



UHASSELT

KNOWLEDGE IN ACTION

Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de handelswetenschappen

Masterthesis

De impact van regelgeving op nieuwe starters (Y= intenties)

Sofia Dezza

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

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

2024
2025



Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de handelswetenschappen

Masterthesis

De impact van regelgeving op nieuwe starters (Y= intenties)

Sofia Dezza

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

PROMOTOR :

dr. Maarten COLSON

BEGELEIDER :

De heer Tim PAGNAER

Woord vooraf

Mijn traject aan de Universiteit Hasselt kende een interessant verloop: na een bacheloropleiding in Marketing heb ik de overstap gemaakt naar Handelswetenschappen, met als afstudeerrichting Ondernemerschap en Management, om mijn interesse voor de vakgebieden economie en ondernemerschap te verbreden. Deze masterproef, *De impact van regelgeving op de intentie om een onderneming te starten*, vormt het sluitstuk van mijn opleiding. Hierin onderzoek ik de complexe interactie tussen psychologische kenmerken en de institutionele omgeving bij het vormen van ondernemerschapsintenties.

Dit werk is het resultaat van een intensieve en leerrijke periode waarin ik niet alleen mijn academische vaardigheden heb ontwikkeld, maar ook mijn passie voor ondernemerschap verder heb onderzocht en versterkt. Met dit onderzoek hoop ik bij te dragen aan een dieper inzicht in de factoren die mensen aanzetten tot ondernemerschap, vooral binnen de Belgische context.

Zoals vaak geldt, is een masterproef schrijven een traject dat je niet alleen aflegt. Graag wil ik enkele personen bedanken voor hun medewerking en steun gedurende dit proces en de voorbije studie jaren. In het bijzonder gaat mijn oprechte dank uit naar mijn promotor, dr. Maarten Colson, en mijn begeleider, de heer Tim Pagnaer, voor hun begeleiding, kritische blik en gerichte feedback. Hun waardevolle input heeft bijgedragen aan de diepgang en kwaliteit van deze thesis.

Daarnaast wil ik mijn familie en vrienden bedanken voor hun steun en aanmoediging tijdens dit traject. Dankzij jullie betrokkenheid en motivatie kon ik ook tijdens moeilijke momenten blijven volhouden.

Met de indiening van deze masterproef kijk ik met trots terug op mijn tijd aan de Universiteit Hasselt en met vertrouwen uit naar de toekomst.

Sofia Dezza
Master in de Handelswetenschappen
Beringen, 2025

Abstract

Ondernemerschap wordt breed erkend als een fundamentele drijvende kracht achter economische groei, innovatie en het creëren van werkgelegenheid. Toch botsen (potentiële) ondernemers in België vaak op belemmeringen zoals complexe regelgeving en administratieve lasten. Traditioneel wordt regelgeving in onderzoek benaderd als een objectieve contextuele factor, terwijl de subjectieve beleving ervan vaak over het hoofd wordt gezien. Net die waargenomen realiteit kan bepalend zijn in de beslissing om al dan niet te ondernemen. Deze masterproef wil die leemte opvullen door te onderzoeken hoe risicobereidheid (RTP) en ondernemerszelfeffectiviteit (ESE) samen de ondernemerschapsintentie (EI) beïnvloeden en in welke mate dit proces wordt versterkt of afgeremd door de perceptie van het regelgevend klimaat (RC). Hiervoor werd een geïntegreerd theoretisch model opgesteld dat elementen combineert uit de sociaal-cognitieve loopbaantheorie (SCCT) en de institutionele theorie (IT). In dit model treedt risicobereidheid op als onafhankelijke variabele, ondernemerszelfeffectiviteit als mediator en de perceptie van het regelgevend klimaat als moderator. Specifiek toont deze thesis aan dat het positieve verband tussen ondernemerszelfeffectiviteit en ondernemerschapsintentie sterker wordt naarmate de waargenomen impact van regelgeving risicobereidheid op ondernemerschapsintentie via zelfeffectiviteit varieert, afhankelijk van hoe regelgeving wordt ervaren. Deze bevindingen benadrukken dat beleidsmakers en ondersteunende organisaties zich moeten richten op zowel het versterken van individuele capaciteiten als het creëren van een omgeving waarin regelgeving als stimulerend en transparant wordt ervaren, om zo een sterk ondernemingsklimaat te realiseren.

Kernwoorden

Institutionele theorie, ondernemerschap, ondernemerschapsintentie, ondernemerszelfeffectiviteit, regelgeving, regelgevend klimaat, risicobereidheid, sociaal-cognitieve loopbaantheorie

1 Inleiding

Ondernemerschap wordt algemeen erkend als een fundamentele drijvende kracht achter economische groei, innovatie en het creëren van werkgelegenheid (Audretsch & Thurik, 2001). Ook in België speelt ondernemerschap een strategische rol in de economie. Toch blijken starters hier vaak te worden geconfronteerd met aanzienlijke barrières zoals complexe regelgeving en hoge administratieve lasten (Holvoet et al., 2016). Regelgeving vervult hierin een dubbele rol. Aan de ene kant kan strikte regelgeving ondernemerschap afremmen door hoge nalevingskosten, bureaucratische barrières en een beperkende omgeving (Djankov et al., 2002; McMullen et al., 2008). Aan de andere kant kan een goed gereguleerde context juist zekerheid en stabiliteit bieden, wat ondernemerschap ondersteunt en aanmoedigt (Boudreaux et al., 2016; North, 1990; Scott, 1995). Zo toont Holvoet et al. (2016) aan dat slechts ongeveer drie op de tien Vlamingen vertrouwen heeft in hun eigen kennis en vaardigheden om een zaak op te richten. Deze masterproef onderzoekt daarom de wisselwerking tussen regelgeving en individuele factoren bij het beïnvloeden van ondernemerschapsintentie.

Ondernemerschap is een bewuste keuze, afhankelijk van de inschatting van kansen, eigen vaardigheden en de omgeving (Liñán & Chen, 2009). In dit onderzoek staat ondernemerschapsintentie (*entrepreneurial intention*, EI) centraal: de bewuste beslissing of toewijding om een bedrijf op te richten (Krueger & Carsrud, 1993; Liñán & Chen, 2009). Eerder onderzoek toont aan dat EI een van de meest betrouwbare voorspellers is van daadwerkelijk ondernemend gedrag (Akinwale & Akinwale, 2019; Krueger & Carsrud, 1993; Liñán & Chen, 2009; Liñán & Fayolle, 2015; Santos & Liguori, 2019). Toch is het verklaren van deze intentie complex, vooral wanneer persoonlijke kenmerken en externe invloeden samen worden beschouwd. Daarom combineert deze studie twee theoretische perspectieven: de sociaal-cognitieve loopbaantheorie (SCCT, Lent et al., 1994) en de institutionele theorie (IT, North, 1990; Scott, 1995).

De sociaal-cognitieve loopbaantheorie (SCCT) biedt een theoretisch raamwerk om de invloed van individuele overtuigingen, gedragsmatige ervaringen en de sociale context op ondernemerschapsintenties te verklaren (Lent et al., 1994). Binnen deze theorie speelt ondernemerszelfeffectiviteit (*entrepreneurial self-efficacy*; ESE), het vertrouwen in eigen kunnen, een centrale rol als consistente voorspeller van ondernemerschapsintentie (Valdez & Richardson, 2013). Ook risicobereidheid (*risk-taking propensity*, RTP) speelt een fundamentele rol in het ondernemerschapsproces, doordat het niet alleen direct EI beïnvloedt, maar ook via het versterken van het vertrouwen in eigen kunnen (ESE) zijn effect indirect uitoefent (Farrukh et al., 2018; Gu et al., 2017; Miner & Raju, 2004; Nabi & Liñán, 2013; Shahzad et al., 2021; Yurtkoru et al., 2014; Zhao et al., 2005).

De institutionele theorie (IT) benadrukt hoe formele instituties, zoals wetten, fiscale systemen en administratieve structuren, gedrag beïnvloeden (North, 1990; Scott, 1995). Volgens deze theorie bepalen formele instituties de 'regels van het spel' (North, 1990) en creëren ze een omgeving die ondernemerschap kan stimuleren of belemmeren (McMullen et al., 2008). Formele instituties beïnvloeden niet alleen de startbeslissing, maar bepalen ook in hoeverre ESE leidt tot EI. In dit

onderzoek staat de perceptie van het regelgevend klimaat (*regulatory climate*, RC) centraal. Deze perceptie functioneert als een 'contextuele filter' en de mate van voorspelbaarheid en ondersteuning in dit klimaat zijn cruciaal (McMullen et al., 2008; Valdez & Richardson, 2013). Recente studies tonen aan dat formele instituties niet alleen directe invloed uitoefenen, maar ook als moderator kunnen optreden in de relatie tussen persoonlijke overtuigingen en ondernemerschapsintentie (Autio & Ranniko, 2016; Camelo-Ordaz et al., 2020; Colson et al., 2025; Van Stel et al., 2007).

Dit roept de vraag op welke rol risicobereidheid en ondernemerszelfeffectiviteit spelen bij het ontwikkelen van ondernemerschapsintentie en in hoeverre wordt deze relatie beïnvloed door de perceptie van het regelgevend klimaat. Steeds meer studies pleiten voor een geïntegreerde benadering waarin deze interactie expliciet wordt onderzocht (Boudreaux et al., 2016; Camelo-Ordaz et al., 2020). Dit onderzoek toetst deze relaties empirisch via een gemodereerd mediatiemodel, gebaseerd op data van 1.681 Belgische respondenten uit de algemene bevolking. Door SCCT en IT te combineren, biedt dit onderzoek diepgaander inzicht in hoe persoonlijke overtuigingen en institutionele context samen het ondernemersproces beïnvloeden.

2 Theoretische achtergrond

Om te begrijpen waarom individuen een onderneming starten, staat ondernemerschapsintentie (EI) centraal. In dit onderzoek wordt gebruikgemaakt van SCCT (Lent et al., 1994) en IT (North, 1990; Scott, 1995). SCCT bouwt voort op de algemene sociaal-cognitieve theorie (SCT) van Bandura (1986) en omvat zelfeffectiviteit, uitkomstverwachtingen en persoonlijke doelen. Tegelijkertijd benadrukt IT de rol van regelgeving en formele structuren in het vormgeven van het ondernemingsklimaat, wat essentiële context biedt voor het begrijpen van ondernemersgedrag. Deze combinatie maakt het theoretisch kader bijzonder geschikt om zowel psychologische als contextuele factoren te analyseren die ondernemerschapsintentie beïnvloeden.

2.1 Sociaal-cognitieve loopbaantheorie

De sociaal-cognitieve loopbaantheorie (SCCT), ontwikkeld door Lent et al. (1994), vormt het theoretische fundament van dit onderzoek en onderbouwt het voorgestelde gemodereerd mediatiemodel. SCCT biedt een uitgebreid raamwerk om individuele carrièrekeuzes en -gedrag te verklaren, waaronder ondernemerschapsintentie (EI). Centraal in SCCT staan individuele kenmerken zoals zelfeffectiviteit, verwachtingen over resultaten en persoonlijke doelen (Bandura, 1986). Zelfeffectiviteit beschrijft het vertrouwen dat iemand heeft in het succesvol uitvoeren van specifieke taken of gedragingen (Bandura, 1986; Chen et al., 1998). Uitkomstverwachtingen zijn iemands overtuigingen over de potentiële gevolgen van acties (Bandura, 1986; Lent & Brown, 2007), gevormd door ervaringen en zelfeffectiviteit, vooral wanneer de uitkomsten afhankelijk zijn van iemands vaardigheden. Persoonlijke doelen of intenties, de bewuste keuze om een bepaalde actie te ondernemen of vol te houden (Bandura, 1986; Lent et al., 2000), vormen de cruciale schakel tussen overtuiging en gedrag.

2.1.1 Ondernemerschapsintentie

Binnen SCCT worden intenties opgevat als bewuste en persoonlijke doelen om bepaalde acties te ondernemen of vol te houden (Lent et al., 1994). Intenties sturen het gedrag door motivatie te focussen, inspanningen te richten en volharding te versterken, vooral in situaties van obstakels en uitdagingen (Bandura, 1986; Lent et al., 1994). Deze algemene term verwijst in het kader van ondernemerschap naar ondernemerschapsintenties (EI). Volgens Krueger en Carsrud (1993) is het starten van een onderneming geen impulsieve handeling, maar eerder een bewuste beslissing die voortkomt uit het herkennen van kansen in de omgeving. EI is de eerste essentiële stap in het ondernemersproces (Molino et al., 2018). Hoe individuen signalen uit hun omgeving interpreteren en deze vertalen naar de perceptie van een zakelijke mogelijkheid, beïnvloedt dit proces sterk (Krueger & Carsrud, 1993). Ondernemerschapsintentie (EI) vormt een kerncomponent van ondernemerschap en voorspellen gedrag, vooral bij zeldzame en moeilijk observeerbare handelingen zoals het starten van een bedrijf (Akinwale & Akinwale, 2019; Krueger & Carsrud, 1993; Liñán & Chen, 2009; Liñán & Fayolle, 2015; Santos & Liguori, 2019).

2.1.2 Zelfeffectiviteit

Zelfeffectiviteit wordt binnen SCCT gedefinieerd als iemands overtuiging in eigen vermogen om specifieke taken of handelingen met succes uit te voeren om gewenste resultaten te behalen (Bandura, 1986). Deze overtuiging is niet alleen van invloed op de keuze van actie, maar ook op

doorzettingsvermogen, motivatie en de manier waarop individuen met uitdagingen en tegenslagen omgaan. Individuen met een hoge zelfeffectiviteit stellen ambitieuze doelen, volharden bij tegenslagen en vertonen een groter doorzettingsvermogen (Bandura, 1986). De literatuur over zelfeffectiviteit onderscheidt twee belangrijke vormen: gegeneraliseerde en domeinspecifieke zelfeffectiviteit (Bandura, 1986; Lent et al., 2002). Liguori et al. (2017) bespreken het belang van beide vormen binnen de context van ondernemerschap. Zij erkennen het belang van gegeneraliseerde zelfeffectiviteit als een onderliggende factor die domeinspecifieke zelfeffectiviteit beïnvloedt.

Dit onderzoek richt zich echter op domeinspecifieke zelfeffectiviteit, namelijk ondernemerszelfeffectiviteit (*entrepreneurial self-efficacy*, ESE). Chen et al. (1998) introduceerden het concept van ESE als een specifieke toepassing van zelfeffectiviteit op het domein van ondernemerschap. ESE speelt een essentiële rol bij de besluitvorming van individuen die een ondernemende carrière overwegen en bij de uiting van ondernemend gedrag (McGee et al., 2009; Zhao et al., 2005). Het oprichten van een eigen onderneming wordt vaak gezien als een doelgerichte en bewuste carrièrekeuze (Katz & Gartner, 1988). Hoewel diverse contextuele en individuele factoren deze keuze om te ondernemen beïnvloeden, wordt de rol van ESE benadrukt als belangrijk antecedent (Boyd & Vozikis, 1994). Een hoge ESE correleert met een sterke bereidheid om een eigen onderneming op te richten en een hogere kans op succesvol ondernemen (Chen et al., 1998). In SCCT geldt zelfeffectiviteit vaak als mediërende factor die invloed uitoefent op verschillende loopbaanuitkomsten (Lent et al. 1994). Dit wordt benadrukt door verschillende auteurs zoals Zhao et al. (2005). Hun onderzoek toont aan dat zelfeffectiviteit een mediërende rol speelt tussen verschillende antecedenten en ondernemerschapsintentie. Daarnaast benadrukken Valdez en Richardson (2013) dat cognitieve factoren cruciaal zijn voor ondernemerschapsintenties.

2.1.3 Risicobereidheid

Risicobereidheid (RTP) verwijst naar de mate waarin mensen bereid zijn onzekerheden te aanvaarden bij het nastreven van kansen (Spicka, 2020). Het wordt beschouwd als een persoonlijke eigenschap die beïnvloedt hoe mensen kansen inschatten en beslissingen nemen, vooral in onzekere situaties (Phuong & Hieu, 2015; Shahzad et al., 2021). Het starten van een onderneming brengt meestal risico's met zich mee, wat de ondernemerschapsintentie (EI) kan beperken (Akhtar et al., 2020).

Daarom is risicobereidheid een cruciale factor in het ondernemerschapsproces. Personen die bereid zijn om risico's te nemen, zijn meer geneigd om ondernemerschap na te streven. Farrukh et al. (2018) bevestigen dit en stellen dat individuen met een hoge risicobereidheid sneller overgaan tot actie vanwege de waargenomen kans op positieve uitkomsten. Bovendien lijken risicobereide individuen meer zelfvertrouwen te hebben in het overwinnen van obstakels die hun EI kunnen belemmeren (Zhao et al., 2005). Binnen het kader van SCCT beïnvloedt RTP dan ook de ESE: een hogere RTP vergroot het vertrouwen in eigen capaciteiten om met de eisen van ondernemerschap om te gaan (Boudreaux et al., 2018; Gu et al., 2017; Zhao et al., 2005). ESE medieert daarmee de relatie tussen RTP en EI.

De sociaal-cognitieve loopbaantheorie (SCCT) biedt een waardevol kader om te begrijpen hoe ESE en RTP de intentie tot ondernemerschap beïnvloeden. Deze benadering richt zich echter hoofdzakelijk op interne, psychologische processen. In werkelijkheid worden deze processen mede beïnvloed door hoe individuen hun externe omgeving waarnemen. In het bijzonder speelt de perceptie van het regelgevend klimaat een cruciale rol in de mate waarin zelfeffectiviteit zich vertaalt in intentie (McMullen et al., 2008; Valdez & Richardson, 2013). Daarom wordt in het volgende deel de institutionele theorie (IT) besproken, met specifieke aandacht voor hoe de ervaren regelgevingscontext ondernemerschapsintenties kan ondersteunen of juist ondermijnen (North, 1990; Scott, 1995).

2.2 Institutionele theorie

Het ondernemersecosysteem (*entrepreneurial ecosystem*, EE) is de externe omgeving waarin ondernemerschap plaatsvindt, bestaande uit een netwerk van actoren en factoren (Isenberg, 2010; Stam, 2015). Het gaat verder dan marktkrachten en omvat ook instituties, cultuur en beleid die de dynamiek van ondernemerschap beïnvloeden. Binnen deze context speelt het EE een cruciale rol in de vorming van ondernemerschapsintentie (EI). De componenten van een EE zijn veelzijdig en kunnen worden onderverdeeld in verschillende categorieën. Binnen dit bredere kader speelt de institutionele theorie (IT) een belangrijk onderdeel, omdat zij beschrijft hoe formele en informele regels de perceptie van kansen en beperkingen bij potentiële ondernemers beïnvloeden (Acs et al., 2017). IT vormt daarmee geen alternatief voor EE, maar vormt een integraal onderdeel ervan. Waar het EE de algemene structuur en dynamiek van het ondernemingsklimaat beschrijft, richt de institutionele theorie zich op de onderliggende regels en normen die dat klimaat vormgeven (North, 1990; Scott, 1995).

Volgens Scott (1995) bestaat de institutionele context uit drie pijlers: de regulatieve, normatieve en cultureel-cognitieve pijler. Dit onderzoek richt zich op de regulatieve pijler van de institutionele theorie (North, 1990; Scott, 1995), die bijzonder relevant is voor het begrijpen van de impact van regelgeving op EI. De regulatieve pijler omvat formele regels en wetgeving die de economische activiteit sturen (Scott, 1995). Volgens McMullen et al. (2008) oefenen regelgevende instituties invloed uit op het besluitvormingsproces om een onderneming te starten.

In dit onderzoek staat de perceptie van het regelgevend klimaat (*regulatory climate*, RC) centraal. Deze perceptie fungeert als relevante factor die de vertaalslag maakt van institutionele kenmerken naar individuele intenties. RC wordt gedefinieerd als de perceptie van wet- en regelgeving omtrent arbeidsmarktregulering, vennootschapsbelasting en fiscale regelgeving, en toegang tot financiering, cruciale elementen voor de start en groei van een onderneming. Arbeidsmarktregulering beïnvloedt bijvoorbeeld de flexibiliteit en de kosten van het aannemen van personeel, wat startende ondernemingen sterk raakt (Pagés & Micco, 2007). Fiscale regelgeving bepaalt de financiële lasten en stimuleert of ontmoedigt investeringen en groei (Cullen & Gordon, 2007). Toegang tot financiering is cruciaal voor ondernemingen om te kunnen starten en innoveren, waarbij beperkingen in kredietverlening een belangrijke barrière vormen (Klapper et al., 2006; Peltzman, 1976). Een positief ervaren regelgevend klimaat verlaagt de drempels tot ondernemerschap, terwijl een complex,

ondoorzichtig of restrictief regelgevend systeem juist als barrière wordt ervaren (Djankov et al., 2002; McMullen et al., 2008).

Deze studie richt zich op hoe deze vormen van regelgeving worden waargenomen en hoe zij als moderator fungeren in de ESE-EI-relatie. Risicobereidheid (RTP) speelt een cruciale rol in het besluitvormingsproces. Individuen met een hoge RTP hebben een grotere kans om onzekerheden te omarmen en kansen na te streven, zelfs in uitdagende omgevingen (Phuong & Hieu, 2015; Shahzad et al., 2021). Deze RTP kan helpen om de ESE te verhogen, omdat individuen die minder angst voor risico's ervaren, meer vertrouwen hebben in hun capaciteit om ondernemerstaken met succes te vervullen. ESE speelt in deze context als een mediator tussen RTP en EI: individuen met een hoge RTP ontwikkelen doorgaans een sterkere ESE, wat vervolgens hun ondernemerschapsintentie versterkt (Chen et al., 1998; Shane & Venkataraman, 2000). De impact van ESE op EI is echter afhankelijk van de regelgevingscontext. Regelgeving kan deze relatie versterken of verzwakken: een gunstig ondernemersklimaat, met efficiënte wetgeving en toegankelijke financiering, kan ondernemers met een hoge ESE ondersteunen. Daarentegen kan complexe regelgeving, zoals strikte arbeidsmarktregels of beperkte toegang tot kapitaal, een barrière vormen, zelfs voor individuen met een hoge zelfeffectiviteit (Valdez & Richardson, 2013). In deze studie wordt het regelgevend klimaat gezien als een moderator tussen ESE en EI, waarbij de individuele perceptie van regelgeving bepaalt in welke mate zelfeffectiviteit daadwerkelijk resulteert in ondernemerschapsintentie.

Door de institutionele theorie (North, 1990; Scott, 1995) te combineren met de sociaal-cognitieve benadering (Lent et al., 1994), wordt het mogelijk om zowel de persoonlijke drijfveren als de structurele condities die EI beïnvloeden beter te begrijpen. Deze geïntegreerde benadering sluit aan bij recente studies die pleiten voor een grotere nadruk op contextuele moderators binnen ondernemerschapsonderzoek (Boudreaux et al., 2018; Camelo-Ordaz et al., 2020). In tegenstelling tot de *Theory of Planned Behavior* (TPB; Ajzen, 1991), die primair de focus legt op individuele attitudes, subjectieve normen en waargenomen gedragscontrole, erkennen SCCT en IT expliciet de cruciale rol van de bredere context. Waar TPB de neiging heeft om omgevingsfactoren te vereenvoudigen, bieden SCCT en IT een genuanceerder beeld van hoe de institutionele omgeving, met haar formele regels, de intenties en het gedrag van potentiële ondernemers vormgeeft. Elnadi & Gheith (2021) geven aan dat eerdere studies niet genoeg aandacht hebben besteed aan de interactie tussen individuele eigenschappen en de omgeving waarin ondernemers opereren. Zij beweren dat de nadruk vaak ligt op persoonlijkheidskenmerken, terwijl omgevingsfactoren onvoldoende aandacht krijgen.

2.3 Onderzoekshypothesen

Een persoonlijkheidskenmerk dat traditioneel nauw verbonden is met ondernemerschap, is risicobereidheid (RTP). Dit verwijst naar de algemene neiging van een individu om risico's te accepteren of te vermijden (Boudreaux et al., 2018; Hmieleski & Corbett, 2005; Wood & Bandura, 1989). Ondernemerschap vereist het omgaan met onzekerheid en risico, waardoor risicobereidheid vaak als een cruciale competentie wordt beschouwd (Boudreaux et al., 2018; Gu et al., 2017; Phuong & Hieu, 2015; Spicka, 2020; Tolentino et al. 2014).

Nabi en Liñán (2013) suggereren dan ook dat RTP een potentiële voorspeller is van ondernemerschapsintentie. Caliendo et al. (2009) bevestigen deze resultaten en geven aan dat mensen met een lagere risicoaversie (wat duidt op een hogere RTP) significant vaker voor zelfstandig ondernemerschap kiezen. Diverse studies hebben getracht dit verband empirisch te onderzoeken (Gu et al., 2017; Shahzad et al., 2021; Yurtkoru et al., 2014; Zhao et al., 2005). Ondanks theoretische steun, blijft bewijs voor een directe invloed van risicobereidheid op ondernemerschapsintentie inconsistent. Sommige onderzoeken rapporteren een positief verband (Farrukh et al., 2018; Gu et al., 2017; Shahzad et al., 2021) terwijl andere een negatieve of niet-significante relatie vinden (Miner & Raju, 2004; Nabi & Liñán, 2013; Yurtkoru et al., 2014; Zhao et al., 2005).

Hoewel de relatie tussen RTP en EI centraal staat binnen het ondernemerschapsonderzoek, is een aanzienlijk deel van de bestaande studies uitgevoerd onder specifieke populaties, zoals universiteitsstudenten (Yurtkoru et al., 2014; Zhao et al., 2005). Dit onderzoek levert waarde toe aan de literatuur door deze relatie te bestuderen binnen een steekproef van de algemene bevolking. De steekproef omvat 1681 respondenten en varieert qua geslacht, leeftijd, ondernemerservaring en opleidingsniveau. Deze bredere focus op de algemene bevolking vergroot de toepasbaarheid van de bevindingen en waardevolle inzichten in de rol van risicobereidheid bij ondernemersaspiraties buiten de gebruikelijke academische setting. Op basis van zowel de theorie dat RTP helpt bij de onzekerheid van ondernemerschap, als door empirisch bewijs dat een positief verband met EI aantoonde, wordt verwacht dat dit verband ook in de algemene bevolking geldt. Dit leidt tot de volgende hypothese:

H1: Risicobereidheid (RTP) heeft een significante positieve invloed op ondernemerschapsintentie (EI).

2.3.1 Ondernemerszelfeffectiviteit als mediërende variabele

Deze studie onderzoekt of ondernemerszelfeffectiviteit (ESE) de relatie tussen risicobereidheid (RTP) en ondernemerschapsintentie (EI) medieert, in lijn met de sociaal-cognitieve loopbaantheorie (SCCT; Bandura, 1986). Deze theorie benadrukt dat het vertrouwen in eigen vaardigheden, ook wel zelfeffectiviteit genoemd, cruciaal is voor het beïnvloeden van gedrag en carrièrekeuzes, waaronder het streven naar ondernemerschap. Binnen dit kader vormt ESE een belangrijke schakel in het verklaren van hoe individuele kenmerken zoals RTP leiden tot EI.

Uit onderzoek blijkt dat er een positief verband bestaat tussen RTP en ESE. Personen met een hogere RTP, oftewel individuen die meer geneigd zijn risico's te nemen, ervaren risicovolle situaties doorgaans als minder bedreigend. Hierdoor kunnen ze beter omgaan met onzekerheid en uitdagende omstandigheden, waardoor zij meer vertrouwen ontwikkelen in hun vermogen om situaties succesvol aan te pakken (Boudreaux et al., 2018; Shahzad et al., 2021; Sitkin & Weingart, 1995; Wood & Bandura, 1989).

ESE is op zichzelf een krachtige voorspeller van ondernemerschap en hangt sterk samen met de bereidheid om kansen te identificeren en actie te ondernemen, wat gepaard gaat met een sterker gevoel van EI (Chen et al., 1994; McGee et al., 2009). Dit komt doordat ESE een belangrijke determinant is van ondernemersgedrag, waarbij zelfvertrouwen wordt gekoppeld aan doorzettingsvermogen en het vermogen om kansen actief te zoeken (Rauch & Frese, 2007; Zhao et al., 2005). ESE bevordert een positieve kijk op ondernemerschap en vergroot het gevoel van controle over het ondernemingsproces, wat weer bijdraagt aan de groei van krachtige ondernemerschapsintentie (Tsai et al., 2014). Aangezien EOR (*entrepreneurial opportunity recognition*) een belangrijke voorloper is van ondernemerschapsintentie (Baron, 2006), ondersteunt de positieve relatie tussen ESE en EOR het idee dat een hoger niveau van ESE direct bijdraagt aan de bereidheid om daadwerkelijk ondernemerschap na te streven.

ESE speelt hierbij een essentiële rol in het verklaren van de verbinding tussen RTP en EI. Het effect van RTP op EI is niet altijd direct en ESE speelt een bemiddelende rol in deze interactie (Gu et al., 2018; Nabi & Liñán, 2013; Zhao et al., 2005). Dit wordt duidelijk geïllustreerd door Zhao et al. (2005), die in hun studie onder MBA-studenten aantoonde dat ESE een mediërende rol speelt in de relatie tussen RTP en EI. Studenten met een grotere risicobereidheid beoordeelden hun capaciteit om ondernemersgerelateerde taken met succes te voltooien uit als hoger, wat resulteerde in een sterkere ESE. Dit houdt in dat een optimistische kijk op risico's direct gekoppeld is aan een groter vertrouwen in hun ondernemerscapaciteiten, wat uiteindelijk leidt tot een hogere mate van EI. ESE vergroot het vertrouwen in eigen capaciteiten en de zekerheid dat men in staat is om ondernemerschap op een effectieve manier uit te voeren (Boyd & Vozikis, 1994). Dit mediërende effect wordt verder ondersteund door de bevindingen van Gu et al. (2017), die stellen dat mensen met een hoge RTP zich comfortabeler voelen in risicovolle situaties en deze als minder bedreigend ervaren. Dit leidt tot een verhoogd gevoel van controle en een sterker vertrouwen in hun eigen capaciteiten. Het verhoogde zelfvertrouwen vergroot op zijn beurt de intentie om daadwerkelijk een onderneming te starten. De studie van Wang et al. (2021) benadrukt verder dat ESE de verbinding vormt tussen persoonlijke eigenschappen zoals RTP en daadwerkelijk ondernemerschap, door zelfvertrouwen te creëren in het proces van bedrijf starten en beheren. Het effect verloopt bijgevolg indirect, via de mediërende rol van ESE. Samenvattend suggereert de literatuur dat ESE een cruciale schakel vormt in het verklaren van het verband tussen RTP en EI. Hierdoor worden de onderstaande hypothesen opgesteld:

H2a: Risicobereidheid (RTP) heeft een significante positieve invloed op ondernemerszelfeffectiviteit (ESE).

H2b: Ondernemerszelfeffectiviteit (ESE) heeft een significante positieve invloed op ondernemerschapsintentie (EI).

H2: De relatie tussen risicobereidheid (RTP) en ondernemerschapsintentie (EI) wordt positief gemedieerd door ondernemerszelfeffectiviteit (ESE).

2.3.2 *Regulerend klimaat als moderator*

Naast individuele psychologische factoren speelt de externe context een essentiële rol in het ondernemersproces (Boudreaux et al., 2018; Fini & Toschi, 2015; Thornton et al., 2011). Volgens de sociaal-cognitieve loopbaantheorie (Bandura, 1986) baseren individuen hun gedrag op interne overtuigingen en op hoe zij hun omgeving waarnemen. Deze percepties worden gevormd binnen een sociaal-institutioneel kader dat bestaat uit formele en informele regels (North, 1990; Williamson, 2000). Binnen de context van ondernemerschap betekent dit dat regelgeving niet enkel objectieve barrières of stimuli vormt, maar dat vooral de wijze waarop deze regelgeving wordt geïnterpreteerd, de subjectieve ervaring ervan, cruciaal is voor de motivatie om een onderneming te starten (Bylund & McCaffrey, 2017; Manolova et al., 2008).

De regelgevende dimensie van de institutionele theorie, bestaande uit arbeidsmarktregulering, vennootschapsbelasting, fiscale regelgeving en toegang tot financiering en kapitaal, fungeert als 'contextuele filter'. Via deze filter evalueren individuen kansen en maken ze hun keuzes (Scott, 1995; North, 1990). Echter, deze filter werkt niet voor iedereen hetzelfde. De perceptie van het regelgevend klimaat is subjectief. Individen met een hoge ondernemerszelfeffectiviteit (ESE), ofwel de overtuiging dat ze in staat zijn om ondernemerstaken succesvol uit te voeren (Chen et al., 1998), kunnen de complexiteit van de regelgevende omgeving mogelijk anders interpreteren dan zij met een lage ESE. Waar de een een strenge en bureaucratische omgeving ziet, ziet de ander wellicht een kans om zich te onderscheiden door innovatie en expertise. Zoals Bandura (1986) stelt, kunnen personen met een sterke zelfeffectiviteit zich gemotiveerd voelen om zelfs in ongunstige of ambigue omstandigheden initiatief te nemen, aangezien zij een sterk geloof hebben in hun eigen capaciteiten bij het overwinnen van obstakels.

Wanneer het regelgevend klimaat als stimulerend wordt waargenomen, bijvoorbeeld in de vorm van eenvoudige bedrijfsregistratie, lage opstartkosten of gerichte fiscale stimuli, voelen individuen met hoge ESE zich extra ondersteund in hun intentie om te ondernemen. De beleidsmaatregelen versterken hun gevoel dat ondernemerschap haalbaar is, waardoor zij eerder de stap zetten van intentie naar actie (Braunerhjelm et al., 2015; Fonseca et al., 2001; Klapper et al., 2006). Onderzoek toont aan dat een vermindering van administratieve rompslomp, toegang tot startkapitaal en flexibiliteit op de arbeidsmarkt belangrijke factoren zijn die de relatie ESE-EI-relatie versterken (Boudreaux et al., 2018; Braunerhjelm et al., 2015). Dit betekent dat wanneer ondernemers geloven in hun eigen capaciteiten en tegelijkertijd opereren in een context die hun ondernemerschap vergemakkelijkt, zij eerder geneigd zijn om hun intenties te realiseren. Anderzijds kunnen complex of inconsistent toegepaste regels, zoals strikte ontslagbescherming, hoge sociale lasten, belastingen of beperkte krediettoegang, leiden tot verhoogde onzekerheid, verhoogde kosten en lagere

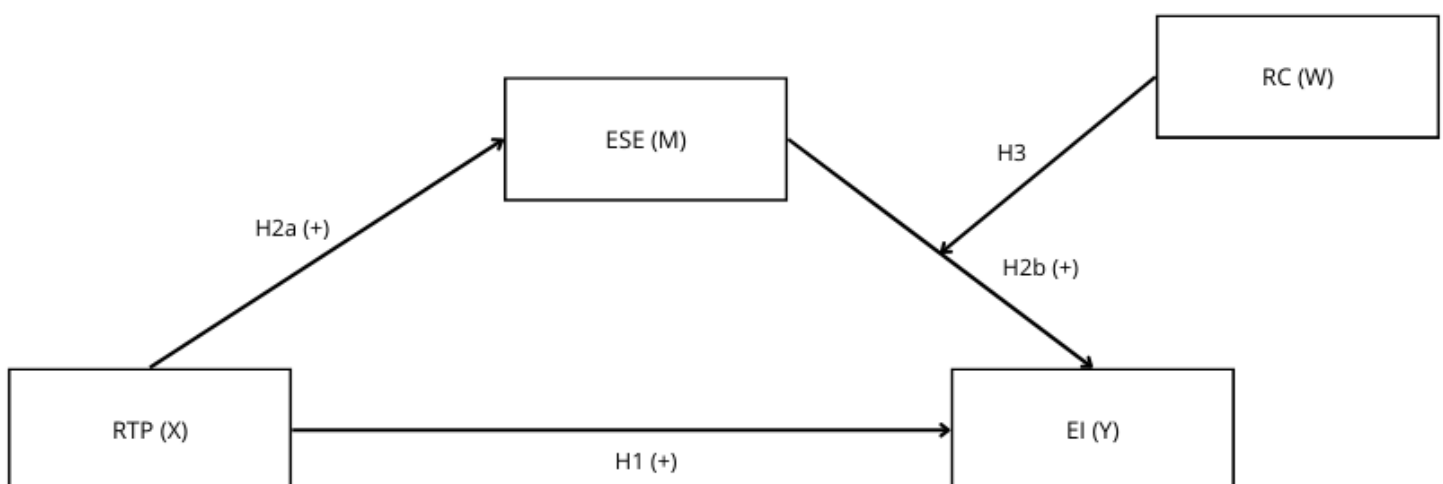
verwachte opbrengsten (Cullen & Gordon, 2007; Djankov et al., 2002; Glaeser & Kerr, 2009). De impact van deze factoren is afhankelijk van de perceptie: de negatieve gevolgen zijn sterker wanneer het regelgevend klimaat als belemmerend wordt ervaren.

Ondernemingsbeslissingen vinden plaats op individueel niveau, maar worden beïnvloed door de bredere institutionele context (Acemoglu et al., 2005; Williamson, 2000). Volgens North (1990) vormen instituties de mentale modellen waarmee individuen betekenis geven aan hun omgeving. Dit impliceert dat dezelfde institutionele kenmerken, bijvoorbeeld hoge belastingdruk of ingewikkelde vergunningen, verschillend kunnen worden geïnterpreteerd, afhankelijk van de persoonlijke overtuigingen en verwachtingen van het individu. Waar de ene ondernemer afhaakt vanwege bureaucratie, ziet de andere juist een kans tot innovatie en efficiënter te werken dan concurrenten. Individen met hoge ESE kunnen diezelfde omgeving percipiëren als beheersbaar, of zelfs als een extra uitdaging die hun motivatie versterkt (Bullough et al., 2014; Wood & Bandura, 1989). Zij geloven dat zij, ondanks bureaucratie of fiscale druk, met voldoende inzet toch hun doelen kunnen realiseren. Omgekeerd kunnen personen met lagere ESE dergelijke regelgeving zien als onoverkomelijke obstakels, wat hen ontmoedigt om hun ondernemerschapsintentie om te zetten in actie. Dit resulteert in de volgende hypothese:

H3: De positieve relatie tussen ondernemerszelfeffectiviteit (ESE) en ondernemerschapsintentie (EI) wordt versterkt door een positieve perceptie van het regelgevend klimaat (RC).

Figuur 1 illustreert het conceptuele model dat in deze thesis wordt gehanteerd.

Figuur 1: Conceptueel model



3 Methodologie

3.1 Sample

Voor dit onderzoek is gekozen voor een kwantitatieve methodiek om de complexe wisselwerking tussen psychologische kenmerken en de institutionele omgeving bij ontstaan van ondernemerschapsintenties te bestuderen. Er is gebruikgemaakt van een unieke dataset, verkregen van RCEF (*The Research Center for Entrepreneurship and Family Firms*). Deze dataset bevat variabelen gerelateerd aan ondernemerschapsintenties (EI), risicobereidheid (RTP), ondernemerszelfeffectiviteit (ESE) en de perceptie van het regelgevend klimaat (RC).

Wat deze dataset bijzonder maakt, is de diverse samenstelling van de steekproef. De gegevens zijn verzameld bij 1.681 Belgische respondenten uit de algemene bevolking, met variatie in geslacht, leeftijd, ondernemerservaring en opleidingsniveau. Deze studie heeft een steekproef van 1.076 mannen, 603 vrouwen en twee respondenten die zich identificeren als non-binair. De leeftijd van de respondenten varieert van 17 tot 91 jaar, met een gemiddelde van 54 jaar ($SD = 16.34$). Verder tonen de demografische gegevens van de respondenten een significante spreiding in zowel opleidingsniveau als ondernemerservaring. Het meest vertegenwoordigde opleidingsniveau was een universitair diploma (393 respondenten), maar er was ook een aanzienlijke spreiding over andere niveaus, van geen diploma tot een postuniversitaire graad. Daarnaast had 18,56% (312 respondenten) van de deelnemers eerder een eigen onderneming opgericht, terwijl 81,44% (1.369 respondenten) dit nog niet had gedaan. In tegenstelling tot datasets die zich beperken tot studenten, bevat deze dataset gegevens van de algemene bevolking, waardoor een breder beeld van het ondernemerschapslandschap ontstaat. Deze diversiteit draagt bij aan een robuuste basis voor het onderzoek en verhoogt de generaliseerbaarheid van de resultaten.

3.2 Metingen

3.2.1 Onafhankelijke variabele

De onafhankelijke variabele in dit onderzoek is de mate van risicobereidheid. Deze variabele is gemeten aan de hand van de vraag: "In het algemeen, bent u iemand die bereid is risico's te nemen of vermijdt u eerder risico's?". Respondenten kozen een antwoord op een zevenpuntsschaal (van 1 "helemaal niet bereid" tot 7 "helemaal bereid"). Uit de verzamelde gegevens blijkt dat een aanzienlijk deel van de respondenten, namelijk 23,7% (398 respondenten), aangeeft "eerder bereid" te zijn om risico's te nemen, waarmee het de meest voorkomende categorie is.

3.2.2 Afhankelijke variabele

De afhankelijke variabele in dit onderzoek is de ondernemerschapsintentie (EI) van een persoon, gemeten met de gevalideerde *Entrepreneurial Intentions Questionnaire* (EIQ) van Liñán & Chen (2009). De EIQ bestaat uit zes stellingen die de intentie van de respondenten meten om een bedrijf te starten op een zevenpuntsschaal. De stellingen zijn gericht op directe intentie om een bedrijf te starten, zonder tussenliggende variabelen zoals zelfeffectiviteit of risicobereidheid te betrekken. Het 'puur intentionele model' van Liñán & Chen (2009) richt zich uitsluitend op de geplande actie en

houdt geen rekening met belemmerende of bevorderende factoren, noch met het uiteindelijke gedrag. De zes stellingen, zijn:

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 vastberaden 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.

Om te bepalen of deze schaal geschikt is voor factoranalyse, werd eerst de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)- test uitgevoerd, met een resultaat van 0.897, wat suggereert dat factoranalyse geschikt is voor deze methode. Ook de Bartlett's test op sfericiteit was significant ($\chi^2 (15) = 14699,572$; $p < .001$), wat betekent dat er voldoende onderlinge correlaties zijn tussen de items. Vervolgens werd een *Principal Component Analysis* (PCA) met varimax-rotatie toegepast, wat resulteerde in één duidelijke factor met een eigenwaarde van 5.179. Deze factor verklaart 86,32% van de variantie, waarbij alle zes de items sterke laadwaarden vertonen (tussen 0.885 en 0.952). Dit bevestigt dat de schaal een eendimensionale structuur heeft. De interne consistentie van de schaal werd beoordeeld met Cronbach's alfa, die uitkwam op 0.967, wat boven de aanvaarde drempelwaarde van 0.7 ligt en een uitstekende betrouwbaarheid aangeeft. Deze analyse maakt het mogelijk om de zes items te combineren tot één schaal voor ondernemerschapsintentie.

3.2.3 Mediërende variabele

De ondernemerszelfeffectiviteit (ESE) van de respondent is gemeten met vier items op een zevenpuntsschaal. Deze items zijn afkomstig uit de gevalideerde schaal van Zhao et al. (2005) en meten de mate waarin respondenten vertrouwen hebben in hun vaardigheid om specifieke ondernemende taken met succes uit te voeren. De vier stellingen luiden als volgt:

1. Ik heb vertrouwen in mijn vermogen om nieuwe zakelijke kansen succesvol te identificeren.
2. Ik heb vertrouwen in mijn vermogen om nieuwe producten of diensten succesvol te ontwikkelen.
3. Ik heb vertrouwen in mijn vermogen om op een creatieve manier te denken in een ondernemende context.
4. Ik heb vertrouwen in mijn vermogen om nieuwe producten of diensten succesvol te commercialiseren.

Voor de vier items wordt er opnieuw een PCA uitgevoerd. De KMO-waarde van 0.836 en de significantie van Bartlett's test ($\chi^2 (df: 6) = 5298.435$; $p < .001$) lieten zien dat de factoranalyse hier ook toepasbaar is. De PCA toonde één dominante factor met een eigenwaarde van 3.204, die 80,09% van de variantie verklaart. Alle vier de items hadden sterke factorladingen tussen 0.808 en 0.936, wat aangeeft dat ze allemaal een sterke bijdrage leveren aan hetzelfde construct. De Cronbach's alfa van 0.967 bevestigt de hoge interne consistentie, waardoor de vier items kunnen worden samengevoegd tot één schaal.

3.2.4 *Modererende variabele*

De relatie tussen ESE en EI wordt geanalyseerd, rekening houdend met de modererende invloed van het regelgevend klimaat (RC). Dit klimaat werd gemeten aan de hand van drie stellingen, die respondenten beoordeelden op een zevenpuntsschaal. Deze stellingen peilden in hoeverre specifieke regelgevende aspecten invloed hebben op de intentie om te ondernemen, namelijk:

1. De regelgeving inzake arbeidsmarktflexibiliteit beïnvloedt mijn intentie om al dan niet te ondernemen.
2. Het vennootschapsbelastingregime en het bredere fiscale stelsel beïnvloeden mijn intentie om al dan niet te ondernemen.
3. De toegang tot financiering en kapitaal (bijvoorbeeld via banken of investeerders) beïnvloedt mijn intentie om al dan niet te ondernemen.

De KMO-waarde bedroeg 0.675 en Bartlett's test was significant ($\chi^2(3) = 2629.272$, $p < .001$), wat de toepasbaarheid van factoranalyse bevestigt. De PCA leverde één factor op met een eigenwaarde van 2.327, die 77,56% van de variantie verklaart. De factorladingen lagen tussen 0.807 en 0.927. De Cronbach's alfa was 0.852, wat wijst op een goede betrouwbaarheid. Daarom worden deze drie stellingen omgezet tot één variabele, RC.

3.2.5 *Controlevariabelen*

Om de verschillende factoren die ondernemerschapsintentie (EI) beïnvloeden zo goed mogelijk in kaart te brengen, zijn naast de belangrijkste variabelen ook een aantal controlevariabelen meegenomen. Door deze controlevariabelen in het model op te nemen, wordt de interne validiteit van het onderzoek versterkt. De volgende demografische variabelen werden opgenomen: geslacht, leeftijd, opleidingsniveau en directe ondernemerservaring. Als eerste controlevariabele is geslacht opgenomen. Uit eerdere studies (Haus et al., 2013; Strobl, Kronenberg & Peters, 2012) blijkt dat mannen over het algemeen hogere ondernemerschapsintenties rapporteren dan vrouwen. Geslacht is gecodeerd als een dummyvariabele: 0 voor vrouwen en non-binaire respondenten, 1 voor mannen. In dit onderzoek wordt leeftijd als tweede controlevariabele opgenomen, de bereidheid om een onderneming te starten neemt af met de leeftijd (Bosma en Harding 2007). Echter, Lévesque en Minniti (2006) stellen dat jongere individuen meer risico's durven nemen, wat hun EI kan beïnvloeden, terwijl oudere individuen meer ervaring en middelen hebben. Om rekening te houden met verschillen in opleidingsniveau, is dit als controlevariabele opgenomen. Er is een dummyvariabele gecreëerd, gebaseerd op het hoogst behaalde diploma: laaggeschoolden (geen diploma, lager/middelbaar onderwijs) = 0, hooggeschoolden (hogeschool, universiteit, postuniversitair) = 1. Deze codering is gebaseerd op bevindingen van Bosma et al. (2021), die aantonen dat afgestudeerden met een postsecundair diploma vaker een onderneming starten. Ten slotte is ondernemerservaring opgenomen als vierde controlevariabele. Personen met eerdere ondernemerservaring hebben mogelijk andere kennis, vaardigheden, netwerking en risicoperceptie dan iemand zonder ervaring. Dit kan hun vertrouwen en ondernemerschapsintenties beïnvloeden (Bosma et al., 2021). Deze variabele is gecodeerd als dummy: 0 voor respondenten zonder ondernemerservaring, 1 voor respondenten met ondernemerservaring.

4 Resultaten

4.1 Beschrijvende statistieken en correlaties

Tabel 1: Beschrijvende statistieken en correlaties

Variabele	Gem.	SD	1	2	3	4	5	6	7	8
1 RTP	3.70	1.67	1							
2 EI	2.87	1.83	0.546**	1						
3 ESE	3.79	1.65	0.598**	0.647**	1					
4 RC	4.15	1.53	0.189**	0.297**	0.294**	1				
5 Geslacht	0.64	0.48	0.118**	0.116**	0.099**	0.075**	1			
6 Leeftijd	53.6	16.34	-0.192**	-0.368**	-0.222**	-0.070**	0.195**	1		
7 Opleidingsniveau	0.63	0.48	0.113**	0.103**	0.152**	0.008	-0.110**	-0.210**	1	
8 Ondernemerservaring	0.19	0.39	0.224**	0.284**	0.269**	0.087**	0.106**	0.143**	-0.047	1

Aantal respondenten = 1681

** Correlatie is significant op het niveau van 0.01; * Correlatie is significant op het niveau van 0.05 (2-zijdig)

Om een eerste overzicht te krijgen van de data is een beschrijvende analyse uitgevoerd om de belangrijkste kenmerken van de variabelen en hun onderlinge relaties te verkennen. Tabel 1 presenteert de belangrijkste resultaten, namelijk de gemiddelden en standaarddeviaties voor elke variabele. Deze werd aangevuld met een correlatiematrix die de onderlinge verbanden tussen de variabelen weergeeft. De gemiddelde risicobereidheid (RTP) bedroeg 3.70 (SD = 1.67) op een zevenpuntsschaal, wat wijst op een matige neiging tot het nemen van risico's binnen deze steekproef. De ondernemerschapsintenties (EI) scoorde gemiddeld 2.87 (SD = 1.83), terwijl ondernemerszelfeffectiviteit (ESE) een gemiddelde van 3.79 (SD = 1.65) liet zien. De regelgevende dimensie (RC) scoorde gemiddeld 4.15 (SD = 1.53), dit geeft aan dat de respondenten overwegend de impact van regelgeving op ondernemersactiviteiten erkennen. Ten aanzien van de demografische controlevariabelen: de gemiddelde leeftijd bedraagt 54 jaar (SD = 16.34), 63% van de respondenten is hooggeschoold (SD = 0.48), 19% heeft directe ondernemerservaring en 64% van de respondenten is mannelijk (SD = 0.48).

De correlaties tonen duidelijke verbanden. Er is een significante positieve correlatie tussen RTP en EI ($r = .546$, $p < 0.01$), en tussen RTP en ESE ($r = .598$, $p < 0.01$). Dit geeft aan dat individuen met een hogere risicobereidheid doorgaans een sterkere intentie hebben om een eigen onderneming te starten en een groter vertrouwen hebben in hun eigen ondernemersvaardigheden. Verder is er een sterke positieve correlatie tussen ESE en EI ($r = .647$, $p < 0.01$). RC vertoont een positieve correlatie met RTP ($r = .189$, $p < 0.01$), EI ($r = .297$, $p < 0.01$) en ESE ($r = .294$, $p < 0.01$), wat suggereert dat een positieve perceptie van het regelgevend klimaat geassocieerd is met een hogere risicobereidheid, sterkere ondernemerschapsintenties en een hoger gevoel van zelfeffectiviteit. Leeftijd vertoont een significant negatieve correlatie met EI ($r = -.368$, $p < 0.01$) en ESE ($r = -.222$, $p < 0.01$), wat inhoudt dat jongere respondenten doorgaans sterker gericht zijn op ondernemerschap

en meer vertrouwen hebben in hun vaardigheden. Geslacht vertoont zwakke, maar statistisch significante correlaties met verschillende variabelen. Hoewel de correlaties met geslacht minder sterk zijn, zijn deze wel statistisch significant. Er is een licht positieve relatie tussen geslacht en RTP ($r = 0.118$, $p < 0.01$), EI ($r = 0.116$, $p < 0.01$) en ESE ($r = 0.099$, $p < 0.01$). Tenslotte tonen zowel directe ondernemerservaring als opleidingsniveau positieve correlaties met EI en ESE (allen $p < 0.01$). Deze bevindingen wijzen op complexe onderlinge relaties tussen de variabelen, die in de volgende secties verder worden geanalyseerd.

Om de robuustheid van de regressieanalyse te garanderen, werd eerst gecontroleerd op multicollineariteit, een situatie waarin onafhankelijke variabelen onderlinge sterk correleren. Hierdoor kan de interpretatie van hun afzonderlijke effecten op de afhankelijke variabele bemoeilijkt worden (Senaviratna & Cooray, 2019). Het mogelijke effect van multicollineariteit is in dit onderzoek geëvalueerd aan de hand van de *Variance Inflation Factor* (VIF), berekend voor alle onafhankelijke variabelen. Een VIF-waarde boven een veelgebruikte drempel van 5 of 10 duidt op een significante multicollineariteit (Senaviratna & Cooray, 2019). In dit onderzoek lagen alle VIF-waarden onder deze grens, met waarden variërend tussen 1.073 en 1.765. Op basis hiervan kan worden geconcludeerd dat multicollineariteit geen significante bedreiging vormt voor de interpretatie van de resultaten.

Tabel 2: Variance Inflation Factor

Variabele	VIF
RTP	1.597
ESE	1.765
RC	1.099
Geslacht	1.085
Leeftijd	1.195
Opleidingsniveau	1.073
Ondernemerservaring	1.147

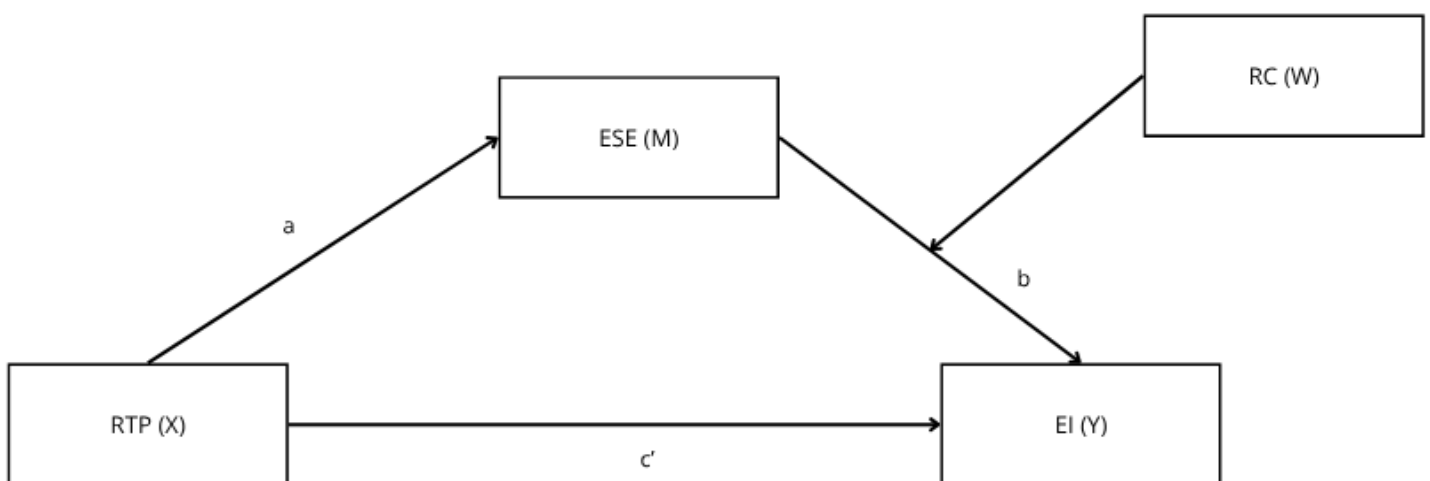
4.2 Regressieresultaten

Om de relaties tussen risicobereidheid (RTP) en ondernemerschapsintentie (EI) via ondernemerszelfeffectiviteit (ESE) en de rol van het regelgevend klimaat (RC) als moderator te onderzoeken, een gemodereerd mediatiemodel geanalyseerd met behulp van model 14 van PROCESS macro in SPSS versie 4.2 (Hayes, 2022). Deze gemodereerde mediatie-analyse onderzoekt verschillende paden, zoals geïllustreerd in Figuur 2.

In het model is onderzocht in hoeverre risicobereidheid (RTP) van invloed is op ondernemerszelfeffectiviteit (ESE) (pad a), en hoe ESE op zijn beurt ondernemerschapsintentie (EI) beïnvloedt (pad b). Het indirecte effect van RTP op EI via ESE (pad $a \times b$) geeft aan in welke mate ESE als verklarende schakel fungeert in deze relatie. Daarnaast is het directe effect van RTP op EI (pad c') meegenomen, om te toetsen of RTP ook zonder tussenkomst van ESE een significante invloed uitoefent. Binnen dit model wordt met name de modererende rol van het regelgevend klimaat (RC) op pad b onderzocht. Dit betekent dat het effect van ESE op EI wordt geanalyseerd bij verschillende niveaus van RC, waarmee inzicht wordt verkregen in de vraag of de sterkte van het mediatie-effect afhankelijk is van het heersende regelgevend klimaat (gemodereerde mediatie).

Tabel 3 presenteert de uitkomsten van de regressieanalyses die zijn uitgevoerd ter toetsing van de hypothesen. Om een vollediger en meer genuanceerd inzicht te krijgen in de interacties binnen dit model, zijn sociodemografische variabelen zoals leeftijd, geslacht, opleidingsniveau en ondernemerservaring als controlevariabelen meegenomen. Het aantal deelnemers (N) voor dit onderzoek bedraagt 1.681, wat een representatieve steekproef vormt voor deze studie. Daarnaast is gebruikgemaakt van 5.000 bootstrapmonsters om robuuste betrouwbaarheidsintervallen (95% CI) te berekenen voor de geschatte effecten.

Figuur 2: Paden gemodereerde mediatie-analyse



De eerste hypothese stelde dat risicobereidheid (RTP) een positief effect heeft op ondernemerschapsintentie (EI). Uit de regressieanalyse blijkt dat RTP een significant positief direct effect heeft op EI, zelfs wanneer wordt gecontroleerd voor ondernemerszelfeffectiviteit ($\beta = 0.2160$, $p < 0.001$, 95% CI [.1713, .2606]). Dit directe effect van RTP op EI, aangeduid als pad c', suggereert dat de bereidheid om risico's te nemen een aanmoediging is die de intentie om een bedrijf te starten versterkt. Daarmee wordt hypothese 1 bevestigd.

Hypothese 2 stelde dat ondernemerszelfeffectiviteit (ESE) een mediërende rol speelt in de relatie tussen risicobereidheid (RTP) en ondernemerschapsintentie (EI). Concreet werden twee deelhypotheseën getoetst: ten eerste dat RTP een positief effect heeft op ESE (H2a, aangeduid als 'pad a' en ten tweede dat ESE een positief effect heeft op EI (H2b, aangeduid als 'pad b'). De regressieanalyse met ESE als afhankelijke variabele toont aan dat RTP een significant positief effect heeft op ESE. De regressiecoëfficiënt voor pad a bedraagt $\beta = 0.5093$ (SE = 0.0199, $t = 25.6020$, $p < 0.001$), met een 95% betrouwbaarheidsinterval van [0.4703; 0.5483]. Dit wijst erop dat naarmate individuen hogere risicobereidheid rapporteren, zij ook meer vertrouwen hebben in hun vermogen om ondernemend op te treden. Het model als geheel is significant ($F = 227.49$, $p < 0.001$) en verklaart 40.44% van de variantie in ESE ($R^2 = 0.4044$). Vervolgens richt hypothese 2b zich op de relatie tussen ESE en EI (pad b). De resultaten laten zien dat ESE een positieve invloed heeft op EI, met een regressiecoëfficiënt van $\beta = 0.4337$ (SE = 0.0243, $t = 17.8470$, $p < 0.001$) en een betrouwbaarheidsinterval van [0.3860, 0.4813]. Deze bevinding suggereren dat meer zelfvertrouwen in eigen ondernemersvaardigheden gepaard gaat met sterkere ondernemerschapsintenties. Het regressiemodel met EI als afhankelijke variabele bleek ook significant ($F = 253.20$, $p < 0.001$) en verklaart 54.78% van de variantie in EI ($R^2 = 0.5478$). Deze resultaten bevestigen zowel H2a als H2b en ondersteunen daarmee hypothese 2 in zijn geheel.

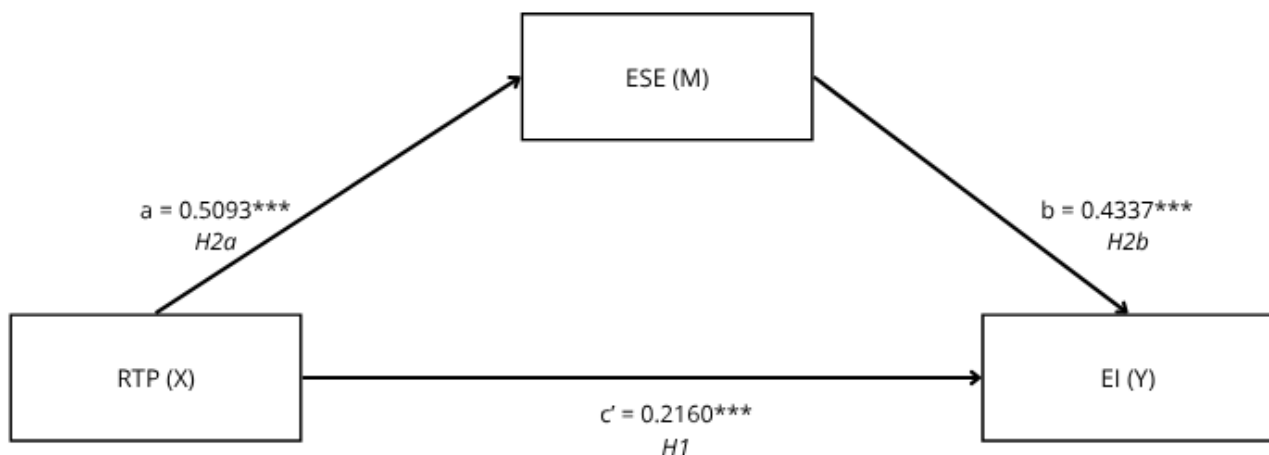
De invloed van demografische controlevariabelen op zowel ESE als EI bleek significant. Geslacht vertoonde een positieve regressiecoëfficiënt van $\beta = 0.1935$ voor ESE ($p = 0.004$, 95% CI [0.0619, 0.3250]) en $\beta = 0.3094$ ($p < 0.001$, 95% CI [0.1813, 0.4374]) voor EI, wat aangeeft dat mannen hogere scores behalen dan vrouwen en non-binaire personen. Wat betreft leeftijd, had een negatieve impact, met een regressiecoëfficiënt van $\beta = -0.0143$ voor ESE ($p < 0.001$, 95% CI [-0.0183, -0.0103]) en $\beta = -0.0314$ voor EI ($p < 0.001$, 95% CI [-0.0354, -0.0275]). Dit duidt erop dat jongere respondenten hogere niveaus van zelfeffectiviteit en ondernemerschapsintentie rapporteren. Opleidingsniveau had een positieve invloed op ESE met een regressiecoëfficiënt van $\beta = 0.2678$ ($p < 0.001$, 95% CI [0.1377, 0.3979]). Echter, het effect op EI was niet significant, met een regressiecoëfficiënt van $\beta = -0.0731$ ($p = 0.259$, 95% CI [-0.2002, 0.0539]). Ondernemerservaring toonde een sterk positief effect te hebben op zowel ESE ($\beta = 0.7249$, $p < 0.001$, 95% CI [0.5609, 0.8889]) als EI ($\beta = 0.7312$, $p < 0.001$, 95% CI [0.5686, 0.8938]), wat aantoont dat eerdere ervaring in ondernemerschap de zelfeffectiviteit en intenties om te ondernemen bevordert.

Figuur 3 illustreert de resultaten van het mediatiemodel waarin de relaties tussen RTP, ESE en EI worden weergegeven. De directe relatie tussen RTP en EI heeft een regressiecoëfficiënt van $\beta = 0.2160$, wat bevestigt dat hogere risicobereidheid leidt tot sterkere ondernemerschapsintenties (H1).

Daarnaast heeft RTP een positief effect op ESE ($\beta = 0.5093$, $p < 0.001$), wat hypothese 2a bevestigt. Vervolgens draagt ESE significant bij aan EI ($\beta = 0.4337$, $p < 0.001$), wat hypothese 2b ondersteunt.

Deze bevindingen tonen aan dat risicobereidheid niet alleen direct van invloed is op ondernemerschapsintentie, maar ook indirect via een verhoogde ondernemerszelfeffectiviteit. Ze onderstrepen daarmee het belang van zowel directe als indirecte effecten binnen het ondernemerschapsproces. Deze resultaten ondersteunen hypothese 2.

Figuur 3: Resultaten van de mediatieanalyse



Na het vaststellen van de mediatie-effecten, wordt nu onderzocht of deze relaties worden beïnvloed door een modererende variabele. Voor de derde hypothese is een gemodereerde mediatieanalyse uitgevoerd met PROCESS macro model 14 (Hayes, 2022). Hierbij ligt de focus op de moderatie van pad b: het effect van ESE en EI. De significantie van de interactieterm $ESE \times RC$ ($\beta = 0.0364$, $SE = 0.0117$, $t = 3.1061$, $p = 0.0019$, 95% CI [.0134, .0593]) bevestigt hypothese 3, die stelt dat het regelgevend klimaat (RC) de relatie tussen ESE en EI modereert.

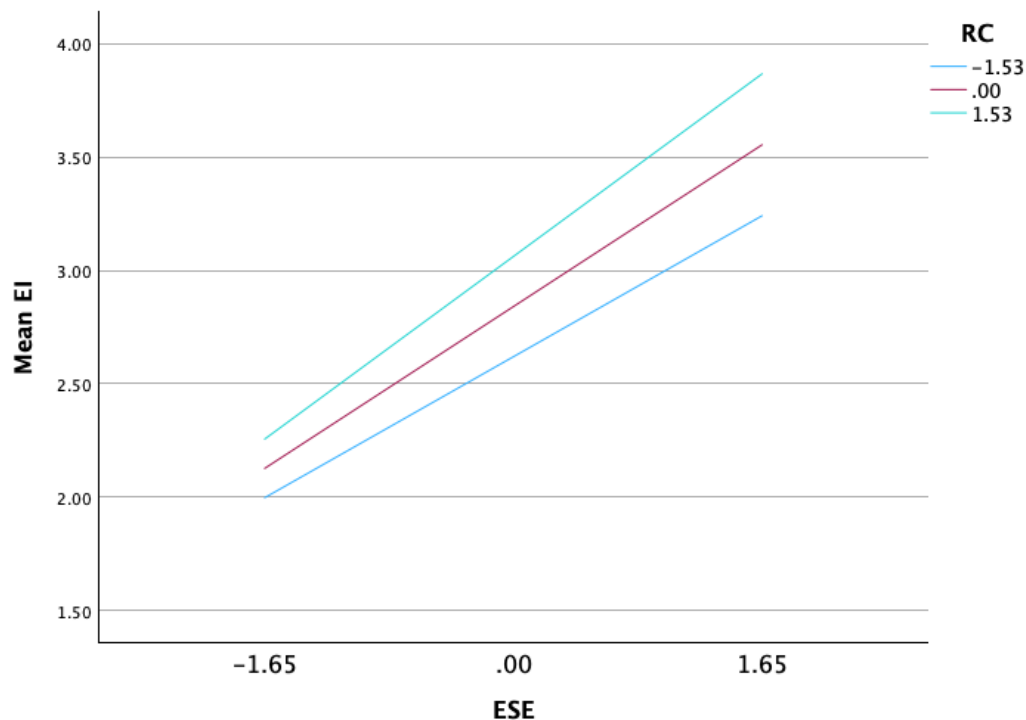
Om het moderatie-effect beter te begrijpen en te verkennen hoe de relatie tussen ESE en EI verschilt afhankelijk van het niveau van RC, is de *pick-a-point*-benadering toegepast. Hierbij worden effecten van ESE op EI bekeken op drie specifieke niveaus van RC. Deze worden ook wel aangeduid als '*simple slopes*' (enkelvoudige hellingen): één standaarddeviatie onder het gemiddelde, het gemiddelde en één standaarddeviatie boven het gemiddelde van RC. Aangezien de variabelen gecentreerd zijn, is het gemiddelde 0.0000.

Bij een laag niveau van RC ($RC = -1.5344$) bedroeg het voorwaardelijke effect een waarde van 0.3779. Dit suggereert dat in minder gereguleerde omgevingen de positieve relatie tussen ESE en EI sterk blijft. Op gemiddeld niveau van RC ($RC = 0.0000$) neemt het voorwaardelijk effect toe tot 0.4337. Deze stijging in het effect indiceert dat het verband tussen ESE en EI sterker is in een meer gebalanceerd regelgevend klimaat. Bij een hoog niveau van RC ($RC = 1.5344$) is het voorwaardelijk effect verder gestegen tot 0.4895, wat aangeeft dat in sterk gereguleerde omgevingen de invloed

van ondernemerszelfeffectiviteit op ondernemerschapsintenties toeneemt. Dit resultaat toont aan dat, naarmate het regelgevend klimaat sterker wordt, de mate waarin ondernemers vertrouwen hebben in hun kunnen nog meer bepalend is voor hun bereidheid om daadwerkelijk te starten. Alle drie de getoetste voorwaardelijke effecten bleken significant te zijn, wat betekent dat de positieve relatie tussen ESE en EI significant is bij zowel lage, gemiddelde als hoge niveaus van RC.

Figuur 4 visualiseert de voorwaardelijke effecten, waarbij de toename in steilheid van de lijnen het versterkende effect van RC op de ESE-EI-relatie illustreert.

Figuur 4: Moderatie-effect van RC op de ESE-EI-relatie

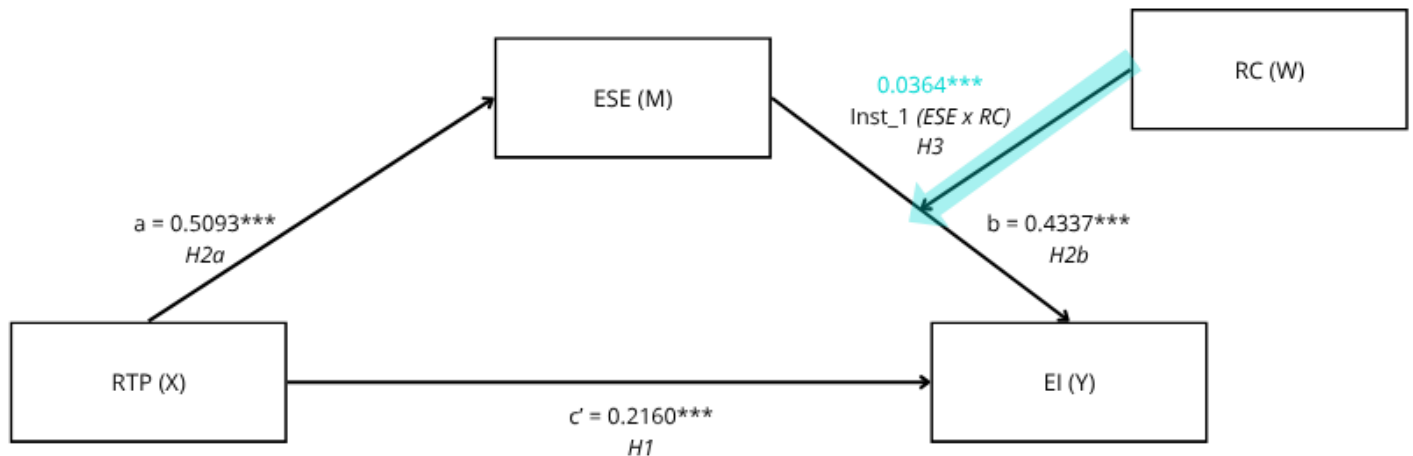


Vervolgens is de Johnson-Neyman-techniek toegepast om te bepalen bij welke waarden van RC het effect van ESE op EI significant is. Uit de analyse bleek dat er geen kritieke overgangswaarden (*transition points*) zijn binnen het waargenomen bereik van de moderator. Met andere woorden: de relatie tussen ESE en EI is over het volledige bereik van RC significant in deze steekproef.

Daarnaast blijkt uit de analyse dat de indirecte effecten van RTP op EI via ESE significant zijn, ongeacht het niveau van RC. Dit geldt zowel voor het gemiddelde niveau voor waarden één standaarddeviatie boven en onder het gemiddelde. Concreet was het indirecte effect bij een laag RC-niveau (-1.5344) significant ($\beta = 0.1924$, BootSE = 0.0176, 95% BootCI [0.1593;0.2276]). Op gemiddeld niveau van RC (0.000) nam dit effect toe in sterkte en bleek significant ($\beta = 0.2209$, BootSE = 0.0158, 95% BootCI [0.1911;0.2521]). Het effect was het grootst bij een hoog niveau van RC (1.5344), waar het indirecte effect uitkwam op $\beta = 0.2493$ (BootSE = 0.0201, 95% BootCI [0.2111; 0.2883]). Aangezien voor elk van de drie voorwaardelijke indirecte effecten het 95% bootstrapbetrouwbaarheidsinterval nul uitsloot, konden deze als statistisch worden beschouwd.

Naast de analyse van de indirecte effecten is ook de index van gemodereerde mediatie berekend. Deze index geeft aan of het indirecte effect van RTP op EI systematisch varieert afhankelijk van het niveau van RC. De resultaten toonden een index van 0.0185 (BootSE = 0.0068, BootCI [0.0049; 0.0318]). Omdat ook dit betrouwbaarheidsinterval geen nul bevat, wijst dit op een gemodereerde mediatie.

Figuur 5: Resultaten gemodereerde mediatie-analyse



4.3 Robuustheidstest

Om te garanderen dat de resultaten betrouwbaar en toepasbaar zijn op andere situaties, is er een robuustheidstest uitgevoerd. Het doel van deze aanvullende analyse is om te controleren of de eerder gevonden effecten standhouden onder verschillende omstandigheden van de onafhankelijke variabele. In deze test is risicobereidheid (RTP) opgesplitst in een dichotome variabele op basis van het gemiddelde van de scores ($M = 3.70$). Respondenten met een RTP-score boven dit gemiddelde zijn geclassificeerd als 'hoog' (1), terwijl scores gelijk aan of lager dan 3.70 als 'laag' (0) zijn gecodeerd.

Samenvattend laten de resultaten van de robuustheidstest zien dat de belangrijkste bevindingen van de oorspronkelijke analyse van Model 14 (Hayes, 2022) consistent blijven. De significante paden van X naar M, M naar Y (conditioneel op W), en X naar Y blijven significant. De cruciale bevinding van moderatie van het effect van ESE op EI door RC, bevestigd door de significante interactieterm in beide analyses. De significante interactieterm (ESE x RC) met zeer vergelijkbare coëfficiënten (0.0364 versus 0.0354) en de significante index van gemodereerde mediatie (0.0185 versus 0.0450) bevestigen dat de gemodereerde mediatie een robuuste bevinding is. Hoewel de exacte coëfficiënten en effectgroottes verschillen als gevolg van de transformatie van de onafhankelijke variabele, blijven de statistische significantie en de aard van de relaties, inclusief de gemodereerde mediatie, consistent. Dit versterkt de betrouwbaarheid en generaliseerbaarheid van de hoofdbevindingen uit de oorspronkelijke analyse.

Tabel 3: Model 14: gemodereerde mediatie-analyse

Model 14	β coëfficiënt	BootSe	t	LLCI	ULCI	
Uitkomstvariabele: ESE						
Constant	-1.5490	0.1527	-10.1469***	-1.8484	-1.2496	
RTP	0.5093	0.0199	25.6020***	0.4703	0.5483	
Leeftijd	-0.0143	0.0020	- 6.9753***	-0.0183	-0.0103	
Geslacht	0.1935	0.0671	2.8836***	0.0619	0.3250	
Opleidingsniveau	0.2678	0.0663	4.0375***	0.1377	0.3979	
Ondernemerservaring	0.7249	0.0836	8.6705***	0.5609	0.8889	
Samenvattingmodel	R² = 0.4044		F = 227.4934		p = 0.0000	
Uitkomstvariabele: EI						
Constant	3.4372	0.1528	22.4946***	3.1375	3.7369	
RTP	0.2160	0.0228	9.4905***	0.1713	0.2606	
ESE	0.4337	0.0243	17.8470***	0.3860	0.4813	
RC	0.1441	0.0213	6.7727***	0.1024	0.1859	
Inst_1 (RC x ESE)	0.0364	0.0117	3.1061***	0.0134	0.0593	
Leeftijd	-0.0314	0.0020	-15.75981***	-0.0354	-0.0275	
Geslacht	0.3094	0.0653	4.7376***	0.1813	0.4374	
Opleidingsniveau	-0.0731	0.0648	-1.1291	-0.2002	0.0539	
Ondernemerservaring	0.7312	0.0829	8.8201***	0.5686	0.8938	
Samenvattingmodel	R² = 0.5478		F = 253.2001		p = 0.000	
Voorwaardelijke effecten van ESE op EI per RC-niveau						
RC	Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI
-1.5344	0.3779	0.0299	12.6534	0.0000	0.3193	0.4364
0.0000	0.4337	0.0243	17.8470	0.0000	0.3860	0.4813
1.5344	0.4895	0.0306	16.0099	0.0000	0.4295	0.5495
Direct en indirecte effecten van RTP op EI						
Effect	BootSE	t	p	LLCI	ULCI	
0.2160	0.0228	9.4905	0.0000	0.1713	0.2606	
Gecontroleerde indirecte effecten van RTP op EI (via ESE)						
RC	Effect	BootSE	LLCI	ULCI		
-1.5344	0.1924	0.0176	0.1593	0.2276		
0.0000	0.2209	0.0158	0.1911	0.2521		
1.5344	0.2493	0.0201	0.2111	0.2883		
Index voor gemodereerde mediatie-effect						
Index	BootSE	BootLLCI	BootULCI			
0.0185	0.0068	0.0049	0.0318			

N = 1681

Bootstrap = 5.000

LL = lower limit, UL = upper limit, CI = confidence interval (95%)

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

5 Discussie

Deze studie onderzocht hoe persoonlijke kenmerken en institutionele context samen ondernemerschapsintenties beïnvloeden. Vanuit de sociaal-cognitieve loopbaantheorie (SCCT) werd de rol van ondernemerszelfeffectiviteit (ESE) als mediator tussen risicobereidheid (RTP) en ondernemerschapsintentie (EI) belicht. De institutionele theorie (IT) bood inzicht in de modererende invloed van het waargenomen regelgevend klimaat (RC) op de relatie tussen ESE en EI. Hoewel veel studies de afzonderlijke relaties onderzoeken, ontbreekt empirisch onderzoek dat beide theoretische perspectieven integreert in één model. Deze studie vult die leemte door een geïntegreerd model te toetsen met data van Belgische respondenten.

5.1 Contributies aan de literatuur

De resultaten bevestigen dat risicobereidheid (RTP) een significant en positief direct effect heeft op ondernemerschapsintentie (EI). Dit is in overeenstemming met studies die risicobereidheid als een centraal kenmerk van ondernemerschap zien (Caliendo et al., 2009; Shahzad et al., 2021). Shahzad et al. (2021) stellen bijvoorbeeld dat risicobereidheid een persoonlijkheidskenmerk is dat de besluitvorming van ondernemers stuurt en dat ondernemers met een hogere RTP kansen beter identificeren en benutten, met name in onzekere omgevingen.

Naast het vaststellen van een direct effect van RTP op EI, richtte dit onderzoek zich ook op het verklaringsmechanisme achter deze relatie. Zoals gesteld in hypothese 2, tonen de resultaten duidelijk aan dat ESE een significante mediërende rol speelt in de RTP-EI-relatie. De resultaten van deze studie bevestigen dat RTP een positief effect heeft op ESE (H2a). Dit sluit aan bij eerdere studies die aangeven dat individuen met een hogere RTP meer vertrouwen hebben in hun capaciteiten om met onzekerheden om te gaan en ondernemersactiviteiten succesvol uit te voeren (Gu et al., 2017; Zhao et al., 2005). Ze ervaren risicovolle situaties als minder bedreigend, wat hun gevoel van controle en zelfvertrouwen vergroot en daardoor bijdraagt aan een hogere ESE (Shahzad et al., 2021; Sitkin & Weingart, 1995). Verder toont deze studie aan dat ESE een significant positief effect heeft op EI (H2b). Dit resultaat sluit aan bij SCCT (Lent et al., 1994) en talloze eerdere bevindingen die ESE aanwijzen als een krachtige voorspeller van EI (Boyd & Vozikis, 1994; Chen et al., 1994; McGee et al., 2009; Tsai et al., 2016; Zhao et al., 2005). Het vertrouwen in eigen bekwaamheid is essentieel om kansen te herkennen, te benutten en uiteindelijk een bedrijf te starten (Lent et al., 1994).

Hoewel deze studie een significante direct effect van RTP op EI (H1) aantoonde, bevestigt deze studie vooral het belang van ESE als verklarende schakel in deze relatie (H2), wat blijkt uit de significante directe en indirecte resultaten. Sommige studies tonen aan dat de relatie tussen RTP en EI niet direct verloopt, maar volledig gemedieerd wordt door cognitieve of motivationele factoren (Farrukh et al., 2018; Gu et al., 2017; Nabi & Liñán, 2013; Zhao et al., 2005). Zhao et al. (2005) vonden dat RTP positief samenhangt met ESE, en dat ESE op zijn beurt een significante voorspeller is van EI, maar dat het directe effect van RTP op EI niet significant was. Farrukh et al. (2018) benadrukken eveneens de mediërende rol van cognitieve factoren, door aan te tonen dat de invloed van RTP volledig verloopt via *perceived behavioral control* (PBC), een centraal construct binnen de *Theory of Planned Behavior*

(TPB, Ajzen, 1991), dat nauw verwant is aan ESE. Ook Nabi en Liñán (2013) stelden vast dat risicoperceptie, een aanverwant concept van risicobereidheid, niet direct gerelateerd was aan intentie, maar dat motivationele attitudes de verbindende schakel vormen. ESE fungeert hierbij als cruciale schakel tussen RTP en ondernemende ambities. Dit impliceert dat de impact van RTP op het nastreven van ondernemerschap minstens gedeeltelijk afhankelijk is van het geloof in eigen capaciteiten.

Een opvallende meerwaarde van deze studie is de analyse van de modererende rol van het waargenomen regelgevend klimaat (RC) op de ESE-EI-relatie (H3). Dit impliceert dat het verband tussen het geloof in eigen vermogen om een onderneming te starten en de daadwerkelijke intentie daartoe versterkt wordt wanneer regelgeving als ondersteunend, duidelijk en voorspelbaar wordt ervaren. Deze bevinding onderstreept de cruciale rol van de institutionele context in het ondernemerschapsproces. Het toont aan dat de overgang van persoonlijke overtuiging naar intentioneel gedrag niet louter psychologisch is, maar ingebed is in structurele omgevingsfactoren.

Waar veel eerdere studies de impact van regelgeving hoofdzakelijk vanuit een direct of belemmerend perspectief benaderen (Djankov et al., 2002; OECD, 2017; Holvoet et al., 2016), wijst deze studie op een subtielere en dynamischere rol van regelgeving. Niet de regelgeving op zich, maar de wijze waarop individuen haar ervaren, bepaalt of zij als obstakel of als stimulans fungeert. In lijn met de institutionele theorie (IT, North, 1990; Scott, 1995) en inzichten van McMullen et al. (2008), kan regelgeving functioneren als een 'contextuele filter' die bepaalt of individuele overtuigingen, zoals ESE, zich effectief vertalen in gedragsintenties. Eerder onderzoek wees erop dat institutionele complexiteit of striktheid het effect van ESE op EI kan verzwakken (Baumol, 1990; Wood et al., 2016). De bevindingen in deze studie wijzen op het tegendeel: ondernemers met hoge ESE blijken juist meer gemotiveerd te worden in contexten waarin regelgeving als substantieel wordt ervaren. Dit suggereert dat perceptie, eerder dan objectieve complexiteit, de doorslaggevende factor is in de wisselwerking tussen individu en institutionele omgeving. Wanneer potentiële ondernemers over voldoende zelfeffectiviteit beschikken, kunnen zij institutionele complexiteit percipiëren als een uitdaging die beheersbaar is. Dergelijke individuen geloven in hun eigen vermogen om de institutionele obstakels succesvol te navigeren of zelfs in hun voordeel te benutten (McMullen et al., 2008). Tegelijkertijd kunnen mensen met een lage ESE ontmoedigd worden door hetzelfde regelgevend kader. De perceptie van het regelgevend klimaat speelt dus een centrale rol in hoeverre dezelfde institutionele omgeving andere effecten heeft op basis van de psychologische gesteldheid van het individu (Autio & Rannikko, 2016; Boudreaux et al., 2018). Regelgeving kan, mits voorspelbaar, transparant en consistent ervaren, fungeren als steunpilaar voor ondernemers die zichzelf competent achten. Zoals Boudreaux et al. (2018) aangeven, vergroten economische vrijheid en institutionele duidelijkheid de motivatie tot ondernemen, met name bij individuen met hoge interne locus of control en zelfeffectiviteit.

De meerwaarde van deze studie ligt dan ook in het empirisch aantonen van deze voorwaardelijkheid. In tegenstelling tot eerder werk dat focust op directe relaties, integreert deze studie SCCT en it binnen één verklaringsmodel. Dit laat toe om de dynamiek tussen persoonlijke overtuigingen (zoals ESE) en waargenomen omgevingsfactoren (zoals RC) te analyseren. Dit model is in overeenstemming

met oproepen uit de literatuur voor meer interactieve benaderingen (Boudreaux et al., 2018; Camelo-Ordaz et al., 2020).

De significante gemodereerde mediatie bevestigt verder dat het indirecte effect van RTP op EI via ESE varieert, afhankelijk van hoe regelgeving wordt ervaren. Dit toont de complexe wisselwerking aan tussen individuele psychologische factoren en de institutionele context, wat bijdraagt aan de literatuur door het empirisch onderzoeken van dit specifieke gemodereerde mediatiemodel (Elnadi & Gheith, 2021; Thornton et al., 2011). Ter controle van de validiteit van deze resultaten is een robuustheidstest uitgevoerd. Hierbij is de continue variabele RTP verdeeld in twee groepen ('high' en 'low') op basis van de gemiddelde score. Ook met de aangepaste variabele bleven de significante relaties, en vooral de gemodereerde mediatie, overeind. De robuustheidstest bevestigde de consistentie van deze hoofdbevindingen.

5.2 Praktische implicaties

Deze bevindingen bieden beleidsmakers en ondersteunende organisaties concrete aanknopingspunten om ondernemerschap te stimuleren. Het is essentieel om niet alleen directe obstakels, zoals complexe regelgeving, aan te pakken, maar ook een omgeving te creëren die het zelfvertrouwen van potentiële ondernemers versterkt.

Ten eerste laat dit onderzoek zien dat de manier waarop regelgeving wordt ervaren minstens zo relevant is als de regelgeving zelf. Beleid moet niet alleen administratieve lasten en knelpunten zoals arbeidsmarktregulering, vennootschapsbelasting en financiering aanpakken, maar ook de perceptie van het regelgevend klimaat aanpakken. Heldere communicatie en transparantie zijn daarbij cruciaal. Onzekerheid en onduidelijkheid vergroten de nalevingskosten en werken ontmoedigend. Beleidsmakers dienen daarom te zorgen voor voorspelbare, toegankelijke en begrijpbare informatie. Dit draagt bij aan een positiever regelgevend klimaat en versterkt het vertrouwen van (potentiële) ondernemers. Deze positieve perceptie kan bovendien de impact van ondernemerszelfeffectiviteit versterken, zoals de resultaten weergeven.

Opmerkelijk is dat de rol van ESE sterker wordt in omgevingen met een hoge mate van regulering. Dit betekent dat beleidsinitiatieven zich ook moeten richten op het versterken van de capaciteiten van potentiële ondernemers om met regelgeving om te gaan. Dit kan door het aanbieden van toegankelijke, praktische informatie over juridische, fiscale en administratieve aspecten, mogelijk via onderwijsloketten of in samenwerking met intermediaire organisaties.

Voor onderwijs- en ondersteuningsinstellingen houdt het in dat de ontwikkeling van ESE centraal moet staan in programma's gericht op het stimuleren van ondernemerschap. Dit omvat training in cruciale ondernemerstaken zoals kansen identificeren, creativiteit en commercialisering, evenals het opbouwen van doorzettingsvermogen en een positieve mindset, zoals gesuggereerd door de SCCT (Lent et al., 1994). Aangezien risicobereidheid via ESE bijdraagt aan de intentie, is het nuttig om in trainingen aandacht te besteden aan het leren omgaan met onzekerheid en risico's. Dit vergroot het eigen vermogen om uitdagingen het hoofd te bieden en daarmee de ESE kan versterken. In lijn met

de bevinding dat ESE essentieel is in het navigeren van een gereguleerd klimaat, moeten opleidingen en ondersteuningsprogramma's potentiële ondernemers ook voorzien van praktische kennis en het vertrouwen om de regelgevende omgeving te navigeren.

5.3 Beperkingen en aanbevelingen toekomstig onderzoek

Hoewel deze studie waardevolle inzichten biedt, kent het ook beperkingen. Een belangrijke beperking van deze studie is de geografische focus op België. De data werden verzameld bij respondenten uit deze specifieke regio, waardoor de generaliseerbaarheid naar andere landen met significant verschillende ondernemersecosystemen, culturele normen of regulerende landschappen beperkt kan zijn. Toekomstig onderzoek zou de replicatie van dit model in diverse andere nationale of regionale contexten kunnen overwegen om de universele toepasbaarheid van de gevonden relaties te testen en inzicht te krijgen in hoe contextuele factoren de dynamiek beïnvloeden.

Een tweede beperking is de cross-sectionele onderzoekopzet. De gegevens zijn verzameld op één enkel tijdstip bij 1.681 respondenten. Hoewel een dergelijke opzet het mogelijk maakt correlaties en verbanden vast te stellen, laat het de richting of causaliteit van deze relaties in het midden. EI en de perceptie van RC kunnen dynamisch zijn en in de loop van de tijd veranderen. Een aanbeveling voor toekomstig onderzoek is daarom het uitvoeren van longitudinale studies. Door dezelfde respondenten over een langere periode te volgen, kan er beter worden begrepen hoe ondernemerschapsintenties zich ontwikkelen, welke factoren deze ontwikkeling beïnvloeden en of intentie daadwerkelijk overgaat in ondernemend gedrag.

Verder focust de studie, in lijn met de institutionele theorie (IT; Scott, 1995), specifiek op de regelgevende pijler van het ondernemersecosysteem. Hoewel regelgeving de spelregels bepaalt, vormt het ondernemersecosysteem een veel breder en complexer geheel. Het omvat, naast de regelgevende dimensie, ook normatieve en cultureel-cognitieve pijlers, evenals andere elementen zoals netwerken, menselijk kapitaal en ondersteunende infrastructuur. Een beperking is dus dat de impact van deze andere cruciale factoren binnen het ondernemersecosysteem op de relatie tussen individuele kenmerken (RTP, ESE) en intentie niet is onderzocht. Toekomstig onderzoek zou het model kunnen uitbreiden door de invloed van de normatieve en cultureel-cognitieve dimensies van de IT, evenals andere niet-regulatieve elementen van het ondernemersecosysteem, te integreren en hun interactie met individuele factoren te bestuderen.

Tot slot is er een methodologische beperking in de meting van het regelgevend klimaat. Hoewel de waargenomen invloed cruciaal is, is de gebruikte schaal van drie items mogelijk een vereenvoudiging van een complex landschap. Toekomstig onderzoek kan objectieve data over regelgeving (zoals opstartkosten en belastingtarieven) trachten te combineren met een meer uitgebreide en verfijnde subjectieve meetmethode.

6 Referenties

- Acemoglu, D., & Johnson, S. (2005). Unbundling institutions. *Journal Of Political Economy*, 113(5), 949–995. <https://doi.org/10.1086/432166>
- Acs, Z. J., Stam, E., Audretsch, D. B., & O'Connor, A. (2017). The lineages of the entrepreneurial ecosystem approach. *Small Business Economics*, 49(1), 1–10. <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9864-8>
- Ajzen, I. (1991). The Theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*.
- Akhtar, S., Hongyuan, T., Iqbal, S., & Ankomah, F. Y. N. (2020). Impact of Need for Achievement on Entrepreneurial Intentions; Mediating Role of Self-Efficacy. *Journal Of Asian Business Strategy*, 10(1), 114–121. <https://doi.org/10.18488/journal.1006.2020.101.114.121>
- Akinwale, A. K. A. Y. O., & Akinwale, Y. (2019). The Role of Entrepreneurship Education and University Environment on Entrepreneurial Interest of MBA Students in Saudi Arabia. *Deleted Journal*. <https://doi.org/10.7176/jesd/10-4-05>
- Audretsch, D. B., & Thurik, R. (2001). Linking Entrepreneurship to Growth. In *OECD Science, Technology And Industry Working Papers*. <https://doi.org/10.1787/736170038056>
- Autio, E., & Rannikko, H. (2015). Retaining winners: Can policy boost high-growth entrepreneurship? *Research Policy*, 45(1), 42–55. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2015.06.002>
- Bandura, A. (1986). Social foundations of thought and action. *Englewood Cliffs, NJ*, 1986(23-28), 2.
- Baron, R. A. (2006). Opportunity Recognition as Pattern Recognition: How Entrepreneurs “Connect the Dots” to Identify New Business Opportunities. *Academy Of Management Perspectives*, 20(1), 104–119. <https://doi.org/10.5465/amp.2006.19873412>
- Baumol, W. J. (1996). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal Of Business Venturing*, 11(1), 3–22. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(94\)00014-x](https://doi.org/10.1016/0883-9026(94)00014-x)
- Bosma, N., & Harding, R. (2007). Global Entrepreneurship Monitor: GEM 2006 summary results. *Babson College /London Business School*. Geraadpleegd op 21 maart 2025, van <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=47105>
- Bosma, N., Hill, S., Ionescu-Somers, A., Kelley, D., Guerrero, M., & Schott, T. (2021). Global Entrepreneurship Monitor: GEM 2020/2021 Global Report. *Babson College*. Geraadpleegd op 21 maart 2025, van <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=50691>
- Boudreaux, C. J., Nikolaev, B. N., & Klein, P. (2018). Socio-cognitive traits and entrepreneurship: The moderating role of economic institutions. *Journal Of Business Venturing*, 34(1), 178–196. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2018.08.003>
- 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. <https://doi.org/10.1177/104225879401800404>
- Braunerhjelm, P., Desai, S., & Eklund, J. E. (2015). Regulation, firm dynamics and entrepreneurship. *European Journal Of Law And Economics*, 40(1), 1–11. <https://doi.org/10.1007/s10657-015-9498-8>
- Bullough, A., Renko, M., & Myatt, T. (2013b). Danger Zone Entrepreneurs: The Importance of Resilience and Self-Efficacy for Entrepreneurial Intentions. *Entrepreneurship Theory And Practice*, 38(3), 473–499. <https://doi.org/10.1111/etap.12006>

- Bylund, P. L., & McCaffrey, M. (2017). A theory of entrepreneurship and institutional uncertainty. *Journal Of Business Venturing*, 32(5), 461–475. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2017.05.006>
- Caliendo, M., Fossen, F. M., & Kritikos, A. S. (2007). Risk attitudes of nascent entrepreneurs—new evidence from an experimentally validated survey. *Small Business Economics*, 32(2), 153–167. <https://doi.org/10.1007/s11187-007-9078-6>
- 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 Researching Entrepreneurship*, 38(8), 718–745. <https://doi.org/10.1177/0266242620939843>
- 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. [https://doi.org/10.1016/s0883-9026\(97\)00029-3](https://doi.org/10.1016/s0883-9026(97)00029-3)
- Colson, M., Vandekerckhof, P., Marneffe, W., Schepers, J., & Aparicio, S. (2024). Moving beyond the negative effect of the regulation of entry: Disentangling causality in new venture creation decisions. *Journal Of Regulatory Economics*. <https://doi.org/10.1007/s11149-024-09486-1>
- Cullen, J. B., & Gordon, R. H. (2007). Taxes and entrepreneurial risk-taking: Theory and evidence for the U.S. *Journal Of Public Economics*, 91(7–8), 1479–1505. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2006.12.001>
- Djankov, S., La Porta, R., Lopez-De-Silanes, F., & Shleifer, A. (2002). The Regulation of Entry. *The Quarterly Journal Of Economics*, 117(1), 1–37. <https://doi.org/10.1162/003355302753399436>
- Elnadi, M., & Gheith, M. H. (2021). Entrepreneurial ecosystem, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial intention in higher education: Evidence from Saudi Arabia. *The International Journal Of Management Education*, 19(1), 100458. <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2021.100458>
- Eurostat. (2017). *Business demography statistics*. Geraadpleegd op 15 maart 2025, van https://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php?title=Business_demography_statistics
- Farrukh, M., Alzubi, Y., Shahzad, I. A., Waheed, A., & Kanwal, N. (2018). Entrepreneurial intentions. *Asia Pacific Journal Of Innovation And Entrepreneurship*, 12(3), 399–414. <https://doi.org/10.1108/apjie-01-2018-0004>
- Fini, R., & Toschi, L. (2015). Academic logic and corporate entrepreneurial intentions: A study of the interaction between cognitive and institutional factors in new firms. *International Small Business Journal Researching Entrepreneurship*, 34(5), 637–659. <https://doi.org/10.1177/0266242615575760>
- Fonseca, R., Lopez-Garcia, P., & Pissarides, C. A. (2001). Entrepreneurship, start-up costs and employment. *European Economic Review*, 45(4–6), 692–705. [https://doi.org/10.1016/s0014-2921\(01\)00131-3](https://doi.org/10.1016/s0014-2921(01)00131-3)
- Glaeser, E. L., & Kerr, W. R. (2009). Local Industrial Conditions and Entrepreneurship: How Much of the Spatial Distribution Can We Explain? *Journal Of Economics & Management Strategy*, 18(3), 623–663. <https://doi.org/10.1111/j.1530-9134.2009.00225.x>

- Gu, J., Hu, L., Wu, J., & Lado, A. A. (2017). Risk Propensity, Self-Regulation, and Entrepreneurial Intention: Empirical Evidence from China. *Current Psychology*, 37(3), 648–660. <https://doi.org/10.1007/s12144-016-9547-7>
- 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. <https://doi.org/10.1108/17566261311328828>
- Hmieleski, K. M., & Corbett, A. C. (2005). Proclivity for Improvisation as a Predictor of Entrepreneurial Intentions. *Journal Of Small Business Management*, 44(1), 45–63. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627x.2006.00153.x>
- Holvoet, T., Bosma, N., & Crijns, H. (2016). Global Entrepreneurship Monitor 2001-2015. 15 jaar GEM Vlaanderen: een overzicht.
- Isenberg, D. J. (2010). How to start an entrepreneurial revolution. *Harvard business review*, 88(6), 40–50.
- Katz, J., & Gartner, W. B. (1988). Properties of Emerging Organizations. *Academy Of Management Review*, 13(3), 429. <https://doi.org/10.2307/258090>
- Klapper, L., Laeven, L., & Rajan, R. (2006). Entry regulation as a barrier to entrepreneurship. *Journal Of Financial Economics*, 82(3), 591–629. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2005.09.006>
- Krueger, N. F., & Carsrud, A. L. (1993). Entrepreneurial intentions: Applying the theory of planned behaviour. *Entrepreneurship And Regional Development*, 5(4), 315–330. <https://doi.org/10.1080/08985629300000020>
- Lent, R. W., Brown, S. D., & Hackett, G. (2000). Contextual supports and barriers to career choice: A social cognitive analysis. *Journal Of Counseling Psychology*, 47(1), 36–49. <https://doi.org/10.1037/0022-0167.47.1.36>
- Lent, R. W., & Brown, S. D. (2007). Social Cognitive Career Theory and Subjective Well-Being in the Context of Work. *Journal Of Career Assessment*, 16(1), 6–21. <https://doi.org/10.1177/1069072707305769>
- 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. <https://doi.org/10.1006/jvbe.1994.1027>
- Liguori, E. W., Bendickson, J. S., & McDowell, W. C. (2017). Revisiting entrepreneurial intentions: a social cognitive career theory approach. *International Entrepreneurship And Management Journal*, 14(1), 67–78. <https://doi.org/10.1007/s11365-017-0462-7>
- Liñán, F., & Chen, Y. (2009). Development and Cross-Cultural Application of a Specific Instrument to Measure Entrepreneurial Intentions. *Entrepreneurship Theory And Practice*, 33(3), 593–617. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00318.x>
- Liñán, F., & Fayolle, A. (2015). A systematic literature review on entrepreneurial intentions: citation, thematic analyses, and research agenda. *International Entrepreneurship And Management Journal*, 11(4), 907–933. <https://doi.org/10.1007/s11365-015-0356-5>
- Manolova, T. S., Eunni, R. V., & Gyoshev, B. S. (2008). Institutional Environments for Entrepreneurship: Evidence from Emerging Economies in Eastern Europe. *Entrepreneurship Theory And Practice*, 32(1), 203–218. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00222.x>

- Markman, G. D., Balkin, D. B., & Baron, R. A. (2002). Inventors and New Venture Formation: the Effects of General Self-Efficacy and Regretful Thinking. *Entrepreneurship Theory And Practice*, 27(2), 149–165. <https://doi.org/10.1111/1540-8520.00004>
- McGee, J. E., Peterson, M., Mueller, S. L., & Sequeira, J. M. (2009). Entrepreneurial Self-Efficacy: Refining the Measure. *Entrepreneurship Theory And Practice*, 33(4), 965–988. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00304.x>
- McMullen, J. S., Bagby, D. R., & Palich, L. E. (2008). Economic Freedom and the Motivation to Engage in Entrepreneurial Action. *Entrepreneurship Theory And Practice*, 32(5), 875–895. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2008.00260.x>
- Miner, J. B., & Raju, N. S. (2004). Risk Propensity Differences Between Managers and Entrepreneurs and Between Low- and High-Growth Entrepreneurs: A Reply in a More Conservative Vein. *Journal Of Applied Psychology*, 89(1), 3–13. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.89.1.3>
- Molino, M., Dolce, V., Cortese, C. G., & Ghislieri, C. (2018). Personality and social support as determinants of entrepreneurial intention. Gender differences in Italy. *PLoS ONE*, 13(6), e0199924. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0199924>
- Nabi, G., & Liñán, F. (2013). Considering business start-up in recession time. *International Journal Of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 19(6), 633–655. <https://doi.org/10.1108/ijeb-10-2012-0107>
- North, D. C. (1990). Institutions, institutional change and economic performance. *Cambridge university press*.
- OECD (2017), Entrepreneurship at a Glance 2017, *OECD Publishing*, Paris, https://doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-en.
- Pages, C., & Micco, A. (2007). The Economic Effects of Employment Protection: Evidence from International Industry-Level Data. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1820068>
- Peltzman, S. (1976). Toward a more general theory of regulation. *The Journal of Law and Economics*, 19(2), 211–240.
- Phuong, T. H., & Hieu, T. T. (2015). Predictors of Entrepreneurial Intentions of Undergraduate Students in Vietnam: An Empirical Study. *International Journal Of Academic Research in Business And Social Sciences*, 5(8). <https://doi.org/10.6007/ijarbss/v5-i8/1759>
- Rauch, A., & Frese, M. (2007). Let's put the person back into entrepreneurship research: A meta-analysis on the relationship between business owners' personality traits, business creation, and success. *European Journal Of Work And Organizational Psychology*, 16(4), 353–385. <https://doi.org/10.1080/13594320701595438>
- Santos, S. C., & Liguori, E. W. (2019). Entrepreneurial self-efficacy and intentions. *International Journal Of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 26(3), 400–415. <https://doi.org/10.1108/ijeb-07-2019-0436>
- Scott, W. R. (1995). *Institutions and organizations*. Thousand Oaks: Sage.
- Senaviratna, N. A. M. R., & Cooray, T. M. J. A. (2019). Diagnosing Multicollinearity of Logistic Regression Model. *Asian Journal Of Probability And Statistics*, 1–9. <https://doi.org/10.9734/ajpas/2019/v5i230132>
- Shahzad, M. F., Khan, K. I., Saleem, S., & Rashid, T. (2021). What Factors Affect the Entrepreneurial Intention to Start-Ups? The Role of Entrepreneurial Skills, Propensity to Take Risks, and

- Innovativeness in Open Business Models. *Journal Of Open Innovation Technology Market And Complexity*, 7(3), 173. <https://doi.org/10.3390/joitmc7030173>
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy Of Management Review*, 25(1), 217–226. <https://doi.org/10.5465/amr.2000.2791611>
- Sitkin, S. B., & Weingart, L. R. (1995). Determinants of Risky Decision-Making Behavior: A Test of the Mediating Role of Risk Perceptions and Propensity. *Academy Of Management Journal*, 38(6), 1573–1592. <https://doi.org/10.5465/256844>
- Sperber, S., & Linder, C. (2018). Gender-specifics in start-up strategies and the role of the entrepreneurial ecosystem. *Small Business Economics*, 53(2), 533–546. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-9999-2>
- Spicka, J. (2020). Socio-demographic drivers of the risk-taking propensity of micro farmers. *Journal Of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 12(4), 569–590. <https://doi.org/10.1108/jeee-09-2019-0143>
- Stam, E. (2015). Entrepreneurial Ecosystems and Regional Policy: A Sympathetic Critique. *European Planning Studies*, 23(9), 1759–1769. <https://doi.org/10.1080/09654313.2015.1061484>
- Stewart, W. H., & Roth, P. L. (2001). Risk propensity differences between entrepreneurs and managers: A meta-analytic review. *Journal Of Applied Psychology*, 86(1), 145–153. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.86.1.145>
- Strobl, A., Kronenberg, C., & Peters, M. (2012). Entrepreneurial attitudes and intentions: assessing gender specific differences. *International Journal Of Entrepreneurship And Small Business*, 15(4), 452. <https://doi.org/10.1504/ijesb.2012.046475>
- Thornton, P. H., Ribeiro-Soriano, D., & Urbano, D. (2011). Socio-cultural factors and entrepreneurial activity. *International Small Business Journal Researching Entrepreneurship*, 29(2), 105–118. <https://doi.org/10.1177/0266242610391930>
- Tolentino, L. R., Sedoglavich, V., Lu, V. N., Garcia, P. R. J. M., & Restubog, S. L. D. (2014). The role of career adaptability in predicting entrepreneurial intentions: A moderated mediation model. *Journal Of Vocational Behavior*, 85(3), 403–412. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2014.09.002>
- Tsai, K., Chang, H., & Peng, C. (2014). Extending the link between entrepreneurial self-efficacy and intention: a moderated mediation model. *International Entrepreneurship And Management Journal*, 12(2), 445–463. <https://doi.org/10.1007/s11365-014-0351-2>
- UNIZO, UCM, & Graydon. (2023). Startersatlas 2023.
- Valdez, M. E., & Richardson, J. (2013). Institutional Determinants of Macro-Level Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory And Practice*, 37(5), 1149–1175. <https://doi.org/10.1111/etap.12000>
- Van de Ven, H. (1993). The development of an infrastructure for entrepreneurship. *Journal Of Business Venturing*, 8(3), 211–230. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(93\)90028-4](https://doi.org/10.1016/0883-9026(93)90028-4)
- Van Stel, A., Storey, D. J., & Thurik, A. R. (2007). The Effect of Business Regulations on Nascent and Young Business Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 28(2–3), 171–186. <https://doi.org/10.1007/s11187-006-9014-1>
- Veciana, J. M., & Urbano, D. (2008). The institutional approach to entrepreneurship research. Introduction. *International Entrepreneurship And Management Journal*, 4(4), 365–379. <https://doi.org/10.1007/s11365-008-0081-4>

- Verheul, I., Van Stel, A., & Thurik, R. (2006). Explaining female and male entrepreneurship at the country level. *Entrepreneurship And Regional Development*, 18(2), 151–183. <https://doi.org/10.1080/08985620500532053>
- Wang, M., Cai, J., & Munir, H. (2021). Promoting entrepreneurial intentions for academic scientists: combining the social cognition theory and theory of planned behaviour in broadly-defined academic entrepreneurship. *European Journal Of Innovation Management*, 24(2), 613–635. <https://doi.org/10.1108/ejim-07-2020-0257>
- Williamson, O. E. (2000). The new institutional economics: taking stock, looking ahead. *Journal Of Economic Literature*, 38(3), 595–613. <https://doi.org/10.1257/jel.38.3.595>
- Wood, R., & Bandura, A. (1989). Social Cognitive Theory of Organizational Management. *Academy Of Management Review*, 14(3), 361–384. <https://doi.org/10.5465/amr.1989.4279067>
- Yurtkoru, E. S., Acar, P., & Teraman, B. S. (2014). Willingness to take risk and entrepreneurial intention of university students: An Empirical study comparing private and state universities. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 150, 834–840. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.09.092>
- 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), 1265–1272. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.90.6.1265>