er weinig correlaties boven de drempelwaarde van 0.7 liggen, wordt de variantie-inflatiefactor (VIF) berekend om multicollineariteit uit te sluiten. VIF-waarden groter dan of gelijk aan 5 duiden op multicollineariteit tussen de voorspellende variabelen (Hair, Risher, Sarstedt, en Ringle, 2019). De VIF-waarden van de voorspellers in het model liggen niet hoger dan 1.077, wat aantoont dat multicollineariteit geen probleem vormt voor de analyse.

Tabel 2: Beschrijvende statistieken en correlaties

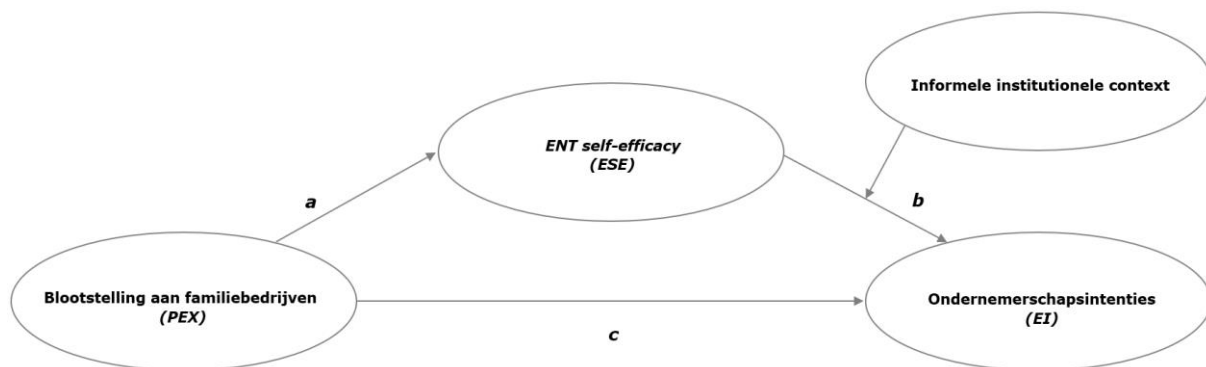
	Gem.	SD	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1 PEX	.924	.755	1								
2 Geslacht	.641	.480	.001	1							
3 Leeftijd	53.602	16.340	-.143**	.195**	1						
4 Opleidingsniveau	.634	.482	.065**	-.110**	-.210**	1					
5 Risicobereidheid	3.700	1.671	.215**	.119**	-.192**	.113**	1				
6 Werkervaring	28.634	14.883	-.130**	.212**	.903**	-.231**	-.160**	1			
7 ESE	3.790	1.646	.267**	.102**	-.222**	.152**	.598**	-.185**	1		
8 Institutionele omgeving	3.737	1.205	.006	-.066**	.032	-.067**	.001	.040	.016	1	
9 EI	2.868	1.830	.272**	.119**	-.368**	.103**	.546**	-.324**	.647**	.080**	1

N = 1681; ** Correlatie is significant op het niveau 0.01 (2-tailed); * Correlatie is significant op het niveau 0.05 (2-tailed).

Geslacht = 1 indien man; Opleidingsniveau = 1 indien hooggeschoold

5.3. Regressieanalyse

Het directe verband tussen blootstelling aan familiebedrijven en ondernemerschapsintenties is slechts een klein onderdeel van dit onderzoek. Conform Zapkau et al. (2015) is het indirect effect van blootstelling aan familiebedrijven op de intentie om een onderneming te starten namelijk groter dan het direct effect. Er wordt daarom onderzocht of *ENT self-efficacy* de relatie tussen blootstelling aan familiebedrijven en ondernemerschapsintenties medieert. Daarnaast wordt er onderzocht of de informele institutionele context de relatie tussen blootstelling aan familiebedrijven en *ENT self-efficacy* modereert. Om de hypothesen te testen wordt model 14 gebruikt, één van de gemodereerde mediatiemodellen uit Hayes' PROCESS-macro. In het model van Hayes worden twee paden geanalyseerd. Het directe pad wordt aangeduid als "c". Dit pad geeft het direct effect weer tussen de onafhankelijke variabele blootstelling aan familiebedrijven en de afhankelijke variabele ondernemerschapsintenties. Het indirecte pad wordt aangeduid als "ab", dat het indirect effect berekent. Het indirect effect wordt berekend door het effect van blootstelling aan familiebedrijven op *ENT self-efficacy* (a) te vermenigvuldigen met het effect van *ENT self-efficacy* op ondernemerschapsintenties (b). Het moderatie-effect wordt berekend door het effect van *ENT self-efficacy* en de informele institutionele context te vermenigvuldigen. Tabel 3a toont de resultaten van het gemodereerde mediatiemodel dat gebruikt werd om de hypothesen te testen.



Figuur 2: Conceptueel model - Paden a, b, en c volgens Hayes

Uit de resultaten blijkt dat hypothese 1 bevestigd kan worden. Blootstelling aan familiebedrijven heeft namelijk een significant positief effect op ondernemerschapsintenties ($\beta = .1763$, $p < 0.05$). Naarmate de respondent meer blootgesteld wordt aan familiebedrijven door ondernemende ouders en/of ondernemende familieleden, dan zal de ontwikkeling van ondernemerschapsintenties toenemen. Niet alleen blootstelling aan familiebedrijven beïnvloedt de ontwikkeling van ondernemerschapsintenties, daarom wordt er ook gecontroleerd voor enkele controlevariabelen. Mannen hebben een hogere intentie om een onderneming te starten dan vrouwen ($\beta = .3361$, $p < 0.05$). Daarnaast stijgen de ondernemerschapsintenties naarmate de respondenten meer bereid zijn om risico's te nemen ($\beta = .2288$, $p < 0.05$). Hoewel het opleidingsniveau een significant effect heeft op ondernemerschapsintenties, heeft dit effect niet het verwachte toestandsteken. De resultaten tonen namelijk een significant negatief effect tussen het opleidingsniveau van de respondenten en hun intentie om te ondernemen ($\beta = -.1611$, $p < 0.05$). De leeftijd van de respondenten heeft een significante negatieve invloed op ondernemerschapsintenties. De

ondernemerschapsintenties worden dus kleiner naarmate de respondenten ouder worden ($\beta = -.0278$, $p < 0.05$). Tot slot heeft de controlevariabele werkervaring geen significante invloed op de ontwikkeling van ondernemerschapsintenties.

Hypothese 2 stelt dat blootstelling aan familiebedrijven een significant positief effect heeft op de ontwikkeling van *ENT self-efficacy*. De hypothese wordt door de resultaten van de analyse bevestigd, want blootstelling aan familiebedrijven heeft een significante positieve invloed op *ENT self-efficacy* ($\beta = .2970$, $p < 0.05$). Ook voor *ENT self-efficacy* wordt er gecontroleerd voor de controlevariabelen. Tussen de leeftijd van de respondent en de mate van *ENT self-efficacy* bestaat een significant negatief verband ($\beta = -.0115$, $p < 0.05$), wat betekent dat oudere respondenten minder *ENT self-efficacy* vertonen dan jongere respondenten. De overige controlevariabelen hebben een significante positieve relatie met *ENT self-efficacy*. Het geslacht beïnvloedt *ENT self-efficacy* positief, wat wil zeggen dat mannen een sterkere *ENT self-efficacy* hebben dan vrouwen ($\beta = .2288$, $p < 0.05$). Daarnaast hebben hooggeschoolde respondenten meer *ENT self-efficacy* dan laaggeschoolde respondenten ($\beta = .2361$, $p < 0.05$). Ook heeft de werkervaring van de respondent een significant positief effect op de aanwezigheid van *ENT self-efficacy* ($\beta = .3465$, $p < 0.05$). Tot slot hebben respondenten die bereid zijn om risico's te nemen een hogere *ENT self-efficacy* dan respondenten met risicoaversie ($\beta = .5269$, $p < 0.05$).

Hypothese 3 beweert dat *ENT self-efficacy* een significante positieve invloed heeft op ondernemerschapsintenties. De resultaten van de analyse ondersteunen deze hypothese, want naarmate *ENT self-efficacy* stijgt zal de intentie om te ondernemen ook stijgen ($\beta = .6443$, $p < 0.05$). Op basis van het voorgaande wordt hypothese 4 bevestigd, die beweert dat de relatie tussen blootstelling aan familiebedrijven en ondernemerschapsintenties gemedieerd wordt door *ENT self-efficacy*. De resultaten van deze studie zijn in overeenstemming met de Baron en Kenny (1986) benadering voor het testen van mediatie. Uit de analyses blijkt dat blootstelling aan familiebedrijven een significant positief effect heeft op ondernemerschapsintenties ($X \rightarrow Y$). Daarnaast is er aangetoond dat blootstelling aan familiebedrijven een significant positief effect heeft op *ENT self-efficacy* ($X \rightarrow M$). Verder bevestigen de resultaten dat *ENT self-efficacy* een significant positief effect heeft op ondernemerschapsintenties ($M \rightarrow Y$). Deze bevindingen ondersteunen het theoretisch model waarin *ENT self-efficacy* de relatie tussen blootstelling aan familiebedrijven en ondernemerschapsintenties medieert.

Hypothese 5 beweert dat de informele institutionele context van België de relatie tussen *ENT self-efficacy* en ondernemerschapsintenties modereert. Uit de resultaten van de gemodereerde mediatie blijkt dat de interactie een significant negatief effect heeft op ondernemerschapsintenties ($\beta = -.0402$, $p < 0.05$). Met andere woorden, de relatie tussen *ENT self-efficacy* en ondernemerschapsintenties verzwakt, omdat de informele institutionele context van België als niet-ondernemend beschouwd wordt. Voor deze interactie wordt ook de Johnson-Neyman significantieregio berekend. Het Johnson-Neyman interval specificeert het bereik waarbinnen het moderatoreffect significant is en waarbuiten het moderatoreffect niet significant is. De resultaten tonen aan dat er geen overgangspunten van statistische significantie binnen het waargenomen bereik van de moderator gevonden worden. Met andere woorden, het effect van de moderator is significant voor het volledige bereik.

Het model vat nogmaals het direct en het indirect effect samen, zoals voorgesteld in Tabel 3b. Het direct effect van blootstelling aan familiebedrijven op de intentie om te ondernemen in aanwezigheid van de mediator *ENT self-efficacy* is positief en significant ($\beta = .1763$, $p < 0.05$). Het indirect effect van blootstelling aan familiebedrijven op ondernemerschapsintenties via *ENT self-efficacy* is positief en significant. Tot slot geeft het model de index van de gemodereerde mediatie, waaruit de significantie van het gehele moderatiemodel vastgesteld kan worden. De index is $-.0119$ en het 95% betrouwbaarheidsinterval bevat geen nul ($[-.0219 ; -.0036]$). Daaruit kan vastgesteld worden dat de mate waarin *ENT self-efficacy* de relatie tussen blootstelling aan familiebedrijven en ondernemerschapsintenties medieert, afhankelijk is van de informele institutionele context.

Tabel 3a: Resultaten regressieanalyse model 14: gemodereerde mediatie

Model	β	p	LLCI	ULCI
Mediërende variabele <i>ENT self-efficacy</i>				
PEX	,2970	,0000	,2109	,3831
Leeftijd	-,0115	,0000	-,0161	-,0070
Geslacht	,2288	,0006	,0988	,3588
Opleidingsniveau	,2361	,0006	,1019	,3703
Werkervaring	,3465	,0155	,0660	,6271
Risicobereidheid	,5269	,0000	,4866	,5672
$R^2 = ,3975$; $F(HC0) = 226,3253$; $p = .0000$				
Afhankelijke variabele Ondernemerschapsintenties				
PEX	,1763	,0002	,0846	,2681
ESE	,6443	,0000	,5311	,7575
Informele institutionele omgeving	,1216	,0235	,0164	,2267
Interactie_1	-,0402	,0050	-,0683	-,0121
Leeftijd	-,0278	,0000	-,0323	-,0233
Geslacht	,3361	,0000	,2036	,4686
Opleidingsniveau	-,1611	,0168	-,2932	-,0291
Werkervaring	,0953	,5842	-,2462	,4369
Risicobereidheid	,2288	,0000	,1816	,2760
$R^2 = ,5219$; $F(HC0) = 251,3993$; $p = .0000$				

N = 1679. Niet-gestandaardiseerde regressiecoëfficiënten worden weergegeven. Bootstrap = 10 000.
LL = lower limit. UL = upper limit. CI = confidence interval.

Tabel 3b: Directe en indirecte effecten model 14: gemodereerde mediatie

	Effect	se (HC0)	p	LLCI	ULCI
<i>Direct effect</i>					
PEX → EI	,1763	,0468	,0002	,0846	,2681
	Moderator-waarde	Effect	BootSE	BootLLCI	BootULCI
<i>Voorwaardelijk indirect effect</i>					
PEX → ESE → EI	2,5527	,1609	,0258	,1113	,2119
	3,8350	,1456	,0230	,1009	,1909
	5,1174	,1303	,0215	,0886	,1729
		Index	BootSE	BootLLCI	BootULCI
<i>Index van gemodereerde mediatie</i>					
		-,0119	,0047	-,0219	-,0036

N = 1679. Niet-gestandaardiseerde regressiecoëfficiënten worden weergegeven. Bootstrap = 10 000.
Moderatorwaarden in voorwaardelijke tabel zijn het gemiddelde en +/- SD van het gemiddelde.
LL = lower limit. UL = upper limit. CI = confidence interval.

5.4. Robuustheidstest

Om de robuustheid en de stabiliteit van de regressieresultaten te beoordelen, wordt een robuustheidstest uitgevoerd. Als robuustheidstest wordt dezelfde analyse uitgevoerd op de bevolking op arbeidsleeftijd. De bevolking op arbeidsleeftijd bestaat uit de respondenten die 16 tot en met 64 jaar oud zijn. Deze selectie resulteert in een set van 1156 respondenten, waarbij de focus ligt op de bevolking op arbeidsleeftijd binnen de algemene bevolking. In Tabel 4 wordt de frequentie van de bevolking op arbeidsleeftijd weergegeven.

Tabel 4: Frequentie bevolking op arbeidsleeftijd

	Respondenten	Percentage
Bevolking op arbeidsleeftijd (16-64 jarigen)	1156	68,85%
Overige bevolking	523	31,15%
Totaal	1679	100%

De regressieresultaten van de bevolking op arbeidsleeftijd worden weergegeven in Tabel 5. Er bestaat geen groot verschil voor het direct effect van blootstelling aan familiebedrijven en ondernemerschapsintenties in aanwezigheid van *ENT self-efficacy*. Het direct effect is nog steeds significant en positief, maar ten opzichte van de algemene steekproef wel licht gedaald ($\beta = .1731$, $p < 0,05$). Het indirect effect van blootstelling aan familiebedrijven op ondernemerschapsintenties via *ENT self-efficacy* blijft ook bij de bevolking op arbeidsleeftijd significant en positief. Uit de resultaten van de robuustheidstest kan nog steeds vastgesteld worden dat de relatie gemodereerd wordt, want de index van de gemodereerde mediatie is significant. De index is $-.0128$ en het 95% betrouwbaarheidsinterval bevat geen nul ($[-.0257 ; -.0027]$). Net zoals bij de algemene bevolking heeft de modererende variabele een negatief effect op de relatie tussen *ENT self-efficacy* en ondernemerschapsintenties, alleen is de index van gemodereerde mediatie bij de bevolking op arbeidsleeftijd net iets groter.

Tabel 5: Directe en indirecte effecten model 14: gemodereerde mediatie

	Effect	se (HCO)	p	LLCI	ULCI
<i>Direct effect</i>					
PEX → EI	,1731	,0594	,0036	,0566	,2895
	Moderator-waarde	Effect	BootSE	BootLLCI	BootULCI
<i>Voorwaardelijk indirect effect</i>					
PEX → ESE → EI	2,5389	,1607	,0342	,0958	,2306
	3,8322	,1441	,0300	,0866	,2053
	5,1255	,1276	,0274	,0759	,1837
	Index	BootSE	BootLLCI	BootULCI	
<i>Index van gemodereerde mediatie</i>					
	-,0128	,0059	-,0257	-,0027	

N = 1156. Niet-gestandaardiseerde regressiecoëfficiënten worden weergegeven. Bootstrap = 10 000.

Moderatorwaarden in voorwaardelijke tabel zijn het gemiddelde en +/- SD van het gemiddelde.

LL = lower limit. UL = upper limit. CI = confidence interval.

6. Discussie

6.1. Contributies

Hoewel de bestaande literatuur verschillende verklaringen geeft voor het verband tussen blootstelling aan familiebedrijven en ondernemerschapsintenties, blijven bepaalde onderliggende dynamieken in deze relatie onderbelicht. Deze masterproef beoogt een bijdrage te leveren aan de bestaande literatuur door het verband tussen blootstelling aan familiebedrijven en ondernemerschapsintenties te verklaren via individuele cognitieve factoren en contextuele factoren. De bijdrage aan de literatuur wordt op drie manieren geleverd. Ten eerste, in tegenstelling tot de meerderheid van eerdere onderzoeken die de *Theory of Planned Behavior* (Ajzen, 1991) gebruikt, baseert deze masterproef zich op de *Social Cognitive Career Theory* (Lent et al., 2002). SCCT bevat een specifieke component voor *ENT self-efficacy*, die waardevolle inzichten biedt in hoe cognitieve factoren bijdragen aan de vorming van ondernemerschapsintenties. Ten tweede, deze masterproef integreert een cruciaal interactie-effect, namelijk de invloed van de informele institutionele context. Door gebruik te maken van de institutionele theorie (North, 1990) bestudeert dit onderzoek niet alleen de individuele cognitieve factoren, maar ook de diepgewortelde contextuele factoren die ondernemerschapsintenties beïnvloeden. Op deze manier wordt een meer omvattend beeld gevormd van de factoren die de relatie tussen blootstelling aan familiebedrijven en ondernemerschapsintenties beïnvloeden. Tot slot beoogt deze masterproef bijdrage te leveren aan de literatuur door gebruik te maken van een steekproef uit de algemene bevolking, omdat voorgaande onderzoeken baseren zich voornamelijk op studentensteekproeven. Door een steekproef uit de algemene bevolking te gebruiken kunnen de resultaten eenvoudiger gegeneraliseerd worden naar de bredere bevolking, waardoor de relevantie en de toepasbaarheid van de bevindingen wordt vergroot.

Zoals eerdere studies reeds hebben aangetoond, heeft blootstelling aan familiebedrijven een positief effect op ondernemerschapsintenties (Carr et al., 2007; ; Crant, 1996; Zapkau et al., 2015). Carr et al. (2007) concluderen in hun onderzoek dat individuen die blootgesteld worden aan familiebedrijven hogere ondernemerschapsintenties vertonen. Daarnaast concludeert Crant (1996) dat respondenten met ondernemende ouders hogere ondernemerschapsintenties vertonen dan respondenten met niet-ondernemende ouders. De resultaten van dit onderzoek zijn in overeenstemming deze bevindingen, want de analyse toont aan dat blootstelling aan familiebedrijven een positief effect heeft op ondernemerschapsintenties. Met andere woorden, individuen die blootgesteld worden aan familiebedrijven door ondernemende ouders of andere ondernemende familieleden hebben hogere intenties hebben om zelf een onderneming te starten.

De resultaten tonen aan dat blootstelling aan familiebedrijven een significant positief effect heeft op *ENT self-efficacy*. Individuen die blootgesteld worden aan familiebedrijven door ondernemende ouders of andere ondernemende familieleden hebben een hogere *ENT self-efficacy* dan individuen die niet blootgesteld worden aan familiebedrijven. Ondernemende ouders of andere ondernemende familieleden verhogen de *ENT self-efficacy* van individuen via de vier interacties die uiteengezet worden in de *Social Cognitive Career Theory* (Lent et al., 2002). Met andere woorden, blootstelling aan familiebedrijven zorgt ervoor dat de *ENT self-efficacy* van individuen verhoogd wordt. Deze

bevinding sluit aan bij de resultaten van voorgaande onderzoeken, die ook een positief verband vinden tussen blootstelling aan familiebedrijven en *ENT self-efficacy* (Carr et al., 2007; BarNir et al., 2011; Newman et al., 2019).

De resultaten van dit onderzoek tonen aan dat *ENT self-efficacy* een positief effect heeft op ondernemerschapsintenties. Met andere woorden, als individuen sterk geloven in hun capaciteiten om met succes een onderneming op te starten, zal dat ervoor zorgen dat zij meer ondernemerschapsintenties ontwikkelen dan individuen met een lage *ENT self-efficacy*. Dat komt overeen met verschillende voorgaande onderzoeken, die aantonen dat er een positief verband bestaat tussen *ENT self-efficacy* en ondernemerschapsintenties (Boyd et al., 1994; Chen et al., 2011; Zhao et al., 2005; Zellweger et al., 2011; Vanevenhoven & Liguori, 2013). Bijvoorbeeld, Zellweger et al. (2011) concluderen in hun onderzoek dat individuen die afkomstig zijn uit familiebedrijven en een hoge *ENT self-efficacy* hebben, het meest van plan zijn om hun eigen onderneming op te starten.

De voorgaande bevindingen tonen aan dat het verband tussen blootstelling aan familiebedrijven en ondernemerschapsintenties partieel gemedieerd wordt door *ENT self-efficacy*. Deze bevinding komt overeen met de resultaten van Carr et al. (2007), die bevestigen dat het verband tussen blootstelling aan familiebedrijven en ondernemerschapsintenties partieel gemedieerd wordt door *ENT self-efficacy*. Verder tonen de resultaten van dit onderzoek aan dat het indirect effect van blootstelling aan familiebedrijven op ondernemerschapsintenties via *ENT self-efficacy* sterker is dan het direct effect. Deze bevinding komt overeen met Zapkau et al. (2015), die concluderen dat het indirect effect via de mediërende variabele *ENT self-efficacy* sterker is dan het direct effect.

Deze masterproef integreert ook de institutionele theorie van North (1990), die stelt dat de institutionele context van een land een effect heeft op de individuele beslissing om ondernemer te worden (Fuentelsaz et al., 2015). Uit de bevraging van deze studie blijkt dat de informele institutionele context van België als niet-ondernemend wordt gepercipieerd. Deze bevinding is in lijn met de hardnekkige vaststellingen dat België geen stimulerende informele institutionele context heeft voor ondernemerschap. Zo stellen De Mulder et al. (2016) bijvoorbeeld vast dat de informele institutionele context van België al verschillende jaren onderaan de EU15-ranglijst staat. Deze perceptie verklaart het negatief interactie-effect dat de informele institutionele context heeft op de relatie tussen *ENT self-efficacy* en ondernemerschapsintenties. De informele institutionele context van België verzwakt namelijk het omzetten van *ENT self-efficacy* naar ondernemerschapsintenties. Met andere woorden, omdat de informele institutionele context ondernemerschap niet stimuleert, zullen individuen ondanks hun *ENT self-efficacy* minder ondernemerschapsintenties ontwikkelen. Deze bevinding komt overeen met de institutionele benadering, die stelt dat het gedrag van individuen beïnvloed wordt door de institutionele context (North, 1990). Bovendien komt deze bevinding overeen met Urbano et al. (2014), die benadrukken dat de beslissing om een onderneming te starten bepaald wordt door de institutionele context waarin de oprichting zal plaatsvinden.

6.2. Praktische implicaties

De bevindingen tonen aan de informele institutionele context van België als niet-ondernemend gepercipieerd wordt, wat ervoor zorgt dat individuen hun *ENT self-efficacy* minder omzetten naar ondernemerschapsintenties. Onderzoekers hebben er baat bij te begrijpen dat de ondernemerschapsintenties van individuen deels afhankelijk zijn van hun perceptie van de informele institutionele context. Een eerste stap om ondernemerschapsintenties te stimuleren is het verbeteren van de informele institutionele context van België. Echter, de normen, waarden en overtuigingen rond ondernemerschap zijn diep verankerd in het denken en handelen van individuen, waardoor een langdurige aanpak vereist is vooraleer deze perceptie verbeterd wordt. Hoewel de informele institutionele context niet snel gewijzigd kan worden, blijft dit inzicht belangrijk voor onderzoekers die streven naar de bevordering van ondernemerschap en het creëren van een gunstige ondernemerschapscultuur in België.

Een manier om ondernemerschap op kortere termijn te stimuleren begint bij het actief benadrukken van de rol die ondernemende ouders en familieleden spelen in de ontwikkeling van ondernemerschapsintenties. Ondernemende ouders en familieleden kunnen de *ENT self-efficacy* van individuen zodanig stimuleren zodat de beïnvloedende contextuele factoren minder relevant worden bij de beslissing om ondernemer te worden. Op deze manier wordt de kans dat *ENT self-efficacy* omgezet wordt naar ondernemerschapsintenties vergroot. Ondernemende ouders en familieleden kunnen op verschillende manieren bijdragen aan de ontwikkeling van *ENT self-efficacy* en ondernemerschapsintenties. Dat kan door het actief delen van hun eigen kennis en vaardigheden en het voorzien van praktische voorbeelden, zodat de ondernemende skills van de ouders en/of familieleden overgedragen worden aan het individu. Daarnaast kan een ondernemende omgeving worden gecreëerd, waarin ondernemende ouders en/of familieleden het belang van zelfstandigheid en verantwoordelijkheid benadrukken. Bovendien kunnen ondernemende ouders en familieleden individuen voorzien van constructieve feedback, ondersteuning en aanmoediging. Deze verschillende manieren dragen positief bij aan de *ENT self-efficacy* van individuen en zorgen voor motivatie om ondernemerschapsintenties na te streven.

6.3. Beperkingen en aanbevelingen voor toekomstig onderzoek

Deze studie kan enkele beperkingen met zich meebrengen. Een eerste beperking is dat deze studie gebruik maakt van cross-sectionele data, wat betekent dat de gegevens van de bevolking op één moment in de tijd zijn verzameld. Dit cross-sectioneel onderzoek is een momentopname van de Belgische algemene bevolking, waardoor de resultaten geen informatie geven over veranderingen in de tijd. Een tweede beperking is dat de bevindingen uitsluitend gebaseerd zijn op gegevens uit België, waardoor de resultaten mogelijks niet representatief zijn voor andere landen of culturen.

Een eerste aanbeveling voor toekomstig onderzoek zou kunnen zijn om een longitudinaal onderzoek uit te voeren om het verband tussen blootstelling aan familiebedrijven, *ENT self-efficacy* en ondernemerschapsintenties beter te grijpen. Een longitudinaal onderzoek zou inzicht kunnen geven in hoe dit verband ontwikkelt en verandert doorheen de tijd. Ten tweede zou de rol van de

informele institutionele context verder onderzocht kunnen worden door deze studie uit te voeren in andere landen. Op deze manier kan de invloed van de informele institutionele context tussen landen vergeleken worden, wat inzicht geeft in hoe verschillende informele institutionele contexten de relatie tussen blootstelling aan familiebedrijven, *ENT self-efficacy* en ondernemerschapsintenties beïnvloeden.

7. Bibliografie

- Ajzen, I. (1991). *The theory of planned behavior. Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211.
- Bagozzi, R. P., Baumgartner, J., & Yi, Y. (1989). *An investigation into the role of intentions as mediators of the attitude-behavior relationship. Journal of Economic psychology*, 10(1), 35-62.
- Bandura, A. (1977). *Self-efficacy: toward a unifying theory of behavioral change. Psychological review*, 84(2), 191.
- Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action. Englewood Cliffs, NJ*, 1986(23-28).
- Bandura, A. (1991). *Social cognitive theory of self-regulation. Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 248-287.
- Bandura, A. (1999). *Social cognitive theory of personality. Handbook of personality*, 2, 154-196.
- Bandura, A., & Walters, R. H. (1977). *Social learning theory (Vol. 1): Englewood cliffs Prentice Hall*.
- BarNir, A., Watson, W. E., & Hutchins, H. M. (2011). *Mediation and moderated mediation in the relationship among role models, self.efficacy, entrepreneurial career intention, and gender. Journal of applied social psychology*, 41(2), 270-297.
- Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). *The moderator–mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. Journal of personality and social psychology*, 51(6), 1173.
- Bird, B. (1988). *Implementing entrepreneurial ideas: The case for intention. Academy of management Review*, 13(3), 442-453.
- Bird, B., & Jelinek, M. (1989). *The operation of entrepreneurial intentions. Entrepreneurship theory and practice*, 13(2), 21-30.
- Bosma, N., Hessels, J., Schutjens, V., Van Praag, M., & Verheul, I. (2012). *Entrepreneurship and role models. Journal of Economic psychology*, 33(2), 410-424.
- Boudreaux, C. J., Nikolaev, B. N., & Klein, P. (2019). *Socio-cognitive traits and entrepreneurship: The moderating role of economic institutions. Journal of business venturing*, 34(1), 178-196.
- Bowen, H. P., & De Clercq, D. (2008). *Institutional context and the allocation of entrepreneurial effort. Journal of international business studies*, 39, 747-767.
- Boyd, N. G., & Vozikis, G. S. (1994). *The influence of self-efficacy on the development of entrepreneurial intentions and actions. Entrepreneurship theory and practice*, 18(4), 63-77.
- Busenitz, L. W., & Lau, C. M. (1996). *A cross-cultural cognitive model of new venture creation. Entrepreneurship theory and practice*, 20(4), 25-40.
- Busenitz, L. W., Gomez, C., & Spencer, J. W. (2000). *Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena. Academy of Management journal*, 43(5), 994-1003.

- Camelo-Ordaz, C., Diáñez-González, J. P., Franco-Leal, N., & Ruiz-Navarro, J. (2020). Recognition of entrepreneurial opportunity using a socio-cognitive approach. *International Small Business Journal*, 38(8), 718-745.
- Carr, J. C., & Sequeira, J. M. (2007). Prior family business exposure as intergenerational influence and entrepreneurial intent: A theory of planned behavior approach. *Journal of Business Research*, 60(10), 1090-1098.
- Chen, C. C., Greene, P. G., & Crick, A. (1998). Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of business venturing*, 13(4), 295-316.
- Chen, Y., & He, Y. (2011). The impact of strong ties on entrepreneurial intention: An empirical study based on the mediating role of self.efficacy. *Journal of Chinese Entrepreneurship*, 3(2), 147-158.
- Cialdini, R. B. (2005). Basic social influence is underestimated. *Psychological inquiry*, 16(4), 158-161.
- Crant, J. M. (1996). The proactive personality scale as a predictor of entrepreneurial intentions. *Management*, 29(3), 62-74.
- Davidsson, P., & Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of business venturing*, 18(3), 301-331.
- De Mulder, J., & Godefroid, H. (2016). How to stimulate entrepreneurship in Belgium?. *Economic Review*, (ii), 63-80.
- Engle, R. L., Dimitriadis, N., Gavidia, J. V., Schlaegel, C., Delanoe, S., Alvarado, I., . . . Wolff, B. (2010). Entrepreneurial intent: A twelve.country evaluation of Ajzen's model of planned behavior. *International journal of Entrepreneurial Behavior & research*, 16(1), 35-57.
- Fuentelsaz, L., González, C., Maicas, J. P., & Montero, J. (2015). How different formal institutions affect opportunity and necessity entrepreneurship. *BRQ Business Research Quarterly*, 18(4), 246-258.
- Gómez-Haro, S., Aragón-Correa, J. A., & Cordón-Pozo, E. (2011). Differentiating the effects of the institutional environment on corporate entrepreneurship. *Management Decision*, 49(10), 1677-1693.
- Hair, J. F., Risher, J. J., Sarstedt, M., & Ringle, C. M. (2019). When to use and how to report the results of PLS-SEM. *European business review*, 31(1), 2-24.
- Hamilton, W. H. (1932). Institution. In E. R. A. Seligman & A. Johnson (Eds.), *Encyclopedia of the Social Sciences* (Vol. 8, pp. 84-89). New York: Macmillan
- Hanel, P. H., en Vione, K. C. (2016). Do student samples provide an accurate estimate of the general public? *PloS one*, 11(12), e0168354.
- Hatak, I., Harms, R., & Fink, M. (2015). Age, job identification, and entrepreneurial intention. *Journal of managerial psychology*, 30(1), 38-53.
- Haukoos, J. S., & Lewis, R. J. (2005). Advanced statistics: bootstrapping confidence intervals for statistics with "difficult" distributions. *Academic emergency medicine*, 12(4), 360-365.
- Haus, I., Steinmetz, H., Isidor, R., & Kabst, R. (2013). Gender effects on entrepreneurial intention: a meta-analytical structural equation model. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 5(2), 130-156.

- Hayes, A. F. (2012). *PROCESS: A versatile computational tool for observed variable mediation, moderation, and conditional process modeling*. In: University of Kansas, KS.
- Hopp, C., & Stephan, U. (2012). The influence of socio-cultural environments on the performance of nascent entrepreneurs: Community culture, motivation, self-efficacy and start-up success. *Entrepreneurship & Regional Development*, 24(9-10), 917-945.
- İlhan Ertuna, Z., & Gurel, E. (2011). The moderating role of higher education on entrepreneurship. *Education+ training*, 53(5), 387-402.
- Kassean, H., Vanevenhoven, J., Liguori, E., & Winkel, D. E. (2015). Entrepreneurship education: a need for reflection, real-world experience and action. *International journal of Entrepreneurial Behavior & research*, 21(5), 690-708.
- Kautonen, T., Luoto, S., & Tornikoski, E. T. (2010). Influence of work history on entrepreneurial intentions in 'prime age' and 'third age': A preliminary study. *International small business journal*, 28(6), 583-601.
- Kim, M.-S., & Hunter, J. E. (1993). Relationships among attitudes, behavioral intentions, and behavior: A meta-analysis of past research, part 2. *Communication research*, 20(3), 331-364.
- Knight, G. A. (1997). Cross-cultural reliability and validity of a scale to measure firm entrepreneurial orientation. *Journal of business venturing*, 12(3), 213-225.
- Kolvereid, L. (1996). Prediction of employment status choice intentions. *Entrepreneurship theory and practice*, 21(1), 47-58.
- Kolvereid, L., & Moen, Ø. (1997). Entrepreneurship among business graduates: does a major in entrepreneurship make a difference?. *Journal of European industrial training*, 21(4), 154-160.
- Krueger Jr, N. F., Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of business venturing*, 15(5-6), 411-432.
- Krueger, N. (1993). The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. *Entrepreneurship theory and practice*, 18(1), 5-21.
- Krueger, N. F., & Carsrud, A. L. (1993). Entrepreneurial intentions: Applying the theory of planned behaviour. *Entrepreneurship & Regional Development*, 5(4), 315-330.
- Latham, G. P., & Saari, L. M. (1979). Application of social-learning theory to training supervisors through behavioral modeling. *Journal of Applied Psychology*, 64(3), 239.
- Lent, R. W., Brown, S. D., & Hackett, G. (1994). Toward a unifying social cognitive theory of career and academic interest, choice, and performance. *Journal of vocational behavior*, 45(1), 79-122.
- Lent, R. W., Brown, S. D., & Hackett, G. (2002). Social cognitive career theory. *Career choice and development*, 4(1), 255-311.
- Liguori, E. W., Bendickson, J. S., & McDowell, W. C. (2018). Revisiting entrepreneurial intentions: a social cognitive career theory approach. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 14, 67-78.
- Liñán, F., & Chen, Y. W. (2009). Development and cross-cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship theory and practice*, 33(3), 593-617.

- Liñán, F., Rodríguez-Cohard, J. C., & Rueda-Cantuche, J. M. (2011). Factors affecting entrepreneurial intention levels: a role for education. *International entrepreneurship and management Journal*, 7, 195-218.
- Mathieu, J. E., Martineau, J. W., & Tannenbaum, S. I. (1993). Individual and situational influences on the development of self-efficacy: implications for training effectiveness. *Personnel psychology*, 46(1), 125-147.
- Meoli, A., Fini, R., Sobrero, M., & Wiklund, J. (2020). How entrepreneurial intentions influence entrepreneurial career choices: The moderating influence of social context. *Journal of Business Venturing*, 35(3), 105982.
- Miao, C., Qian, S., & Ma, D. (2017). The relationship between entrepreneurial self-efficacy and firm performance: a meta-analysis of main and moderator effects. *Journal of Small Business Management*, 55(1), 87-107.
- Mueller, J., Zapkau, F. B., & Schwens, C. (2014). Impact of prior entrepreneurial exposure on entrepreneurial intention—cross-cultural evidence. *Journal of Enterprising Culture*, 22(03), 251-282.
- Newman, A., Obschonka, M., Schwarz, S., Cohen, M., & Nielsen, I. (2019). Entrepreneurial self-efficacy: A systematic review of the literature on its theoretical foundations, measurement, antecedents, and outcomes, and an agenda for future research. *Journal of vocational behavior*, 110, 403-419.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge university press.
- Pfeifer, S., Šarlija, N., & Zekić Sušac, M. (2016). Shaping the entrepreneurial mindset: Entrepreneurial intentions of business students in Croatia. *Journal of Small Business Management*, 54(1), 102-117.
- Scherer, R. F., Adams, J. S., & Wiebe, F. A. (1989). Developing Entrepreneurial Behaviours: A Social Learning Theory Perspective. *Journal of organizational change management*, 2(3), 16-27.
- Schlaegel, C., & Koenig, M. (2014). Determinants of entrepreneurial intent: A meta-analytic test and integration of competing models. *Entrepreneurship theory and practice*, 38(2), 291-332.
- Scott, W. R. (1995). *Institutions and Organizations*. Thousands Oaks. Cal: Sage Publications.
- Shane, S. (1993). Cultural influences on national rates of innovation. *Journal of business venturing*, 8(1), 59-73.
- Shapero, A., & Sokol, L. (1982). *The social dimensions of entrepreneurship*. University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship.
- Tiessen, J. H. (1997). Individualism, collectivism, and entrepreneurship: A framework for international comparative research. *Journal of Business Venturing*, 12(5), 367-384.
- Urbano, D., & Alvarez, C. (2014). Institutional dimensions and entrepreneurial activity: an international study. *Small Business Economics*, 42, 703-716.

- Vanevenhoven, J., & Liguori, E. (2013). *The impact of entrepreneurship education: Introducing the entrepreneurship education project. Journal of Small Business Management, 51*(3), 315-328.
- Wang, D., Wang, L., & Chen, L. (2018). *Unlocking the influence of family business exposure on entrepreneurial intentions. International Entrepreneurship and Management Journal, 14*, 951-974.
- Wennberg, K., Pathak, S., & Autio, E. (2013). *How culture moulds the effects of self-efficacy and fear of failure on entrepreneurship. Entrepreneurship & Regional Development, 25*(9-10), 756-780.
- Zapkau, F. B., Schwens, C., Steinmetz, H., & Kabst, R. (2015). *Disentangling the effect of prior entrepreneurial exposure on entrepreneurial intention. Journal of Business Research, 68*(3), 639-653.
- Zellweger, T., Sieger, P., & Halter, F. (2011). *Should I stay or should I go? Career choice intentions of students with family business background. Journal of business venturing, 26*(5), 521-536.
- Zhao, H., Seibert, S. E., & Hills, G. E. (2005). *The mediating role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions. Journal of applied psychology, 90*(6), 1265.

8. Bijlagen

i. Blootstelling aan familiebedrijven

(1 = Ja (momenteel); 2 = Ja (nu niet, vroeger wel), 3-4 = Nee)

Beoordeel onderstaande stellingen over uzelf:

1. Is één van uw ouders momenteel eigenaar van een zaak of onderneming? Of was dat ooit het geval in het verleden?
2. Is een familielid (niet uw ouders) van u momenteel eigenaar van een zaak of onderneming? Of was dat ooit het geval in het verleden?

ii. ENT self-efficacy

7-punt Likert schaal (1 = helemaal oneens tot 7 = helemaal eens)

Beoordeel onderstaande stellingen over uzelf:

1. M.b.t. ondernemerschap, hoeveel vertrouwen heeft u erin dat u succesvol nieuwe business opportuniteiten kan identificeren?
2. M.b.t. ondernemerschap, hoeveel vertrouwen heeft u erin dat u succesvol nieuwe producten of diensten kan creëren?
3. M.b.t. ondernemerschap, hoeveel vertrouwen heeft u erin dat u succesvol creatief kan denken?
4. M.b.t. ondernemerschap, hoeveel vertrouwen heeft u erin dat u succesvol nieuwe producten of diensten kan commercialiseren?

iii. Ondernemerschapsintenties

7-punt Likert schaal (1 = helemaal oneens tot 7 = helemaal eens)

Beoordeel onderstaande stellingen over uzelf:

1. Ik ben bereid om alles te doen om ondernemer te zijn.
2. Mijn professionele doel is ondernemer worden.
3. Ik zal er alles aan doen om mijn eigen onderneming te starten en te leiden.
4. Ik ben vastbesloten om in de toekomst een onderneming te starten.
5. Ik heb heel serieus overwogen om een onderneming te starten.
6. Ik heb een sterke intentie om ooit een onderneming te starten.

iv. Informele institutionele context

7-punt Likert schaal (1 = helemaal oneens tot 7 = helemaal eens)

Beoordeel onderstaande stellingen:

1. In het algemeen, volgens u: In België stimuleert de nationale cultuur niet het nemen van ondernemersrisico's.
2. In het algemeen, volgens u: In België is de nationale cultuur niet ondersteunend voor individueel succes dat bereikt wordt door eigen persoonlijke inspanningen.
3. In het algemeen, volgens u: In België benadrukt de nationale cultuur niet de verantwoordelijkheid die het individu heeft (in plaats van het collectief) in het leiden van zijn of haar eigen leven.