



UHASSELT

KNOWLEDGE IN ACTION

Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de handelswetenschappen

Masterthesis

De intention-action gap: de rol van het ondernemend ecosysteem

Imran Murdinov

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 intention-action gap: de rol van het ondernemend ecosysteem

Imran Murdinov

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

Voorwoord

Voor u ligt het sluitstuk van mijn masteropleiding Handelswetenschappen, afstudeerrichting Ondernemerschap en Management, aan de Universiteit Hasselt. Deze masterproef focust op een intrigerend fenomeen binnen het ondernemerschap namelijk de *intention-action gap* en onderzoekt welke rol het ondernemend ecosysteem speelt in het overbruggen van deze kloof tussen intentie en daadwerkelijk gedrag.

Het schrijven van deze masterproef was voor mij een uitdagend en verrijkend proces. Het bood me niet alleen de kans om me te verdiepen in een onderwerp dat me sterk interesseert, maar liet me ook kennismaken met de complexiteit van academisch onderzoek. Onderweg heb ik veel geleerd zowel inhoudelijk als over mezelf en ben ik meermaals uitgedaagd om kritisch na te denken, door te zetten en te groeien.

Deze masterproef was er niet gekomen zonder de hulp van een aantal mensen, die ik dan ook met veel dank wil erkennen. In het bijzonder wil ik mijn promotor dr. Maarten Colson en begeleider Tim Pagnaer bedanken voor hun waardevolle feedback, kritische blik en aanhoudende begeleiding. Hun betrokkenheid heeft mij steeds geholpen om deze masterproef naar een hoger niveau te tillen.

Daarnaast gaat mijn oprechte dank uit naar mijn ouders, die mij alle kansen hebben gegeven om deze studie te volgen en me gedurende het hele traject onvoorwaardelijk hebben gesteund. Hun vertrouwen en aanmoediging waren van onschatbare waarde.

Imran Murdinov

Kuringen, juni 2025

Abstract

Ondanks de ruime aandacht voor *entrepreneurial intention* (EI) als voorspeller van ondernemend gedrag, blijft het *intention-action gap* een hardnekkig probleem in het ondernemersonderzoek. Deze masterproef onderzoekt hoe *nascent entrepreneurs* erin slagen om hun intenties om te zetten in gedrag. Vertrekkende vanuit de Action Phase Theory (Gollwitzer, 1990) wordt *action planning* (AP) onderzocht als centrale gedragsmatige schakel tussen EI en *entrepreneurial behaviour* (EB). Daarnaast wordt nagegaan hoe de institutionele context en meer bepaald de normatieve (ND) en regulatieve dimensie (RD) (Scott, 1995) deze relaties beïnvloedt. Aan de hand van surveydata bij 493 Belgische *nascent entrepreneurs* werd een gemodereerd mediatiemodel getest via PROCESS model 21. De resultaten bevestigen dat AP een significante mediator is tussen EI en EB. Bovendien blijkt ND de relatie tussen EI en AP positief te modereren, terwijl RD de relatie tussen AP en EB negatief beïnvloedt. Deze bevindingen wijzen op het belang van zowel cognitieve voorbereiding als institutionele context in de totstandkoming van ondernemend gedrag. De studie draagt bij aan de literatuur door niet alleen het belang van AP te bevestigen, maar ook door institutionele invloeden fasegericht te integreren in het *intention-action* proces. Tot slot reikt dit onderzoek ook concrete implicaties aan voor beleid en praktijk, met het oog op het bevorderen van effectieve start-up dynamiek in de pre-startfase.

1. Introductie

Ondernemerschap wordt algemeen beschouwd als een belangrijke motor van economische ontwikkeling, innovatie en maatschappelijke vooruitgang in de moderne wereld (Colson et al., 2025; Martinez et al., 2007). De afgelopen decennia is binnen dit domein uitgebreid onderzocht hoe ondernemingsintenties ontstaan, waarbij de Theory of Planned Behavior (Ajzen, 1991) uitgroeide tot het meest invloedrijke verklaringsmodel (Krueger Jr et al., 2000; Liñán & Chen, 2009). Toch blijft een fundamenteel spanningsveld bestaan in de literatuur. Hoewel entrepreneurial intention (EI) algemeen wordt erkend als een belangrijke voorspeller van ondernemend gedrag, tonen verschillende studies aan dat ondernemend intentie niet altijd volstaat om het volledige gedragsproces te verklaren. De stap van intentie naar het effectief stellen van gedrag blijkt namelijk beïnvloed te worden door bijkomende cognitieve en contextuele factoren (Kautonen et al., 2015; Sheeran, 2002). Deze kloof tussen intentie en gedrag, de zogenoemde *intention-action gap*, vormt dan ook een hardnekkige uitdaging binnen het hedendaagse ondernemerschapsonderzoek (Bogatyreva et al., 2019; Shirokova et al., 2016).

Een groeiend aantal studies tracht deze kloof te verklaren door aandacht te besteden aan de cognitieve mechanismen die individuen ondersteunen bij het omzetten van intentie in gedrag. In dat verband wordt *action planning* (AP) naar voren geschoven als een cruciale schakel in het intentionele proces (Gollwitzer, 1990). AP verwijst naar het vooraf vastleggen van concrete gedragsintenties met betrekking tot het hoe, waar en wanneer van doelgericht handelen. Binnen de *action phase theory* (Gollwitzer, 1990) markeert dit het moment waarop individuen overgaan van een motivationele naar een uitvoerende fase. Onderzoek toont aan dat individuen die hun plannen expliciet formuleren en structureren, een hogere kans hebben om daadwerkelijk gedragsmatige stappen te zetten richting ondernemerschap (Gielnik et al., 2014; Van Gelderen et al., 2018).

Verder blijkt ook dat het enkel plannen van acties niet altijd leidt tot uitvoering. De effectiviteit van AP hangt sterk af van de context waarin deze plannen moeten worden gerealiseerd (Rauch & Hulsink, 2015; Sniehotta et al., 2005). In dat opzicht biedt de institutionele theorie (North, 1990; Scott, 1995) een waardevol aanvullend perspectief. Deze theorie stelt dat menselijk gedrag ingebed is in structurele omgevingen die zowel faciliterend als beperkend kunnen zijn. Voor ondernemerschap betekent dit dat de effectiviteit van cognitieve processen zoals AP mede bepaald wordt door de institutionele dimensies waarin individuen opereren. Zo kan een sociaal klimaat dat ondernemerschap waardeert (de normatieve dimensie) individuen aanmoedigen om hun plannen uit te voeren (Meoli et al., 2020), terwijl hoge administratieve lasten of complexe regelgeving (de regulatieve dimensie) juist remmend kunnen werken (Colson et al., 2025).

Verder blijkt uit onderzoek dat cognitieve processen zoals AP niet losstaan van de context waarin zij plaatsvinden (Van Gelderen et al., 2018). Hoewel AP in staat is om de kloof tussen intentie en gedrag te verkleinen, wordt het effect ervan mede bepaald door omgevingsfactoren die dit proces kunnen versterken of ondermijnen (Meoli et al., 2020). In dat opzicht biedt de institutionele theorie (Scott, 1995) een waardevol aanvullend perspectief. Deze theorie stelt dat individueel gedrag plaatsvindt binnen structurele contexten die zowel stimulerend als belemmerend kunnen werken. Voor

ondernemerschap betekent dit dat de effectiviteit van AP mede afhankelijk is van de institutionele dimensies waarin individuen opereren. Zo kan een sociaal klimaat waarin ondernemerschap wordt aangemoedigd (de normatieve dimensie) de uitvoering van geplande acties faciliteren (Meoli et al., 2020), terwijl hoge administratieve lasten of complexe regelgeving (de regulatieve dimensie) net remmend kunnen werken (Krueger, 1993; Lent et al., 2000).

Hoewel er toenemende aandacht is voor de invloed van institutionele context, is empirisch onderzoek dat deze dimensionale context koppelt aan de effectiviteit van AP binnen het *intention-behaviour* proces nog schaars. Het blijft dus grotendeels onduidelijk hoe deze omgevingsfactoren de vertaalslag van intentie naar gedrag faciliteren of ondermijnen. Deze studie biedt een antwoord op het gebrek aan geïntegreerd inzicht in hoe individuele planning en context samen de vertaling van intentie naar gedrag beïnvloeden. Door een gemodereerd mediatiemodel te toetsen waarbij wordt onderzocht in welke mate AP de relatie tussen EI en EB medieert en hoe deze relatie beïnvloed wordt door de normatieve en regulatieve dimensies van de institutionele context. Vertrekkend vanuit de action phase theory en institutionele theorie en gebaseerd op een dataset van 493 respondenten, biedt dit onderzoek nieuwe inzichten in de cognitieve en contextuele mechanismen die de *intention-action gap* helpen verklaren.

2. Theoretisch kader en hypotheseontwikkeling

Om beter te begrijpen waarom *entrepreneurial intentions* (EI) niet altijd resulteren in daadwerkelijk *entrepreneurial behaviour* (EB), maakt dit onderzoek gebruik van twee theoretische perspectieven die elkaar aanvullen: de *Action Phase Theory* (Gollwitzer, 1990) en de *Institutional Theory* (Scott, 1995). De Action Phase Theory (APT) verklaart hoe intenties via cognitieve processen, zoals Action Planning (AP), kunnen leiden tot gedrag. Tegelijkertijd benadrukt de *Institutional Theory* hoe formele en informele institutionele omgevingen zoals sociale normen en regelgeving, de sterkte of effectiviteit van deze transitie kunnen beïnvloeden. Door beide theorieën te combineren, wordt het mogelijk om zowel de individuele als contextuele factoren in kaart te brengen die bepalen of ondernemerschapintenties uiteindelijk leiden tot actie.

2.1. Action Phase Theory

APT ontwikkeld door Gollwitzer (1990), biedt een procesmatige benadering van doelgericht gedrag. In tegenstelling tot klassieke modellen die zich uitsluitend richten op de aanwezigheid van motivatie of intentie, benadrukt APT dat het realiseren van gedrag een reeks opeenvolgende cognitieve fasen vereist. In het bijzonder legt de theorie de nadruk op de overgang van intentie naar actie als een cruciaal, maar vaak onderschat onderdeel van gedragsuitvoering. In de context van ondernemerschap komt dit proces overeen met de vraag waarom sommige individuen met duidelijke ondernemerschapintenties deze ook daadwerkelijk omzetten in ondernemend gedrag, terwijl anderen daarin falen. Volgens Ajzen's (1991) Theory of Planned Behavior worden deze intenties gevormd op basis van attitudes, subjectieve normen en waargenomen gedragscontrole (Liñán & Chen, 2009). Toch blijkt uit empirisch onderzoek dat intenties geen garantie vormen voor gedragsuitvoering. Veel ontluikende ondernemers komen niet verder dan het uitspreken of vormen van intenties, zonder daadwerkelijk concrete stappen te zetten richting ondernemerschap (Kautonen et al., 2015; Van Gelderen et al., 2018). Deze kloof tussen intentie en actie vormt het theoretisch probleemkader van dit onderzoek.

APT stelt dat tussen het formuleren van een intentie en het daadwerkelijk uitvoeren van gedrag een fundamentele mentale verschuiving nodig is: van overwegen of men iets wil, naar beslissen hoe men het zal doen. Deze overgang, ook wel bekend als het overschrijden van de Rubicon (Gollwitzer, 1990), markeert het moment waarop de intentie wordt omgezet in een concrete gedragsplanning. In deze uitvoerende fase treden zogenaamde implementatie-intenties in werking, waarbij individuen hun doel omzetten in concrete plannen over tijd, plaats en middelen. In plaats van enkel te willen ondernemen, vertaalt een individu zijn intentie in concrete gedragsvoornemens zoals: "Als ik volgende week tijd vrij heb, dan maak ik een afspraak bij de bank." Implementatie-intenties helpen individuen om gunstige gelegenheden te herkennen, obstakels te anticiperen en gedrag te automatiseren. Hoewel Gollwitzer en Sheeran (2006) in een meta-analyse aantonen dat deze vorm van planning doorgaans een positief effect heeft op gedragsuitvoering, blijft de vraag hoe robuust dit effect is binnen specifieke contexten zoals ontluikend ondernemerschap.

Binnen deze studie wordt dit proces van implementatie-intenties gevat in het concept AP. Het bewust en gestructureerd plannen van de stappen die nodig zijn om een bepaald doel te realiseren. AP wordt daarmee beschouwd als de cognitieve schakel tussen EI en EB. De relevantie van AP in ondernemerscontext werd overtuigend aangetoond door Van Gelderen et al. (2018), die aantoonde dat individuen met sterke intenties vaker tot gedrag overgaan wanneer zij hun plannen expliciet uitwerken, bijvoorbeeld door hun acties in tijd en ruimte te situeren en rekening te houden met mogelijke obstakels. Hun bevindingen tonen aan dat AP fungeert als een cognitieve brug die de kloof tussen intentie en gedrag helpt overbruggen, doordat het de mentale voorbereiding op actie versterkt en de kans op gedragsuitvoering verhoogt. Verder wijzen ze op een gedeeltelijke mediërende rol van AP in de relatie tussen EI en EB. Individuele met sterke intenties maar zonder planning zetten beduidend minder vaak de stap naar actie. Ook Gielnik et al. (2014) bevestigden in een veldexperiment dat training in AP leidt tot significant meer ondernemend gedrag bij *nascent entrepreneurs*.

De keuze om APT als theoretisch fundament op te nemen in dit onderzoek is gebaseerd op haar vermogen om het cognitieve mechanisme te verklaren dat EI omzet in daadwerkelijk gedrag. Waar klassieke intentiemodellen zoals de *Theory of Planned Behavior* uitgaan van een directe lijn tussen intentie en actie (Ajzen, 1991), toont APT aan dat deze relatie bemiddeld wordt door een reeks uitvoerende processen, zoals AP (Gollwitzer, 1999). Onderzoek bevestigt dat intenties pas effectief worden omgezet in gedrag wanneer ze worden ondersteund door concrete planningsstrategieën (Gollwitzer & Sheeran, 2006; Van Gelderen et al., 2018). In dit opzicht fungeert AP als een onmisbare brug tussen intentie en uitvoering, en vormt het de centrale cognitieve schakel in het hier voorgestelde onderzoeksmodel.

Toch blijft ook APT beperkt in haar verklaringskracht. De theorie verklaart hoe individuen intern tot actie komen, maar houdt onvoldoende rekening met de externe condities waaronder dat gebeurt. Empirisch blijkt dat zelfs sterke intenties en duidelijke plannen geen garantie bieden voor gedragsuitvoering wanneer de omgevingsfactoren ongunstig zijn (Meoli et al., 2020). In deze studie wordt daarom verder gekeken dan het cognitieve niveau en wordt het model uitgebreid met twee contextuele moderatoren: de normatieve en regulatieve dimensie van het institutionele klimaat. Door APT te combineren met de inzichten uit de *Institutional Theory* (IT) (Scott, 1995), ontstaat een gecombineerd perspectief waarin zowel de cognitieve als de structurele determinanten van ondernemersgedrag worden geïntegreerd.

2.2. Institutional Theory

Hoewel APT helder uitlegt hoe EI via cognitieve processen kunnen leiden tot gedrag, blijft de theorie grotendeels binnen het individu. Ze biedt onvoldoende inzicht in de bredere sociale en structurele context waarin deze processen plaatsvinden. In de praktijk blijkt echter dat zelfs sterke intenties en uitgewerkte actieplannen niet altijd leiden tot actie (Kautonen et al., 2015). Hier biedt IT (Scott, 1995) een noodzakelijke aanvulling. Deze theorie stelt dat gedrag tot stand komt binnen een institutioneel kader dat bestaat uit drie onderling verweven pijlers: de regulatieve, normatieve en cultureel-cognitieve dimensie. In dit onderzoek wordt gefocust op de eerste twee, omdat deze het

meest zichtbaar en relevant zijn in het verklaren van hoe de omgeving ondernemerschap aanmoedigt of ontmoedigt (Alvarez et al., 2024).

De regulatieve dimensie (RD) omvat formele regels, wetten, administratieve vereisten en toegang tot financiering, factoren die structurele barrières of stimulansen creëren voor wie concrete stappen wil zetten richting ondernemerschap. Zo tonen verschillende studies aan dat in contexten waar de administratieve en juridische drempels hoger liggen, bijvoorbeeld door complexe vergunningen of beperkte toegang tot krediet de kans kleiner wordt dat *nascent entrepreneurs* hun plannen effectief omzetten in actie (Alvarez et al., 2024; Colson et al., 2025). In een grootschalige studie bij 99 landen concludeerden Alvarez et al. (2024) dat regulatieve voorwaarden vooral een remmende invloed uitoefenen in de latere fases van het ondernemerschapsproces, waarin plannen geconcretiseerd moeten worden tot daadwerkelijke marktintroductie.

De normatieve dimensie (ND) daarentegen omvat de sociale normen en verwachtingen die binnen een samenleving bestaan over wat als gepast, waardevol of wenselijk gedrag wordt beschouwd. In contexten waar ondernemerschap breed maatschappelijk gewaardeerd wordt, voelen ontluikende ondernemers zich sterker sociaal gelegitimeerd om hun voornemens te realiseren. Deze sociale waardering verlaagt psychologische en sociale drempels, vergroot het vertrouwen om actie te ondernemen en versterkt het geloof in het nut van plannen maken (Camelo-Ordaz et al., 2020). Hoewel eerder onderzoek, zoals dat van Shirokova et al. (2016) en Urbano et al. (2019), heeft aangetoond dat een positief normatief klimaat ondernemerschap kan stimuleren, blijft onderbelicht hoe deze institutionele percepties inspelen op de tussenliggende processen die ondernemend gedrag mogelijk maken. Zoals Alvarez et al. (2024) benadrukken, bestaat er een wezenlijk tekort aan studies die de invloed van institutionele dimensies onderscheiden per fase van het ondernemerschapsproces. Zij pleiten dan ook voor verder onderzoek naar hoe verschillende instituties elk stadium van venture creation beïnvloeden. Dit onderzoek levert een bijdrage aan die oproep door specifiek te analyseren in welke mate een ondersteunende context het effect van EI op action planning beïnvloedt, en hoe het institutionele klimaat de uitvoering van geplande acties richting EB kan faciliteren of belemmeren. Door de modererende rol van de normatieve en regulatieve dimensie expliciet te modelleren, wordt de wisselwerking tussen individuele cognitieve processen (zoals AP) en institutionele invloeden zowel theoretisch als empirisch in kaart gebracht.

De keuze voor de regulatieve en normatieve dimensie is dus niet arbitrair, maar sluit nauw aan bij de vraagstelling van dit onderzoek. Deze twee institutionele dimensies zijn het meest relevant omdat ze rechtstreeks vormgeven aan de haalbaarheid (regulatief) en wenselijkheid (normatief) van ondernemerschap. Waar regulatieve instituties de middelen en beperkingen structureren waarbinnen action planning plaatsvindt, beïnvloeden normatieve instituties de motivatie en sociale legitimiteit om überhaupt aan planning te doen.

2.3. Relaties tussen concepten en hypothesen

2.3.1. Het directe effect van EI op EB

Ondernemerschap wordt in de literatuur zelden benaderd als een impulsief of toevallig fenomeen. Integendeel, het wordt doorgaans beschouwd als een intentioneel en doelgericht proces, waarbij individuen een bewuste afweging maken om al dan niet een onderneming te starten (Bird, 1988; Krueger et al., 2000). Binnen dit denkkader vormen EI de bewuste bereidheid en het voornemen om een eigen onderneming op te richten, de meest onmiddellijke antecedent van EB, zijnde het effectief stellen van acties gericht op het realiseren van een onderneming.

De theoretische basis voor deze aanname wordt voornamelijk geleverd door de *Theory of Planned Behavior* (TPB) van Ajzen (1991), een van de meest invloedrijke modellen binnen sociaal-psychologische gedragsverklaring. Volgens dit model is gedrag het gevolg van intentie, en wordt intentie op haar beurt gevormd door drie componenten: attitude ten aanzien van het gedrag, subjectieve normen, en waargenomen gedragscontrole. In de context van ondernemerschap betekent dit dat wanneer een individu ondernemerschap als positief waardeert, sociale steun ervaart vanuit zijn omgeving en gelooft in zijn eigen bekwaamheid om een onderneming te starten, de kans op het ontwikkelen van een sterke ondernemerschapsintentie toeneemt. Volgens deze theorie is intentie de kernfactor die gepland gedrag voorspelt. Vooral in omgevingen die worden gekenmerkt door onzekerheid en complexiteit, zoals het ondernemerschap, blijkt die voorspellende kracht relevant.

Deze theoretische verwachting wordt ondersteund door een aanzienlijk corpus aan empirisch onderzoek. In hun meta-analyse tonen Zhao, Seibert en Hills (2005) aan dat EI een sterke en consistente voorspeller is van EB. Schlaegel en Koenig (2014) bevestigen deze bevindingen in hun meta-analytisch onderzoek en stellen dat EI gemiddeld ongeveer 30% van de variantie in EB verklaart. Hoewel dit cijfer aangeeft dat EI niet de enige determinant is van ondernemerschapsgedrag, onderstreept het wel dat EI een noodzakelijke voorwaarde is om ondernemend gedrag te begrijpen. Kautonen et al. (2015) ondersteunen dit verder door empirisch aan te tonen dat voorafgaande intenties op significante wijze gedrag voorspellen op een later moment in de opstartfase. Het blijft echter belangrijk te erkennen dat de relatie tussen EI en EB niet eenduidig of lineair is. Vele studies rapporteren dat een substantieel deel van de individuen met uitgesproken intenties nooit overgaat tot actie. Dit fenomeen, gekend als de intention-action gap, benadrukt dat bijkomende verklarende mechanismen nodig zijn om te begrijpen waarom sommige individuen hun intenties realiseren en anderen niet (Sheeran & Webb, 2016; Van Gelderen et al., 2018). In dat licht wordt in dit onderzoek niet alleen de rol van mediërende en modererende processen onderzocht, maar ook de directe relatie tussen EI en EB opnieuw geëxpliciteerd en getoetst.

De meerwaarde van dit onderzoek ligt in de specifieke focus op *nascent entrepreneurs*. Een doelgroep die zich nog in de beginfase van het ondernemerschapsproces bevindt en waarvan het gedrag nog sterk in ontwikkeling is. Hoewel de relatie tussen EI en EB al vaker werd onderzocht, weten we nog weinig over hoe die relatie eruitziet bij mensen die nog aan het begin staan van hun ondernemerspad.

Juist in deze vroege fase kunnen uiteenlopende individuele en contextuele factoren een grotere rol spelen in het al dan niet omzetten van intentie naar actie (McMullen & Shepherd, 2006; Shirokova et al., 2016). Door deze directe relatie te bestuderen bij *nascent entrepreneurs*, draagt dit onderzoek bij aan een genuanceerder begrip van de *intention-action gap* binnen deze specifieke en vaak onderbelichte groep. Op basis van bovenstaande inzichten wordt de volgende hypothese voorgesteld:

H1: EI heeft een positieve invloed op EB.

2.3.2. Het effect van EI op AP

Wanneer iemand de intentie heeft om een onderneming op te starten, gaat daar meestal meer achter schuil dan enkel een vaag voornemen. Ondernemerschapintenties weerspiegelen een mentaal engagement. Het is een duidelijke beslissing die vaak gepaard gaat met de eerste ideeën over hoe dat doel bereikt kan worden. Toch blijkt uit onderzoek dat deze intenties zelden rechtstreeks leiden tot actie (Van Gelderen et al., 2018). Tussen het moment waarop iemand beslist te willen ondernemen en het moment waarop hij effectief stappen zet, zit een cognitieve tussenfase waarin het voornemen wordt omgezet in een concreet plan. In dit onderzoek staat daarom AP als fase centraal.

Binnen APT (Gollwitzer, 1990) wordt EB niet gezien als een enkele beslissing, maar als een proces in fasen. Nadat de intentie is gevormd, volgt een overgang naar een actiegerichte mindset. De focus verschuift van de vraag of men wil ondernemen naar de concrete invulling van hoe en wanneer dat zal gebeuren. In die overgangsfase de zogenaamde preactionele fase ontstaat AP, het bewust nadenken over de stappen die nodig zijn, het inschatten van mogelijke obstakels en het timen van uitvoering. Personen met sterke EI zijn doorgaans meer gemotiveerd om dit denkwerk te doen en zijn dus ook meer geneigd tot gedetailleerde voorbereiding (Gielnik et al., 2014; Gollwitzer & Sheeran, 2006; Van Gelderen et al., 2018).

Hoewel AP in meerdere studies wordt opgenomen als verklarende schakel tussen EI en EB (Gielnik et al., 2014; Van Gelderen et al., 2018), blijft de directe relatie tussen EI en AP als afzonderlijke processtap vaak onderbelicht. Veel modellen veronderstellen impliciet dat intentie automatisch leidt tot planning, zonder expliciet te onderzoeken hoe sterk die koppeling werkelijk is en welke factoren daarop van invloed kunnen zijn (Sheeran, 2002; Gollwitzer & Sheeran, 2006). Toch is er reden om aan te nemen dat dit verband niet universeel is. De mate waarin iemand bereid is om tijd en moeite te investeren in het uitwerken van een actieplan hangt mede af van de context waarin die intentie vorm krijgt. In een omgeving waar ondernemerschap sociaal gewaardeerd wordt, zal iemand sneller het gevoel hebben dat plannen zinvol is en de moeite loont (Bogatyreva et al., 2019; North, 1990). In een minder ondersteunend klimaat daarentegen, kunnen zelfs sterke intenties onvoldoende aanleiding geven tot actiegericht denkwerk (McMullen & Shepherd, 2006). Echter wordt in bestaande literatuur vaak verondersteld dat AP een vanzelfsprekende vervolgstap is op EI, terwijl dit proces in werkelijkheid veel gevoeliger blijkt voor externe beïnvloeders dan vaak wordt aangenomen (Van Gelderen et al., 2018; Sheeran et al., 2016).

Dit onderzoek beoogt een bijdrage te leveren aan de literatuur door de directe relatie tussen EI en AP centraal te stellen. Hoewel AP regelmatig wordt opgenomen als mediator tussen EI en EB (Gielnik et al., 2014; Van Gelderen et al., 2018), is er opvallend weinig aandacht voor de onderliggende koppeling tussen EI en AP zelf. Deze studie biedt hierop een antwoord door de samenhang tussen EI en AP als aparte processtap te analyseren. De focus ligt daarbij op *nascent entrepreneurs*. Zo draagt dit onderzoek bij aan het beter begrijpen van de vroege cognitieve fasen binnen het ondernemerschapsproces. Op basis van deze inzichten wordt de volgende hypothese geformuleerd:

H2a: EI heeft een positief invloed op AP

2.3.3. Het effect van AP op EB

Een van de belangrijkste uitdagingen binnen het ondernemerschapsproces is het overbruggen van de kloof tussen EI en EB. Waar de meeste modellen van ondernemerschapsintentie (zoals TPB of Shapero's model) zich toespitsen op het verklaren van intenties, blijkt uit onderzoek dat ondernemend intentie op zich vaak niet voldoende is om het volledige gedragsproces te verklaren (Sheeran, 2002; Shirokova et al., 2016). Tussen het vormen van een intentie en het stellen van gedrag spelen immers aanvullende cognitieve en contextuele factoren een belangrijke rol (Sheeran, 2002; Kautonen et al., 2015). De stap van willen ondernemen naar daadwerkelijk ondernemen vereist meer dan motivatie alleen. Het vraagt om een doordachte voorbereiding. In dit verband krijgt AP een cruciale rol toegeschreven.

AP verwijst naar het expliciet plannen van het "wat, wanneer, waar en hoe" van de eerste stappen in het ondernemersproces. Deze vorm van planvorming markeert de overgang van een louter motivationele toestand naar een meer uitvoeringsgerichte mindset (Gollwitzer, 1990). Het is in deze zogenoemde *volitional phase* dat intenties vertaald worden naar concrete gedragingen via wat Gollwitzer de implementatie-intentie noemt. In plaats van enkel te vertrouwen op algemene voornemens ("ik wil ondernemer worden"), creëert men met AP een reeks mentale scripts die de uitvoering van gedrag vergemakkelijken wanneer zich relevante kansen of obstakels voordoen. Het belang van AP in het verklaren van ondernemend gedrag ligt in haar zelfregulerende functie. Door vooraf concrete plannen te maken, kan een individu anticiperen op drempels zoals onzekerheid, angst of externe afleiding. Dit verhoogt de waarschijnlijkheid dat men volhardt in het uitvoeren van gedrag, zelfs in onzekere of risicovolle situaties (Gollwitzer, 1990). Planning maakt het gedrag niet enkel efficiënter, maar vergroot ook de cognitieve paraatheid om kansen te grijpen op het juiste moment. Bovendien zorgt AP ervoor dat mensen zich mentaal engageren tegenover hun voornemen. Door vooraf in te beelden hoe ze zullen handelen in een toekomstige situatie, ontstaat er een gevoel van verantwoordelijkheid. Dit verkleint de kans dat ze afwijken van hun intentie (Sheeran & Webb, 2016).

In de context van ondernemerschap, waar de stap naar actie vaak gepaard gaat met onzekerheid, beperkte middelen en sociale druk, kan AP een belangrijk houvast bieden (McMullen & Shepherd, 2006). Verschillende studies suggereren dat het uitwerken van concrete actieplannen de kans verhoogt dat intentie zich vertaalt in gedrag (Gielnik et al., 2014; Gollwitzer & Sheeran, 2006). Toch

blijft empirisch onderzoek naar het directe effect van AP op daadwerkelijk ondernemend gedrag schaars, zeker in de vroege fase waarin nascent entrepreneurs zich bevinden. Deze studie beoogt daarom de relatie tussen AP en EB expliciet te toetsen binnen deze onderbelichte groep. Op basis van deze inzichten wordt de volgende hypothese geformuleerd:

H2b: AP heeft een positief effect op EB

2.3.4. De modererende rol van ND

De normatieve dimensie van institutionele omgevingen verwijst naar de sociale normen, waarden en verwachtingen die bepalen welk gedrag binnen een samenleving als legitiem, wenselijk of gepast wordt beschouwd (Scott, 1995). In de context van ondernemerschap verwijst deze dimensie naar de mate waarin ondernemerschap sociaal wordt gewaardeerd, aangemoedigd binnen netwerken en geassocieerd met sociaal aanzien (Busenitz et al., 2000). Sociale legitimiteit, percepties van succes en voorbeeldfiguren spelen hierbij een centrale rol. In lijn met Estrin, Korosteleva en Mickiewicz (2013) stimuleren zulke normatieve instituties niet enkel de bereidheid om te ondernemen, maar ook de ambitie en overtuiging om er succesvol in te zijn.

De APT stelt dat de overgang van intentie naar gedrag geen automatisch proces is, maar een mentale omslag vereist van deliberatie naar implementatie (Gollwitzer, 1990). Een essentiële schakel in dit proces is AP, waarbij individuen hun intenties omzetten in concrete plannen met betrekking tot het hoe, wanneer en waar van hun handelen. Toch blijkt uit empirisch onderzoek dat veel individuen met uitgesproken EI niet tot actie overgaan en blijven steken in de deliberatieve fase (Van Gelderen et al., 2018). De bereidheid om een actieplan te formuleren vraagt niet alleen om motivatie, maar ook om het vertrouwen dat ondernemerschap zowel haalbaar is als maatschappelijk gedragen en ondersteund wordt.

Wanneer ondernemerschap binnen een samenleving wordt gezien als wenselijk en betekenisvol, bijvoorbeeld door positieve rolmodellen, publieke erkenning of familiale steun kan dit het gevoel van sociale legitimiteit versterken. Zoals Busenitz et al. (2000) en Estrin et al. (2013) beschrijven, creëren dergelijke normatieve omgevingen een cultureel klimaat waarin ondernemerschap als gepast en wenselijk gedrag wordt erkend. Alleen leidt dit gevoel van legitimiteit niet automatisch tot effectief gedrag. De bestaande literatuur wijst vooral op de rol van een positief normatief klimaat in het stimuleren van intentie of aspiratie, maar blijft vaak vaag over de cognitieve processen die deze intentie daadwerkelijk richting uitvoering duwen. Het is nog onvoldoende duidelijk of en hoe deze normatieve omgeving ook de tussenschakels in het gedragsproces zoals AP beïnvloedt.

Daar positioneert deze studie zich. Door te verkennen of de normatieve context fungeert als moderator in de relatie van EI naar AP. In lijn met de oproep van Alvarez et al. (2024) om institutionele invloeden dynamischer en fase-specifieker te analyseren, focust dit onderzoek op de vroege gedragsvoorbereidende fase. Uit eerder werk blijkt immers dat het gevoel sociaal gelegitimeerd te zijn, bijvoorbeeld door familiale steun of publieke waardering individuen kan

aanmoedigen om drempels te overwinnen en actief te beginnen plannen (Manolova et al., 2007; Shinnar et al., 2012; Alvarez et al., 2024). De bijdrage van deze studie ligt dan ook in de toetsing van het idee dat een stimulerende normatieve omgeving niet enkel EI versterkt, maar ook het cognitieve proces van AP activeert. Deze benadering opent de deur naar een meer genuanceerd begrip van hoe sociale waardering voor ondernemerschap niet alleen het willen maar ook het doen kan beïnvloeden. Tegelijkertijd kan een zwakke normatieve context, bijvoorbeeld wanneer ondernemerschap als risicovol, afwijkend of sociaal ongewenst wordt beschouwd een remmend effect hebben. In zulke contexten worden intenties zelden omgezet in AP, omdat sociale druk en twijfel de motivatie ondermijnen om plannen te concretiseren (Krueger et al., 2000). Onder zulke omstandigheden is de kans groter dat zelfs sterke EI blijven steken in abstract voornemen. Dit suggereert dat de sociale omgeving en meer specifiek de normatieve institutionele context, een modererende rol speelt in de relatie tussen EI en AP. Hoe sterker de sociale normen ten gunste van ondernemerschap, hoe groter de kans dat individuen hun intenties zullen vertalen naar een concreet actieplan. Dit leidt tot de formulering van de volgende hypothese:

H3a: ND modereert positief de relatie tussen EI en AP.

2.3.5. De modererende rol van RD

De regulatieve dimensie (RD) verwijst naar het geheel aan formele wetten, regels, procedures en beleidsmaatregelen die ondernemerschap kunnen stimuleren of juist belemmeren (North, 1990; Scott, 1995). In dit onderzoek gaan we specifiek in op toegang tot financiering en kapitaal, vennootschapsbelasting en het fiscale stelsel, en het vergunningsbeleid. Studies benadrukken dat juist deze domeinen bepalend zijn voor het vermogen van ondernemers om hun plannen effectief om te zetten in daadwerkelijk ondernemend gedrag (Aidis et al., 2008; Estrin et al., 2013; Stenholm et al., 2013).

Volgens de APT (Gollwitzer, 1990) is AP essentieel om intenties om te zetten in concreet gedrag. Hoewel AP zorgt voor het concretiseren en operationaliseren van intenties, blijkt uit eerder onderzoek dat gedetailleerde plannen vaak botsen met externe barrières (Sniehotta et al., 2005; Rauch & Hulsink, 2015). Institutionele factoren worden hierbij expliciet als belangrijke barrières genoemd (Van Gelderen et al., 2018). Vooral in sterk gereguleerde contexten kunnen concrete en gedetailleerde plannen van ondernemers gehinderd worden door formele institutionele barrières, zoals bureaucratische procedures en beperkte toegang tot financiering (Colson et al., 2025; Alvarez et al., 2024).

Dit inzicht sluit naadloos aan bij het werk van Urbano, Aparicio en Audretsch (2018). In hun overzichtsstudie benadrukken zij dat formele instituties, waaronder regelgeving, belastingbeleid en juridische structuren, expliciet en direct bepalen in hoeverre ondernemers in staat zijn hun plannen daadwerkelijk uit te voeren. Zij maken hierbij een duidelijk onderscheid tussen formele en informele instituties en tonen overtuigend aan dat vooral formele instituties van doorslaggevend belang zijn om voorspelbaarheid en zekerheid te creëren. Deze institutionele zekerheid is essentieel om de

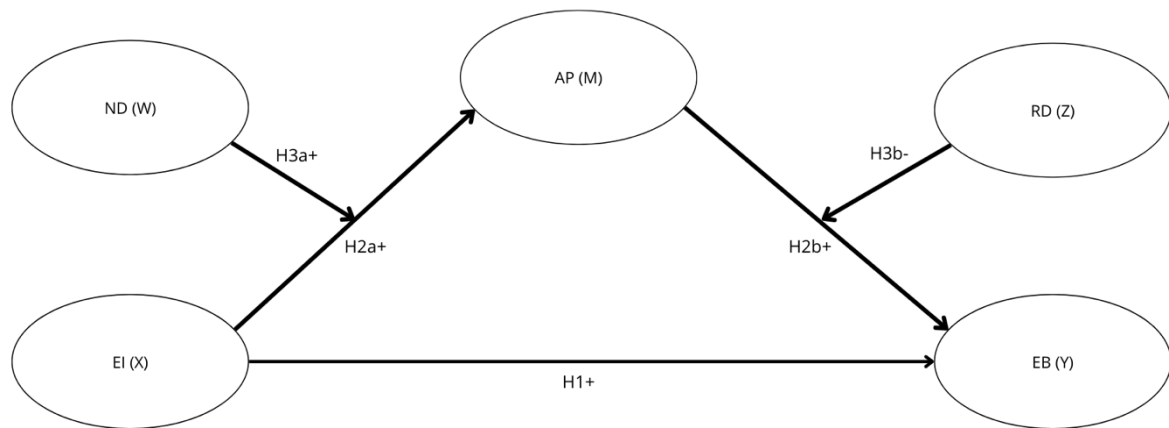
noodzakelijke juridische bescherming en structurele ondersteuning te bieden die ondernemers nodig hebben om hun plannen effectief te implementeren.

Verder benadrukken Stam & Van de Ven (2021) dat heldere regulatieve kaders en formele instituties cruciaal zijn binnen succesvolle entrepreneurial ecosystems. Zij stellen dat ondernemers in staat moeten zijn om eenvoudig te navigeren binnen het regelgevend kader, waarbij vooral toegankelijkheid van financiering en eenduidige regels bepalend zijn. Volgens hen zal een gebrek aan duidelijkheid binnen de regulatieve context niet alleen leiden tot praktische beperkingen in de uitvoering van actieplannen, maar uiteindelijk ook tot een stagnatie van ondernemerschap binnen regio's en economieën. Dit belang van regulatieve ondersteuning voor ondernemers wordt bevestigd door Leendertse et al. (2021), die aantonen dat een duidelijk gereguleerd ecosysteem, met toegankelijke financiële middelen en eenvoudigere opstartprocedures, significant samenhangt met succesvolle, innovatieve startups. Juist dit soort ondersteuning is nodig om ondernemers voldoende praktische ruimte te geven om hun actieplannen effectief te implementeren.

Wurth et al. (2022) versterken deze visie verder door aan te geven dat het essentieel is expliciete causale verbanden vast te stellen tussen regulatieve instituties en ondernemend gedrag. Zij bepleiten dat wanneer ondernemers geconfronteerd worden met institutionele barrières zoals complexe regelgeving en beperkte middelen, het vertalen van actieplannen naar ondernemend gedrag ernstig bemoeilijkt wordt. Dit sluit perfect aan bij de visie van Alvarez et al. (2024), die benadrukken dat juist in de latere fase van het ondernemerschapsproces, waarin plannen moeten worden uitgevoerd, regulatieve barrières hun sterkste negatieve effect uitoefenen. Op basis hiervan formuleren we de volgende hypothese:

Hypothese 3b: RD modereert negatief de relatie tussen AP en EB. Naarmate RD sterker aanwezig is, gekenmerkt door hogere toetredingskosten, complexere regelgeving en beperkte toegang tot financiering zal de omzetting van AP naar effectief EB zwakker zijn.

Figuur 1: Conceptueel model



3. Methodologie

3.1. Dataset

In deze masterproef werd gekozen voor een kwantitatief onderzoeksontwerp om de hypothesen met betrekking tot de relaties tussen *entrepreneurial intention* (EI), *action planning* (AP) en *entrepreneurial behaviour* (EB) te toetsen, met bijzondere aandacht voor de normatieve dimensie (ND) en regulatieve dimensie (RD) als modererende contextfactoren binnen het institutionele kader.

De analyse maakt gebruik van een bestaande dataset die verzameld werd in het kader van een breder onderzoeksproject door het *Research Center for Entrepreneurship and Family Firms* (RCEF) aan de Universiteit Hasselt. De uiteindelijke steekproef bestaat uit 493 respondenten. De leeftijd van de deelnemers varieert van 17 tot 87 jaar, met een gemiddelde van 42.58 jaar ($SD = 15.94$). In totaal namen 334 mannen en 157 vrouwen deel aan het onderzoek. Twee respondenten identificeerden zich als 'X' en werden omwille van hun beperkte aantal niet meegenomen in de verdere analyses.

Wat opleidingsniveau betreft, had 3 respondenten geen diploma, 5 volgden lager onderwijs, 125 behaalden een diploma secundair onderwijs, 171 volgden hoger onderwijs (professionele bachelor of graduaat), 144 hadden een universitair diploma en 45 respondenten gaven aan postuniversitair onderwijs te hebben gevolgd (bijvoorbeeld ManaMa of doctoraat). Daarnaast had een minderheid van de steekproef (116 respondenten) reeds ervaring met het opstarten van een onderneming, terwijl 377 deelnemers dit nog niet hadden gedaan.

De dataset vertoont een brede spreiding in demografische kenmerken zoals leeftijd, geslacht, opleidingsniveau en ervaring met ondernemerschap. Deze variatie maakt het mogelijk om het onderzoeksmodel te toetsen binnen een heterogene populatie, wat bijdraagt aan de externe validiteit en generaliseerbaarheid van de resultaten.

3.2. Meting variabelen

3.2.1. Onafhankelijke variabele

De onafhankelijke variabele in dit onderzoek is EI, oftewel de intentie van een individu om in de toekomst een eigen onderneming op te richten. Binnen de literatuur wordt EI beschouwd als een van de sterkste voorspellers van effectief ondernemerschap (Ajzen, 1991; Krueger et al., 2000). EI werd gemeten aan de hand van zes stellingen die gebaseerd zijn op de schaal van Liñán en Chen (2009). Respondenten werd gevraagd om aan te geven in welke mate zij akkoord gingen met de volgende uitspraken:

1. Ik ben bereid om alles te doen om ondernemer te zijn.
2. Mijn professionele doel is ondernemer worden.
3. Ik zal er alles aan doen om mijn eigen onderneming te starten en te leiden.

4. Ik ben vastbesloten om in de toekomst een onderneming te starten.
5. Ik heb heel serieus overwogen om een onderneming te starten.
6. Ik heb een sterke intentie om ooit een onderneming te starten.

De antwoorden werden gescoord op een zevenpuntsschaal (1 = helemaal mee oneens, 7 = helemaal mee eens). De Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) maat van sampling adequacy werd vastgesteld op 0.895, wat volgens de richtlijnen van Kaiser (1974) wijst op een uitstekende geschiktheid van de dataset voor factoranalyse. Daarnaast was de Bartlett's test van sfericiteit significant ($\chi^2(15) = 3138.903$, $p < .001$), wat aangeeft dat de correlaties tussen de items significant zijn (Hair et al., 2014). De Principal Component Analysis (PCA) resulteerde in één dominante component met een eigenwaarde van 4.781, die 79.69% van de totale variantie verklaarde. Deze uitkomst suggereert dat alle zes items in sterke mate bijdragen aan één onderliggend construct, namelijk EI. De componentladingen varieerden van 0.791 tot 0.924, wat ruimschoots boven de algemeen aanvaarde drempelwaarde van .70 ligt (Tabachnick & Fidell, 2013). Dit bevestigt dat elk item substantieel bijdraagt aan het meten van het beoogde concept. Tot slot werd de betrouwbaarheid van de schaal beoordeeld aan de hand van Cronbach's alpha, die uitkwam op 0.949. Dit wijst op een zeer hoge interne consistentie van de schaal (Nunnally & Bernstein, 1994).

3.2.2. Afhankelijke variabele

De afhankelijke variabele wordt gevormd door het ondernemend gedrag. Ondernemend gedrag verwijst naar het individuele vermogen om intenties om te zetten in concrete acties die kunnen leiden tot het opstarten van een eigen onderneming (Gatewood et al., 1995). De items voor deze variabele zijn gebaseerd op eerder onderzoek en meten in welke mate een individu reeds specifieke acties heeft ondernomen in het kader van het opstarten van een onderneming (Kautonen et al., 2015; Shirokova et al., 2016; Stappers & Andries, 2022).

1. Een businessplan ontwikkelen (geschreven of ongeschreven).
2. Een product of dienst uitwerken of uitdenken.
3. Marketinginspanningen plannen.
4. Spreken met potentiële klanten (over product of businessidee).
5. Informatie verzamelen over concurrenten.
6. Financiële prognoses opstellen.
7. Uitrusting, materiaal, infrastructuur of andere concrete dingen verwerven.

Alle gedragingen werden binair gecodeerd (0 = niet uitgevoerd, 1 = uitgevoerd of momenteel mee bezig). De totaalscore van de respondent op deze schaal werd berekend als een optelsom van het aantal aangeduide gedragingen, waarbij een hogere score duidt op een hoger niveau van ondernemend gedrag. De PCA bevestigde de unidimensionaliteit van de schaal (KMO = .865; Bartlett's test $\chi^2(21) = 1002.591$, $p < .001$). Eén component verklaarde 48.84% van de variantie. Alle items vertoonden voldoende communaliteiten (.497–.571) en hoge factorladingen (.660–.756).

3.2.3. Mediërende variabele

De mediërende variabele *action planning* (AP) werd gemeten aan de hand van drie items ontwikkeld door Van Gelderen et al. (2018), die peilen naar de mate waarin een individu proactief nadenkt over wat, wanneer, waar en hoe men een onderneming wil opstarten. Deze cognitieve planningsstrategie helpt individuen om kansen te benutten en obstakels te overwinnen. De volgende stellingen werden hierbij voorgelegd:

1. Ik heb een duidelijk plan voor wanneer ik een eigen onderneming wil opstarten.
2. Ik heb een duidelijk plan voor hoe ik een eigen onderneming wil opstarten.
3. Ik heb een duidelijk plan voor waar ik een eigen onderneming wil opstarten.

Deze stellingen werden gemeten op een 7-punten Likert schaal. De schaal voor AP vertoonde een goede structurele samenhang. De KMO-waarde was 0.750, wat wijst op een voldoende steekproefadequaatheid (Kaiser, 1974), en de Bartlett's test was significant ($\chi^2(3) = 865.073$, $p < .001$), wat factoranalyse rechtvaardigt. De PCA toonde één duidelijke component aan (eigenwaarde = 2.473), die 82.43% van de variantie verklaarde. De Cronbach's alpha bedroeg 0.892, wat duidt op een hoge interne consistentie (Nunnally & Bernstein, 1994). Alle drie de items leverden een sterke bijdrage en werden behouden voor verdere analyses.

3.2.4. Modererende variabelen

3.2.4.1. Normatieve dimensie

De normatieve dimensie (ND) verwijst naar sociaal gedeelde overtuigingen over de wenselijkheid van ondernemerschap (Scott, 1995) en werd gemeten met vijf items gebaseerd op Camelo-Ordaz et al. (2020) en Colson et al., 2025.

1. In België beschouwen de meeste mensen ondernemer worden als een wenselijke carrièrekeuze.
2. In België wordt het oprichten van nieuwe ondernemingen als een geschikte manier beschouwd om rijk te worden.
3. In België krijgen (succesvolle) ondernemers een hoge status en respect.
4. In België zie je in de media vaak verhalen over succesvolle ondernemers.
5. In België worden ondernemers beschouwd als vindingrijke en competente individuen.

De antwoorden werden gescoord op een zevenpuntsschaal. De schaal toonde een goede interne consistentie (Cronbach's $\alpha = .767$) en een factoranalyse bevestigde de unidimensionaliteit van de schaal (KMO = .782; Bartlett's test $\chi^2(10) = 667.693$, $p < .001$). Eén component werd geëxtraheerd met een verklaarde variantie van 52.66%, en factorladingen varieerden van .551 tot .835.

Voor verdere analyse werd deze variabele hergecodeerd naar een dummyvariabele. Het gemiddelde van de vijf stellingen werd berekend voor elke respondent. Vervolgens werd een nieuwe binaire variabele gecreëerd, waarbij een waarde van 1 toegekend werd aan respondenten met een gemiddelde boven het steekproefgemiddelde ($M = 4.6357$), en een waarde van 0 aan respondenten met een score gelijk aan of lager dan het gemiddelde. Deze hercodering liet toe om de impact van hoge versus lage normatieve steun als moderator in het model te toetsen.

3.2.4.2. *Regulatieve dimensie*

De regulatieve dimensie verwijst naar de formele regels, wetten en beleidssystemen die het gedrag van individuen in een samenleving sturen en sanctioneren (Scott, 1995). In deze studie wordt deze dimensie geïnterpreteerd als de mate waarin formele institutionele factoren zoals fiscaliteit, toegang tot financiering en vergunningsbeleid, een invloed uitoefenen op de intentie om te ondernemen. De items luiden als volgt:

1. Toegang tot financiering en kapitaal (bank, investeerders, etc)
2. Vennootschapsbelasting en het fiscale stelsel.
3. Vergunningsbeleid

Ook hier werd gebruikgemaakt van een zevenpuntsschaal. Factoranalyse bevestigde de unidimensionaliteit van de schaal: de KMO-waarde bedroeg .736 en de Bartlett's test van sfericiteit was significant ($\chi^2(3) = 681.746$, $p < .001$), wat wijst op de geschiktheid van de data voor factoranalyse. De interne consistentie van de schaal was uitstekend (Cronbach's $\alpha = .858$), wat de betrouwbaarheid van de meting bevestigt (Nunnally & Bernstein, 1994). Voor de analyses werd de gemiddelde score op deze drie items berekend. Deze samengestelde variabele werd als continue moderator opgenomen in het conceptuele model.

3.2.5. *Controlevariabelen*

Om de validiteit van de resultaten te waarborgen en vertekening door externe factoren te minimaliseren, werden in dit onderzoek vier controlevariabelen opgenomen: leeftijd, geslacht, opleidingsniveau en ondernemerservaring. Deze variabelen zijn geselecteerd op basis van eerdere literatuur die wijst op hun invloed op ondernemerschapintenties en -gedrag.

Leeftijd werd opgenomen als continue variabele (in jaren), omdat leeftijd invloed kan hebben op zowel intentie als gedrag. Jongere personen worden vaak geassocieerd met meer risicobereidheid en openheid voor nieuwe ervaringen, terwijl ouderen mogelijk beschikken over meer middelen en ervaring die het vertalen van intenties naar actie vergemakkelijken (Levesque & Minniti, 2006).

Geslacht werd gecodeerd als een binaire dummyvariabele (0 = vrouw, 1 = man). Respondenten die zich identificeerden als 'X' (n = 2) werden niet opgenomen in de analyse wegens onvoldoende statistische representativiteit. Geslacht is relevant omdat eerder onderzoek wijst op significante verschillen in zelfeffectiviteit, percepties van ondernemerschap en ervaren barrières tussen mannen en vrouwen (Shinnar et al., 2012; Hughes et al., 2012; Wilson et al., 2007).

Opleidingsniveau werd opgenomen als ordinale variabele, aangezien hoger opgeleide personen doorgaans beschikken over meer kennis, vaardigheden en toegang tot netwerken die ondernemerschap kunnen bevorderen (Bosma & Harding, 2007). Voor verdere analyses kan deze variabele worden hergecodeerd in een dummyvariabele 0 = laaggeschoold (geen diploma, lager onderwijs, middelbaar onderwijs), 1 = hooggeschoold (hogeschool, universiteit, postuniversitair onderwijs), afhankelijk van het model.

Ondernemerservaring werd gemeten aan de hand van een dichotome vraag. Aangezien eerdere ervaring met ondernemen gepaard kan gaan met verhoogde zelfeffectiviteit en actiegerichtheid, werd deze variabele opgenomen om te controleren voor mogelijke gedragsvoorsprong (Kolvereid, 1996; Martin et al., 2013). Deze werd gecodeerd als dummy: 1 = ervaring, 0 = geen ervaring.

4. Resultaten

4.1. Beschrijvende statistieken en correlaties

Tabel 1: Beschrijvende statistieken en correlaties

Variabele	M	SD	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. EI	4.65	1.51	1								
2. AP	3.33	1.81	.533**	1							
3. EB	0.27	0.30	.502**	.619**	1						
4. ND	4.64	0.93	.132**	.024	.018	1					
5. RD	4.44	1.47	-.074	-.159**	-.172**	.061	1				
6. Geslacht	0.32	0.47	-.115*	-.205**	-.179**	-.017	.085	1			
7. Opleidingsniveau	0.73	0.44	.055	.065	.145**	.029	-.115*	.061	1		
8. Ervaring	0.24	0.42	.136**	.319**	.266**	-.117**	.049	-.070	-.072	1	
9. Leeftijd	42.58	15.94	-.261**	.065	-.085	-.179**	.121**	-.094*	-.088	.351**	1

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

N = 491

De descriptieve statistieken tonen aan dat de datavariabelen voldoende spreiding vertonen en binnen de verwachte schaalverdelingen vallen. Alle variabelen vertonen geen extreme afwijkingen of onverklaarbare uitschieters, wat de geschiktheid van de dataset bevestigt voor verdere regressieanalyse. De gemiddelde score voor EI bedraagt 4.65 (SD = 1.51) en voor AP 3.33 (SD = 1.81), beide gemeten op een zevenspuntsschaal. EB werd als dichotome schaal berekend op basis van zeven items (M = 0.27, SD = 0.30). Voor de twee institutionele dimensies werd gewerkt met samengestelde schalen. ND op basis van vijf items (M = 4.64, SD = 0.93) en RD op basis van drie items (M = 4.44, SD = 1.47).

De correlatiematrix (zie Tabel 1) toont significante positieve verbanden tussen de kernconstructen EI, AP en EB. De sterkste correlatie werd gevonden tussen AP en EB ($r = .619$, $p < .001$), gevolgd door EI en AP ($r = .533$, $p < .001$) en EI en EB ($r = .502$, $p < .001$). Deze bevindingen ondersteunen de assumptie dat EI, AP en EB nauw samenhangen. De correlaties met ND en RD zijn opvallend zwakker. ND vertoont een lichte positieve correlatie met EI ($r = .132$, $p = .003$), maar geen significante correlatie met EB. RD is negatief gecorreleerd met EB ($r = -.179$, $p < .001$), maar vertoont geen significante samenhang met EI of AP. Dit is verklaarbaar gezien hun rol in het model. ND en RD worden niet als directe voorspellers verondersteld, maar als moderatoren in respectievelijk de relatie tussen EI en AP, en tussen AP en EB. Hun zwakke correlaties met de afhankelijke variabele vormen dus geen probleem voor de verdere analyse.

Daarnaast werden vier controlevariabelen opgenomen: leeftijd, geslacht, opleidingsniveau en eerdere ondernemerschapservaring. Deze variabelen werden geselecteerd op basis van eerdere literatuur over individuele determinanten van ondernemerschap. De correlaties met EB zijn beperkt, maar in sommige gevallen wel significant: leeftijd ($r = -.085$, $p = .070$), geslacht ($r = -.179$, $p < .001$), opleidingsniveau ($r = .145$, $p = .001$) en ervaring ($r = .266$, $p < .001$). Hun opname draagt bij tot een vollediger en zuiverder interpretatie van de hoofdeffecten binnen het model.

Zoals weergegeven in Tabel 2, blijven alle berekende VIF-waarden ruim onder de algemeen aanvaarde grenswaarde van 10. Dit bevestigt dat er geen sprake is van ernstige multicollineariteit tussen de variabelen die in het regressiemodel werden opgenomen. Hoewel sommige variabelen licht hogere VIF-scores vertonen dan andere, liggen ze allen binnen veilige marges wat erop wijst dat de variabelen voldoende onderscheidend zijn van EB.

Tabel 2: VIF-waarden

Variabele	VIF
EI	1.623
AP	1.651
ND	1.059
RD	1.079
Leeftijd	1.365
Geslacht	1.065
Opleidingsniveau	1.035
Ondernemerschapservaring	1.293

4.2. Regressieresultaten

Om de voorgestelde gemodereerde mediatie te toetsen, werd gebruik gemaakt van Model 21 van Hayes' PROCESS macro (Hayes, 2022). In dit model werd onderzocht in welke mate de relatie tussen *entrepreneurial intention* (EI) en *entrepreneurial behaviour* (EB) verloopt via *action planning* (AP), en hoe deze relatie beïnvloed wordt door de institutionele context, meer bepaald de normatieve dimensie (ND) en de regulatieve dimensie (RD). Hierbij werd zowel gekeken naar het directe effect van EI op EB (pad c'), als naar het indirecte effect via AP, dat bestaat uit het effect van EI op AP (pad a) en het effect van AP op EB (pad b). Zo kon een volledig beeld geschetst worden van de *intention-action* relatie. Demografische en contextuele controlevariabelen zoals leeftijd, geslacht, opleidingsniveau en eerdere ondernemerservaring werden opgenomen om versturende invloeden op de relaties in het model te minimaliseren. De analyse werd uitgevoerd op een steekproef van 491 respondenten. Twee respondenten die als geslacht 'x' aanduiden, werden buiten beschouwing gelaten. Voor de berekening van de betrouwbaarheidsintervallen werd gebruikgemaakt van 5.000 bootstrapsteekproeven met een betrouwbaarheidsniveau van 95%. De resultaten van deze analyse worden weergegeven in Tabel 3, waarin zowel de directe, indirecte als gemodereerde effecten geanalyseerd worden.

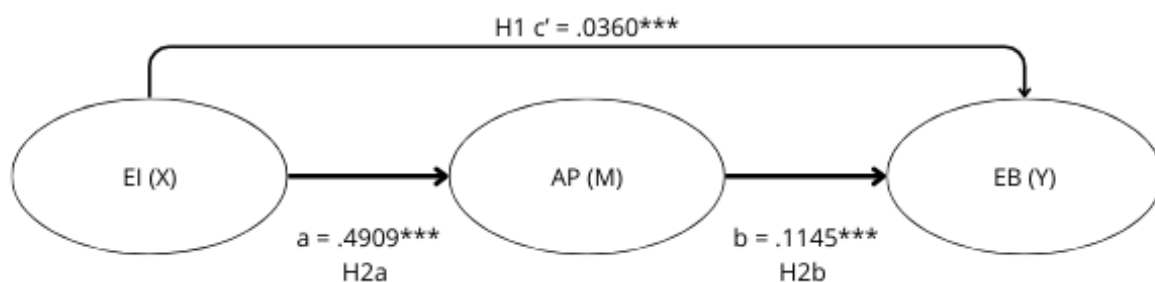
De eerste hypothese (H1) stelde dat EI een rechtstreeks en positief effect heeft op EB, los van de invloed van AP als mediator. Uit de regressieresultaten blijkt dat dit directe effect statistisch significant is ($b = .0360$, $SE = .0086$, $t = 4.20$, $p < .001$), met een 95% betrouwbaarheidsinterval van $[-.0191, .0529]$. Aangezien dit interval geen nul bevat, kan geconcludeerd worden dat er sprake is van een significant direct effect van EI op EB. Deze bevinding impliceert dat een hogere

ondernemerschapsintentie geassocieerd is met een hogere mate van ondernemend gedrag. Hoewel het effect relatief klein is, wijst de significantie op een rechtstreeks verband tussen intentie en gedrag, onafhankelijk van de tussenliggende variabele. Op basis van deze resultaten kan hypothese 1 worden bevestigd: er is sprake van een positief en significant direct effect van EI op EB (pad c'), los van action planning.

Het tweede pad binnen het model betreft het effect van EI op AP, overeenkomstig met pad a in het mediatieproces. De regressieanalyse toont aan dat dit effect statistisch significant is ($b = .3981$, $SE = .0413$, $t = 9.65$, $p < .001$), met een betrouwbaarheidsinterval van $[.3169, .4793]$. Aangezien het 95% betrouwbaarheidsinterval geen nul bevat, kan worden vastgesteld dat er sprake is van een significant positief verband tussen EI en AP. Deze uitkomst betekent dat respondenten met hogere scores op ondernemerschapsintentie ook een hogere mate van actieplanning rapporteren. Anders gezegd, hoe sterker de intentie om te ondernemen hoe meer men geneigd is om concrete stappen en plannen te formuleren in functie van die intentie. Op basis van deze resultaten kan worden besloten dat pad a significant en positief is, wat de basis legt voor een mediërende rol van AP in de relatie tussen EI en EB.

Het derde pad in het model betreft het effect van AP op EB, oftewel pad b binnen het mediatieproces. Uit de regressieresultaten blijkt dat dit effect significant positief is ($b = .3010$, $SE = .0304$, $t = 9.89$, $p < .001$), met een 95% betrouwbaarheidsinterval van $[.2415, .3604]$. Deze resultaten wijzen erop dat een hogere mate van actieplanning gepaard gaat met een hogere mate van ondernemend gedrag. Respondenten die meer concrete plannen maakten of voorbereidende acties ondernamen, vertoonden in grotere mate gedrag dat in lijn ligt met het opstarten of uitvoeren van een onderneming. Op basis van deze analyse kan worden geconcludeerd dat pad b significant en positief is, wat impliceert dat AP functioneert als een mediator in de relatie tussen EI en EB.

Figuur 2: Resultaten van het mediatiemodel

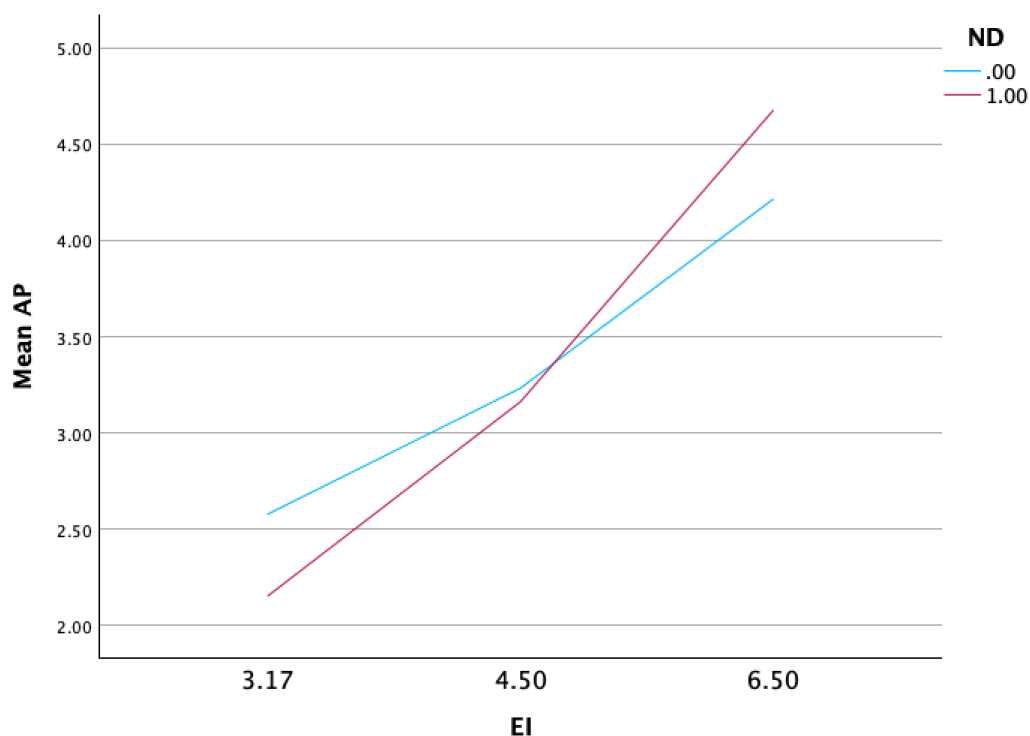


Hypothese 3a stelt dat ND ofwel de mate waarin ondernemerschap sociaal gewaardeerd wordt een positieve modererende invloed uitoefent op de relatie tussen EI en AP. Naarmate ondernemerschap meer sociaal aanvaard of aangemoedigd wordt, zal de invloed van intentie op planning sterker worden. De interactieterm tussen EI en ND ($EI * ND$) blijkt significant in het regressiemodel op AP. De regressiecoëfficiënt bedraagt $B = 1.2659$ ($SE = .0862$, $p = .0021$), en het

betrouwbaarheidsinterval [.0966, .4353] sluit nul uit. Dit wijst erop dat de normatieve context een versterkende rol speelt. Het effect van EI op AP neemt toe naarmate respondenten meer sociale steun voor ondernemerschap ervaren. Bovendien blijkt dat het model beter gaat voorspellen zodra deze interactieterm wordt toegevoegd. Door het toevoegen van de interactieterm ($EI \times ND$) steeg de verklaarde variantie met 1.2%. Deze toename is statistisch significant ($F(1, 483) = 9.52, p = .0021$), wat wijst op een betekenisvol moderatie-effect. Anders gezegd door rekening te houden met het samenspel tussen EI en ND, wordt AP beter verklaard.

De conditionele effecten bevestigen dit patroon. Bij lage normatieve steun ($ND = 0$) is het effect van EI op AP $B = .4909$, terwijl dit effect oploopt tot $B = .7568$ bij hoge normatieve steun ($ND = 1$). Beide effecten zijn significant, maar het verschil toont duidelijk dat ondernemingsintentie sterker doorwerkt in planning wanneer de sociale omgeving ondernemerschap positief waardeert. Op basis van deze resultaten wordt Hypothese 3a bevestigd: de normatieve dimensie versterkt de relatie tussen EI en AP.

Figuur 3: Modererend effect van ND op de relatie tussen EI en AP.

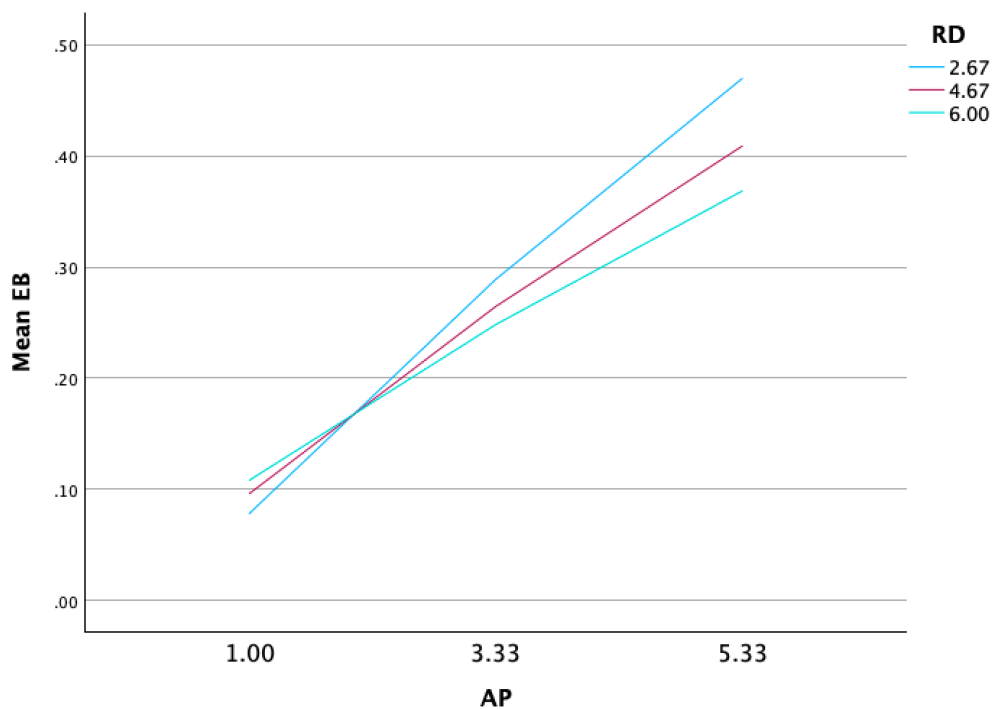


Hypothese 3b stelde dat RD een negatieve modererende invloed uitoefent op de relatie tussen AP en EB. De aanname daarbij is dat regulatieve factoren zoals administratieve procedures, vergunningseisen, complexe regelgeving of beperkte toegang tot externe financiering kunnen functioneren als barrières die de vertaling van plannen naar daadwerkelijk gedrag bemoeilijken. In omgevingen waar dergelijke barrières sterker aanwezig zijn, wordt verwacht dat het positieve effect van AP op EB afneemt. De regressieresultaten bevestigen dit patroon. De interactieterm tussen AP en RD is significant en negatief ($b = -.0091, SE = .0039, p = .0195$), met een 95%-

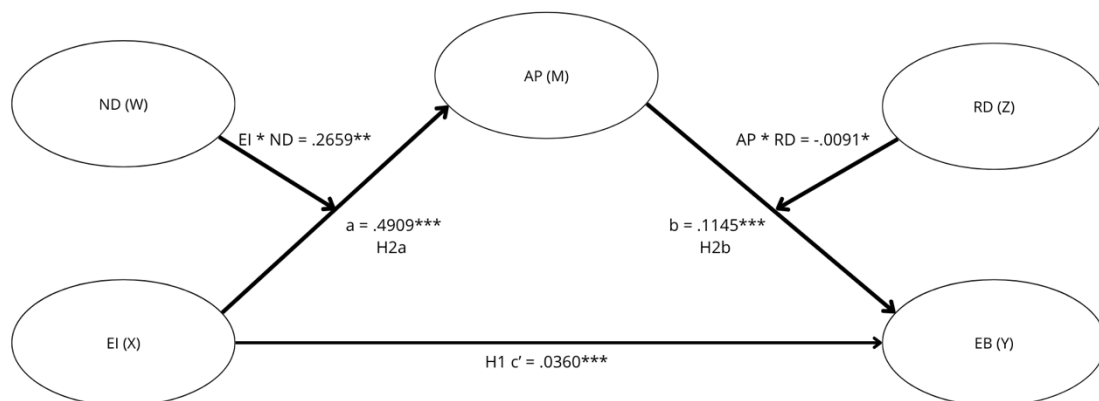
betrouwbaarheidsinterval van $[-0.0167, -0.0015]$. Aangezien dit interval nul uitsluit en de p-waarde kleiner is dan .05, is er sprake van een statistisch significant moderatie-effect.

Ook de conditionele effecten illustreren dit duidelijk. Bij lage RD-scores (2.67) is het effect van AP op EB het sterkst ($b = 0.0903$, $p < .001$), terwijl dit effect afneemt tot $b = 0.0601$ bij hogere RD-scores (6.00). Dit wijst erop dat in contexten waar regulatieve barrières prominenter aanwezig zijn, de kans kleiner wordt dat ondernemers hun plannen omzetten in effectief gedrag. Op basis van deze bevindingen kan hypothese 3b worden bevestigd: de regulatieve dimensie verzwakt de relatie tussen AP en EB.

Figuur 4: modererend effect van RD op de relatie tussen AP en EB



Figuur 5: Overzicht van het gemodereerde mediatiemodel



Tabel 3: Gemodereerde mediatieanalyse (model 21)

	B coeff	SE	T	LLCI	ULCI
Uitkomst: AP					
Constant	.1368	.4037	.3387	-.6565	.9300
EI	.4909	.0633	7.7531***	.3665	.6153
ND	-1.2673	.4202	-3.0160**	-2.0930	-.4417
Int_1 (EI*ND)	.2659	.0862	3.0861**	.0966	.4353
Leeftijd	.0142	.0046	3.0831**	.0052	.0233
Geslacht	-.4671	.1405	-3.3258***	-.7431	-.1912
Opleidingsniveau	.3119	.1465	2.1291*	.0240	.5995
Ondernemingservaring	.8625	.1686	5.1161***	.5312	1.1937

$R^2 = .3887$, $F = 43.8782$, $P = .0000$

	B coeff	SE	t	LLCI	ULCI
Uitkomst: EB					
Constant	-.2130	.0848	-2.5132*	-.3796	-.0465
EI	.0360	.0086	4.1955***	.0191	.0529
AP	.1145	.0188	6.0906***	.0776	.1515
RD	.0180	.0151	1.1951	-.0116	.0477
Int_1 (AP * RD)	-.0091	.0039	-2.3433*	-.0167	-.0015
Leeftijd	-.0017	.0007	-2.2699*	-.0031	-.0002
Geslacht	-.0404	.0222	-1.8198	-.0839	.0032
Opleidingsniveau	.0627	.0231	2.7176**	.0174	.1081
Ondernemingservaring	.1005	.0269	3.7433***	.0478	.1533

$R^2 = .4633$, $F = 52.0033$, $P = .0000$

Voorwaardelijke effecten van EI op AP afhankelijk van normatieve steun						
ND	Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI
0	.4909	.0633	7.7531***	.0000	.3665	.6153
1	.7568	.0633	11.9546***	.0000	.6324	.8812

Voorwaardelijke effecten van AP op EB op verschillende niveaus van RD						
RD	Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI
2.6667	.0903	.0100	8.9998***	.0000	.0706	.1100
4.6667	.0722	.0071	10.0955***	.0000	.0581	.0862
6.0000	.0601	.0092	6.5267***	.0000	.0420	.0782

Direct effect van EI op EB						
Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI	
.0360	.0086	4.1955***	.0000	.0191	.0529	

Geconditioneerde indirecte effecten van EI op EB via AP					
ND	RD	Effect	BootSE	BootLLCI	BootULCI
0	2.6667	.0443	.0084	.0295	.0627
0	4.6667	.0354	.0065	.0236	.0490
0	6.0000	.0295	.0065	.0179	.0431
1	2.6667	.0684	.0099	.0499	.0885
1	4.6667	.0546	.0073	.0410	.0698
1	6.0000	.0455	.0081	.0303	.0620

Index van gemodereerde mediatie			
Index	BootSE	BootLLCI	BootULCI
-.0024	.0013	-.0055	-.0003

N = 491, Bootstrap = 5000, CI = 95%, *p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001

5. Discussie

Deze masterproef draagt op meerdere manieren bij aan het verdiepen van het onderzoek naar de *intention–action gap* in ondernemerschap. Hoewel al heel wat studies hebben aangetoond dat *entrepreneurial intention* (EI) een sterke voorspeller is van gedrag (Krueger et al., 2000; Liñán & Chen, 2009), blijkt uit de praktijk dat die intentie niet altijd leidt tot effectief handelen. Dat is een probleem dat zeker speelt bij *nascent entrepreneurs*. Mensen die wel al plannen hebben om te starten, maar nog geen onderneming hebben opgericht. Net in die voorbereidende fase is de kans groot dat intentie blijft hangen in goede bedoelingen. In deze studie heb ik ervoor gekozen om net deze doelgroep centraal te zetten, omdat zij zich in een kritieke overgangsfase bevinden waar gedragsvorming nog volop in ontwikkeling is. Daarmee sluit deze masterproef aan bij recente oproepen om theorievorming binnen ondernemerschap meer fasegericht te benaderen (Alvarez et al., 2025).

5.1. Contributies aan de literatuur

Dit onderzoek levert een inhoudelijke bijdrage aan het verdiepen van onze kennis over de *intention–action gap* in ondernemerschap en sluit aan bij de roep om cognitieve en contextuele verklaringen sterker te integreren in modellen over ondernemend gedrag (Sheeran, 2002; Gollwitzer, 1990; Alvarez et al., 2024). Waar veel studies zich beperken tot het verklaren van ondernemingsintenties, biedt dit onderzoek nieuw inzicht in het traject van intentie naar actie bij ontluikende ondernemers en dan in het bijzonder in de cognitieve en institutionele mechanismen die deze overgang beïnvloeden.

Allereerst benadrukken de bevindingen het belang van action planning (AP) als gedragsmechanisme binnen het *intention–behaviour* proces. Eerder onderzoek stelde al vast dat ondernemers die hun plannen expliciet formuleren met betrekking tot het hoe, wanneer en waar van hun handelingen een grotere kans hebben om hun voornemens ook daadwerkelijk uit te voeren (Van Gelderen et al., 2018; Gielnik et al., 2014). Dit onderzoek bevestigt dat AP niet alleen functioneert als een schakel tussen *entrepreneurial intention* (EI) en *entrepreneurial behaviour* (EB), maar ook dat deze cognitieve vertaalslag cruciaal is voor het omzetten van motivatie in effectief gedrag. Door EI en EB gelijktijdig te analyseren met AP als tussenliggende stap, wordt expliciet gemaakt hoe plannen daadwerkelijk bijdragen aan de vertaling van intentie naar gedrag. Een nuance die vaak impliciet blijft in eerder werk (Sheeran & Webb, 2016; Adam & Fayolle, 2016).

Daarnaast brengt dit onderzoek de contextuele condities waarin AP plaatsvindt in kaart. De resultaten bevestigen dat de effectiviteit van plannen mede bepaald wordt door het institutionele klimaat. Zo blijkt dat sociale normen en waardering voor ondernemerschap (de normatieve dimensie) de kans vergroten dat individuen hun intentie omzetten in een concreet actieplan. Dit versterkt het theoretisch inzicht dat motivatie alleen niet volstaat, maar dat ook het gevoel van sociale legitimiteit een sleutelrol speelt in de gedragsvoorbereidende fase (Busenitz et al., 2000; Shinnar et al., 2012). Deze studie toont aan dat de normatieve dimensie (ND) niet enkel samenhangt met het vormen van intentie, maar ook met de bereidheid om over te gaan tot actieplanning. Daarmee wordt de brug

geslagen tussen persoonlijke motivatie en het gevoel van sociale legitimiteit dat nodig is om plannen effectief te formuleren. Deze bevinding sluit aan bij de inzichten van Shinnar et al. (2012) en Busenitz et al. (2000), die benadrukken dat sociale normen, verwachtingen en voorbeeldgedrag in de omgeving cruciale katalysatoren zijn voor gedragsgerichte vertaalslagen van ondernemende intenties.

Ten slotte wordt ook duidelijk dat regulatieve barrières een remmende invloed kunnen uitoefenen op het omzetten van plannen in gedrag. Respondenten die opereren in contexten met complexe regelgeving of beperkte toegang tot financiering blijken minder vaak geplande acties daadwerkelijk uit te voeren. Dit empirische resultaat onderbouwt het theoretisch vermoeden dat formalisering en administratieve complexiteit gedragsuitvoering kunnen ontmoedigen (North, 1990; Colson et al., 2025; Alvarez et al., 2024). Het onderzoek sluit daarmee aan bij eerder werk dat stelt dat contextuele inbedding essentieel is voor het begrijpen van gedrag dynamiek in ondernemerschap (Scott, 1995), en ondersteunt het idee dat regulatieve instituties zelfs in sterk gereguleerde regio's kunnen doorwegen op cognitieve mechanismen zoals AP.

De meerwaarde van dit onderzoek zit dus niet alleen in het aantonen dat AP een noodzakelijke schakel vormt tussen EI en EB, maar ook in het feit dat deze schakel sterk beïnvloed wordt door de omgevingscondities waarin ontluikende ondernemers opereren. Door de modererende rol van de normatieve en regulatieve dimensie expliciet te modelleren, sluit dit onderzoek aan bij recente oproepen in de literatuur om context niet louter als achtergrond te beschouwen, maar als actieve determinant van gedrag (Urbano et al., 2019; Alvarez et al., 2024).

De theoretische bijdrage van dit onderzoek ligt in het samenbrengen van de Action Phase Theory (Gollwitzer, 1990) en de Institutionele Theorie (Scott, 1995) in één geïntegreerd verklaringsmodel voor *nascent entrepreneurial behaviour*. Waar veel bestaande modellen impliciet veronderstellen dat ondernemingsintenties vanzelf leiden tot gedrag, toont dit onderzoek dat deze overgang verre van vanzelfsprekend is. In het bijzonder bij ontluikende ondernemers die zich op een kritiek kantelpunt bevinden waar gedrag zich nog volop vormt en waar cognitieve en contextuele factoren doorslaggevend kunnen zijn (Van Gelderen et al., 2018; Shirokova et al., 2016) blijkt dat het samenspel tussen motivatie, planning en institutionele condities doorslaggevend is voor het effectief stellen van gedrag.

5.2. Praktische implicaties

De bevindingen van dit onderzoek bieden concrete handvatten voor beleidsmakers, ondernemersonderwijs en ondersteunende instanties die *nascent entrepreneurs* begeleiden in hun overgang van intentie naar actie. Ze benadrukken dat het stimuleren van ondernemerschap niet volstaat met het versterken van intentie alleen. Enkel wanneer deze intentie wordt aangevuld met doelgerichte *action planning*, neemt de kans op daadwerkelijk ondernemend gedrag substantieel toe. Dit vraagt om een structurele herziening van de manier waarop ondernemerschapsbevordering vandaag wordt aangepakt. Voor beleidsmakers betekent dit dat ondernemerschapsbeleid zich sterker moet richten op de condities die de uitvoering van plannen mogelijk maken. Uit de resultaten blijkt

dat regulatieve barrières zoals complexe vergunningsprocedures, beperkte toegang tot financiering of hoge opstartkosten een remmende invloed uitoefenen op de stap van planning naar gedrag. Beleidsinitiatieven die inzetten op administratieve vereenvoudiging, microfinanciering of transparante begeleidingstrajecten kunnen de effectiviteit van AP verhogen en zo de kans op daadwerkelijke opstart vergroten. In het bijzonder voor *nascent entrepreneurs*, die zich nog in een oriënterende en vaak kwetsbare fase bevinden is een voorspelbaar en toegankelijk institutioneel kader essentieel. Voor onderwijsinstellingen, opleidingsprogramma's en incubatoren die ondernemerschap ondersteunen ligt de uitdaging in het integreren van gedragsmatige tools zoals AP in hun curricula. Interventies die enkel focussen op het vormen van intentie (bv. via inspiratie, motivatie of ideegeneratie) volstaan niet. Trainingen zouden *nascent entrepreneurs* expliciet moeten aanleren hoe ze hun intentie kunnen vertalen naar concrete actieplannen: wanneer te starten, welke stappen te nemen, hoe obstakels te anticiperen. Deze gedragsmatige benadering kan worden ondersteund met planningstools, als-dan scenario's, accountability-systemen of simulatieoefeningen. Ook het bespreekbaar maken van faalangst en uitstelgedrag kan hierbij waardevol zijn. Ten slotte tonen de resultaten aan dat de sociale omgeving waarin *nascent entrepreneurs* zich bevinden een fundamentele rol speelt in de effectiviteit van planning. Wanneer ondernemerschap binnen een netwerk of cultuur sociaal gewaardeerd wordt, zijn individuen sneller geneigd om hun plannen daadwerkelijk uit te voeren. Mentorschap, peer netwerken en rolmodellen zijn daarom geen randfenomenen, maar actieve katalysatoren van gedragsvorming. Instellingen die werken met *nascent entrepreneurs* doen er goed aan deze sociale dimensie expliciet te versterken, door netwerkmomenten te creëren, ondernemersverhalen te delen en herkenbare rolmodellen zichtbaar te maken.

5.3. Beperkingen & aanbevelingen voor toekomstig onderzoek

Hoewel dit onderzoek nieuwe inzichten oplevert in het *intention-action* proces bij *nascent entrepreneurs*, dienen enkele beperkingen in acht genomen te worden die richting geven aan verder onderzoek. Een eerste beperking betreft het gebruikte onderzoeksdesign. De studie is gebaseerd op een cross-sectionele opzet, waardoor geen uitspraken kunnen worden gedaan over de causaliteit of de temporele dynamiek van de relaties tussen *entrepreneurial intention* (EI), *action planning* (AP) en *entrepreneurial behaviour* (EB). Toekomstig longitudinaal onderzoek is aangewezen om meer zicht te krijgen op hoe intenties evolueren in de tijd en onder welke voorwaarden ze daadwerkelijk tot gedrag leiden.

Deze studie baseert zich op een plaatselijke steekproef van nascent entrepreneurs in België, wat de contextuele relevantie versterkt maar tegelijk vragen oproept over de generaliseerbaarheid van de bevindingen. Het blijft dus onzeker of de gevonden mechanismen even sterk gelden in andere landen of culturele contexten met verschillende institutionele structuren. Een uitbreiding van dit onderzoek naar andere nationale contexten met name landen met sterk afwijkende normatieve of regulatieve systemen zou bijdragen aan een meer universeel begrip van het *intention-action* proces.

Ten derde ligt er een beperking in de manier waarop de kernvariabelen zijn gemeten. Deze zijn gebaseerd op zelfrapportage door respondenten, wat betekent dat individuen zelf aangeven in welke mate ze intenties, plannen of gedragingen vertonen. Hoewel dit in onderzoek naar ondernemerschap een gangbare praktijk is, zeker wanneer het gaat om persoonlijke overtuigingen en motivatie brengt dit ook risico's met zich mee. Zo kunnen sociale wenselijkheid, overschatting van gedrag of geheugenvertekening de resultaten beïnvloeden. In het bijzonder kan er een afwijking bestaan tussen het gedrag dat respondenten rapporteren en het gedrag dat zij daadwerkelijk stellen. Toekomstig onderzoek kan overwegen om surveydata te combineren met objectieve of gedragsmatige metingen om de geldigheid van de metingen verder te versterken.

Daarnaast werd de institutionele context in dit onderzoek uitsluitend gemeten op basis van percepties van respondenten. Hoewel dergelijke subjectieve inschattingen relevant zijn door het feit dat ze sterk mee bepalen hoe individuen intenties vormen en plannen maken, is het mogelijk dat deze percepties niet volledig overeenkomen met de feitelijke context. Respondenten geven immers weer hoe zij de sociale of regelgevende omgeving beleven, maar dat reflecteert niet noodzakelijk de objectieve realiteit. Toekomstig onderzoek zou hierop kunnen voortbouwen door perceptuele metingen te combineren met objectieve data zoals regelgeving, belastingdruk of administratieve vereisten om zo een vollediger en genuanceerder beeld te schetsen van hoe de institutionele context ondernemend gedrag beïnvloedt.

6. Literatuurlijst

- Adam, A. F., & Fayolle, A. (2016). Can implementation intention help to bridge the intention-behaviour gap in the entrepreneurial process? An experimental approach. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 17(2), 80-88.
- Aidis, R., Estrin, S., & Mickiewicz, T. (2008). Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective. *Journal of Business Venturing*, 23(6), 656-672.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211.
- Alvarez, C., Lopez, T., & Urbano, D. (2024). Do institutional dimensions matter at different stages of the entrepreneurial process? *Small Business Economics*, 64(2), 353-381.
- Bogatyreva, K., Edelman, L. F., Manolova, T. S., Osiyevskyy, O., & Shirokova, G. (2019). When do entrepreneurial intentions lead to actions? The role of national culture. *Journal of business research*, 96, 309-321.
- Bosma, N., & Harding, R. (2007). Global Entrepreneurship Monitor: GEM 2006 summary results. Babson College /London Business School.
- Busenitz, L. W., Gomez, C., & Spencer, J. W. (2000). Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena. *Academy of Management Journal*, 43(5), 994-1003.
- Camelo-Ordaz, C., Diáñez-González, J. P., Franco-Leal, N., & Ruiz-Navarro, J. (2020). Recognition of entrepreneurial opportunity using a socio-cognitive approach. *International Small Business Journal*, 38(8), 718-745.
- Colson, M., Vandekerckhof, P., Marneffe, W., Schepers, J., & Aparicio, S. (2025). Moving beyond the negative effect of the regulation of entry: Disentangling causality in new venture creation decisions. *Journal of Regulatory Economics*, 67(1), 61-90.
- Estrin, S., Korosteleva, J., & Mickiewicz, T. (2013). Which institutions encourage entrepreneurial growth aspirations? *Journal of Business Venturing*, 28(4), 564-580.
- Fayolle, A., & Liñán, F. (2014). The future of research on entrepreneurial intentions. *Journal of business research*, 67(5), 663-666.
- Gatewood, E. J., Shaver, K. G., & Gartner, W. B. (1995). A longitudinal study of cognitive factors influencing start-up behaviors and success at venture creation. *Journal of business venturing*, 10(5), 371-391.

- Gielnik, M. M., Frese, M., Graf, J. M., & Kampschulte, A. (2014). Creating action plans for entrepreneurial goals: The role of general action orientation. *Journal of Applied Psychology*, 99(5), 927-939.
- Gollwitzer, P. M. (1999). Implementation intentions: strong effects of simple plans. *American psychologist*, 54(7), 493.
- Gollwitzer, P. M. (1990). Action phases and mind-sets. In E. T. Higgins & R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (Vol. 2, pp. 53-92). Guilford Press.
- Gollwitzer, P. M., & Sheeran, P. (2006). Implementation intentions and goal achievement: A meta-analysis of effects and processes. *Advances in experimental social psychology*, 38, 69-119.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2014). *Multivariate Data Analysis* (7th ed.). Pearson Education Limited.
- Hughes, K. D., Jennings, J. E., Brush, C., Carter, S., & Welter, F. (2012). Extending women's entrepreneurship research in new directions. *Entrepreneurship theory and practice*, 36(3), 429-442.
- Kaiser, H. F. (1974). An index of factorial simplicity. *Psychometrika*, 39(1), 31-36.
- Kautonen, T., van Gelderen, M., & Fink, M. (2015). Robustness of the theory of planned behavior in predicting entrepreneurial intentions and actions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39(3), 655-674.
- Kolvereid, L. (1996). Prediction of employment status choice intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 21(1), 47-58.
- Krueger, N. (1993). The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. *Entrepreneurship theory and practice*, 18(1), 5-21.
- Krueger Jr, N. F., Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of business venturing*, 15(5-6), 411-432.
- Leendertse, J., Schrijvers, M., & Stam, E. (2022). Measure twice, cut once: Entrepreneurial ecosystem metrics. *Research Policy*, 51(9), 104336.
- 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.
- Levesque, M., & Minniti, M. (2006). The effect of aging on entrepreneurial behavior. *Journal of business venturing*, 21(2), 177-194.

- Liñán, F., & Chen, Y. W. (2009). Development and cross-cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 593–617.
- Manolova, T. S., Brush, C., & Edelman, L. F. (2007). What do women (and men) want? Entrepreneurial expectancies of women and men nascent entrepreneurs. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 2008-01.
- Martin, B. C., McNally, J. J., & Kay, M. J. (2013). Examining the formation of human capital in entrepreneurship: A meta-analysis of entrepreneurship education outcomes. *Journal of Business Venturing*, 28(2), 211-224.
- Martinez, D., MORA, J. G., & Vila, L. E. (2007). Entrepreneurs, the Self-employed and Employees amongst young European higher education Graduates. *European Journal of Education*, 42(1), 99-117.
- McMullen, J. S., & Shepherd, D. A. (2006). Entrepreneurial action and the role of uncertainty in the theory of the entrepreneur. *Academy of Management review*, 31(1), 132-152.
- Meoli, M., Fini, R., Sobrero, M., & Wright, M. (2020). How entrepreneurial intentions influence academic performance: A longitudinal study of university students. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 44(4), 626–650.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- Nunnally, J. C., & Bernstein, I. H. (1994). *Psychometric Theory* (3e druk). McGraw-Hill.
- Rauch, A., & Hulsink, W. (2015). Putting entrepreneurship education where the intention to act lies: An investigation into the impact of entrepreneurship education on entrepreneurial behavior. *Academy of management learning & education*, 14(2), 187-204.
- Schlaegel, C., & Koenig, M. (2014). Determinants of entrepreneurial intent: A meta-analytic test and integration of competing models. *Entrepreneurship theory and practice*, 38(2), 291-332.
- Scott, W. R. (1995). *Institutions and organizations*. Sage.
- Shapero, A., & Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. *Encyclopedia of entrepreneurship*. Prentice-Hall.
- Sheeran, P. (2002). Intention—behavior relations: a conceptual and empirical review. *European review of social psychology*, 12(1), 1-36.

- Sheeran, P., & Webb, T. L. (2016). The intention–behavior gap. *Social and Personality Psychology Compass*, 10(9), 503–518.
- Shinnar, R. S., Giacomini, O., & Janssen, F. (2012). Entrepreneurial perceptions and intentions: The role of gender and culture. *Entrepreneurship Theory and practice*, 36(3), 465–493.
- Shirokova, G., Osiyevskyy, O., & Bogatyreva, K. (2016). Exploring the intention–behavior link in student entrepreneurship: Moderating effects of individual and environmental characteristics. *European Management Journal*, 34(4), 386–399.
- Stam, E., & Van de Ven, A. (2021). Entrepreneurial ecosystem elements. *Small business economics*, 56(2), 809–832.
- Stappers, J., & Andries, P. (2022). The role of distinct ADHD symptoms for pre-entry entrepreneurial behavior: when intentions do not translate into action. *Small Business Economics*, 58(3), 1441–1457.
- Stenholm, P., Acs, Z. J., & Wuebker, R. (2013). Exploring country-level institutional arrangements on the rate and type of entrepreneurial activity. *Journal of Business Venturing*, 28(1), 176–193.
- Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2013). *Using Multivariate Statistics* (6e druk). Pearson.
- Urbano, D., Aparicio, S., & Audretsch, D. (2019). Twenty-five years of research on institutions, entrepreneurship, and economic growth: what has been learned?. *Small business economics*, 53, 21–49.
- Van Gelderen, M., Kautonen, T., Wincent, J., & Biniari, M. (2018). Implementation intentions in the entrepreneurial process: concept, empirical findings, and research agenda. *Small Business Economics*, 51(4), 923–941.
- Wilson, F., Kickul, J., & Marlino, D. (2007). Gender, entrepreneurial self–efficacy, and entrepreneurial career intentions: Implications for entrepreneurship education. *Entrepreneurship theory and practice*, 31(3), 387–406.
- Wurth, B., Stam, E., & Spigel, B. (2022). Toward an entrepreneurial ecosystem research program. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 46(3), 729–778.
- 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.