



Vlaanderen

is economie, wetenschap
& innovatie

START UP

EDUCATION

GUESSS 2023

Een studie over de Ondernemende Mindset en Ondernemend Gedrag
bij Vlaamse Hogeschoolstudenten

DEPARTEMENT
ECONOMIE
WETENSCHAP &
INNOVATIE

www.ewi-vlaanderen.be

GUESSS 2023

Een studie over de Ondernemende Mindset en
Ondernemend Gedrag
bij Vlaamse Hogeschoolstudenten



Auteurs



Prof. dr. Johanna Vanderstraeten

Universitair Hoofddocent Ondernemerschap, Departement Management, Universiteit Antwerpen, België

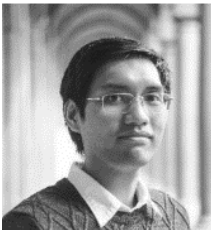
Onderzoeksdomeinen: Bedrijfsincubatoren, Studentondernemerschap, Impact van persoonlijkheidsaspecten (d.w.z. micro-fundamenten) op ondernemende intenties en -gedrag



Prof. dr. Hendrik Slabbinck

Universitair Hoofddocent Marketing, Departement Marketing, Innovatie & Organisatie, Universiteit Gent, België

Onderzoeksdomeinen: Impliciete maten, Motivaties en persoonlijkheid, Gedragseconomie, Duurzaam gedrag



Tung Thanh Phan Ph.D.

Departement Management, Universiteit Antwerpen, België

Onderzoeksdomeinen: Studentondernemerschap, Impact van persoonlijkheidsaspecten (d.w.z. micro-fundamenten) en culturele factoren op ondernemende intenties en -gedrag



Erika Branca Ph.D

Departement Management, Universiteit Antwerpen, en Vakgroep Marketing, Innovatie & Organisatie, Universiteit Gent, België

Onderzoeksdomeinen: Immigrant ondernemerschap, Studentondernemerschap, Ondernemerscognitie en -gedrag, en Ondernemingsstrategie



Eugénie Delzenne, Ph.D. kandidaat

Departement Management, Universiteit Antwerpen, en Vakgroep Marketing, Innovatie & Organisatie, Universiteit Gent, België

Onderzoeksdomeinen: Academisch ondernemerschap, Ondernemende universiteiten, Studentondernemerschap



Riyaad Ismail, Ph.D. kandidaat

Departement Management, Universiteit Antwerpen, België

Onderzoeksdomeinen: Ondernemende universiteiten, Studentondernemerschap, Internationaal ondernemerschap, Organisatiesponsoring

Dankbetuiging

Dit werk werd mogelijk gemaakt door de financiële steun van de Vlaamse Overheid aan het Expertisecentrum Onderzoek en Ontwikkelingsmonitoring van de Vlaamse Gemeenschap (ECOOM). De opinies in het rapport weerspiegelen die van de auteurs en niet noodzakelijk die van de overheid.

De auteurs willen graag de ECOOM-partners, VLAIO en hun partners van VLAIO Lerend Netwerk Studentondernemerschap bedanken voor hun ondersteuning bij de verspreiding van de GUESSS-vragenlijst 2023.

Referentie

Vanderstraeten, J., Slabbinck, H., Phan, T.T., Branca, E., Delzenne, E., Ismail, R., 2024, *GUESSS 2023: Een Studie over de Ondernemende Mindset en Ondernemend Gedrag bij Vlaamse Hogeschoolstudenten*, ECOOM-rapport, ISBN 9789057288463.

Verantwoordelijke uitgever

Johan Hanssens, Secretaris-generaal
Vlaamse overheid, Departement Economie, Wetenschap en Innovatie (EWI)
Simon Bolivarlaan 17, bus 345
1000 Brussel
Info.ewi@vlaanderen.be
Tel.: 02 553 59 80

Datum van uitgave

September 2024

Depotnummer

D/2024/3241/314

Overname is alleen toegestaan met bronvermelding.

Het Departement EWI aanvaardt geen aansprakelijkheid voor het gebruik van de in dit rapport opgenomen informatie.

Inhoudsopgave

Auteurs.....	2
Dankbetuiging.....	3
Referentie.....	3
Verantwoordelijke uitgever	3
Datum van uitgave.....	3
Depotnummer	3
Inhoudsopgave.....	4
Lijst van figuren.....	7
Lijst van tabellen	13
Inleiding.....	14
Ondernemerschap bij studenten: het ECOOM-project.....	14
Het GUESSS-project	14
Structuur van het rapport.....	14
Hoofdstuk 1. Methodologie en gegevensverzameling.....	17
1.1. Verzamelen en verfijnen van gegevens.....	17
1.2. Gegevens opschonen	18
1.3. Weging van gegevens.....	18
Hoofdstuk 2. Beschrijving steekproef	21
2.1. Belangrijkste kenmerken van de gewogen gegevens.....	21
2.1.1. Geslacht.....	21
2.1.3. Studieniveau.....	22
2.1.4. Ondernemersstatus.....	22
2.2. Aanvullende kenmerken	24
2.2.1. Beroepskeuze intenties.....	24
2.2.2. Studenten met migratieachtergrond en internationale studenten	28
2.2.3. Zelfstandige ouders.....	36
Hoofdstuk 3. Alle respondenten	38
3.1. Ondernemerscompetenties	38
3.1.1. Ondernemende zelfredzaamheid.....	38

3.1.2. Veerkracht	40
3.1.3. Culturele intelligentie	42
3.1.4. Vermogen om opportuniteiten te herkennen.....	44
Hoofdstuk 4. Beginnende ondernemers	50
4.1. Uw geplande eigen onderneming.....	51
4.1.1. Geplande oprichting.....	51
4.1.2. Hoofdberoep na afstuderen	52
4.1.3. Eerdere ondernemerservaring.....	54
4.1.4. Gepland eigenaarsaandeel.....	55
4.1.5. Medeoprichters	56
4.1.6. Geplande ondernemingslocatie.....	58
4.1.7. Economische sector	59
4.2. Uw ondernemingsidee	61
4.3. Uw oprichtingsbenadering: ondernemende oriëntatie	65
4.3.1. Risico's nemen	65
4.3.2. Innovativiteit.....	66
4.3.3. Proactiviteit.....	68
Hoofdstuk 5. Actieve ondernemers.....	70
5.1. Uw eigen onderneming	70
5.1.1. Oprichtingsjaar.....	70
5.1.2. Werknemers.....	72
5.1.3. Hoofdberoep na afstuderen	74
5.1.4. Ervaring als ondernemer	75
5.1.5. Vestigingsplaats	76
5.1.6. Economische sector	78
5.1.7. Eigenaarsaandeel	80
5.1.8. Durfkapitaal.....	81
5.1.9. Het genereren van ondernemingsideeën.....	83
5.1.10. Validatie van ondernemingsidee.....	85
5.1.11. Ondernemingsideeën bijwerken.....	87
5.1.12. Koerswijzigingen van ondernemingsideeën	89
5.1.13. Evolutie van ondernemingsideeën.....	90

5.1.14. Efficiënte startup-methodologie	92
5.1.15. Causaliteitslogica van ondernemerschap.....	94
5.1.16. Ondernemende alertheid.....	96
5.1.17. Domeinspecifieke kennis.....	98
5.1.18. Sociale en milieuprestaties.....	100
5.1.19. Ondernemingsprestaties.....	102
Hoofdstuk 6. Niet-ondernemers	105
6.1. Ondernemersintentie	105
Hoofdstuk 7. Studenten met een migratie-achtergrond en internationale studenten.....	108
7.1. Ondernemersstatus.....	109
7.2. Tijd doorgebracht in het gastland (België)	110
7.3. Beheersing van de lokale taal.....	110
Hoofdstuk 8. Potentiële opvolgers.....	112
8.1. Onderneming van de ouders.....	113
8.1.1. Oprichtingsjaar.....	113
8.1.2. Aantal werknemers.....	114
8.1.3. Ouders die de onderneming operationeel leiden	116
8.1.4. Eigenaarsaandeel ouders.....	117
8.1.5. Eigenaarsaandeel studenten.....	119
8.1.6. Perceptie van de onderneming van de ouders als familieonderneming.....	121
8.1.7. Werken voor de onderneming van de ouders.....	122
8.1.8. Aantal oudere broers en zussen	123
8.1.9. Sector waarin de onderneming van de ouders actief is	124
8.2. Opvolgingsintentie.....	126
8.3. Prestaties van de onderneming van de ouders.....	128
Conclusie.....	131
Referenties.....	134

Lijst van figuren

Figuur 1. Structuur van het rapport	16
Figuur 2. Deelname van hogescholen.....	18
Figuur 3. Vergelijking van verzamelde gegevens met Dataloep benchmark, gegroepeerd per studiedomein	20
Figuur 4. Vergelijking van verzamelde gegevens met Dataloep benchmark, gegroepeerd per studieniveau	20
Figuur 5. Ondernemersstatus	23
Figuur 6. Ondernemersstatus, gegroepeerd per geslacht.....	23
Figuur 7. Ondernemersstatus, gegroepeerd per studiedomein	24
Figuur 8. Beroepskeuze intentie direct na en vijf jaar na afstuderen	25
Figuur 9. Beroepskeuze intenties, gegroepeerd per geslacht.....	26
Figuur 10. Beroepskeuze intenties, gegroepeerd per studiedomein.....	27
Figuur 11. Beroepskeuze intenties, gegroepeerd per ondernemersstatus.....	28
Figuur 12. Studenten met migratieachtergrond en internationale studenten.....	29
Figuur 13. Studenten met migratieachtergrond en internationale studenten, gegroepeerd per geslacht.....	30
Figuur 14. Studenten met migratieachtergrond en internationale studenten, gegroepeerd per studiedomein.....	31
Figuur 15. Landen van herkomst van studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten	32
Figuur 16. Verblijfsduur in België van studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten	32
Figuur 17. Verblijfsduur van studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten, gegroepeerd per geslacht.....	33
Figure 18. Verblijfsduur van studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten, gegroepeerd per studiedomein	34
Figuur 19. Taalvaardigheid studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten....	34
Figuur 20. Taalvaardigheid van studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten, gegroepeerd per geslacht	35
Figuur 21. Taalvaardigheid van studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten, gegroepeerd per studiedomein	35
Figuur 22. Zelfstandige status van ouders	36
Figuur 23. Zelfstandige status van ouders, gegroepeerd per geslacht	36
Figuur 24. Zelfstandige status van ouders, gegroepeerd per studiedomein.....	37
Figuur 25. Zelfstandige status van ouders, gegroepeerd per ondernemersstatus	37
Figuur 26. Ondernemende zelfredzaamheid.....	39
Figuur 27. Ondernemende zelfredzaamheid, gegroepeerd per geslacht.....	39
Figuur 28. Ondernemende zelfredzaamheid , gegroepeerd per studiedomein.....	40
Figuur 29. Ondernemende zelfredzaamheid, gegroepeerd per ondernemersstatus.....	40
Figuur 30. Veerkracht	41

Figuur 31. Veerkracht, gegroepeerd per geslacht	41
Figuur 32. Veerkracht, gegroepeerd per studiedomein	42
Figuur 33. Veerkracht, gegroepeerd per ondernemersstatus.....	42
Figuur 34. Culturele intelligentie.....	43
Figuur 35. Culturele intelligentie, gegroepeerd per geslacht.....	43
Figuur 36. Culturele intelligentie, gegroepeerd per studiedomein	44
Figuur 37. Culturele intelligentie, gegroepeerd per ondernemersstatus.....	44
Figuur 38. Het vermogen van studenten om opportuniteiten te herkennen.....	45
Figuur 39. Het vermogen van studenten om opportuniteiten te herkennen, gegroepeerd per geslacht	46
Figuur 40. Het vermogen van studenten om opportuniteiten te herkennen, gegroepeerd per studiedomein.....	46
Figuur 41. Het vermogen van studenten om opportuniteiten te herkennen, gegroepeerd per ondernemersstatus.....	46
Figuur 42. Voorkennis en ervaring: oorsprong initiatieven, zowel via werkervaring als hobby's	48
Figuur 43. Voorkennis en ervaring: oorsprong initiatieven, volgens huidige en/of toekomstige studies.....	49
Figuur 44. Geplande voltooiing van het oprichtingsproces (beginnende ondernemers).....	51
Figuur 45. Geplande voltooiing van het oprichtingsproces (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	51
Figuur 46. Geplande voltooiing van het oprichtingsproces (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	52
Figuur 47. Geplande onderneming als hoofdberoep na afstuderen (beginnende ondernemers).....	52
Figuur 48. Geplande onderneming als hoofdberoep na afstuderen (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	53
Figuur 49. Geplande onderneming als hoofdberoep na afstuderen (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	53
Figuur 50. Eerdere ondernemerservaring (beginnende ondernemers).....	54
Figuur 51. Eerdere ondernemerservaring (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	54
Figuur 52. Eerdere ondernemerservaring (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	55
Figuur 53. Gepland eigenaarsaandeel (beginnende ondernemers).....	55
Figuur 54. Gepland eigenaarsaandeel (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	56
Figuur 55. Gepland eigenaarsaandeel (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	56
Figuur 56. Aantal medeoprichters (beginnende ondernemers)	57
Figuur 57. Aantal medeoprichters (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	57
Figuur 58. Aantal medeoprichters (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein.....	58
Figuur 59. Locatie van de geplande onderneming (beginnende ondernemers).....	58
Figuur 60. Locatie van de geplande onderneming (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	59
Figuur 61. Locatie van de geplande onderneming (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein.....	59

Figuur 62. Geplande economische sector (beginnende ondernemers).....	60
Figuur 63. Geplande economische sector (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	60
Figuur 64. Geplande economische sector (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	61
Figuur 65. Externe factoren achter de geplande activiteiten (beginnende ondernemers)	62
Figuur 66. Externe factoren achter de geplande activiteiten (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	63
Figuur 67. Externe factoren achter de geplande activiteiten (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	64
Figuur 68. Risico's nemen (beginnende ondernemers)	65
Figuur 69. Risico's nemen (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht	66
Figuur 70. Risico's nemen (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein.....	66
Figuur 71. Innovativiteit (beginnende ondernemers).....	67
Figuur 72. Innovativiteit (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	67
Figuur 73. Innovativiteit (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	68
Figuur 74. Proactiviteit (beginnende ondernemers)	68
Figuur 75. Proactiviteit (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	69
Figuur 76. Proactiviteit (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein.....	69
Figuur 77. Oprichtingsjaar (actieve ondernemers).....	71
Figuur 78. Oprichtingsjaar (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht	71
Figuur 79. Oprichtingsjaar (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein.....	72
Figuur 80. Aantal voltijdse werknemers (actieve ondernemers)	72
Figuur 81. Aantal voltijdse werknemers (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht	73
Figuur 82. Aantal voltijdse werknemers (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	73
Figuur 83. Studentonderneming als beroep na afstuderen (actieve ondernemers)	74
Figuur 84. Studentonderneming als beroep na afstuderen (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	74
Figuur 85. Studentonderneming als beroep na afstuderen (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	75
Figuur 86. Eerdere ondernemerservaring (actieve ondernemers).....	75
Figuur 87. Eerdere ondernemerservaring (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht	76
Figuur 88. Eerdere ondernemerservaring (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	76
Figuur 89. Vestigingsplaats (actieve ondernemers)	77
Figuur 90. Vestigingsplaats (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	77
Figuur 91. Vestigingsplaats (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein.....	78
Figuur 92. Economische sector (actieve ondernemers).....	78
Figuur 93. Economische sector (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	79
Figuur 94. Economische sector (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein.....	80
Figuur 95. Eigenaarsaandeel (actieve ondernemers).....	80
Figuur 96. Eigenaarsaandeel (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	81
Figuur 97. Eigenaarsaandeel (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein.....	81
Figuur 98. Durfkapitaal (actieve ondernemers).....	82

Figuur 99. Durfkapitaal (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht	82
Figuur 100. Durfkapitaal (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	83
Figuur 101. Het genereren van ondernemingsideeën (actieve ondernemers).....	84
Figuur 102. Het genereren van ondernemingsideeën (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht	84
Figuur 103. Het genereren van ondernemingsideeën (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	85
Figuur 104. Validatie ondernemingsidee (actieve ondernemers)	86
Figuur 105. Validatie ondernemingsidee (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	86
Figuur 106. Validatie van ondernemingsidee (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	87
Figuur 107. Ondernemingsidee bijwerken (actieve ondernemers)	88
Figuur 108. Ondernemingsidee bijwerken (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	88
Figuur 109. Ondernemingsidee bijwerken (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	89
Figuur 110. Incidentie van koerswijzigingen van ondernemingsideeën (actieve ondernemers).....	89
Figuur 111. Incidentie van koerswijzigingen van ondernemingsideeën (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	90
Figuur 112. Incidentie van koerswijzigingen van ondernemingsideeën (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	90
Figuur 113. Evolutie van ondernemingsideeën (actieve ondernemers).....	91
Figuur 114. Evolutie van ondernemingsideeën (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	91
Figuur 115. Evolutie van ondernemingsideeën (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	92
Figuur 116. Efficiënte startup-methodologie (actieve ondernemers)	93
Figuur 117. Efficiënte startup-methodologie (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht	93
Figuur 118. Efficiënte startup-methodologie (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	94
Figuur 119. Causaliteitslogica (actieve ondernemers).....	95
Figuur 120. Causaliteitslogica (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	95
Figuur 121. Causaliteitslogica (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein.....	96
Figuur 122. Ondernemende alertheid (actieve ondernemers).....	97
Figuur 123. Ondernemende alertheid (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	97
Figuur 124. Ondernemende alertheid (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein.....	98
Figuur 125. Domeinspecifieke kennis (actieve ondernemers).....	99
Figuur 126. Domeinspecifieke kennis (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	99
Figuur 127. Domeinspecifieke kennis (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein.....	100
Figuur 128. Sociale en milieuprestaties (actieve ondernemers)	101
Figuur 129. Sociale en milieuprestaties (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	101
Figuur 130. Sociale en milieuprestaties (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	102
Figuur 131. Ondernemingsprestaties vergeleken met concurrenten (actieve ondernemers)	102
Figuur 132. Ondernemingsprestaties vergeleken met concurrenten (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	103
Figuur 133. Ondernemingsprestaties vergeleken met concurrenten (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	104

Figuur 134. Ondernemersintentie (niet-ondernemers).....	106
Figuur 135. Ondernemersintentie (niet-ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	106
Figuur 136. Ondernemersintentie (niet-ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	107
Figuur 137. Ondernemersstatus (studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten).....	109
Figuur 138. Verblijfsduur (studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten), gegroepeerd per ondernemersstatus.....	110
Figuur 139. Taalvaardigheid (studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten), gegroepeerd per ondernemersstatus.....	111
Figuur 140. Jaar waarin de onderneming van de ouders werd opgericht (potentiële opvolgers)	113
Figuur 141. Jaar waarin de onderneming van de ouders werd opgericht (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht.....	113
Figuur 142. Jaar waarin de onderneming van de ouders werd opgericht (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein	114
Figuur 143. Aantal werknemers in de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers)	115
Figuur 144. Aantal werknemers in de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht.....	115
Figuur 145. Aantal werknemers in de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein	116
Figuur 146. Ouders leiden de onderneming operationeel (potentiële opvolgers)	116
Figuur 147. Ouders leiden de onderneming operationeel (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht.....	117
Figuur 148. Ouders leiden de onderneming operationeel (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein	117
Figuur 149. Eigenaarsaandeel van de ouders in de onderneming (potentiële opvolgers).....	118
Figuur 150. Eigenaarsaandeel van de ouders in de onderneming (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht.....	118
Figuur 151. Eigenaarsaandeel van de ouders in de onderneming (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein	119
Figuur 152. Persoonlijk eigenaarsaandeel in de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers).....	119
Figuur 153. Persoonlijk eigenaarsaandeel in de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht.....	120
Figuur 154. Persoonlijk eigenaarsaandeel in de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein	120
Figuur 155. Perceptie over de onderneming van de ouders als familieonderneming (potentiële opvolgers).....	121
Figuur 156. Perceptie over de onderneming van de ouders als familieonderneming (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht.....	121
Figuur 157. Perceptie over de onderneming van de ouders als familieonderneming (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein	122
Figuur 158. Werken voor de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers).....	122

Figuur 159. Werken voor de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht.....	122
Figuur 160. Werken voor de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein.....	123
Figuur 161. Aantal oudere broers en zussen (potentiële opvolgers).....	123
Figuur 162. Aantal oudere broers en zussen (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht.....	124
Figuur 163. Aantal oudere broers en zussen (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein	124
Figuur 164. Economische sector waarin de onderneming van de ouders actief is (potentiële opvolgers).....	125
Figuur 165. Economische sector waarin de onderneming van de ouders actief is (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht.....	125
Figuur 166. Economische sector waarin de onderneming van de ouders actief is (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein	126
Figuur 167. Opvolgingsintentie (potentiële opvolgers).....	127
Figuur 168. Opvolgingsintentie (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht.....	127
Figuur 169. Opvolgingsintentie (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein	128
Figuur 170. Perceptie over de prestaties van de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers)	128
Figuur 171. Perceptie over de prestaties van de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht.....	129
Figuur 172. Perceptie over de prestaties van de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein	130

Lijst van tabellen

Tabel 1. Beschrijvende statistieken van de gewogen gegevens	21
Tabel 2. Beschrijvende statistieken: beginnende ondernemers.....	50
Tabel 3. Beschrijvende statistieken: actieve ondernemers	70
Tabel 4. Beschrijvende statistiek: niet-ondernemers.....	105
Tabel 5. Beschrijvende statistieken: studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten	108
Tabel 6. Beschrijvende statistiek: potentiële opvolgers.....	112

Inleiding

Ondernemerschap bij studenten: het ECOOM-project

Dit rapport werd opgesteld in het kader van een onderzoeksproject over studentondernemerschap in Vlaanderen in opdracht van het Expertisecentrum Onderzoek en Ontwikkelingsmonitoring van de Vlaamse Gemeenschap (ECOOM), ondersteund door het Departement Economie, Wetenschap & Innovatie (EWI) en in samenwerking met het Vlaams Agentschap Innoveren & Ondernemen (VLAIO). Het project wordt gezamenlijk gecoördineerd door de Universiteit Antwerpen en de Universiteit Gent.

In dit onderzoeksproject willen de onderzoekers inzichten verschaffen om studentondernemerschap van studenten hoger onderwijs in Vlaanderen te stimuleren en te ondersteunen. Dit rapport maakt deel uit van het ECOOM-project studentondernemerschap.

Het doel van dit rapport is om een uitgebreid overzicht te geven van het huidige ondernemerschapslandschap aan Vlaamse hogescholen, met betrekking tot bijvoorbeeld de verschillende activiteiten die worden aangeboden om ondernemend gedrag en/of ondernemende aspiraties van studenten te stimuleren, samen met een overzicht van antecedenten van deze gedragingen en aspiraties. **Lezers moeten zich ervan bewust zijn dat de resultaten in dit rapport beschrijvend zijn en dat verschillen tussen de gepresenteerde resultaten daarom niet als statistisch significant mogen worden geïnterpreteerd.**

Het GUESSS-project

De ruggengraat van dit rapport is de Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey (GUESSS), een wereldwijde tweejaarlijkse barometer van studentondernemerschap die de ondernemersintenties en -activiteiten van studenten wereldwijd onderzoekt. De versie van de enquête voor 2023 zette haar missie voort om rijke inzichten te verschaffen in de factoren die studenten aanzetten tot ondernemerschap en ondernemend gedrag. In de enquête van GUESSS 2023 gaf een steekproef van studenten aan Vlaamse hogescholen een gedetailleerde kijk op de staat van studentondernemerschap in Vlaanderen, met 540 opgeschoonde en geldige antwoorden. Voor informatie over de universiteitsstudenten, verwijzen wij u graag naar het rapport over de Vlaamse universiteiten.

Structuur van het rapport

Het rapport, waarvan de structuur is samengevat in Figuur 1, is onderverdeeld in acht hoofdstukken. De methodologie en gegevensverzameling worden beschreven in het eerste hoofdstuk. Beschrijvende informatie over de kenmerken van de steekproef (bv. geslacht, studierichting, status als ondernemer, enz.) wordt weergegeven in hoofdstuk twee. De hoofdstukken drie tot en met acht weerspiegelen de vertakkingslogica van de enquête, waarbij specifieke vragen werden gesteld aan specifieke categorieën respondenten op basis van hun ondernemersstatus, ondernemende familieachtergrond en herkomst of status van internationale student. Hoofdstuk drie geeft een overzicht van de resultaten van de enquête voor de vragen die werden gesteld aan alle respondenten, ongeacht hun ondernemersstatus (bv. ondernemerscompetenties). Hoofdstuk vier richt zich specifiek op beginnende

ondernemers en hun geplande ondernemingsidee. Hoofdstuk vijf behandelt actieve ondernemers, hun ondernemingen en hun persoonlijke kenmerken. Hoofdstuk zes gaat in op de ondernemersintentie van studenten die geen actieve of beginnende ondernemers zijn ('niet-ondernemers'). Hoofdstuk zeven geeft informatie over studenten met een migratie- of internationale achtergrond en onderzoekt hun status als ondernemer. In hoofdstuk acht wordt de specifieke situatie van (potentiële) opvolgers onderzocht, d.w.z. studenten die noch beginnende noch actieve ondernemers zijn en die ten minste één zelfstandige ouder hebben.

Het is belangrijk om op te merken dat respondenten zich niet zelf inschreven voor de categorieën 'beginnend', 'actief', 'niet-ondernemer' of 'opvolger'. In plaats daarvan werden ze naar de juiste categorie (en bijbehorende vragen) geleid op basis van hun antwoorden op vertakkingsvragen. Meer specifiek leidden de vragen 'Probeert u momenteel een eigen onderneming op te starten / zelfstandige te worden?' en 'Heeft u al een eigen onderneming / bent u al zelfstandige?' respondenten naar de volgende drie categorieën:

- 'Beginnende ondernemer'; respondenten die 'ja' antwoordden op 'Probeert u momenteel een eigen onderneming op te starten / zelfstandige te worden?' maar 'nee' op 'Heeft u al een eigen onderneming / bent u al zelfstandige?',
- 'Actieve ondernemer'; respondenten die 'ja' antwoordden op 'Heeft u al een eigen onderneming / bent u al zelfstandige?', en
- 'Niet-ondernemer'; respondenten die 'nee' antwoordden op beide vragen.

Niet-ondernemers die 'nee' antwoordden op beide categorieën maar 'ja' antwoordden op de vervolgvraag 'Zijn uw ouders zelfstandig ondernemer en/of meerderheidseigenaar van een onderneming?' kregen vragen voor (potentiële) opvolgers (zie hoofdstuk acht).

Om de studenten naar hoofdstuk zeven te leiden, werd hen ten slotte gevraagd of ze in het buitenland geboren waren, of ze (een) niet-Belgische ouder(s) hadden en of ze een internationale student waren. Studenten werden gecategoriseerd als 'Studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten' wanneer ze aan één van de volgende voorwaarden voldeden: personen met een migratieachtergrond van de eerste generatie (geboren in het buitenland, met niet-Belgische ouders), personen met een migratieachtergrond van de tweede generatie (geboren in België, met ten minste één niet-Belgische ouder), personen die zowel een migratieachtergrond hebben als een internationale student zijn (bv. geboren in Frankrijk, geëmigreerd naar België, studerend in Italië), of internationale studenten (zie Figuur 12 voor meer details).

Methode en Gegevens

Hoofdstuk 1

Methode en
gegevens-
verzameling

Hoofdstuk 2

Beschrijving
steekproef

Resultaten van de enquête

Hoofdstuk 3

Alle
respondenten

Ondernemersstatus

Hoofdstuk 4

Beginnende
ondernemers

Hoofdstuk 5

Actieve
ondernemers

Hoofdstuk 6

Niet-ondernemers

Andere kenmerken

Hoofdstuk 7

Studenten met een
migratieachtergrond en
internationale studenten

Hoofdstuk 8

Potentiële opvolgers

Figuur 1. Structuur van het rapport

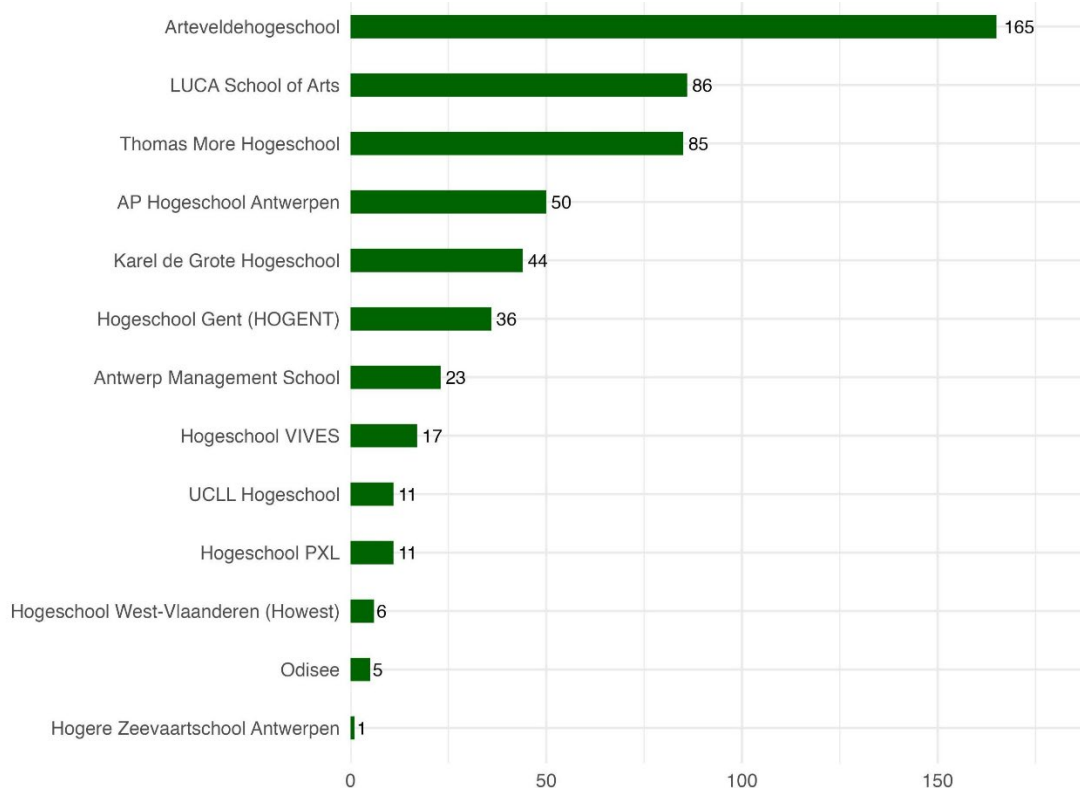
Hoofdstuk 1. Methodologie en gegevensverzameling

1.1. Verzamelen en verfijnen van gegevens

De Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey (GUESSS) werd verspreid met de steun van de Vlaamse instellingen voor hoger onderwijs. Om een maximale representativiteit van de studentenpopulatie in Vlaanderen te garanderen, werd de enquête waar mogelijk verspreid door de centrale administraties van de deelnemende instellingen voor hoger onderwijs. Dit zorgde ervoor dat de enquête alle studenten zou bereiken, ongeacht hun studiedomein of niveau van ondernemerschapsactiviteit. Er werden eveneens bijkomende gerichte verspreidingsactiviteiten uitgevoerd (d.w.z. via docenten en/of ondernemerschapscentra) om het aantal antwoorden te verhogen en ervoor te zorgen dat voldoende beginnende en actieve ondernemers de enquête invulden en de steekproef ook wat betreft het aantal beginnende en actieve ondernemers representatief zou zijn. Respondenten hadden de optie om de enquête in het Nederlands, Frans of Engels te raadplegen en te beantwoorden.

De verspreiding van de enquête begon op 20 oktober 2023 en werd afgesloten op 22 december 2023. De respons op de enquête en de representativiteit voor de verschillende categorieën respondenten (d.w.z. geslacht, studierichting, studieniveau, ondernemersfase) werden wekelijks opgevolgd. Contactpersonen bij de deelnemende instellingen voor hoger onderwijs werden regelmatig op de hoogte gehouden van de respons op de enquête bij hun instelling en waar nodig om ondersteuning gevraagd bij de verdere activering van de enquête om bevredigende responspercentages voor alle relevante categorieën te garanderen.

Na het afsluiten van de dataverzameling op 22 december 2023, telden we 616 antwoorden van Vlaamse hogeschoolstudenten. Studenten uit elf hogescholen, naast de Hogere Zeevaartschool en Antwerp Management School, namen deel aan de dataverzameling.



Figuur 2. Deelname van hogescholen

Deze ruwe dataset onderging twee verfijningsstappen: gegevens opschonen en gegevens wegen.

1.2. Gegevens opschonen

De procedure voor het opschonen van gegevens voor ons onderzoek omvatte verschillende stappen om de kwaliteit en betrouwbaarheid van de verzamelde informatie te garanderen. We namen alleen volledig voltooide enquêtes op – dat zijn enquêtes waarbij alle vragen beantwoord werden. Van de 616 antwoorden van Vlaamse hogeschoolstudenten sloten we 75 antwoorden met ontbrekende waarden uit. Bovendien werd 1 antwoord met een voltooijsd van minder dan vijf minuten uitgesloten van de uiteindelijke dataset. Het uiteindelijke aantal deelnemers dat opgenomen werd voor rapportering, bedroeg 540 studenten.

1.3. Weging van gegevens

Aangezien we het belang van representativiteit erkennen, ging onze aanpak verder dan alleen het verzamelen van een groot aantal antwoorden. We wilden een dataset samenstellen die een afspiegeling is van de diverse studentenpopulatie aan Vlaamse hogescholen. Om dit te bereiken, volgden we de verdeling van de antwoorden op over verschillende factoren, namelijk het studiedomein – opgedeeld in (1) Bedrijfskunde & Economie, (2) Wetenschap, Technologie,

Ingenieurswetenschappen en Wiskunde (STEM), (3) Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen, (4) Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen, en (5) Andere¹, en het studieniveau – onderverdeeld in (1) Bachelor/graduaat², (2) Master, (3) Doctoraat, en (4) Andere niveaus (bijvoorbeeld MBA).

Hieronder staan figuren die de verdeling van onze gegevens visualiseren. Deze verdelingen werden vervolgens vergeleken met de meest recente informatie uit Dataloep (i.e., academiejaar 2023-2024³) die diende als benchmark voor de representativiteit van de verzamelde gegevens.

Om mogelijke verschillen tussen onze verzamelde gegevens en de registratiegegevens in Dataloep te compenseren, berekenden we een wegingscoëfficiënt die werd toegepast op onze verzamelde gegevens. Op die manier sluiten onze analyses en conclusies beter aan bij de realiteit, en zijn ze representatief voor de Vlaamse hogescholen wat betreft studiedomein en studieniveau. Het wegen van enquêtegegevens verbetert de representativiteit door vertekeningen te corrigeren, de complexiteit van het steekproefontwerp te compenseren en eerlijke (toekomstige) vergelijkingen te garanderen. Het wegen van gegevens wordt vaak toegepast bij projecten waarbij veel gegevens worden gebruikt, zoals het GEM-project (Global Entrepreneurship Monitor)⁴.

In het vervolg van ons rapport zullen we gewogen getallen gebruiken om de grafieken op te maken en te presenteren, zodat de cijfers en grafieken onze onderzochte populatie nauwkeurig weergeven. Bovendien is het belangrijk op te merken dat alle likertschalen die gebruikt worden in onze analyses gerapporteerd zullen worden op basis van gemiddelde scores, en dat die scores gebaseerd kunnen zijn op het samennemen van verschillende sub-vragen, wanneer er met een onderzoeksschaal werd gewerkt. Deze methode laat een uniforme structuur en vergelijkbare metriek toe voor het beoordelen van verschillende aspecten van onze enquêteresultaten. Cijferlabels die te groot zijn om in onze grafieken te passen, worden niet weergegeven maar waar nodig in de begeleidende tekst opgenomen.

Voor vragen met een nominale schaal rapporteren we het percentage van elke keuze. Bijvoorbeeld, voor de vraag 'Heb je al eerder een andere onderneming opgericht?' antwoordt 77,88% van de studenten 'nee' en 22,12% 'ja'. De resultaten voor beide antwoordmogelijkheden worden in het rapport weergegeven. Voor vragen met een likertschaal, rapporteren we de gemiddelde score, en bij

¹ De studiedomeinen werden gevormd op basis van de volgende categorisatie die werd opgenomen in de vragenlijst:

Bedrijfskunde & Economie: Business / management, Economie;

Wetenschap, Technologie, Ingenieurswetenschappen en Wiskunde (STEM): Computerwetenschappen / IT, Ingenieur (incl. Architectuur), Wiskunde, Natuurwetenschappen;

Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen: Humane wetenschappen (bijv. Cultuur, geschiedenis, taalkunde, filosofie, theologie), Rechten, Kunstwetenschappen (bijv. Kunst, design, drama, muziek), Sociale wetenschappen (bijv. Psychologie, politiek, onderwijs);

Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen: Humane geneeskunde / gezondheidswetenschappen;

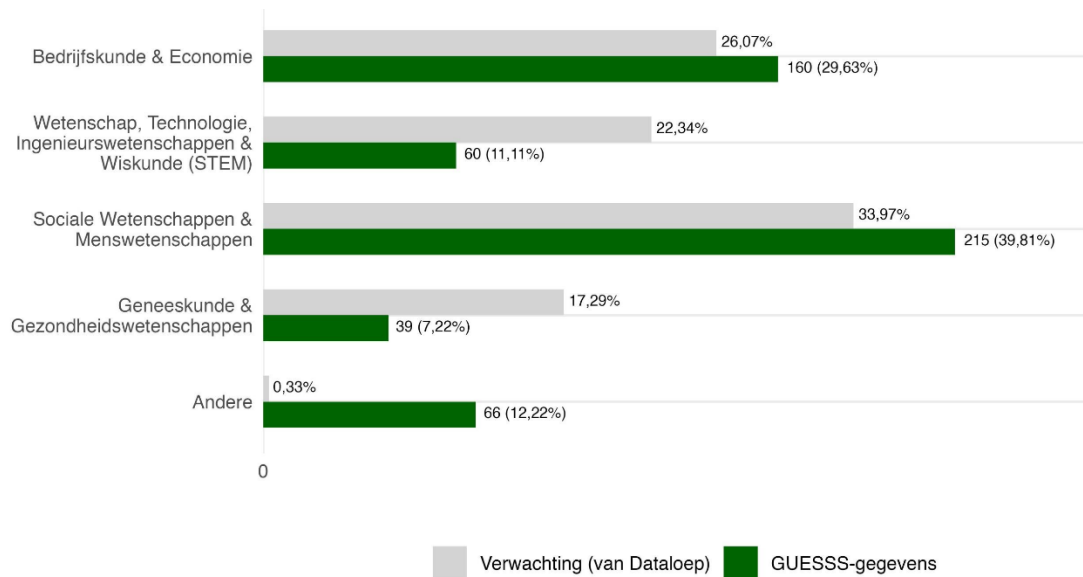
Andere: Andere studiedomeinen

² In het vervolg van het document zal naar 'bachelor' verwezen worden, maar in de vraagstelling in de enquête werd naar bachelor en graduaat gevraagd.

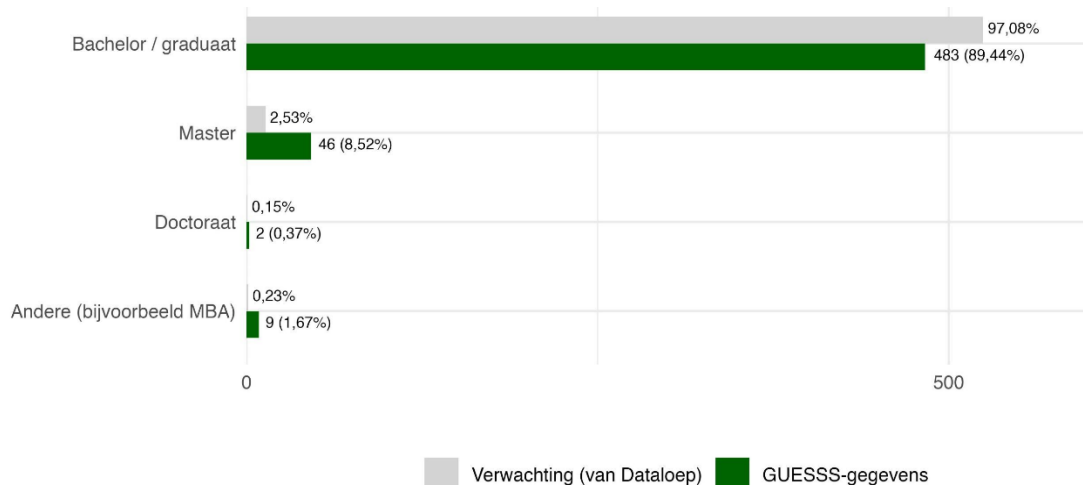
³ Departement Onderwijs & Vorming. Dataloep: aan de slag met cijfers over onderwijs. Beschikbaar op: <https://onderwijs.vlaanderen.be/nl/onderwijsstatistieken/dataloep-aan-de-slag-met-cijfers-over-onderwijs> [geraadpleegd op 20 februari 2024].

⁴ Monitor wereldwijd ondernemerschap. Beschikbaar op: <https://www.gemconsortium.org/wiki/1174> [geraadpleegd op 22 januari 2024].

vragen met een likertschaal waar vergelijkingen worden gemaakt, rapporteren we ook het 95,00%-betrouwbaarheidsinterval, weergegeven als foutbalkjes in de figuren. Een 95,00%-betrouwbaarheidsinterval geeft een bereik van waarden rond de puntschatting weer met een waarschijnlijkheid van 95,00% dat de ware populatieparameter binnen dit bereik valt. Zoals vermeld in de inleiding, is het belangrijk te onthouden dat de resultaten in dit rapport beschrijvend zijn en daarom niet als significant mogen worden geïnterpreteerd.



Figuur 3. Vergelijking van verzamelde gegevens met Dataloop benchmark, gegroepeerd per studiedomein



Figuur 4. Vergelijking van verzamelde gegevens met Dataloop benchmark, gegroepeerd per studieniveau

Hoofdstuk 2. Beschrijving steekproef

Dit deel behandelt de verschillende kenmerken van de respondenten in de steekproef. Alle statistieken zijn gebaseerd op gewogen gegevens.

Gewogen		Gewogen statistieken
Alle studenten		540
Geslacht		
	Man	249
	Vrouw	285
	Andere	6
Studiedomein		
	Bedrijfskunde & Economie	141
	Wetenschap, Technologie, Ingenieurswetenschappen en Wiskunde (STEM)	121
	Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen	183
	Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen	93
	Andere	2
Studieniveau		
	Bachelor	524
	Master	14
	Doctoraat	1
	Andere	1

Tabel 1. Beschrijvende statistieken van de gewogen gegevens

2.1. Belangrijkste kenmerken van de gewogen gegevens

2.1.1. Geslacht

Na de toepassing van de wegingscoëfficiënt op onze dataset, bestaat de resulterende dataset uit 249 studenten die zich als man identificeren, 285 studenten die zich als vrouw identificeren en 6 studenten die zich identificeren met de categorie 'ander' geslacht. **De resultaten met betrekking tot deze laatste categorie worden getoond in de figuren, maar worden niet besproken in het rapport.**

Na weging van de gegevens studeren er van de 540 respondenten 141 in de studierichtingen Bedrijfskunde & Economie. In totaal volgen 121 studenten een STEM-richting. Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen wordt vertegenwoordigd door 183 studenten. Uit het studiedomein Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen zijn er 93 respondenten. Ten slotte identificeren 2 studenten zich als studenten van 'andere' vakgebieden. **De resultaten met betrekking tot de categorie 'andere' worden weergegeven in de figuren, maar niet besproken in het rapport.**

2.1.3. Studieniveau

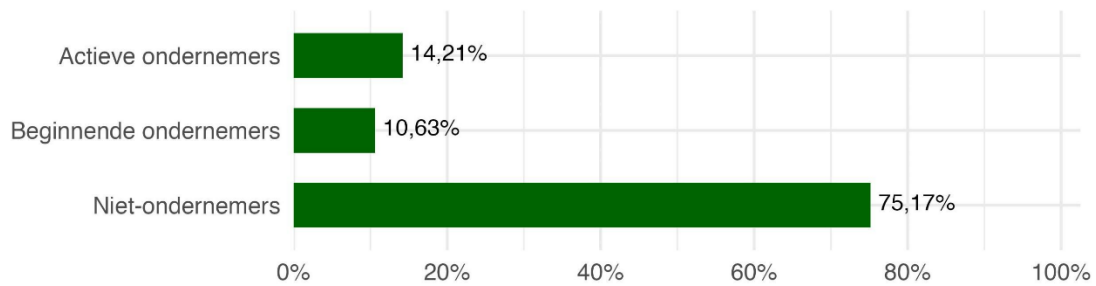
Na toepassing van de wegingscoëfficiënt blijkt dat binnen het cohort van 540 respondenten, 524 studenten een bachelor/graduaat opleiding volgen, 14 studenten een masteropleiding volgen en 1 student een doctoraatsprogramma volgt. Daarnaast volgt 1 student een alternatieve opleiding (bv. *MBA of schakelprogramma*). *Aangezien de primaire functie van hogescholen het verzorgen van bachelor/graduaat onderwijs is, en er inderdaad beduidend minder respondenten in de andere categorieën voorkomen, zullen we de verschillen tussen studieniveaus niet bespreken, maar in plaats daarvan hogeschoolstudenten als één enkele categorie beschouwen.*

2.1.4. Ondernemersstatus

Beginnende ondernemers kunnen worden gedefinieerd als individuen die betrokken zijn bij een opkomende, nieuwe onderneming (Davidsson, 2005). Ze verkennen bedrijfsinitiatieven, in tegenstelling tot actieve ondernemers die dergelijke initiatieven al exploiteren (Guerrero & Marozau, 2023). Om te begrijpen of respondenten beginnende of actieve ondernemers zijn, werd in de enquête gevraagd of de respondenten een onderneming aan het opstarten waren, of al een onderneming runden. Respondenten die in geen van beide categorieën vielen, werden beschouwd als 'niet-ondernemers'. Met andere woorden, respondenten schreven zichzelf niet in voor de categorie 'beginnend', 'actief' of 'niet-ondernemer', maar werden naar de juiste categorie (en bijbehorende vragen) geleid op basis van hun antwoord op de vragen 'Probeert u momenteel een eigen onderneming op te starten / zelfstandige te worden?' en 'Heeft u al een eigen onderneming / bent u al zelfstandige?'

Deze benadering staat ons niet toe om aannames te doen over de verschillende motivaties achter de ondernemende inspanningen van studenten. We erkennen dat het landschap van studentondernemerschap op talloze manieren kan worden gedefinieerd. De motivaties om ondernemerschap te beoefenen zijn gevarieerd en kunnen factoren omvatten zoals persoonlijke voldoening, een verlangen naar innovatie, maatschappelijke impact, financiële doelen, enz..

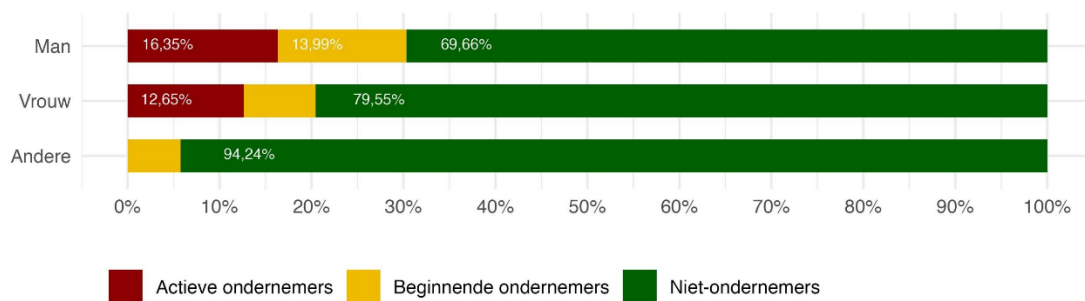
Niet-ondernemers vormen de meerderheid van de respondenten (75,17%), terwijl actieve en beginnende ondernemers respectievelijk 14,21% en 10,63% van de respondenten uitmaken.



Figuur 5. Ondernemersstatus

Ga naar Tabel 1 voor informatie over de steekproefomvang.

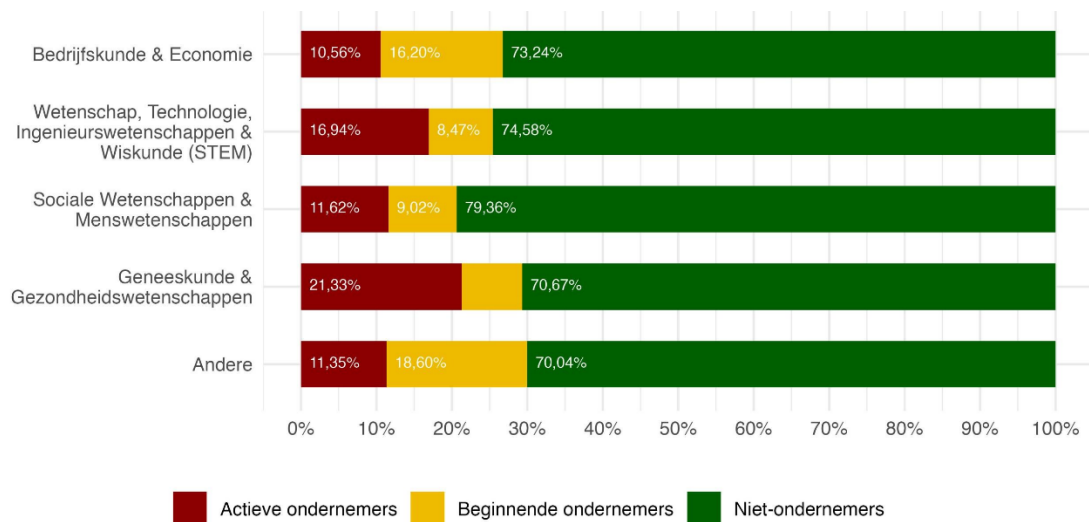
Mannelijke respondenten zijn vaker beginnende (13,99%) of actieve (16,35%) ondernemers dan hun vrouwelijke collega's, van wie respectievelijk 7,80% en 12,65% beginnende en actieve ondernemers zijn.



Figuur 6. Ondernemersstatus, gegroeperd per geslacht

Ga naar Tabel 1 voor informatie over de steekproefomvang.

Studenten Bedrijfskunde & Economie zijn vaker beginnende ondernemers (16,20%) dan hun studiegenoten in andere studiegebieden. Studenten Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (21,33%), gevolgd door hun studiegenoten in STEM (16,94%), geven vaker dan hun studiegenoten in andere studierichtingen aan dat ze actieve ondernemers zijn.

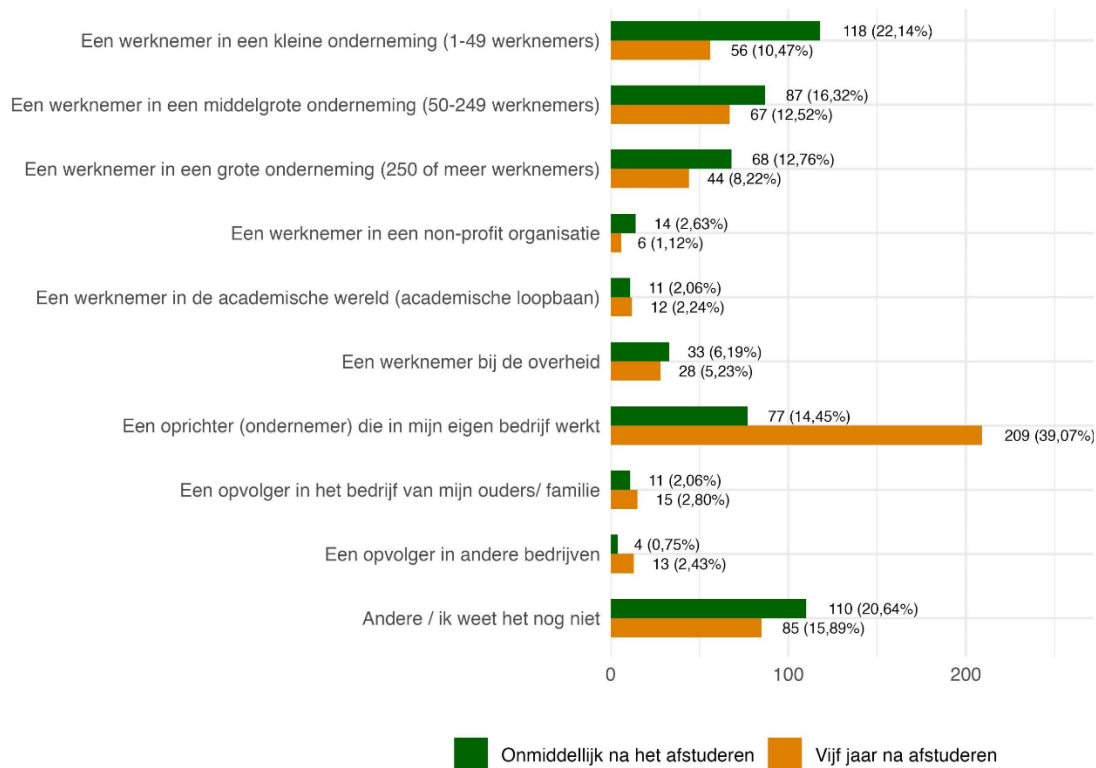


*Figuur 7. Ondernemersstatus, gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 1 voor informatie over de steekproefomvang.*

2.2. Aanvullende kenmerken

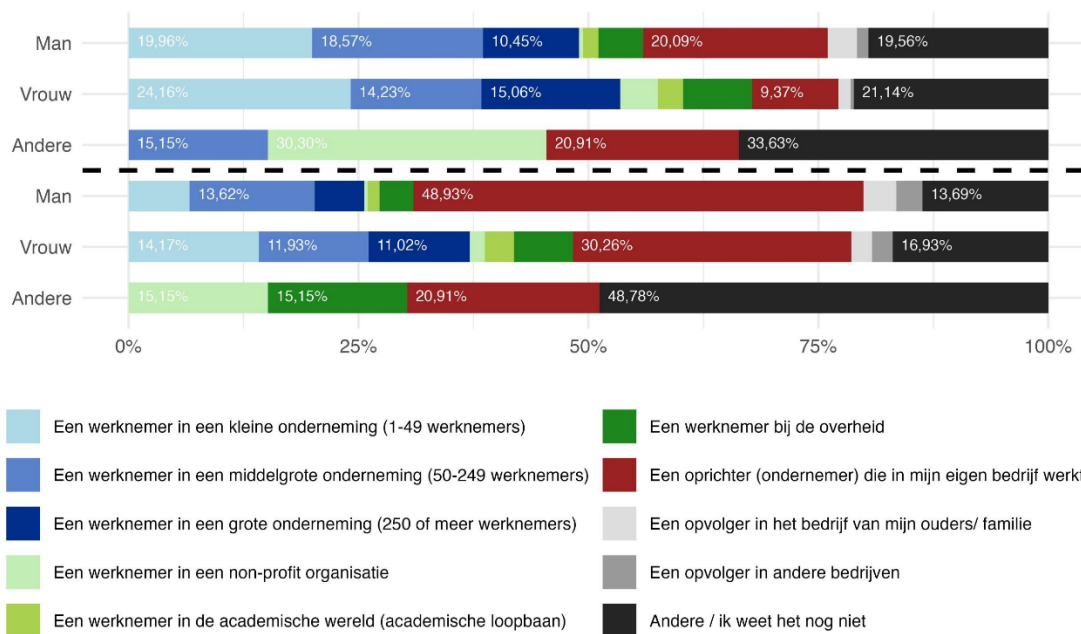
2.2.1. Beroepskeuze intenties

De respondenten werd ook gevraagd naar hun beroepskeuzes, zowel onmiddellijk na het afronden van hun studies als vijf jaar later. Op basis van het gewogen aantal antwoorden is oprichter (ondernemer) worden van een eigen onderneming onmiddellijk na het afstuderen de derde meest aantrekkelijke carrièrekeuze (14,45%), na werknemer in een kleine onderneming (22,14%) en werknemer in een middelgrote onderneming (16,32%). Het percentage respondenten dat aangeeft dat ze vijf jaar na afstuderen een onderneming wil oprichten, is bijna drie keer zo hoog als het aantal respondenten dat onmiddellijk na afstuderen een onderneming wil oprichten; 39,07% van de respondenten geeft aan dat zij vijf jaar na afstuderen een eigen onderneming wil oprichten. Het is interessant om op te merken dat voor alle hierboven genoemde beroepsopties het percentage van antwoorden vijf jaar na het afstuderen afneemt, terwijl oprichter (ondernemer) worden en werken in een eigen onderneming de meest aantrekkelijke beroepsoptie wordt.



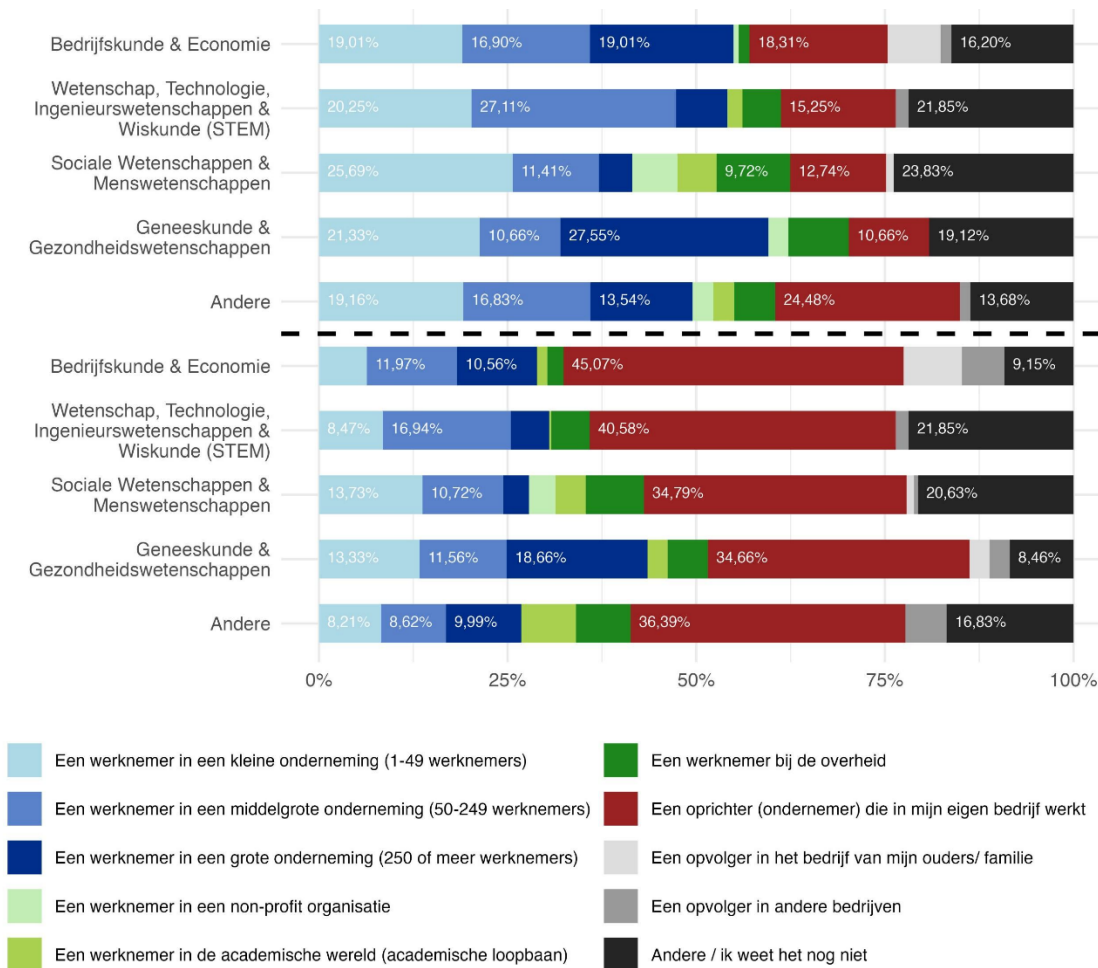
Figuur 8. Beroepskeuze intentie direct na en vijf jaar na afstuderen
Ga naar Tabel 1 voor informatie over de steekproefomvang.

Er zijn grote verschillen tussen mannen en vrouwen wat de voorkeursopties voor een carrière betreft. Zo zijn mannelijke respondenten meer geneigd om oprichter (ondernemer) te worden en in hun eigen onderneming te werken (20,09%) dan hun vrouwelijke collega's (9,37%), zowel onmiddellijk na het afstuderen (bovenste deel van) als vijf jaar na het afstuderen (onderste deel van Figuur 9). De neiging om vijf jaar na het afstuderen oprichter (ondernemer) te zijn van een eigen onderneming neemt aanzienlijk toe voor mannelijke en vrouwelijke respondenten in vergelijking met onmiddellijk na het afstuderen, respectievelijk 48,93% en 30,26%.



*Figuur 9. Beroepskeuze intenties, gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 1 voor informatie over de steekproefomvang.*

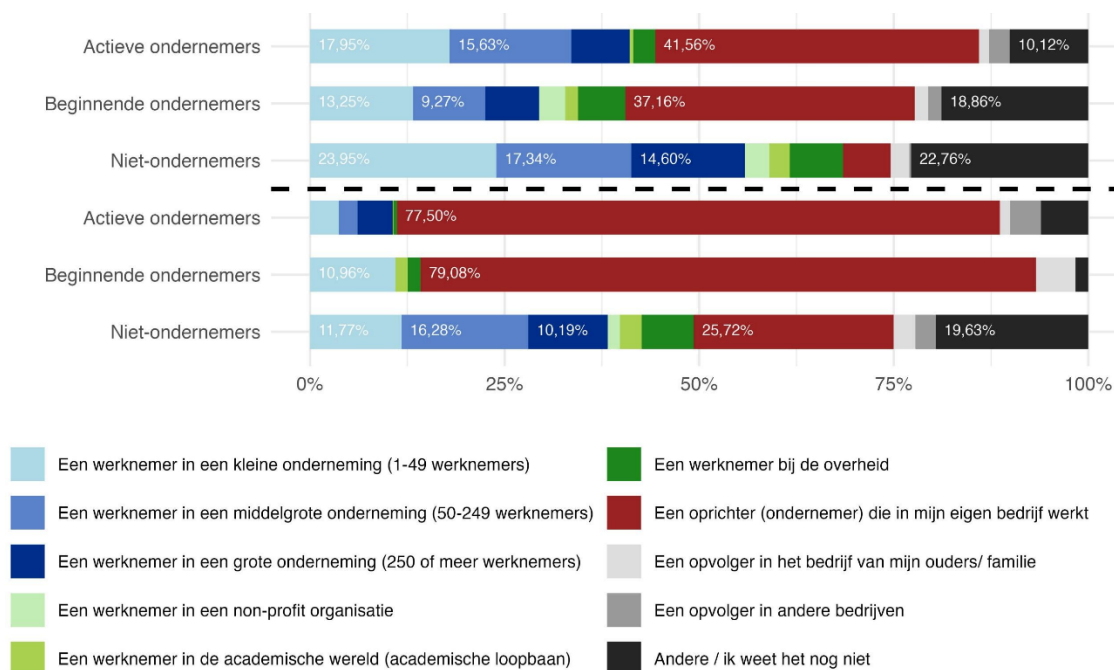
Onmiddellijk na het afstuderen (bovenste deel van Figuur 10) geven respondenten uit alle studiedomeinen een voorkeur aan voor werken in bestaande ondernemingen (klein, middelgroot of groot), zij het in mindere mate in de Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen. Studenten Bedrijfskunde & Economie geven vaker dan alle andere groepen aan dat ze onmiddellijk na hun afstuderen oprichter (ondernemer) willen zijn en in hun eigen onderneming willen werken (18,31%). Over alle studiedomeinen heen is er een toename van het aantal respondenten dat aangeeft vijf jaar na afstuderen een oprichter (ondernemer) te willen zijn die in een eigen onderneming werkt (onderste deel van Figuur 10) , vergeleken met onmiddellijk na het afstuderen. Hoewel het studiedomein Bedrijfskunde & Economie het grootste aandeel respondenten heeft dat aangeeft dat ze vijf jaar na hun afstuderen een oprichter (ondernemer) zouden willen zijn met een eigen onderneming (45,07%), is de progressie in de andere studiedomeinen eveneens aanzienlijk. Dit suggereert dat er ook in de studiedomeinen STEM, Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen en Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen een aanzienlijk ondernemerspotentieel is.



*Figuur 10. Beroepskeuze intenties, gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 1 voor informatie over de steekproefomvang.*

Actieve en beginnende ondernemers vertonen het hoogste percentage respondenten die een oprichter (ondernemer) willen zijn en in hun eigen onderneming willen werken, zowel onmiddellijk (respectievelijk 41,56% en 37,16%) als vijf jaar na het afstuderen (respectievelijk 77,50% en 79,08%), met een aanzienlijke vooruitgang voor beide groepen respondenten. Dit suggereert dat beginnende en actieve ondernemers onmiddellijk na het afstuderen (bovenste deel van Figuur 11) eerder een andere hoofdbezigheid overwegen dan zich voltijds te wijden aan het verder ontwikkelen van hun (student) onderneming, en pas later, bijvoorbeeld na vijf jaar na het afstuderen (onderste deel van Figuur 11) van plan zijn om van hun onderneming hun hoofdberoep te maken. Net zoals we zien dat er een stijging is van het aantal respondenten dat aangeeft dat ze vijf jaar na afstuderen een oprichter (ondernemer) zouden willen zijn ten opzichte van onmiddellijk na afstuderen, zien we ook dat bij niet-ondernemers de ambitie om een eigen onderneming op te richten sterk toeneemt 5 jaar na afstuderen. Terwijl weinig niet-ondernemers aanvankelijk – dat is, vlak na afstuderen – overwegen om een oprichter (ondernemer) te worden (6,09%), stijgt dit aandeel aanzienlijk wanneer respondenten worden gevraagd naar hun carrièreplannen vijf jaar na afstuderen (25,72%). De antwoorden suggereren dus dat ongeacht de ondernemersfase waarin de respondenten zich

bevinden toen hen gevraagd werd naar hun beroepsintenties, er een algemene voorkeur bestaat om onmiddellijk na het afstuderen te starten als werknemer, en om pas na vijf jaar de stap te wagen naar zelfstandig ondernemer.



*Figuur 11. Beroepskeuze intenties, gegroepeerd per ondernemersstatus
Ga naar Tabel 1 voor informatie over de steekproefomvang.*

2.2.2. Studenten met migratieachtergrond en internationale studenten

2.2.2.1. Nationaliteit

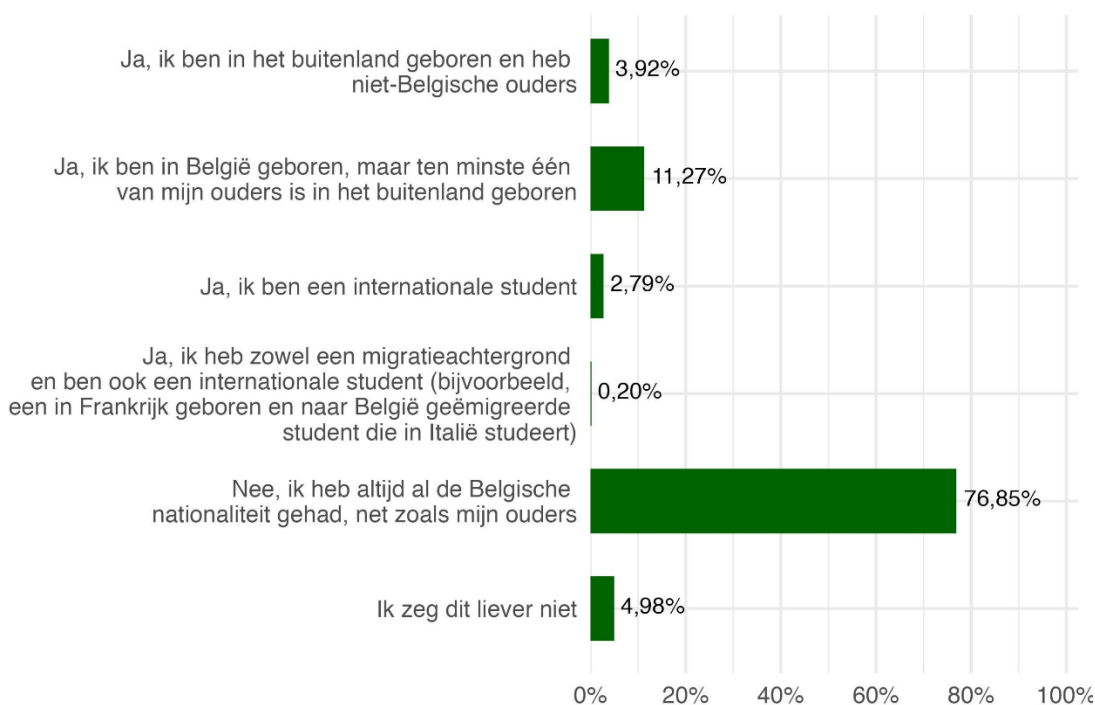
De enquête peilde eveneens naar de migratieachtergrond van studenten en ging na of de respondenten internationale studenten waren. Studenten konden hun migratiestatus aangeven aan de hand van de volgende opties: eerste generatie met migratieachtergrond, tweede generatie met migratieachtergrond, internationale student, zowel migratieachtergrond als internationale student, en Belgische herkomst. Studenten konden ook aangeven dat ze hun migratieachtergrond liever niet bekend maakten.

Volgens de gehanteerde classificatie zijn studenten van Belgische herkomst, studenten met de Belgische nationaliteit waarvan beide ouders ook Belg zijn. Studenten met een internationale of migratieachtergrond kunnen hun migratieachtergrond in de eerste generatie hebben (geboren in het buitenland, met niet-Belgische ouders) of in de tweede generatie (geboren in België, met ten minste één niet-Belgische ouder). Verder kan het gaan om personen die zowel een migratieachtergrond hebben als internationale student zijn (bv. geboren in Frankrijk, geëmigreerd naar België, studierend in Italië), of ze kunnen een internationale student zijn. Deze laatste categorie bestaat bijvoorbeeld uit

studenten die via een uitwisselingsprogramma in België studeren, maar niet naar België geëmigreerd zijn (verschillende internationale studentenscenario's zijn mogelijk).

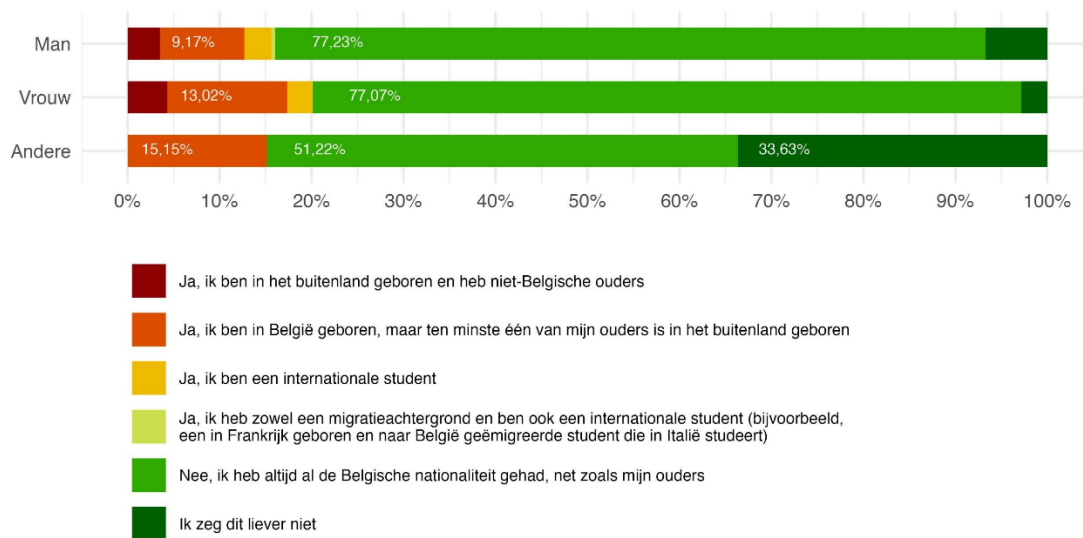
In totaal gaven 98 respondenten aan dat zij een migratieachtergrond hebben, of dat zij een internationale student waren (voor informatie over de steekproefgrootte, zie Tabel 5).

Wanneer we kijken naar de volledige steekproef van hogeschoolstudenten, zien we dat de meerderheid van de respondenten (76,85%) een Belgische herkomst heeft. Personen met een migratieachtergrond van de eerste generatie vertegenwoordigen 3,92% van de totale steekproef, terwijl personen met een migratieachtergrond van de tweede generatie 11,27% uitmaken. Internationale studenten vertegenwoordigen 2,79% van de steekproef. Een klein deel (0,20%) van de studenten identificeert zich zowel als een persoon met een migratieachtergrond als internationale student.



*Figuur 12. Studenten met migratieachtergrond en internationale studenten
Ga naar Tabel 1 voor informatie over de steekproefomvang.*

Bij de vrouwelijke studenten vertegenwoordigt 4,34% van de steekproef personen met een migratieachtergrond van de eerste generatie, iets meer dan hun mannelijke tegenhangers (3,53%). De gegevens voor personen met een migratieachtergrond van de tweede generatie geven aan dat 9,17% van de mannelijke studenten en 13,02% van de vrouwelijke studenten tot deze categorie behoren. In de steekproef vertegenwoordigen internationale studenten, al dan niet met een bijkomende migratieachtergrond, 2,71% van de mannelijke en 2,94% van de vrouwelijke studenten.



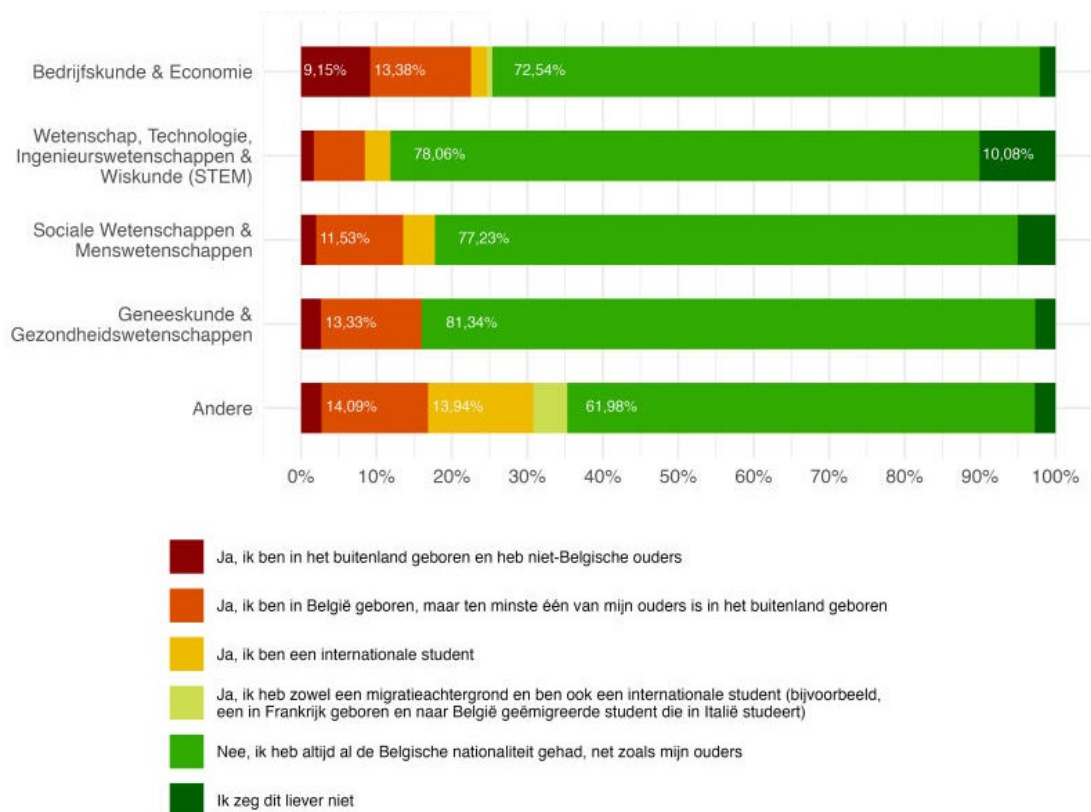
*Figuur 13. Studenten met migratieachtergrond en internationale studenten, gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 1 voor informatie over de steekproefomvang.*

De gegevens tonen verschillende migratieachtergronden in verschillende studierichtingen. In het studiedomein Bedrijfskunde & Economie telt het studentencorps 13,38% studenten met een migratieachtergrond in tweede generatie en 9,15% in de eerste generatie, terwijl internationale studenten 2,11% van de steekproef uitmaken. Studenten van Belgische herkomst vormen de meerderheid met 72,54%.

STEM-richtingen tellen 6,78% studenten met een migratieachtergrond in de tweede generatie en 1,68% in de eerste generatie, naast 3,39% internationale studenten, terwijl de studenten van Belgische herkomst 78,06% van de studentenpopulatie uitmaken.

In Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen zijn studenten met een migratieachtergrond in de tweede generatie goed voor 11,53% en studenten met een migratieachtergrond in de eerste generatie zijn goed voor 2,01%, terwijl internationale studenten 4,22% van de steekproef uitmaken. Een totaal van 77,23% van de studenten is van Belgische herkomst.

Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen telt 13,33% studenten met een migratieachtergrond uit de tweede generatie en 2,67% studenten met een migratieachtergrond uit de eerste generatie. Dit studiedomein telt geen internationale studenten. Studenten van Belgische herkomst vormen het grootste deel met 81,34%.

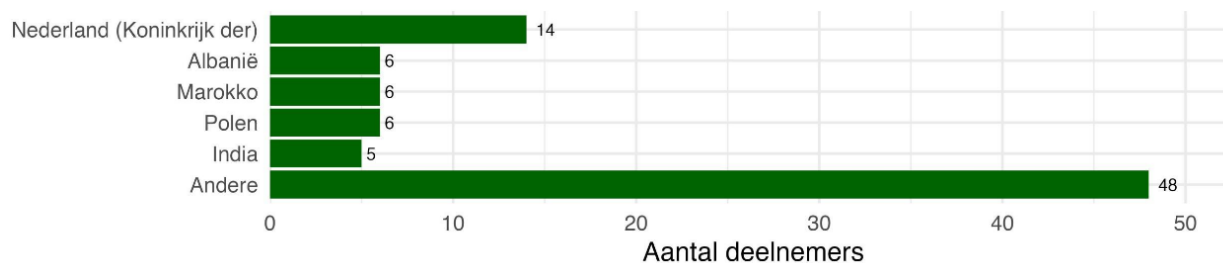


*Figuur 14. Studenten met migratieachtergrond en internationale studenten, gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 1 voor informatie over de steekproefomvang.*

2.2.2.2. Landen van herkomst van studenten met een migratieachtergrond en van internationale studenten

De enquête peilde eveneens naar de landen van herkomst van personen met een migratieachtergrond en internationale studenten. De grafiek geeft aan dat de meerderheid van de personen met een migratieachtergrond en internationale studenten afkomstig is uit Nederland (14 studenten). Ook studenten uit Albanië (6), Marokko (6), Polen (6) en India (5) zijn iets sterker vertegenwoordigd⁵. De overige 48 studenten komen uit diverse landen.

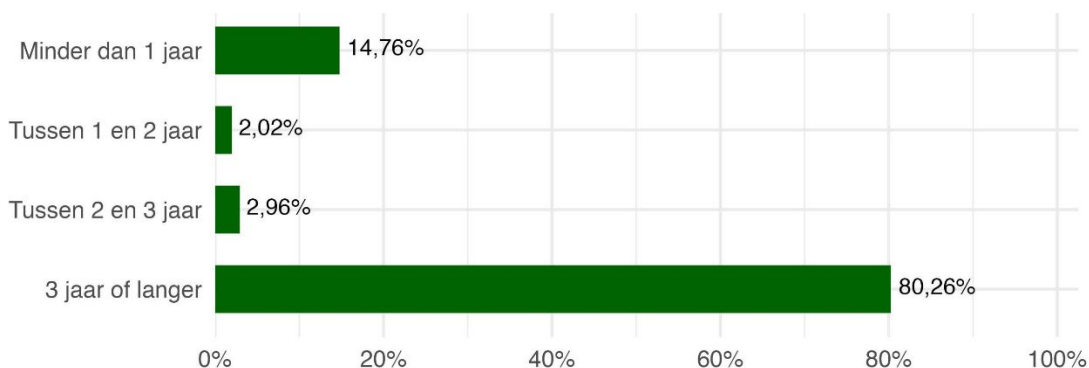
⁵ Houd er rekening mee dat de gerapporteerde cijfers werden gewogen om een representatieve steekproef van de onderzochte studentenpopulatie te verkrijgen. Wanneer een gewogen cijfer kleiner wordt dan 0,5, wordt dit afgerond naar 0, en kan het gerelateerde punt niet weergegeven worden in de grafiek.



*Figuur 15. Landen van herkomst van studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten
Ga naar Tabel 5 voor informatie over de steekproefomvang.*

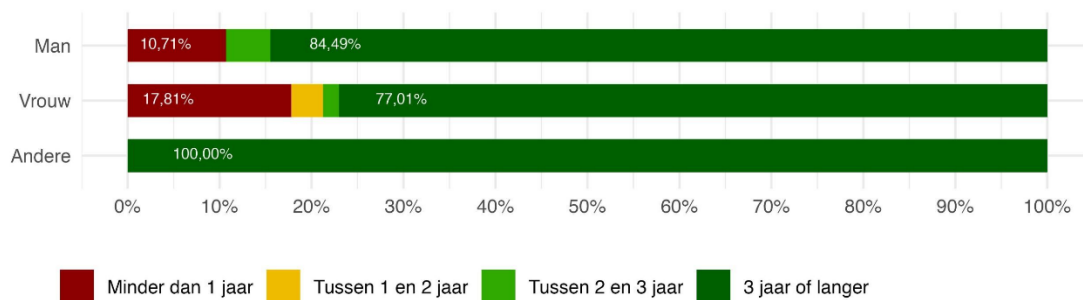
2.2.2.3. Verblijfsduur in België

Een grote meerderheid van 80,26% woont al drie jaar of langer in België, terwijl degenen die tussen twee en drie jaar in het land wonen 2,96% uitmaken van de steekproef. Degenen die tussen één en twee jaar in België wonen vormen 2,02% van de studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten. Een totaal van 14,76% van de respondenten met migratieachtergrond en internationale studenten woont minder dan een jaar in België.



*Figuur 16. Verblijfsduur in België van studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten
Ga naar Tabel 5 voor informatie over de steekproefomvang.*

De verblijfsduur in België toont genderspecifieke trends bij internationale studenten en studenten met een migratieachtergrond. Een aanzienlijke meerderheid van de vrouwen (77,01%) en mannen (84,49%) woont al drie jaar of langer in België. Een groep van 4,80% van de mannelijke en 1,73% van de vrouwelijke studenten wonen tussen twee en drie jaar in België, en vrouwelijke studenten maken 3,45% uit van degenen die één tot twee jaar in België wonen. Tenslotte vertegenwoordigen de recent aangekomenen respectievelijk 17,81% vrouwelijke en 10,71% mannelijke studenten.



Figuur 17. Verblijfsduur van studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten, gegroepeerd per geslacht

Ga naar Tabel 5 voor informatie over de steekproefomvang.

Bij een analyse per studierichting blijkt dat een totaal van 86,11% van de studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten uit het studiedomein Bedrijfskunde & Economie al drie jaar of langer in België verblijft. Een groep van 5,56% woont tussen twee en drie jaar in België, en 5,56% verblijft tussen één en twee jaar in België. Een kleine fractie, 2,78%, woont minder dan een jaar in België.

STEM-richtingen vertonen een gelijkaardig patroon, waarbij de meerderheid (85,71%) reeds drie jaar of langer in België verblijft. Studenten die minder dan een jaar in België verblijven vormen 14,29% van deze categorie.

Binnen het studiedomein Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen verblijft de meerderheid van de studenten (70,59%) al meer dan drie jaar in België. Daarnaast verblijft een kleiner segment, 2,82%, één tot twee jaar in het land, en verblijft 26,58% van de studenten minder dan een jaar in België.

Het studiedomein Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen heeft met 83,33% een hoog percentage studenten dat al drie jaar of langer in België verblijft. Slechts een klein deel (16,67%) is minder dan een jaar in België.

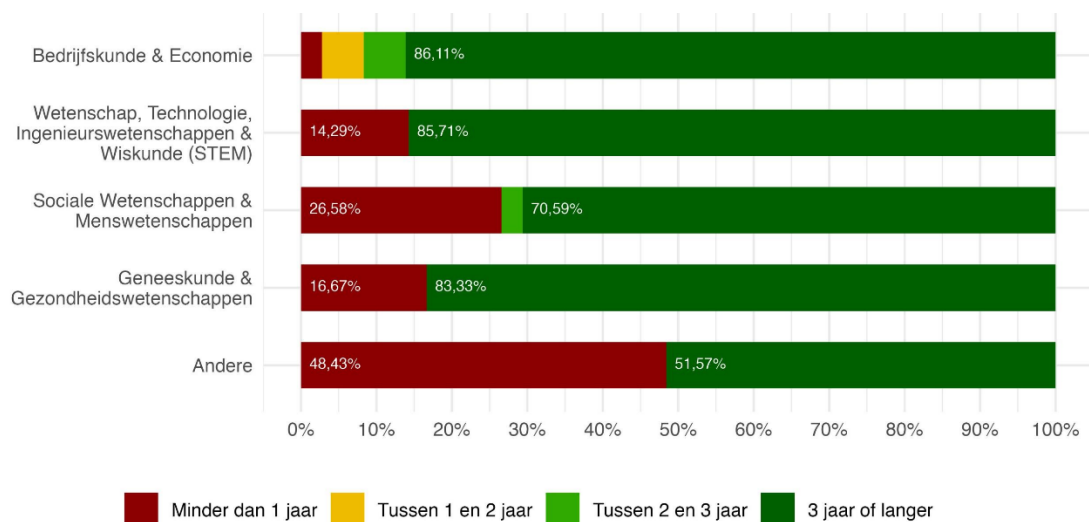


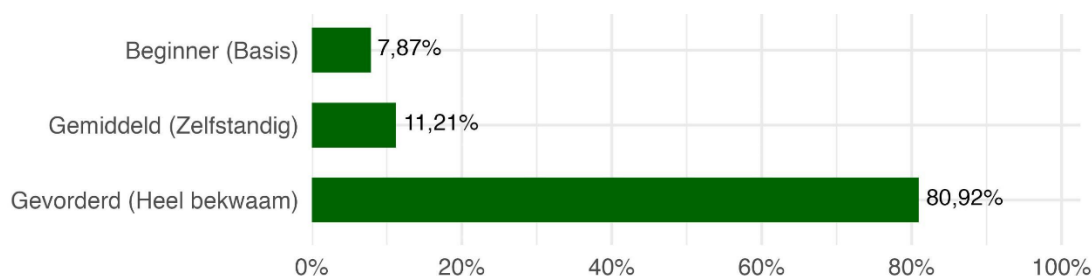
Figure 18. Verblijfsduur van studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten, gegroepeerd per studiedomein

Ga naar Tabel 5 voor informatie over de steekproefomvang.

2.2.2.4. Taalvaardigheid

Taalvaardigheid is een cruciale factor in het ondernemerschap van studenten, vooral voor studenten in een anderstalige omgeving (Wei et al., 2019).

Onze enquête geeft aan dat een meerderheid (80,92%) van de studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten zichzelf als vaardig in de lokale taal (Nederlands) beschouwt ⁶. Daarentegen beoordeelt 7,87% van de studenten hun taalvaardigheid op een basisniveau en 11,21% van de studenten beoordeelt hun taalvaardigheid als gemiddeld.

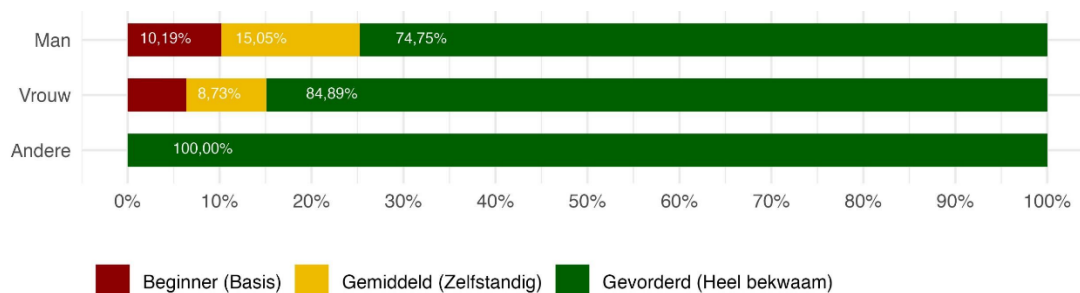


Figuur 19. Taalvaardigheid studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten

Ga naar Tabel 5 voor informatie over de steekproefomvang.

⁶ De enquête was beschikbaar in het Nederlands, Frans en Engels, zodat ook respondenten die het Nederlands niet machtig waren, konden deelnemen.

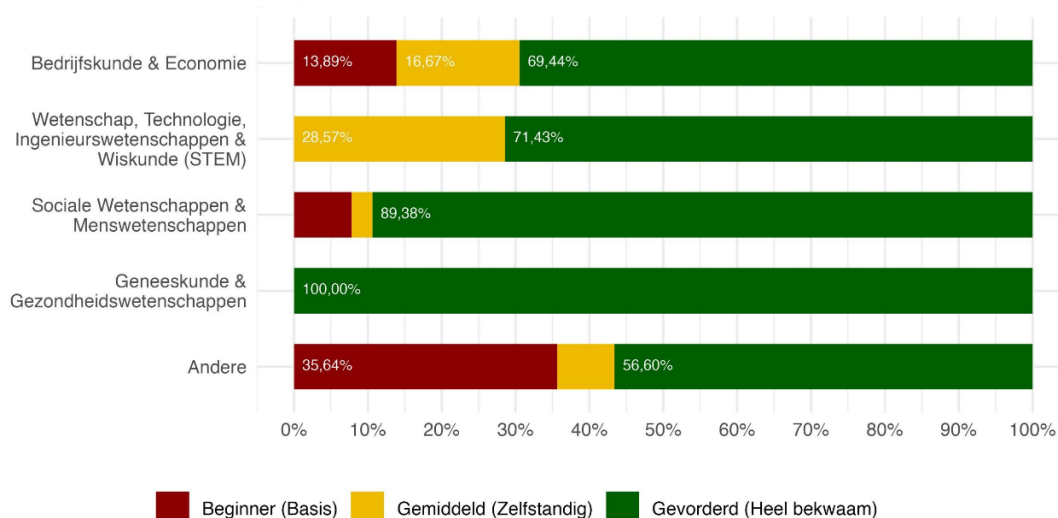
Uit een analyse op basis van geslacht blijkt dat vrouwelijke studenten met 84,89% de taal het beste beheersen. Mannelijke studenten volgen met 74,75% gevorderde taalvaardigheid. Mannen kennen een hoger percentage beginners (10,19%) dan hun vrouwelijke collega's (6,38%). Het intermediaire niveau wordt vertegenwoordigd door 8,73% van de vrouwen en 15,05% van de mannen.



Figuur 20. Taalvaardigheid van studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten, gegroepeerd per geslacht

Ga naar Tabel 5 voor informatie over de steekproefomvang.

De enquêtegegevens tonen verschillende niveaus van taalvaardigheid in de verschillende studiedomeinen. In het studiedomein Bedrijfskunde & Economie heeft de meerderheid van de studenten (69,44%) een gevorderde taalvaardigheid. In totaal geeft 16,67% van deze studenten aan dat ze een gemiddelde taalvaardigheid hebben; 13,89% identificeert zich als beginners. In STEM-richtingen is 71,43% gevorderd en 28,57% gemiddeld. In Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen dicht een grote meerderheid zich een gevorderde taalvaardigheid toe (89,38%), terwijl 2,82% zich omschrijft als gemiddeld en 7,8% als beginners. Alle studenten Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen vinden van zichzelf dat ze een gevorderde taalvaardigheid hebben (100,00%).



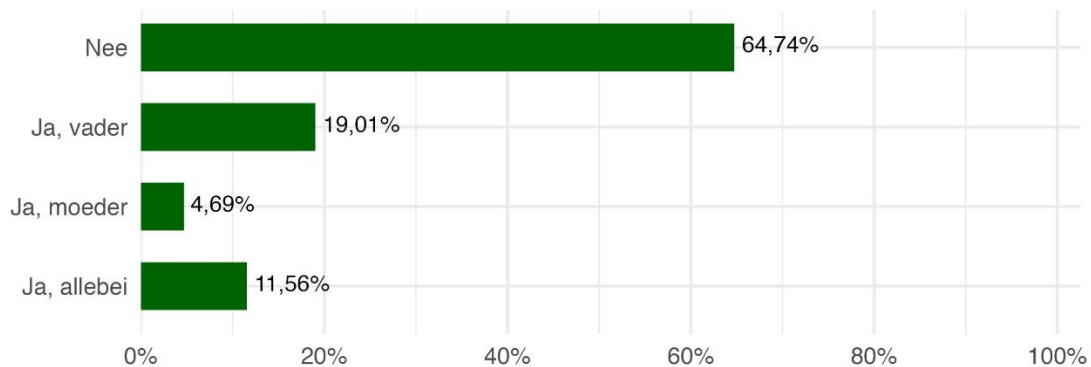
Figuur 21. Taalvaardigheid van studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten, gegroepeerd per studiedomein

Ga naar Tabel 5 voor informatie over de steekproefomvang.

2.2.3. Zelfstandige ouders

De ondernemende familieachtergrond van studenten is een bekende antecedent van ondernemend gedrag (Lee et al., 2021). Directe familieleden die ondernemer zijn, kunnen dienen als rolmodel (Nowiński & Haddoud, 2019), waardoor studenten ondernemerschap als iets positief ervaren, wat zich op zijn beurt kan vertalen in eigen ondernemend gedrag (Scherer et al., 1989). Om het aandeel van studenten met zelfstandige ouders te beoordelen, werd in de enquête gevraagd of een of beide ouders van de respondenten zelfstandig ondernemer zijn en/of in meerderheideigenaar zijn van een onderneming.

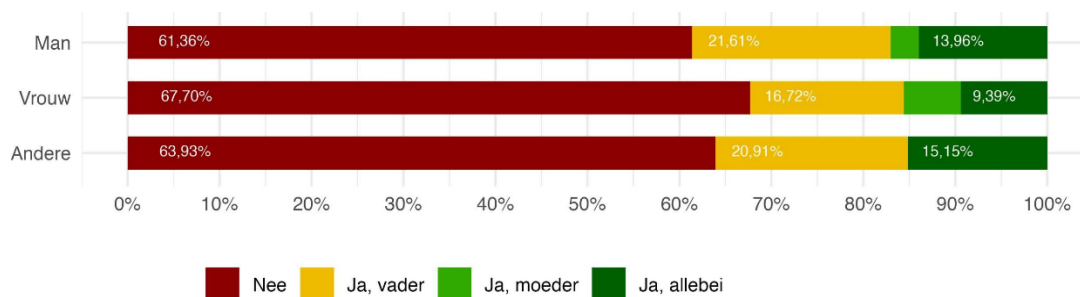
Een meerderheid van de respondenten (64,74%) geeft aan dat geen van hun ouders zelfstandig is, wat betekent dat ongeveer een derde van de respondenten (35,26%) minstens één zelfstandige ouder heeft. Respondenten geven voornamelijk aan dat hun vader zelfstandig is (19,01%), terwijl 4,69% aangeeft dat hun moeder zelfstandig is. Nog eens 11,56% van de respondenten geeft aan dat hun beide ouders zelfstandig zijn.



Figuur 22. Zelfstandige status van ouders

Ga naar Tabel 1 voor informatie over de steekproefomvang.

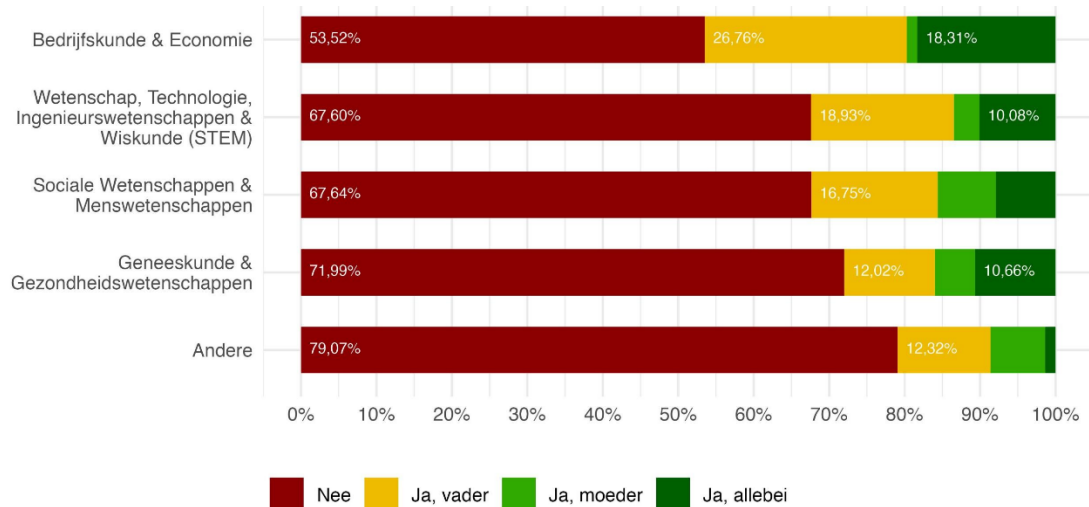
Mannelijke respondenten (38,64%) geven vaker dan hun vrouwelijke tegenhangers (32,30%) aan dat minstens één van hun ouders zelfstandig is.



Figuur 23. Zelfstandige status van ouders, gegroepeerd per geslacht

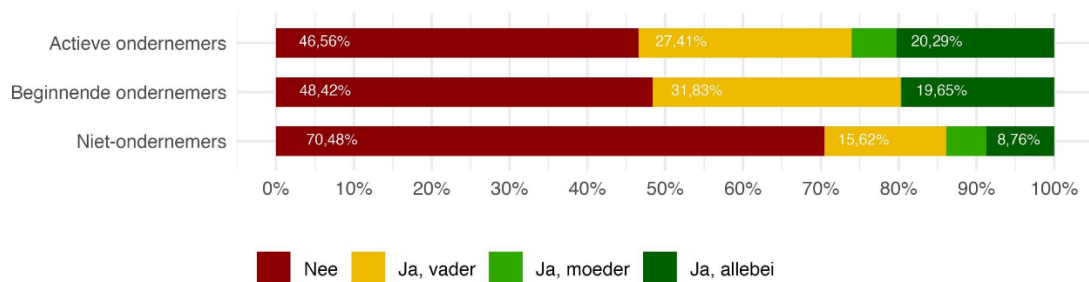
Ga naar Tabel 1 voor informatie over de steekproefomvang.

Respondenten uit Bedrijfskunde & Economie (46,48%) geven vaker dan respondenten uit andere disciplines aan dat minstens één van hun ouders zelfstandig is, gevolgd door hun collega's uit STEM (32,40%) en Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (32,36%). Respondenten uit Bedrijfskunde & Economie hebben vaker beide ouders (18,31%) en/of alleen hun vader (26,76%) als zelfstandige, maar iets minder vaak dan respondenten uit andere disciplines geven zij aan dat alleen hun moeder zelfstandige is (1,41%).



*Figuur 24. Zelfstandige status van ouders, gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 1 voor informatie over de steekproefomvang.*

Actieve (53,44%) en beginnende (51,58%) ondernemers hebben vaker dan niet-ondernemers (29,52%) minstens één zelfstandige ouder.



*Figuur 25. Zelfstandige status van ouders, gegroepeerd per ondernemersstatus
Ga naar Tabel 1 voor informatie over de steekproefomvang.*

Hoofdstuk 3. Alle respondenten

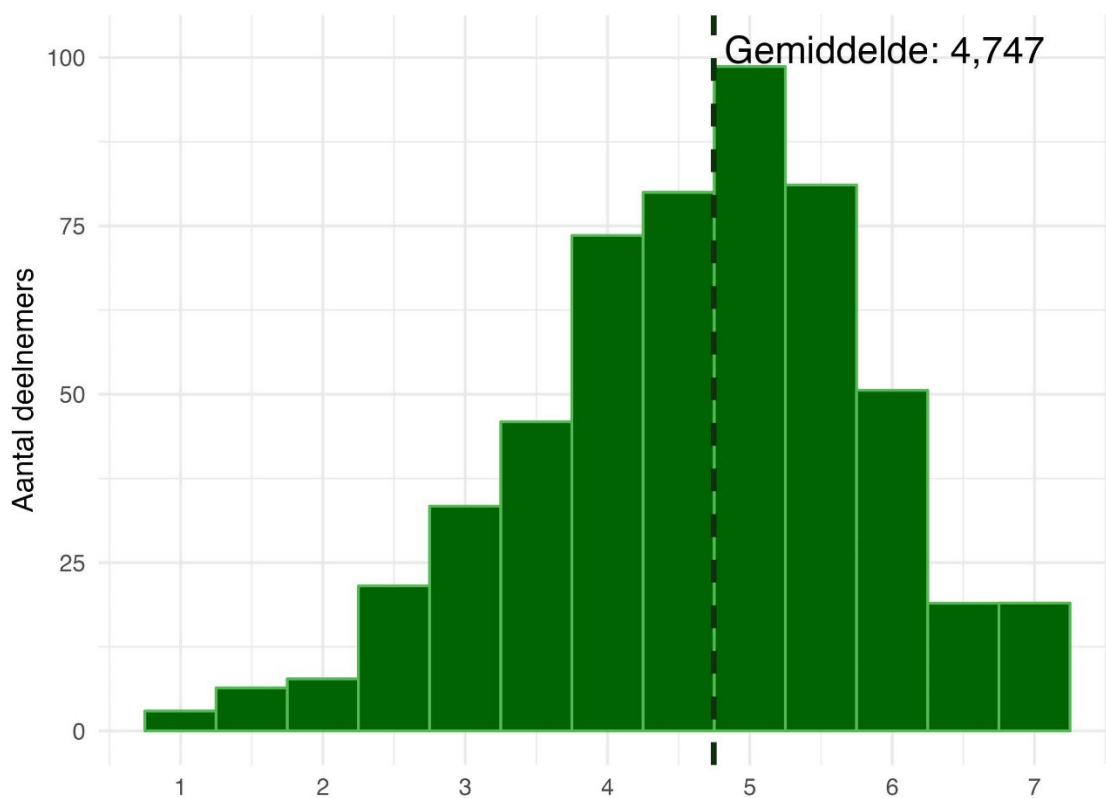
De verschillende cijfers en constructen in dit hoofdstuk hebben betrekking op alle studenten, ongeacht hun ondernemersfase. Voor informatie over de steekproefgrootte verwijzen we u door naar Tabel 1.

3.1. Ondernemerscompetenties

3.1.1. Ondernemende zelfredzaamheid

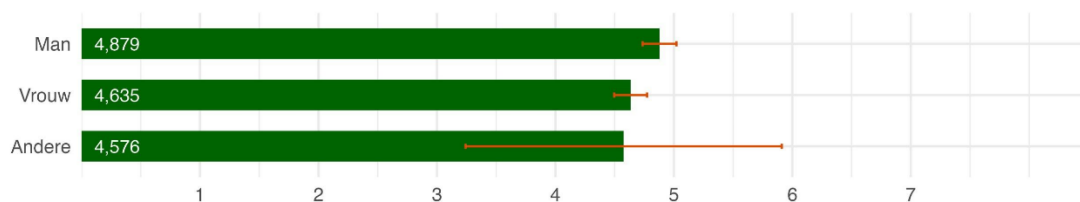
De enquête peilde naar het niveau van ondernemende zelfredzaamheid (*entrepreneurial self-efficacy* afgekort door ESE) (Zhao et al., 2005), waarbij de nadruk lag op hun geloof in hun vaardigheden om ondernemerstaken uit te voeren. De antwoorden werden verzameld aan de hand van een zevenpunts-likertschaal (1 = sterk mee oneens, 7 = sterk mee eens), waarbij studenten vragen beantwoordden over hun vermogen om nieuwe zakelijke kansen te ontdekken, nieuwe producten te creëren, creatief te denken en ideeën te commercialiseren.

Onderstaande figuur toont de histogram van de ESE-scores van de 540 hogeschoolstudenten, met een gemiddelde van 4,747. Dit gemiddelde geeft aan dat studenten over het algemeen een redelijk hoge overtuiging hebben in hun ondernemende capaciteiten. De symmetrische verdeling rond het gemiddelde suggereert een evenwichtig vertrouwen onder de bevroagden in hun vermogen om ondernemende activiteiten te ontplooien. De piek van de verdeling net boven het gemiddelde wijst echter op ruimte voor groei in zelfvertrouwen.



Figuur 26. Ondernemende zelfredzaamheid
Ga naar Tabel 1 voor informatie over de steekproefomvang.

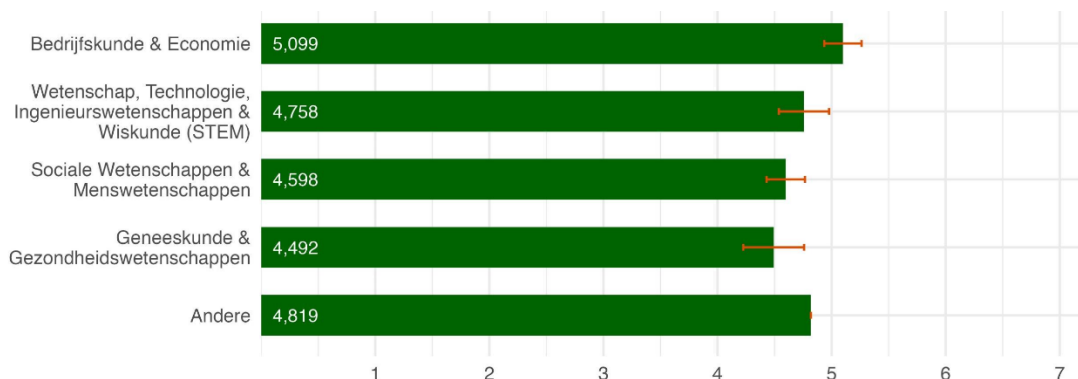
Bij het vergelijken van de ESE-scores per geslacht rapporteren mannelijke studenten een iets hogere ondernemende zelfredzaamheid (4,879) in vergelijking met vrouwelijke studenten (4,635).



Figuur 27. Ondernemende zelfredzaamheid, gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 1 voor informatie over de steekproefomvang.

Zoals aangegeven in de onderstaande figuur scoren studenten Bedrijfskunde & Economie het hoogst op de ESE-schaal (5,099). STEM-richtingen volgen op de voet (4,758), wat duidt op een robuust

vertrouwen. Studenten uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (4,598) en Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (4,492) laten een iets lagere ondernemende zelfredzaamheid optekenen.



*Figuur 28. Ondernemende zelfredzaamheid , gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 1 voor informatie over de steekproefomvang.*

De antwoorden op de enquête leggen ook de relatie bloot tussen de ondernemersstatus van studenten en hun ondernemende zelfredzaamheid. Niet-ondernemers hebben de laagste gemiddelde ESE-score (4,554). Beginnende ondernemers rapporteren een hogere gemiddelde ESE-score (5,216). Actieve ondernemers hebben de hoogste ESE-score (5,413).

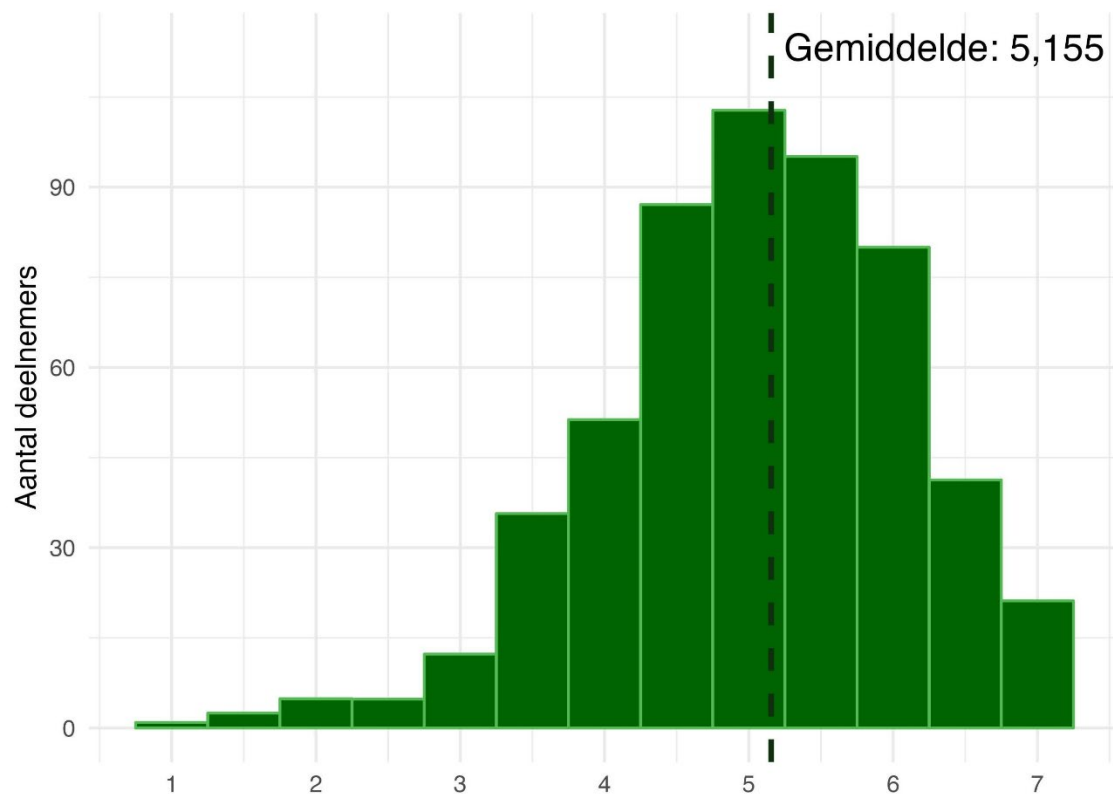


*Figuur 29. Ondernemende zelfredzaamheid, gegroepeerd per ondernemersstatus
Ga naar Tabel 1 voor informatie over de steekproefomvang.*

3.1.2. Veerkracht

Veerkracht wordt gedefinieerd als een dynamisch proces dat positieve aanpassing omvat binnen de context van aanzienlijke tegenspoed (Luthar et al., 2000). In relatie tot ondernemerschap is veerkracht zowel een individuele eigenschap die ondernemende individuen kenmerkt als een trigger voor ondernemende intentie (Korber & McNaughton, 2017). Om de veerkracht van hogeschoolstudenten te meten, werd respondenten gevraagd om aan te geven in welke mate ze het eens waren met vier items die hun vermogen weerspiegelen om op een adaptieve manier om te gaan met stressfactoren (bv. Ik geloof dat ik op een positieve manier kan groeien door moeilijke situaties aan te pakken). Respondenten beantwoordden deze vragen met behulp van een zevenpunts-likertschaal (1 = sterk

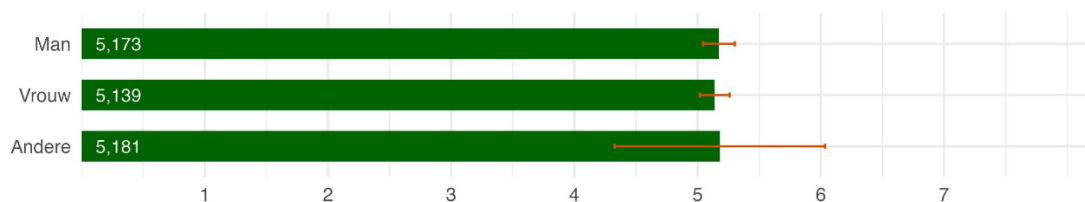
mee oneens, 7 = sterk mee eens). De gemiddelde score voor veerkracht is 5,155, wat aangeeft dat respondenten zichzelf als tamelijk veerkrachtig beschouwen.



Figuur 30. Veerkracht

Ga naar Tabel 1 voor informatie over de steekproefomvang.

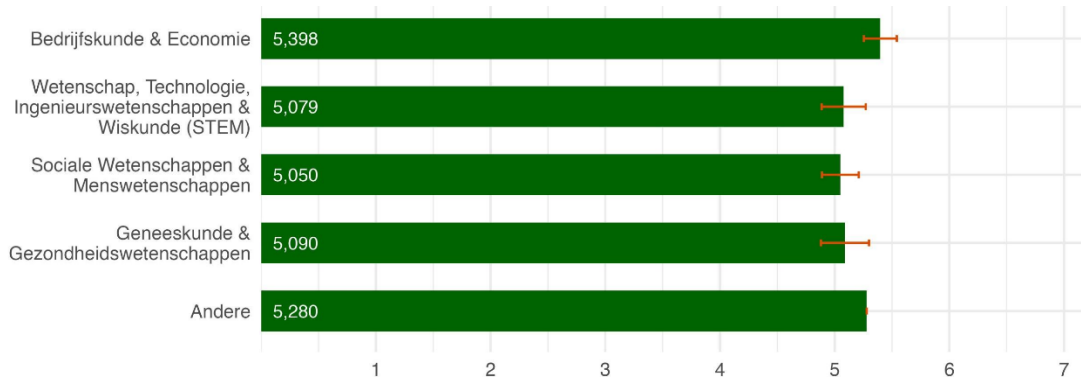
Mannelijke respondenten (5,173) zien zichzelf als iets veerkrachtiger dan vrouwelijke respondenten (5,139).



Figuur 31. Veerkracht, gegroepeerd per geslacht

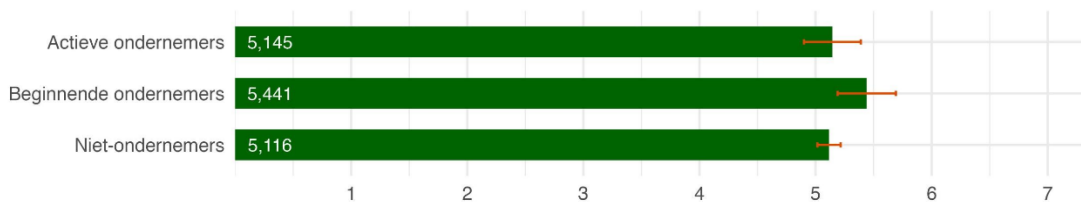
Ga naar Tabel 1 voor informatie over de steekproefomvang.

Studenten uit Bedrijfskunde & Economie rapporteren een iets hoger niveau van veerkracht (5,398) dan hun collega's uit andere studiedomeinen, waarbij studenten uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen het laagste niveau van veerkracht rapporteren (5,050).



*Figuur 32. Veerkracht, gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 1 voor informatie over de steekproefomvang.*

Interessant is dat beginnende (5,441) ondernemers hogere veerkrachtniveaus rapporteren dan hun actieve (5,145) en niet-ondernemende studiegenoten (5,116).

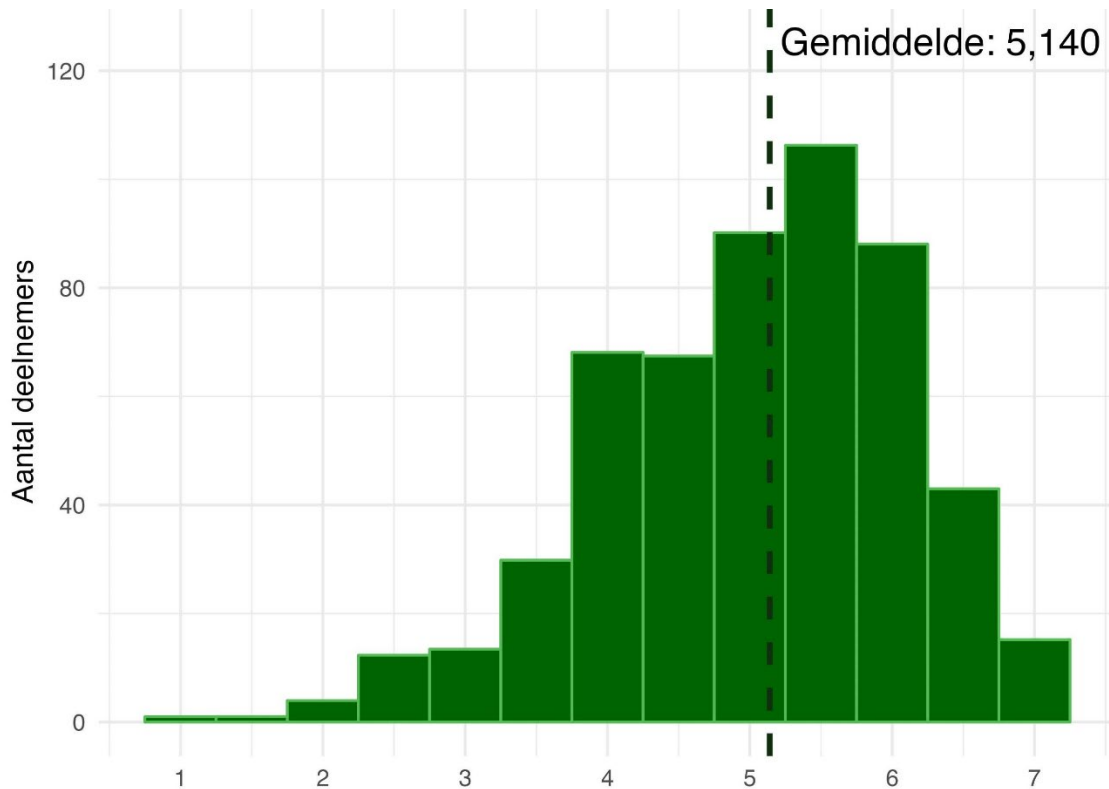


*Figuur 33. Veerkracht, gegroepeerd per ondernemersstatus
Ga naar Tabel 1 voor informatie over de steekproefomvang.*

3.1.3. Culturele intelligentie

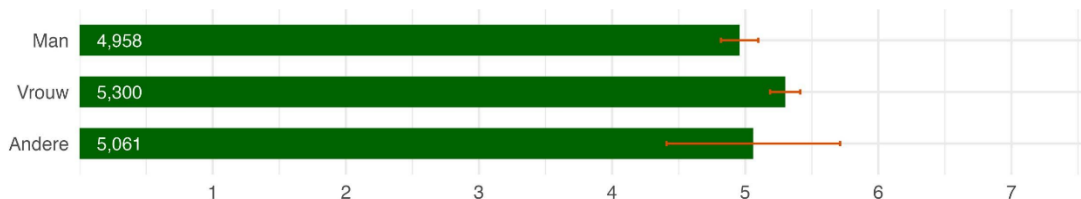
Het concept van Culturele Intelligentie (CQ), zoals gemeten in de enquête, weerspiegelt de waargenomen competentie van studenten in het navigeren door en het aanpassen aan diverse culturele contexten (Altinay et al., 2021; Kromidha et al., 2022). CQ werd gemeten met behulp van een zevenpunts-likertschaal (1 = sterk mee oneens, 7 = sterk mee eens).

Het histogram met de verdeling van CQ over de onderzochte studentenpopulatie (= 540) laat een bemoedigende trend zien: studenten beoordelen hun CQ als relatief hoog, met een gemiddelde score van 5,140 op 7. Deze tendens suggereert dat de meerderheid van de studenten vertrouwen heeft in hun vermogen om verschillende culturele perspectieven te begrijpen en zich daaraan aan te passen, zich op hun gemak voelt in de omgang met mensen uit verschillende culturen, de emotionele toestand van mensen met verschillende achtergronden begrijpt en hun communicatiestijl aanpast aan verschillende culturele normen.



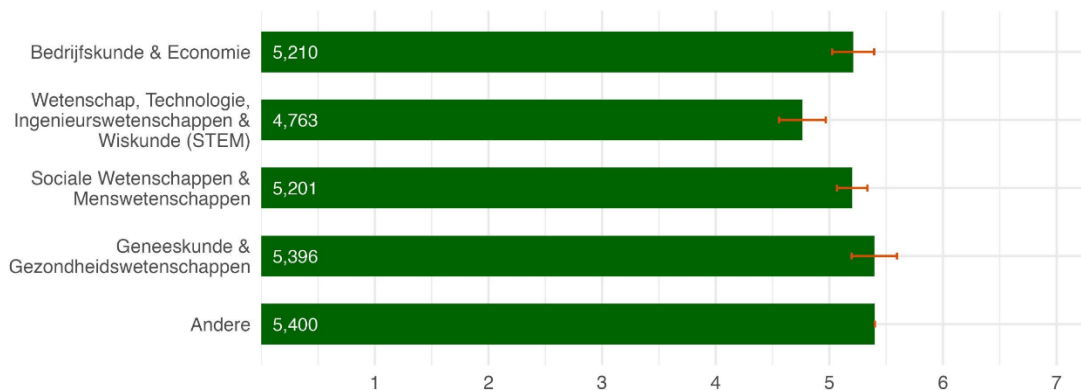
Figuur 34. Culturele intelligentie
Ga naar Tabel 1 voor informatie over de steekproefomvang.

CQ-scores variëren licht tussen de geslachten, waarbij mannelijke studenten met een gemiddelde score van 4,958 lager scoren op culturele intelligentie dan vrouwelijke studenten (5,300).



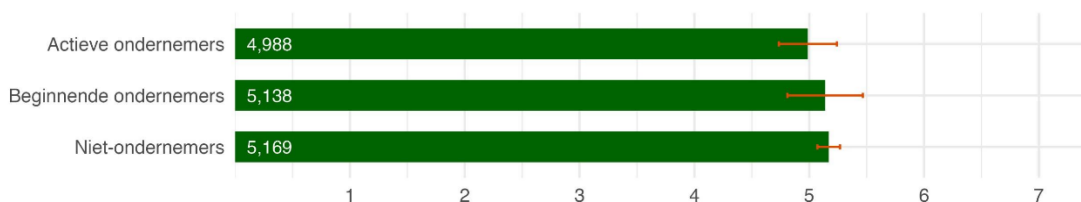
Figuur 35. Culturele intelligentie, gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 1 voor informatie over de steekproefomvang.

Studenten in Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen rapporteren een hoog CQ met een gemiddelde score van 5,396. Studenten in Bedrijfskunde & Economie rapporteren een CQ van gemiddeld 5,210. Studenten in Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen geven een CQ van 5,201 aan. STEM-studenten hebben een CQ-score van 4,763.



Figuur 36. Culturele intelligentie, gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 1 voor informatie over de steekproefomvang.

Actieve ondernemers hebben de laagste gemiddelde CQ-score (4,988), terwijl beginnende ondernemers iets hoger scoren (5,138), en niet-ondernemers de hoogste gemiddelde score rapporteren (5,169).



Figuur 37. Culturele intelligentie, gegroepeerd per ondernemersstatus
Ga naar Tabel 1 voor informatie over de steekproefomvang.

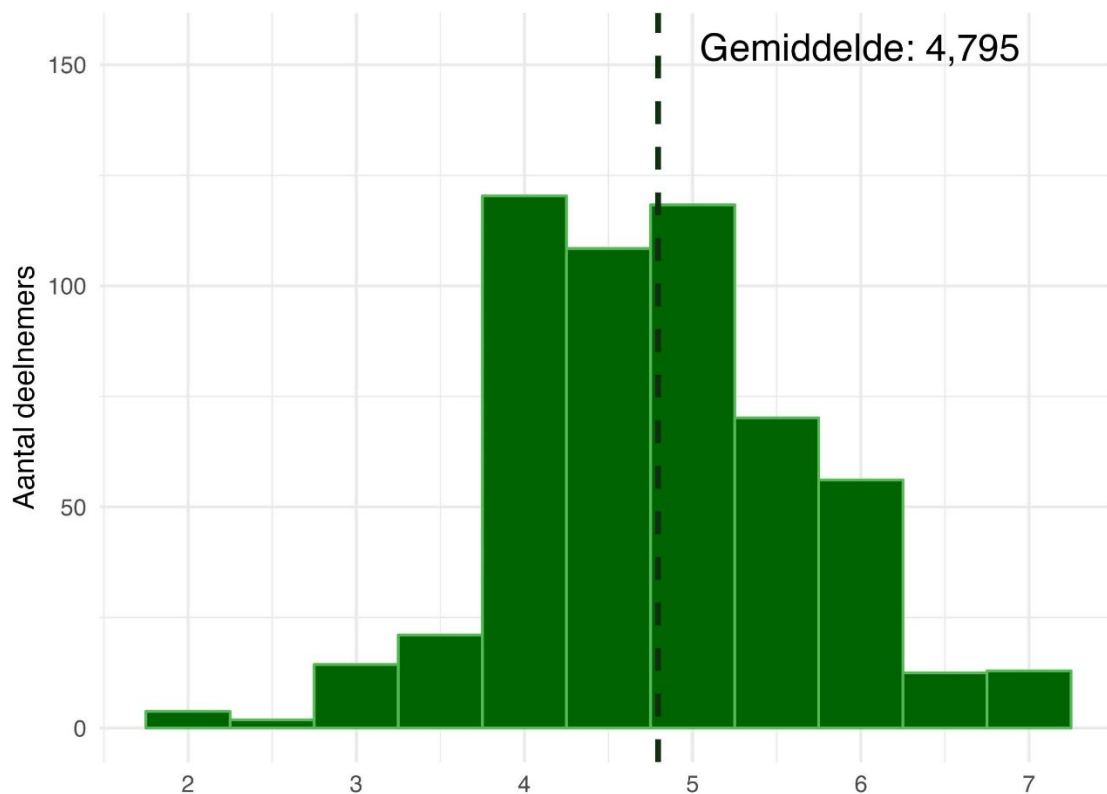
3.1.4. Vermogen om opportuniteiten te herkennen

Het herkennen van een opportuniteit, gedefinieerd als het proces van het ontdekken, identificeren en/of exploiteren van een nieuw idee of een nieuwe opportuniteit, is de eerste stap naar de creatie van nieuwe ondernemingen (Davidsson, 2015; Shane, 2000). Het vermogen om opportuniteiten te herkennen wordt gezien als een cruciale ondernemerscompetentie en heeft een positieve invloed op de ondernemerschapsintentie (Armuña et al., 2020; Dimov, 2007).

In de enquête werd het vermogen om opportuniteiten te herkennen gemeten aan de hand van een schaal van vijf items die ontwikkeld werd op basis van het EntreComp-raamwerk. EntreComp is een bijzonder waardevol instrument, mede doordat het ondernemerschap breder definieert dan enkel het oprichten van een onderneming. Het weerspiegelt eveneens ondernemende competenties in bestaande organisaties (Lackéus, 2015). Respondenten werd gevraagd om hun herkenningsvermogen van opportuniteiten te beoordelen aan de hand van vijf items die gebaseerd zijn op de pijler 'Ideeën & Opportuniteiten' van EntreComp (bv. 'Identificeer opportuniteiten om waarden te creëren en

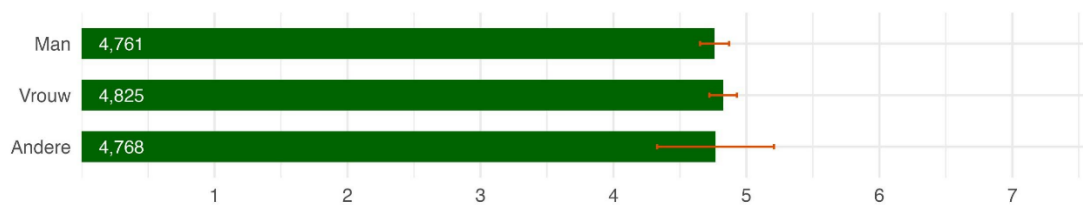
uitdagingen die moeten worden aangegaan') met behulp van een zevenpunts-likertschaal (1 = helemaal geen aanleg, 7 = zeer grote aanleg).

De gemiddelde score voor het vermogen om opportuniteiten te herkennen was 4,795, wat suggereert dat respondenten hun vermogen om opportuniteiten te herkennen als redelijk goed ervaren.



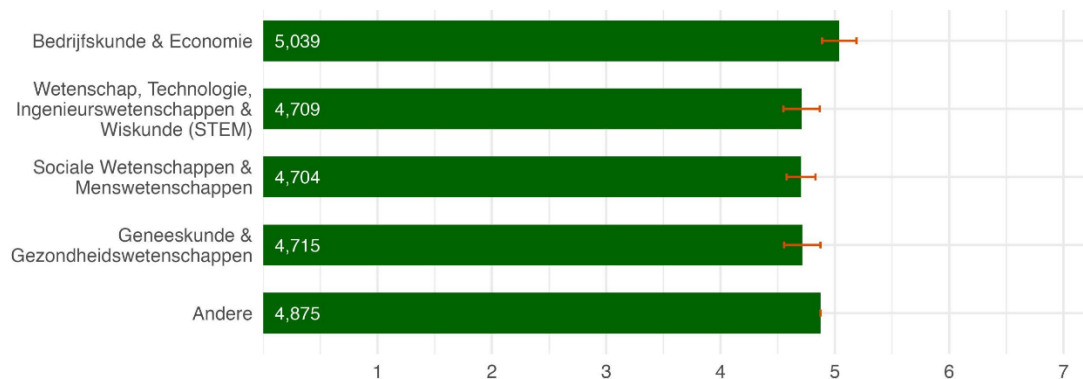
*Figuur 38. Het vermogen van studenten om opportuniteiten te herkennen
Ga naar Tabel 1 voor informatie over de steekproefomvang.*

Vrouwelijke respondenten (4,825) rapporteren iets hogere niveaus van vermogen om opportuniteiten te herkennen dan hun mannelijke collega's (4,761).



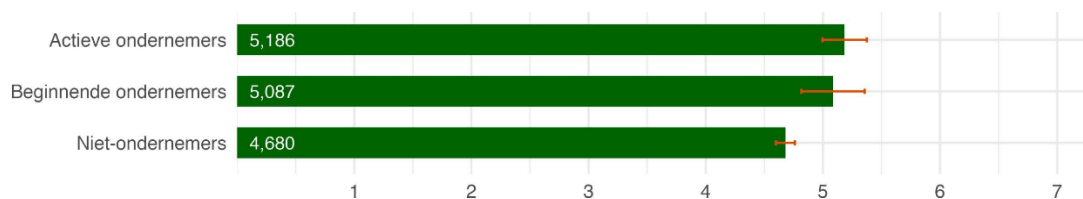
*Figuur 39. Het vermogen van studenten om opportuniteiten te herkennen, gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 1 voor informatie over de steekproefomvang.*

Met een gemiddelde van 5,039 scoren studenten uit Bedrijfskunde & Economie relatief hoog op het vermogen om opportuniteiten te herkennen. Studenten uit andere studiedomeinen geven iets lagere scores, variërend van 4,704 (Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen) tot 4,715 (Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen).



*Figuur 40. Het vermogen van studenten om opportuniteiten te herkennen, gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 1 voor informatie over de steekproefomvang.*

Actieve (5,186) en beginnende (5,087) ondernemers rapporteren een aanzienlijk hoger vermogen om opportuniteiten te herkennen dan hun niet-ondernemende collega's (4,680).



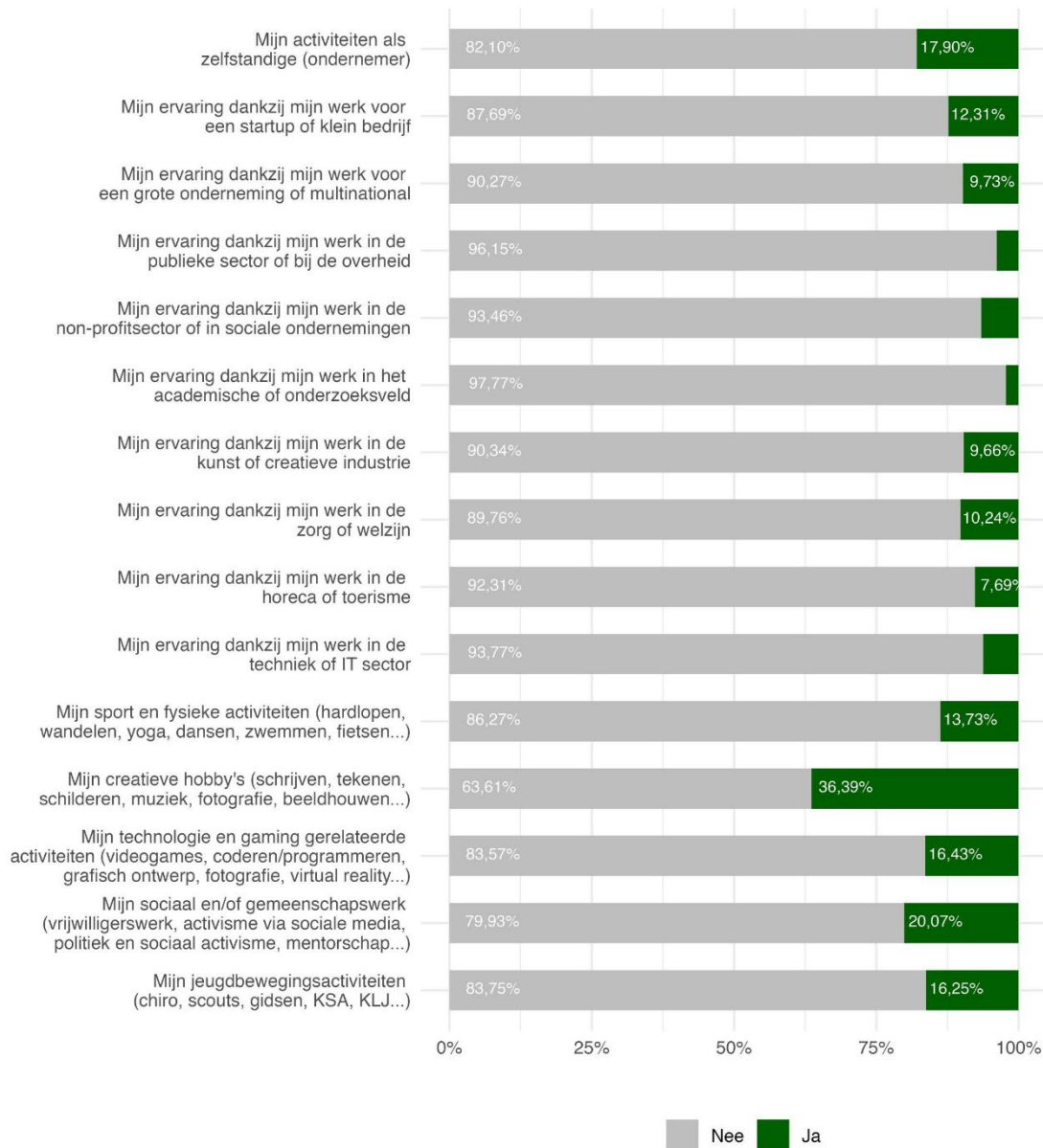
*Figuur 41. Het vermogen van studenten om opportuniteiten te herkennen, gegroepeerd per ondernemersstatus
Ga naar Tabel 1 voor informatie over de steekproefomvang.*

3.1.4.1. Voorkennis en ervaring

De cruciale rol van voorkennis en ervaring bij het ontdekken van ondernemingsopportuniteiten is duidelijk aangetoond in de literatuur (bv. Arentz et al., 2013; Shane, 2000). Het is waarschijnlijker dat individuen ondernemerskansen ontdekken in vertrouwde sectoren of domeinen (Shane & Khurana, 2003). Dergelijke vertrouwdheid kan worden verworven door onderwijs of eerdere werkervaring, maar ook door hobby's of vrijetijdsbesteding. Door tijd te besteden aan een hobby kunnen mensen bijvoorbeeld informatie verzamelen, waardoor ze gemakkelijker kansen herkennen (Tang et al., 2012). Financiële winst als gevolg van het uitoefenen van een hobby kan ook leiden tot het opzetten van een onderneming (Williams & Nadin, 2010). Eveneens is uit literatuur over sociaal ondernemerschap bekend dat ondernemingen kunnen ontstaan uit sociale en maatschappelijke betrokkenheid (Akemu et al., 2016; Alkon, 2018).

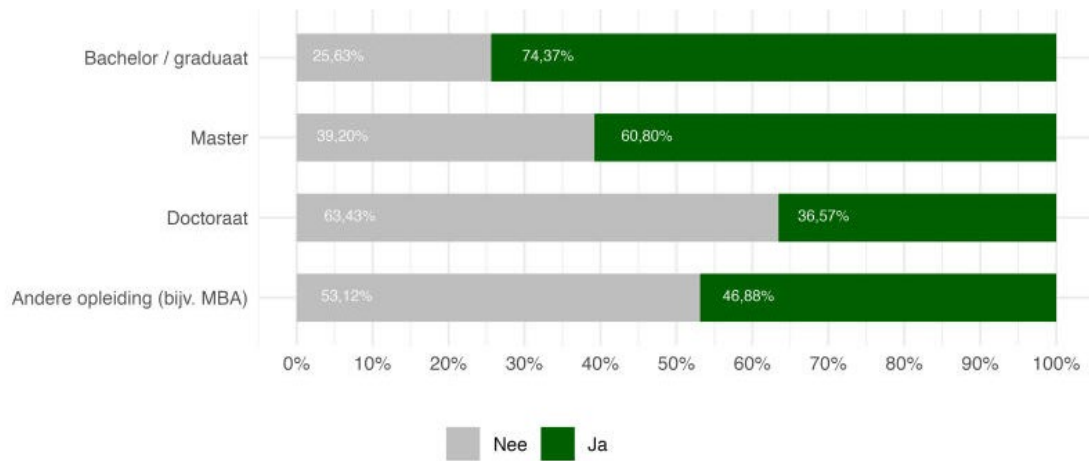
Om een beter inzicht te krijgen in de soorten activiteiten waarin studenten kansen zien voor nieuwe initiatieven, werd een meerkeuze-item over verschillende onderwijsniveaus, soorten werkervaring en soorten hobby's in de enquête opgenomen. De respondenten werden gevraagd naar de onderwijs-, beroeps- of vrijetijdsactiviteiten waarin hun hypothetische initiatieven waarschijnlijk hun oorsprong zouden vinden.

De antwoorden suggereren dat studenten vooral geïnspireerd worden door hun studie (voor details, zie verder bij Figuur 43), door hun creatieve hobby's (36,39%), door hun sociale/maatschappelijke activiteiten (20,07%) en door hun huidige activiteiten als zelfstandige (17,90%). Technologie en *gaming* (16,43%) en hun activiteiten bij de jeugdbeweging (16,25%) worden ook genoemd als mogelijke bronnen voor toekomstige initiatieven (zie Figuur 42).



Figuur 42. Voorkennis en ervaring: oorsprong initiatieven, zowel via werkervaring als hobby's
Ga naar Tabel 1 voor informatie over de steekproefomvang.

Als we nader kijken naar studies als bron van initiatief, geeft ongeveer driekwart (74,37%) van de respondenten aan dat hun bachelorstudie hen zou inspireren. Sommige respondenten geven ook aan dat ze geïnspireerd zouden kunnen worden door een master- (60,80%) en/of doctoraatsstudie (36,57%), wat suggereert dat een aanzienlijk deel van de respondenten huidige of toekomstige studies als een potentiële bron van ideeën voor nieuwe initiatieven beschouwt.



*Figuur 43. Voorkennis en ervaring: oorsprong initiatieven, volgens huidige en/of toekomstige studies
Ga naar Tabel 1 voor informatie over de steekproefomvang.*

Hoofdstuk 4. Beginnende ondernemers

Gewogen		Beginnende ondernemers
Alle studenten		57
Geslacht		
	Man	34
	Vrouw	22
	Andere	1
Studiedomein		
	Bedrijfskunde & Economie	23
	STEM	10
	Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen	16
	Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen	7
	Andere	1

Tabel 2. Beschrijvende statistieken: beginnende ondernemers

Beginnende ondernemers worden gedefinieerd als studenten die bezig zijn met het opzetten van een onderneming. In de GUESSS 2023-enquête identificeerden in totaal 57 studenten zichzelf als beginnende ondernemers, bestaande uit 34 mannelijke en 22 vrouwelijke deelnemers, en één persoon in de gendercategorie 'andere'. De resultaten met betrekking tot deze laatste categorie worden weergegeven in de figuren, maar worden niet besproken in het rapport.

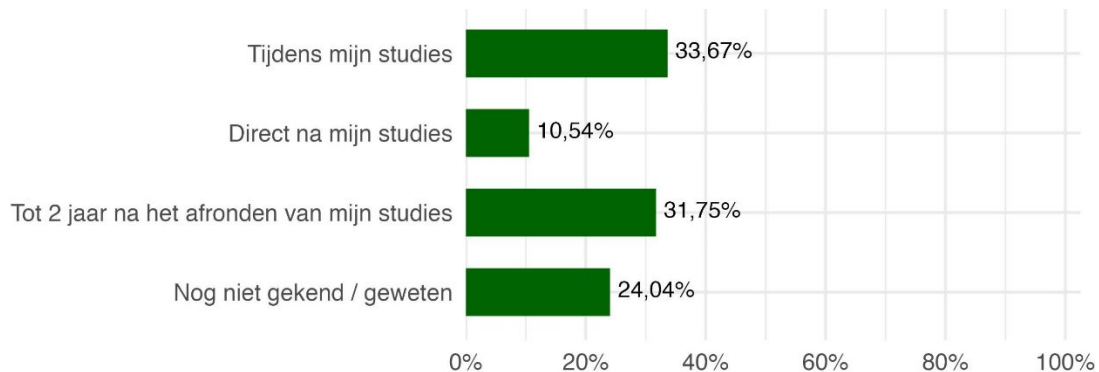
Qua studiedomeinen is de verdeling onder beginnende ondernemers als volgt: 23 studenten uit de studiedomeinen Bedrijfskunde & Economie, 10 uit STEM-richtingen, 16 uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen en zeven uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen. Eén student koos voor een 'ander' studiedomein. De resultaten met betrekking tot deze categorie worden wel weergegeven in de figuren, maar niet besproken in het rapport.

Voor informatie over de steekproefomvang verwijzen we de lezer naar Tabel 2.

4.1. Uw geplande eigen onderneming

4.1.1. Geplande oprichting

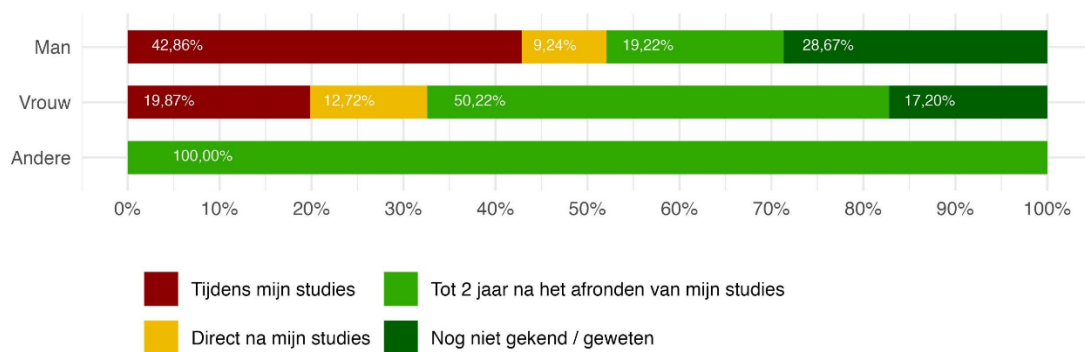
Een vergelijkbaar percentage beginnende ondernemers is van plan om het oprichtingsproces van hun onderneming af te ronden tijdens hun studie (33,67%) of binnen twee jaar na hun afstuderen (31,75%).



Figuur 44. Geplande voltooiing van het oprichtingsproces (beginnende ondernemers)

Ga naar Tabel 2 voor informatie over de steekproefomvang.

Mannelijke beginnende ondernemers geven vaker (42,86%) dan hun vrouwelijke collega's (19,87%) aan dat ze het oprichtingsproces tijdens hun studie willen voltooien. Vrouwelijke beginnende ondernemers (50,22%) geven veel vaker dan hun mannelijke collega's (19,22%) aan dat ze het oprichtingsproces binnen twee jaar na hun afstuderen willen voltooien.

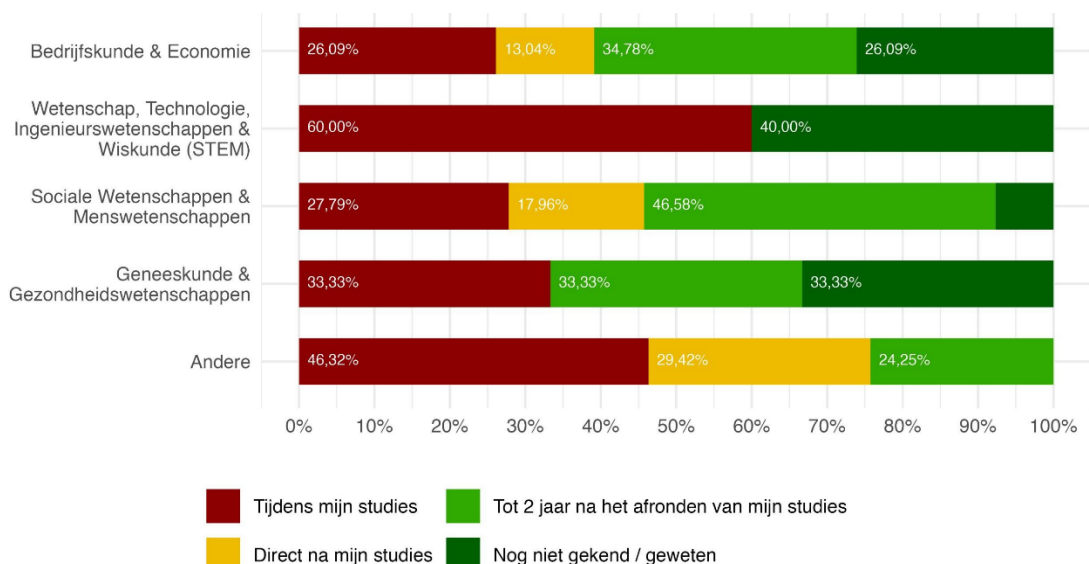


Figuur 45. Geplande voltooiing van het oprichtingsproces (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht

Ga naar Tabel 2 voor informatie over de steekproefomvang.

Beginnende ondernemers uit STEM (60,00%) geven vaker dan hun leeftijdgenoten uit andere studiedomeinen aan van plan te zijn het oprichtingsproces tijdens hun studie af te ronden. Het oprichten van een onderneming binnen twee jaar na afstuderen heeft de voorkeur van beginnende

ondernemers uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (46,58%) en Bedrijfskunde & Economie (34,78%).

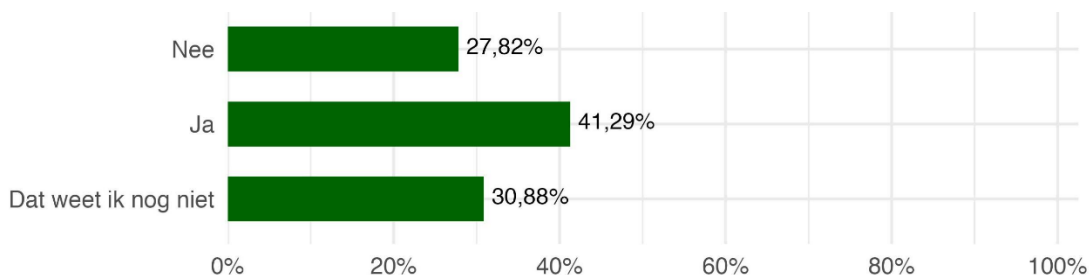


Figuur 46. Geplande voltooiing van het oprichtingsproces (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein

Ga naar Tabel 2 voor informatie over de steekproefomvang.

4.1.2. Hoofdberoep na afstuderen

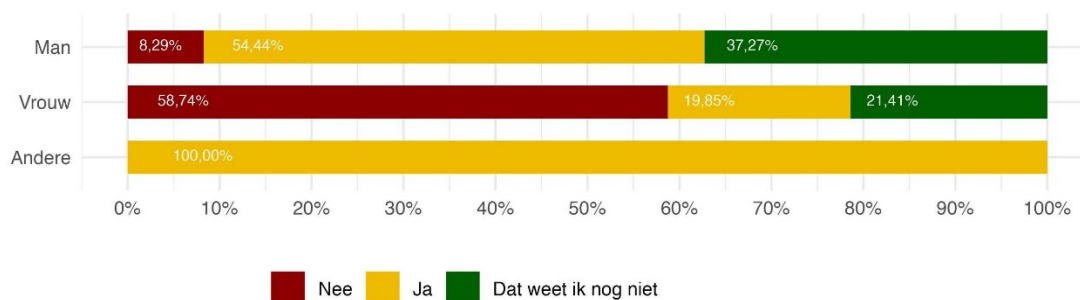
Een relatieve meerderheid (41,29%) van de beginnende ondernemers is van plan om van hun geplande onderneming hun hoofdberoep te maken na afstuderen. Ongeveer een derde (27,82%) van de beginnende ondernemers geeft aan dat ze niet van plan zijn om van hun geplande onderneming hun hoofdberoep te maken na afstuderen. Een groep van 30,88% van de beginnende ondernemers geeft aan dat ze nog niet weten of ze van hun geplande onderneming ook hun hoofdberoep zouden willen maken.



Figuur 47. Geplande onderneming als hoofdberoep na afstuderen (beginnende ondernemers)

Ga naar Tabel 2 voor informatie over de steekproefomvang.

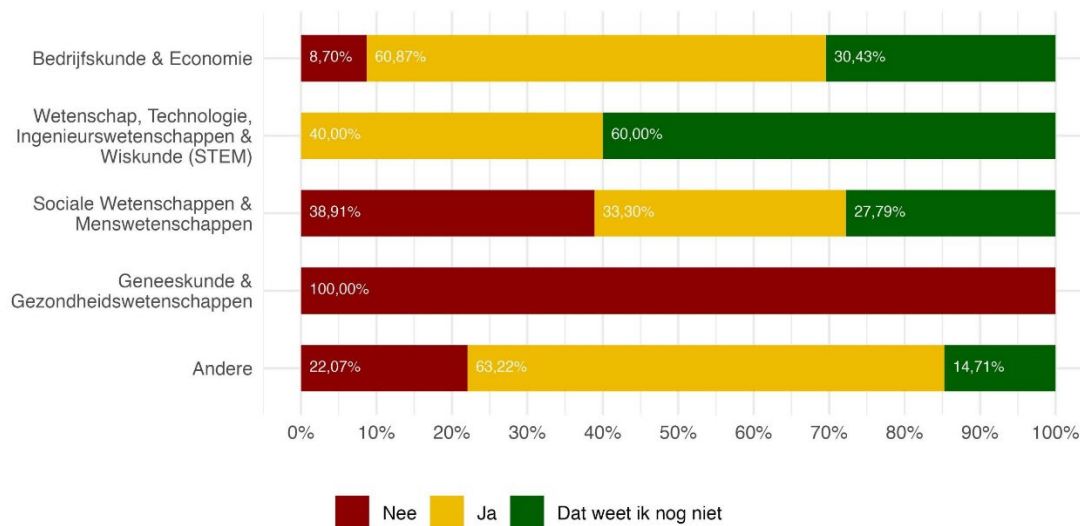
Vrouwelijke beginnende ondernemers geven minder vaak (19,85%) dan hun mannelijke collega's (54,44%) aan dat ze willen dat hun geplande onderneming hun hoofdberoep zou worden na afstuderen, wat suggereert dat beginnende vrouwelijke ondernemers eerder geneigd zijn om het ondernemerschap te combineren met een ander hoofdberoep.



Figuur 48. Geplande onderneming als hoofdberoep na afstuderen (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht

Ga naar Tabel 2 voor informatie over de steekproefomvang.

Beginnende ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie geven het vaakst aan dat ze willen dat hun geplande onderneming hun hoofdberoep wordt na afstuderen (60,87%) en zijn de enige groep waar meer dan de helft van de beginnende ondernemers dit antwoord geeft. Beginnende ondernemers uit STEM (40,00%), gevolgd door hun collega's uit de Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (33,30%), zijn respectievelijk de tweede en derde grootste groep die het meest geneigd is om van hun nieuwe onderneming hun hoofdberoep te maken na afstuderen. Alle bevroegde beginnende ondernemers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen geven aan dat ze niet van plan zijn om van hun onderneming na afstuderen hun hoofdberoep te maken (100,00%).

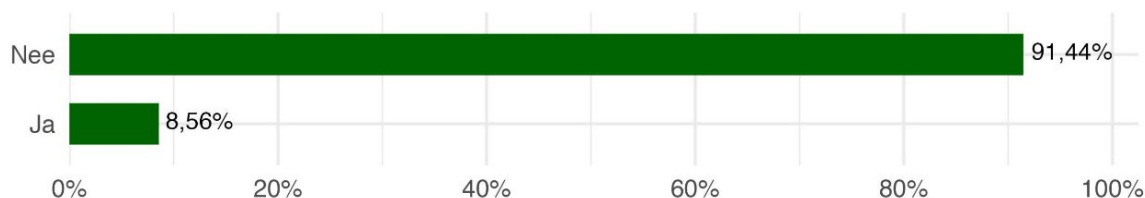


Figuur 49. Geplande onderneming als hoofdberoep na afstuderen (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein

Ga naar Tabel 2 voor informatie over de steekproefomvang.

4.1.3. Eerdere ondernemerservaring

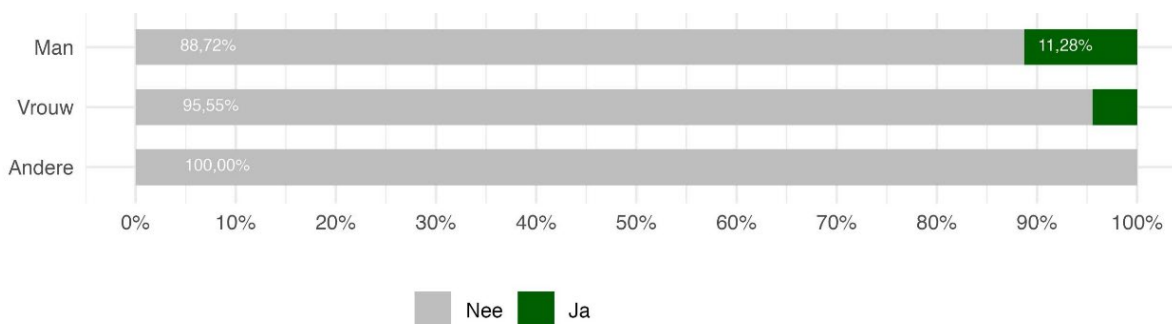
De meerderheid van de bevroagde beginnende ondernemers (91,44%) geeft aan nog nooit eerder een onderneming te hebben opgericht.



Figuur 50. Eerdere ondernemerservaring (beginnende ondernemers)

Ga naar Tabel 2 voor informatie over de steekproefomvang.

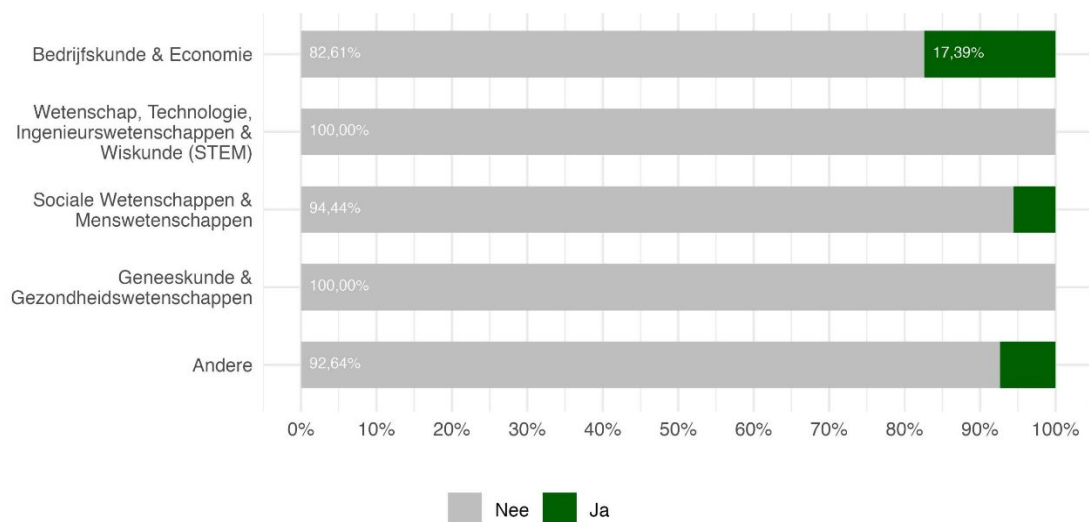
Een groter aandeel mannelijke (11,28%) dan vrouwelijke (4,45%) beginnende ondernemers geeft aan al eerdere ondernemerservaring te hebben.



Figuur 51. Eerdere ondernemerservaring (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht

Ga naar Tabel 2 voor informatie over de steekproefomvang.

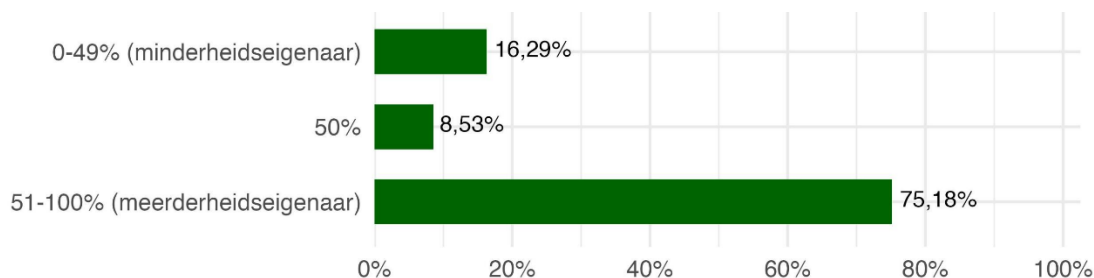
Terwijl 17,39% van de beginnende ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie aangeeft eerdere ondernemerservaring te hebben, daalt dit percentage tot 5,56% voor beginnende ondernemers uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen en tot 0,00% voor beginnende ondernemers uit STEM en Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen.



*Figuur 52. Eerdere ondernemerservaring (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 2 voor informatie over de steekproefomvang.*

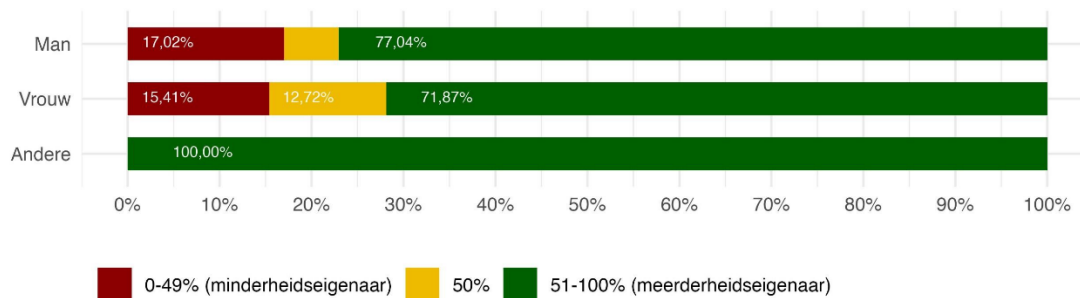
4.1.4. Gepland eigenaarsaandeel

Ongeveer driekwart van de beginnende ondernemers (75,18%) is van plan om meerderheidseigenaar van de geplande onderneming te worden. Een totaal van 16,29% van de beginnende ondernemers is van plan om minderheidseigenaar te worden, terwijl 8,53% een aandeel van 50,00% nastreeft.



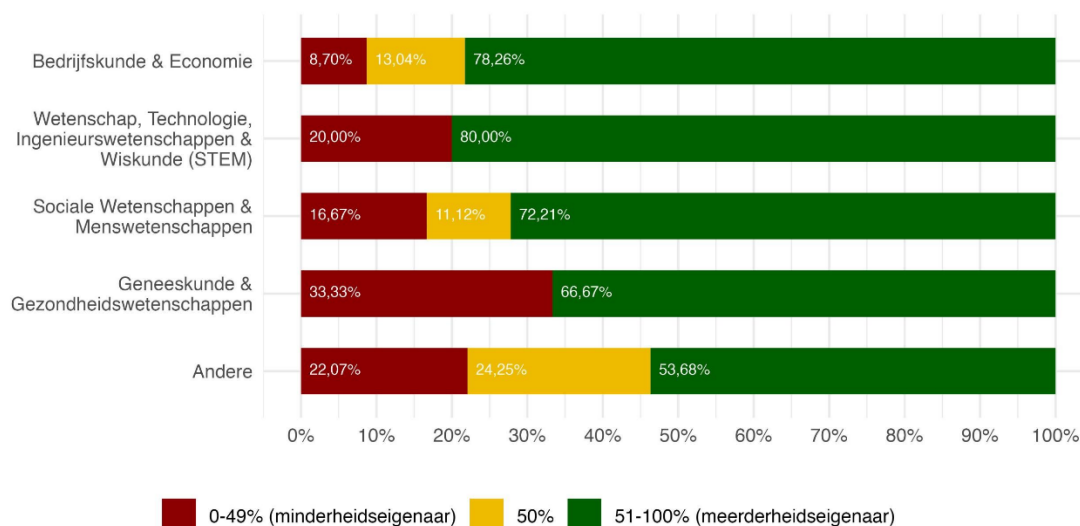
*Figuur 53. Gepland eigenaarsaandeel (beginnende ondernemers)
Ga naar Tabel 2 voor informatie over de steekproefomvang.*

Mannelijke beginnende ondernemers geven vaker (77,04%) dan hun vrouwelijke collega's (71,87%) aan dat ze meerderheidseigenaar van de geplande onderneming willen zijn.



*Figuur 54. Gepland eigenaarsaandeel (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 2 voor informatie over de steekproefomvang.*

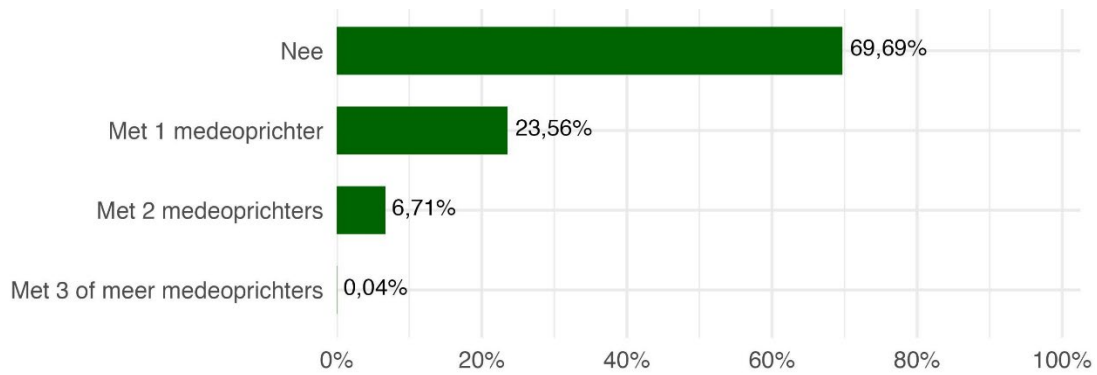
Meerderheidseigenaarschap is de voorkeursoptie van beginnende ondernemers in alle studiedomeinen, zij het in verschillende mate. In vergelijking met Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (72,21%) en Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (66,67%) geeft een groter deel van de beginnende ondernemers uit STEM (80,00%) en Bedrijfskunde & Economie (78,26%) aan meerderheidseigenaar te willen zijn.



*Figuur 55. Gepland eigenaarsaandeel (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 2 voor informatie over de steekproefomvang.*

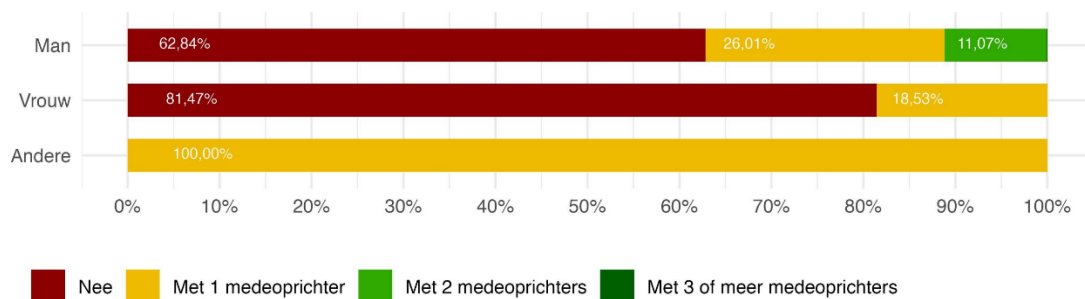
4.1.5. Medeoprichters

Meer dan twee derde van de bevroagde beginnende ondernemers (69,69%) geeft aan dat ze hun onderneming niet willen starten met een medeoprichter. De tweede voorkeursoptie, met één medeoprichter, wordt genoemd door 23,56% van de beginnende ondernemers. Nog eens 6,71% geeft aan dat ze hun onderneming proberen op te starten met twee medeoprichters.



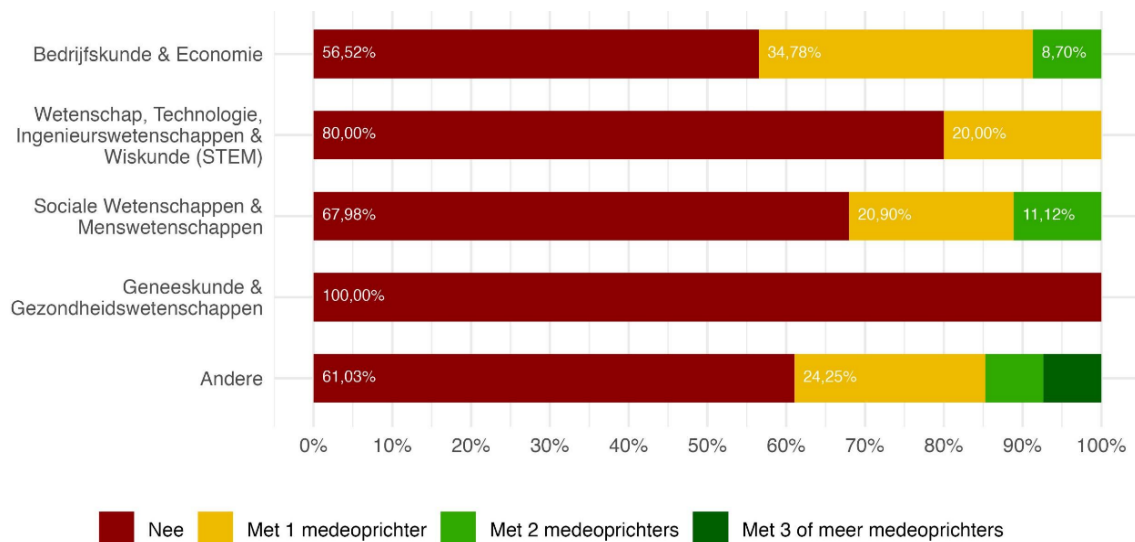
***Figuur 56. Aantal medeoprichters (beginnende ondernemers)**
Ga naar Tabel 2 voor informatie over de steekproefomvang.*

Vrouwelijke beginnende ondernemers (81,47%) hebben veel vaker dan hun mannelijke collega's (62,84%) geen medeoprichter, en minder vaak één of twee medeoprichters.



***Figuur 57. Aantal medeoprichters (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht**
Ga naar Tabel 2 voor informatie over de steekproefomvang.*

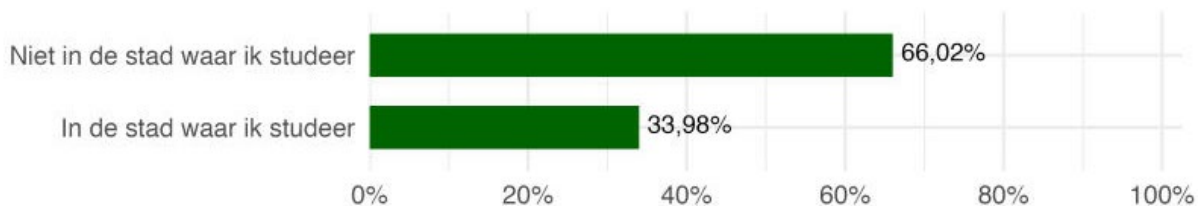
Voorkeursverschillen om een onderneming te starten met één of meer medeoprichters worden ook waargenomen in de verschillende studiedomeinen. Hoewel een meerderheid van de beginnende ondernemers in alle studiedomeinen aangeeft geen medeoprichter te hebben, is het aandeel beginnende ondernemers zonder medeoprichter aanzienlijk hoger onder beginnende ondernemers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (100,00%) en STEM (80,00%) dan onder beginnende ondernemers uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (67,98%) of Bedrijfskunde & Economie (56,52%).



*Figuur 58. Aantal medeoprichters (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 2 voor informatie over de steekproefomvang.*

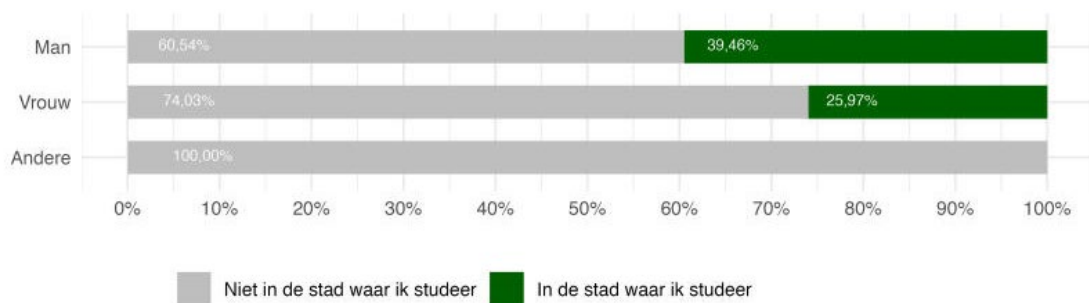
4.1.6. Geplande ondernemingslocatie

De meeste beginnende ondernemers (66,02%) geven aan dat hun geplande onderneming niet in dezelfde stad zou worden gevestigd als waar ze momenteel studeren.



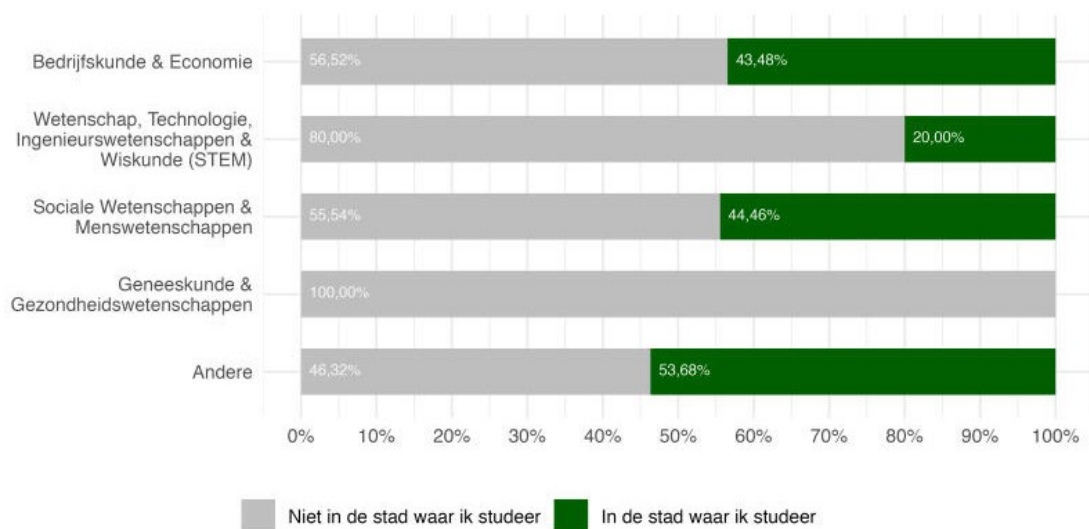
*Figuur 59. Locatie van de geplande onderneming (beginnende ondernemers)
Ga naar Tabel 2 voor informatie over de steekproefomvang.*

Mannelijke beginnende ondernemers (39,46%) blijken iets vaker dan hun vrouwelijke collega's (25,97%) aan te geven dat hun onderneming zou worden gevestigd in dezelfde stad als waar ze op dat moment studeren.



*Figuur 60. Locatie van de geplande onderneming (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 2 voor informatie over de steekproefomvang.*

Beginnende ondernemers uit de Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (44,46%) en Bedrijfskunde & Economie (43,48%) geven iets vaker dan hun collega's uit STEM (20,00%) aan dat hun onderneming in dezelfde stad zou worden gevestigd als waar ze op dat moment studeren. Geen van de beginnende ondernemers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen geeft aan dat hun onderneming in dezelfde stad zou worden gevestigd.



*Figuur 61. Locatie van de geplande onderneming (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 2 voor informatie over de steekproefomvang.*

4.1.7. Economische sector

Beginnende ondernemers geven voornamelijk aan dat hun geplande onderneming actief zou zijn in de tertiaire sector (33,76%) of de quataire sector (19,52%). Een totaal van 12,95% geeft aan dat hun geplande onderneming voornamelijk actief zou zijn in de secundaire sector. Het is vermeldenswaard dat 30,57% van de beginnende ondernemers de antwoordoptie 'andere/niet zeker' kiest, wat erop

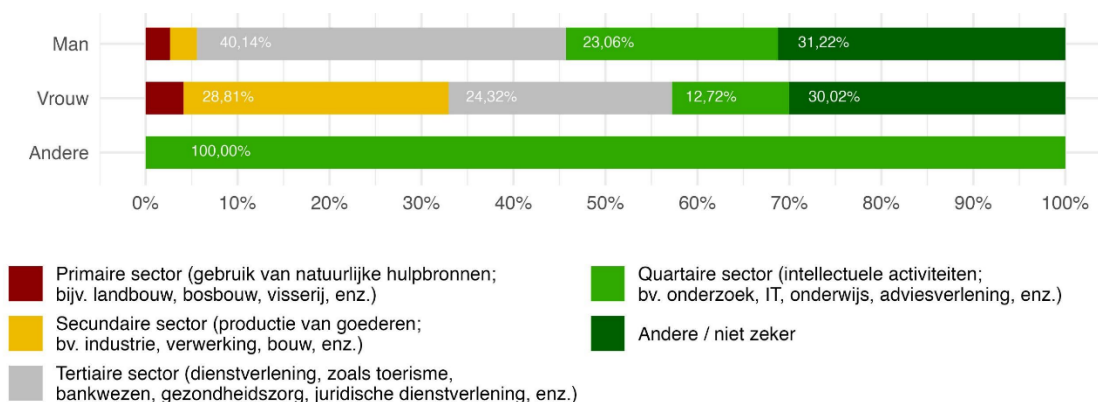
kan wijzen dat een aanzienlijk deel van de bevroagde beginnende ondernemers nog geen duidelijk idee heeft van de sector waarin hun geplande onderneming actief zal zijn.



Figuur 62. Geplande economische sector (beginnende ondernemers)

Ga naar Tabel 2 voor informatie over de steekproefomvang.

Vrouwelijke beginnende ondernemers blijken veel meer geneigd (28,81%) dan hun mannelijke collega's (2,92%) om een onderneming op te richten in de secundaire sector, terwijl ze minder geneigd zijn (24,32%) dan hun mannelijke collega's (40,14%) om een onderneming op te richten in de tertiaire sector. Mannelijke beginnende ondernemers zijn ook meer geneigd om een onderneming op te richten in de quartaire sector (23,06%) dan hun vrouwelijke collega's (12,72%). Vergelijkbare percentages vrouwelijke beginnende ondernemers (30,02%) en mannelijke beginnende ondernemers (31,22%) kiezen voor de antwoordoptie 'andere/niet zeker'.

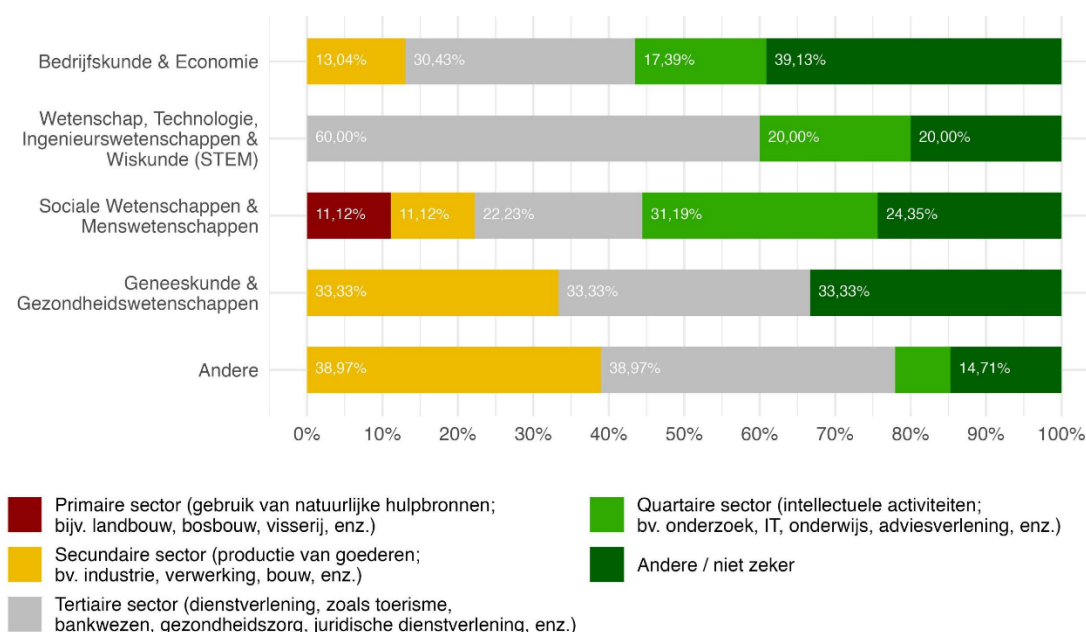


Figuur 63. Geplande economische sector (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht

Ga naar Tabel 2 voor informatie over de steekproefomvang.

Beginnende ondernemers uit het studiedomein Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen geven vaker dan hun collega's uit andere studiedomeinen aan dat hun geplande onderneming actief zou

zijn in de secundaire sector (33,33%). Beginnende ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie duiden vooral de tertiaire sector aan als hun voorkeurssector (30,43%), gevolgd door de quataire sector (17,39%). Beginnende ondernemers uit de Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen blijken vooral aangetrokken tot de quataire (31,19%) en de tertiaire (22,23%) sector. Beginnende ondernemers uit STEM geven vooral aan dat hun geplande onderneming actief zou zijn in de tertiaire sector (60,00%) en de quataire sector (20,00%). Opvallend is dat beginnende ondernemers uit STEM vaker dan elk ander studiedomein de tertiaire sector kiezen als sector voor hun geplande ondernemingsactiviteit.



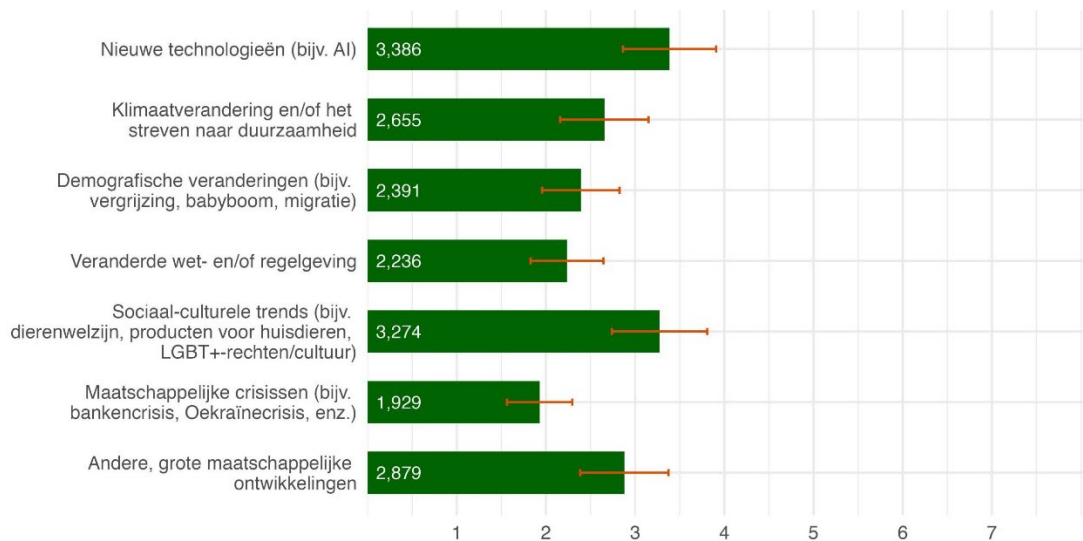
*Figuur 64. Geplande economische sector (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 2 voor informatie over de steekproefomvang.*

4.2. Uw ondernemingsidee

De enquête was ook bedoeld om na te gaan of en in welke mate specifieke externe factoren de ondernemingsideeën van beginnende ondernemers stimuleren. Het gaat hier om externe factoren of facilitators, zoals technologische doorbraken of veranderingen in de regelgeving, die van invloed kunnen zijn op het opzetten van een onderneming en die ruimte creëren voor nieuwe economische activiteiten, d.w.z. ondernemerskansen (Davidsson, 2015). Hiervoor werd aan de beginnende ondernemers gevraagd om aan te geven in welke mate ze het eens waren met zeven items of thema's die verband houden met de drijfveren achter het idee van hun geplande onderneming (bv. klimaatverandering en/of het streven naar duurzaamheid). Deze items of thema's werden bevraagd aan de hand van een zevenpunts-likertschaal (1 = sterk mee oneens, 7 = sterk mee eens).

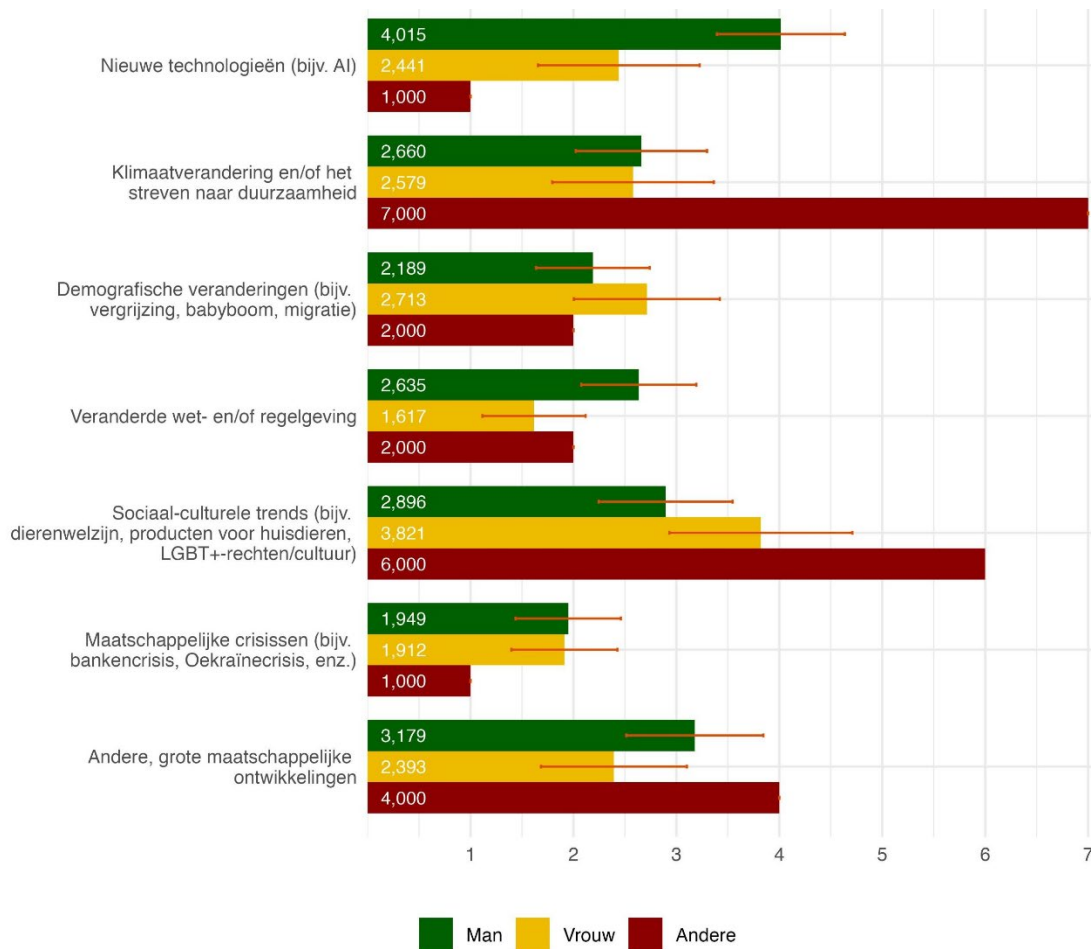
Nieuwe technologieën (3,386) en socio-culturele trends (3,274) krijgen de hoogste gemiddelde scores. Geen enkel ander item behaalt een score van drie of hoger. Aangezien geen enkel item of thema een

gemiddelde score van meer dan 4 punten behaalt, suggereren de resultaten op het eerste gezicht dat de opgelijste externe factoren de ondernemingsideeën van beginnende ondernemers niet al te sterk stimuleren. Sommige externe factoren, zoals nieuwe technologieën, inspireren desalniettemin meer ondernemingsideeën dan andere.



Figuur 65. Externe factoren achter de geplande activiteiten (beginnende ondernemers)
Ga naar Tabel 2 voor informatie over de steekproefomvang.

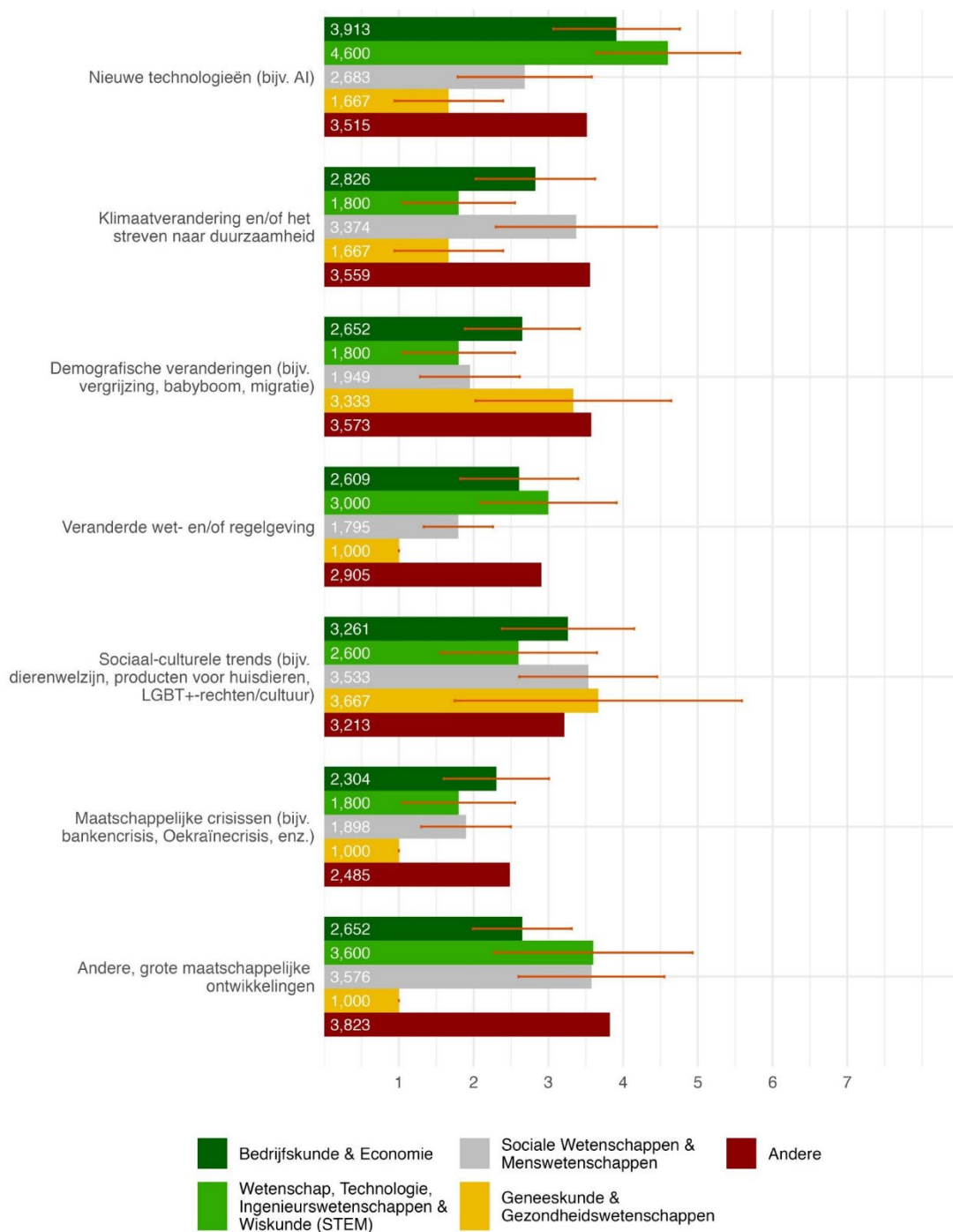
Als we kijken naar de antwoorden per geslacht, is het beeld genuanceerder. Mannelijke beginnende ondernemers geven een hogere gemiddelde score aan nieuwe technologieën (4,015) als externe stimulans dan hun vrouwelijke tegenhangers (2,441). Aan de andere kant geven vrouwelijke beginnende ondernemers hogere scores aan sociaal-culturele trends en demografische veranderingen (respectievelijk 3,821 en 2,713) dan hun mannelijke tegenhangers (respectievelijk 2,896 en 2,189).



Figuur 66. Externe factoren achter de geplande activiteiten (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht

Ga naar Tabel 2 voor informatie over de steekproefomvang.

Ook het studiedomein van beginnende ondernemers blijkt inzichten te bieden met betrekking tot de invloed van externe factoren. Beginnende ondernemers die Bedrijfskunde & Economie studeren worden vooral gedreven door nieuwe technologieën (3,913) en sociaal-culturele trends (3,261). Beginnende ondernemers uit STEM worden dan weer relatief sterker gedreven door nieuwe technologieën (4,600), maar ook door 'andere, belangrijke maatschappelijke ontwikkelingen' (3,600). Beginnende ondernemers uit de Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen worden vooral gedreven door 'andere, belangrijke maatschappelijke ontwikkelingen' (3,576) en sociaal-culturele trends (3,533). Beginnende ondernemers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen bleken geven vooral aan gedreven te worden door sociaal-culturele trends (3,667) en door het thema 'demografische veranderingen' (3,333), meer dan beginnende ondernemers uit andere studiedomeinen.



Figuur 67. Externe factoren achter de geplande activiteiten (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein

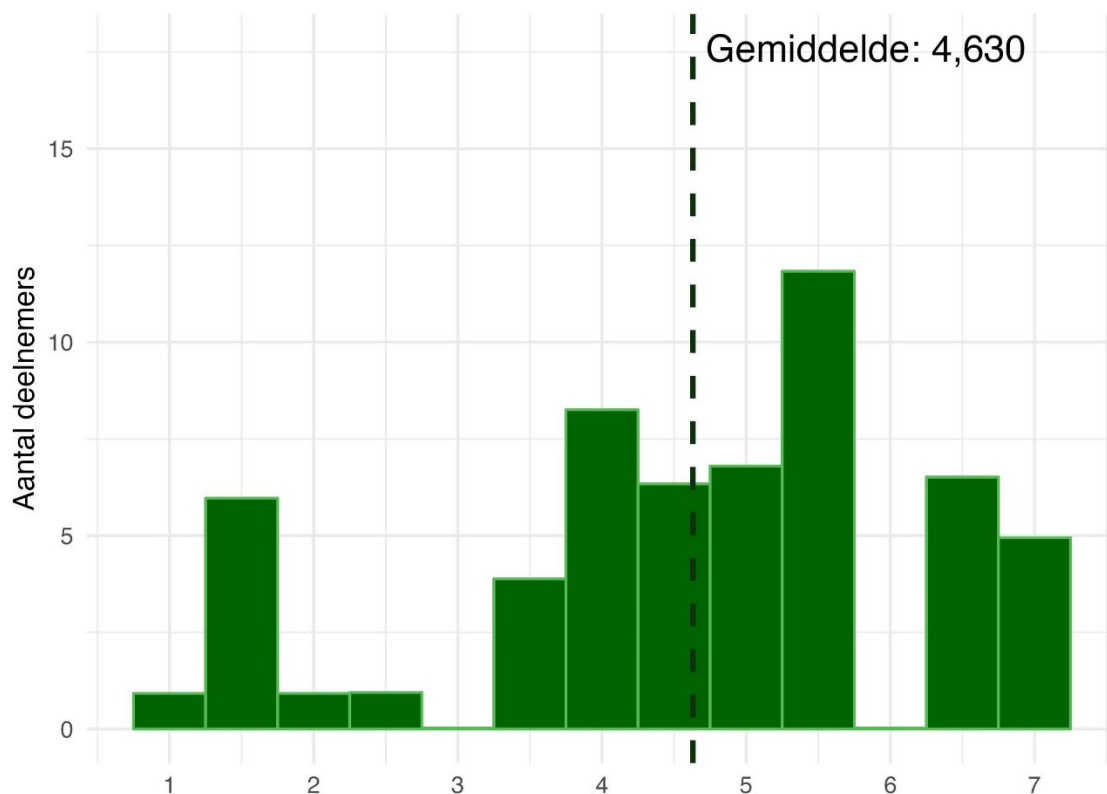
Ga naar Tabel 2 voor informatie over de steekproefomvang.

4.3. Uw oprichtingsbenadering: ondernemende oriëntatie

Ondernemende oriëntatie wordt beschreven als het geheel van 'strategievormende processen' die iemands ondernemersbeslissingen en -handelingen sturen (Rauch et al., 2009). De drie dimensies van ondernemende oriëntatie – namelijk, risico's nemen, innovativiteit en proactiviteit (Langkamp Bolton & Lane, 2012) – werden gemeten met behulp van een schaal met tien stellingen (bv. 'Ik neem graag gedurfde actie door me in het onbekende te wagen'). Er werd aan de beginnende ondernemers gevraagd om aan te geven in welke mate ze het eens waren met elke stelling met behulp van een zevenpunts-likertschaal (1 = sterk mee oneens, 7 = sterk mee eens).

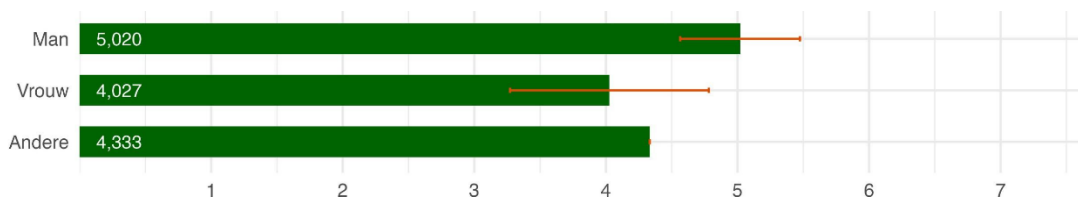
4.3.1. Risico's nemen

Risico's nemen verwijst naar iemands neiging om 'gedurfde actie te ondernemen door zich in het onbekende te wagen, veel te lenen en/of aanzienlijke middelen toe te zeggen aan ondernemingen in een onzekere omgeving' (Rauch et al., 2009, p.763). De bevroagde beginnende ondernemers blijken slechts matig geneigd tot het nemen van risico's, met een gemiddelde score van 4,630.



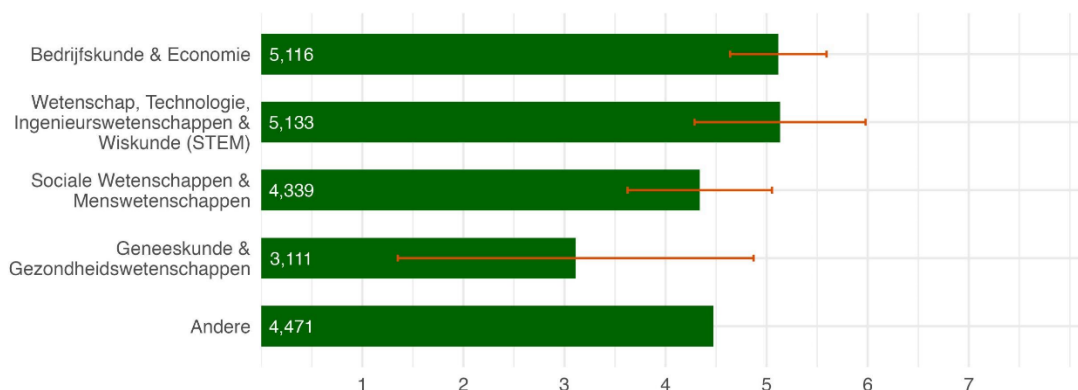
*Figuur 68. Risico's nemen (beginnende ondernemers)
Ga naar Tabel 2 voor informatie over de steekproefomvang.*

Mannelijke beginnende ondernemers blijken meer geneigd tot het nemen van risico's (5,020) dan hun vrouwelijke tegenhangers (4,027).



*Figuur 69. Risico's nemen (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 2 voor informatie over de steekproefomvang.*

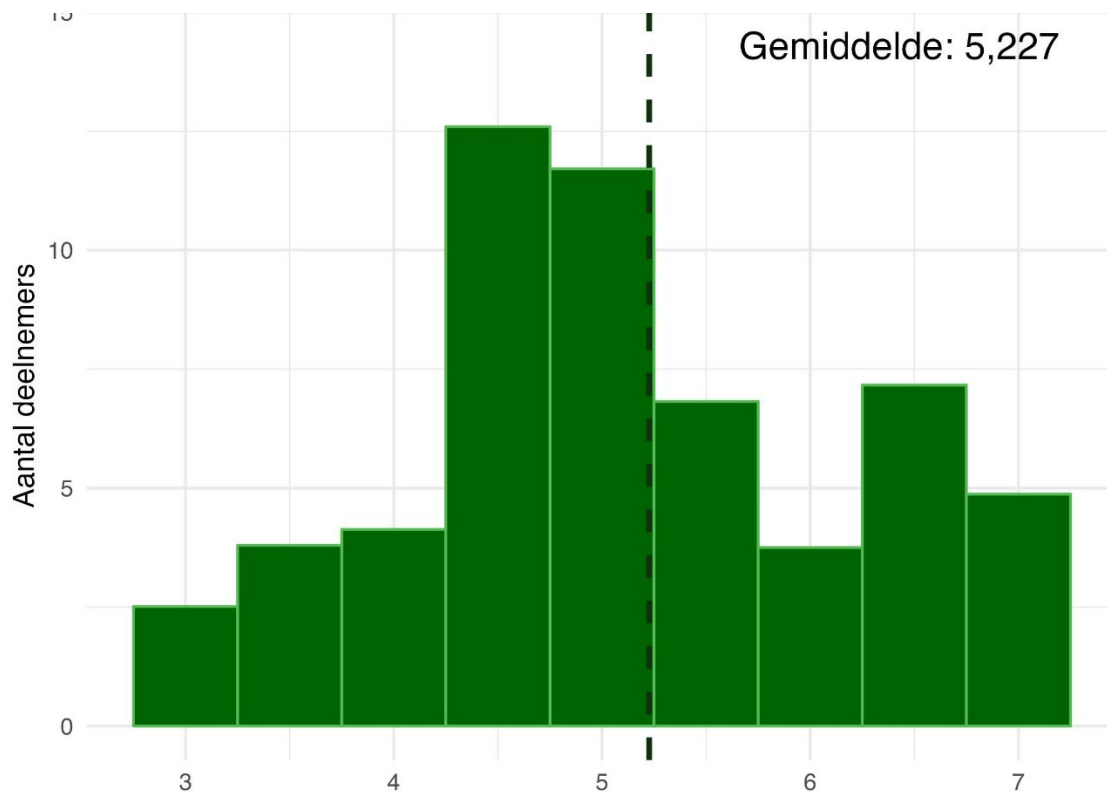
Beginnende ondernemers uit STEM zijn het meest geneigd tot het nemen van risico's (5,133), op de voet gevolgd door hun collega's uit Bedrijfskunde & Economie (5,116). Beginnende ondernemers uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen en vooral uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen blijven met respectievelijk 4,339 en 3,111 achter ten opzichte van hun studiegenoten uit andere studiedomeinen.



*Figuur 70. Risico's nemen (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 2 voor informatie over de steekproefomvang.*

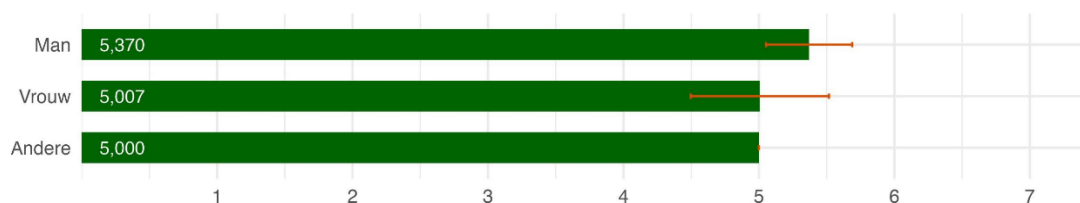
4.3.2. Innovativiteit

Innovativiteit kan worden gedefinieerd als een 'aanleg voor creativiteit en experimenteren door de introductie van nieuwe producten en diensten en technologisch leiderschap via onderzoek & ontwikkeling in nieuwe processen' (Rauch et al., 2009, p.763). De bevroagde beginnende ondernemers blijken matig innovatief te zijn, met een gemiddelde score van 5,227.



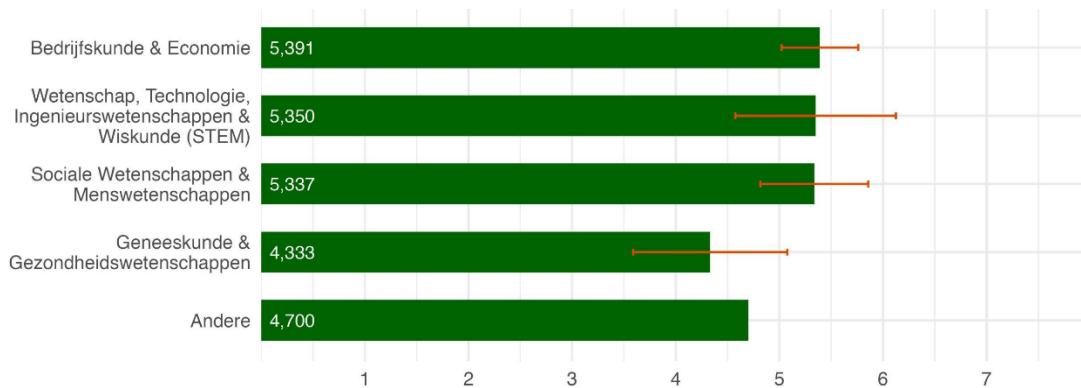
*Figuur 71. Innovativiteit (beginnende ondernemers)
Ga naar Tabel 2 voor informatie over de steekproefomvang.*

Mannelijke beginnende ondernemers scoren iets hoger op innovativiteit (5,370) dan vrouwelijke beginnende ondernemers (5,007).



*Figuur 72. Innovativiteit (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 2 voor informatie over de steekproefomvang.*

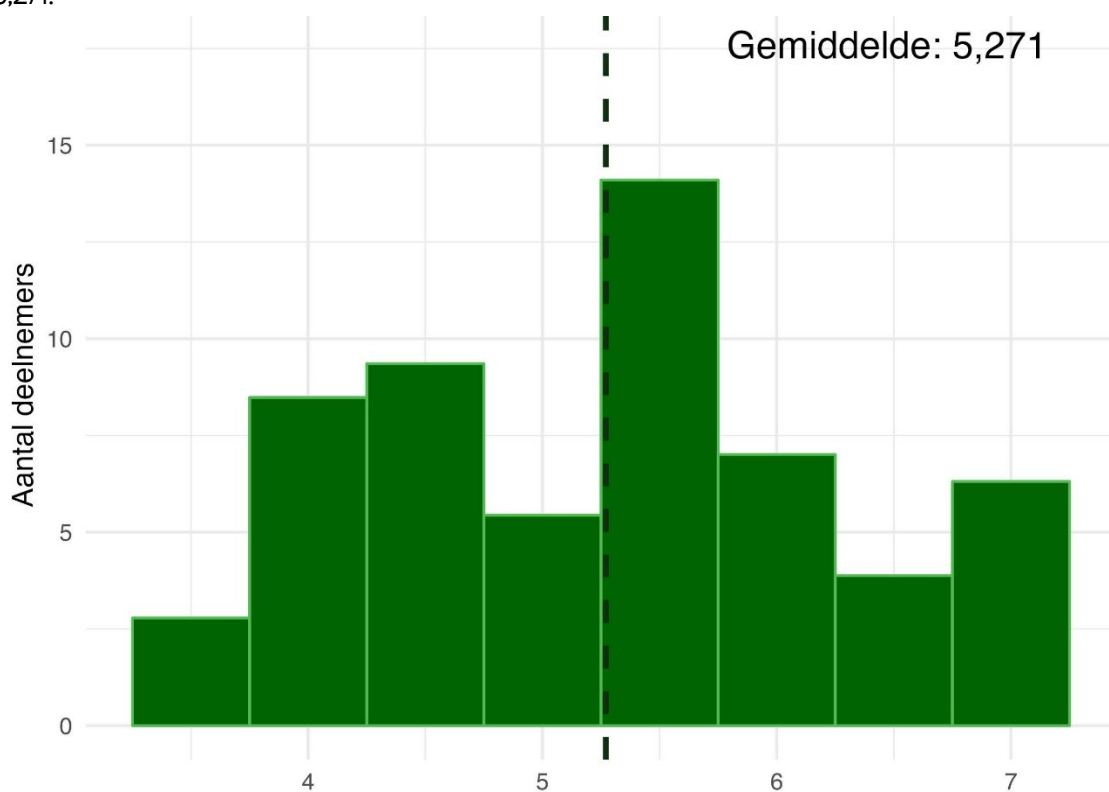
Beginnende ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie rapporteren iets hogere niveaus van innovativiteit (5,391) dan hun collega's uit STEM (5,350) en Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (5,337). Beginnende ondernemers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen blijven met 4,333 achter op hun collega's uit andere studiedomeinen.



*Figuur 73. Innovativiteit (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 2 voor informatie over de steekproefomvang.*

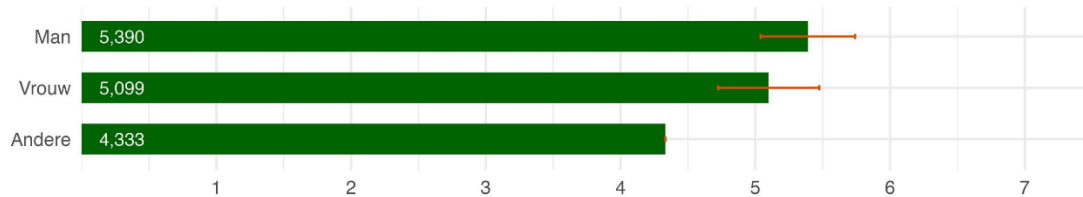
4.3.3. Proactiviteit

Proactiviteit wordt gedefinieerd als een 'kansenzoekend, vooruitziend perspectief door nieuwe producten en diensten op de markt te brengen vóór de concurrentie en dit door te anticiperen op de toekomstige vraag' (Rauch et al., 2009, p.763). Over het geheel genomen blijken de bevroagde beginnende ondernemers zichzelf als enigszins proactief te beschouwen, met een gemiddelde score van 5,271.



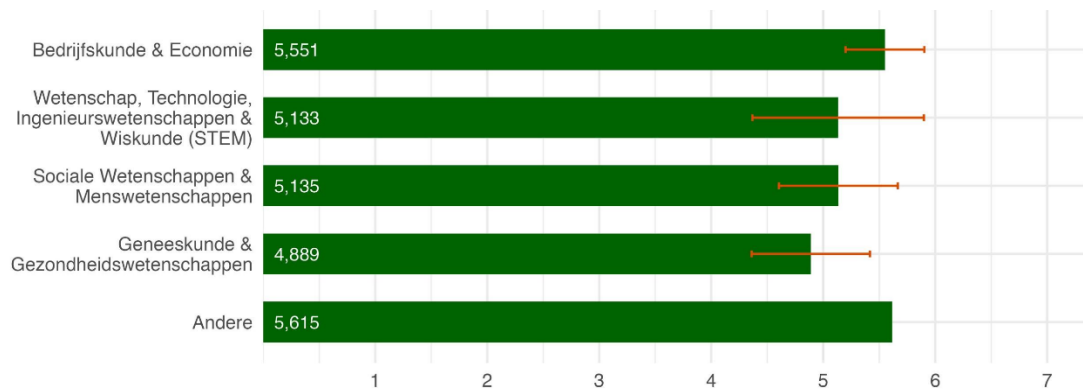
*Figuur 74. Proactiviteit (beginnende ondernemers)
Ga naar Tabel 2 voor informatie over de steekproefomvang.*

Mannelijke beginnende ondernemers rapporteren iets hogere niveaus van proactiviteit (5,390) dan hun vrouwelijke tegenhangers (5,099).



*Figuur 75. Proactiviteit (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 2 voor informatie over de steekproefomvang.*

Beginnende ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie rapporteren de hoogste niveaus van proactiviteit (5,551), gevolgd door hun collega's uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (5,135) en STEM (5,133). Beginnende ondernemers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen blijven met een score van 4,889 iets achter.



*Figuur 76. Proactiviteit (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 2 voor informatie over de steekproefomvang.*

Hoofdstuk 5. Actieve ondernemers

Gewogen		Actieve ondernemers
Alle		77
Geslacht		
	Man	41
	Vrouw	36
	Andere	0
Studiedomein		
	Bedrijfskunde & Economie	15
	STEM	20
	Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen	21
	Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen	20
	Andere	1

Tabel 3. Beschrijvende statistieken: actieve ondernemers

Volgens de classificatie van GUESSS zijn actieve ondernemers studenten die op het moment dat ze de enquête invullen hun eigen onderneming leiden. In de GUESSS 2023-enquête zijn er in de groep van de hogeschoolstudenten 77 actieve ondernemers, waaronder 41 mannelijke en 36 vrouwelijke deelnemers. Geen enkele student duidde 'ander' bij geslacht aan.

Qua studiedomein is de verdeling onder de actieve ondernemers als volgt: 15 studenten geven aan dat ze uit een richting Bedrijfskunde & Economie komen, 20 studenten studeren aan een STEM-richting, 21 in Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen en 20 in Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen. Eén student koos voor een 'ander' studiedomein. De resultaten met betrekking tot deze laatste categorie worden wel weergegeven in de figuren, maar niet besproken in het rapport.

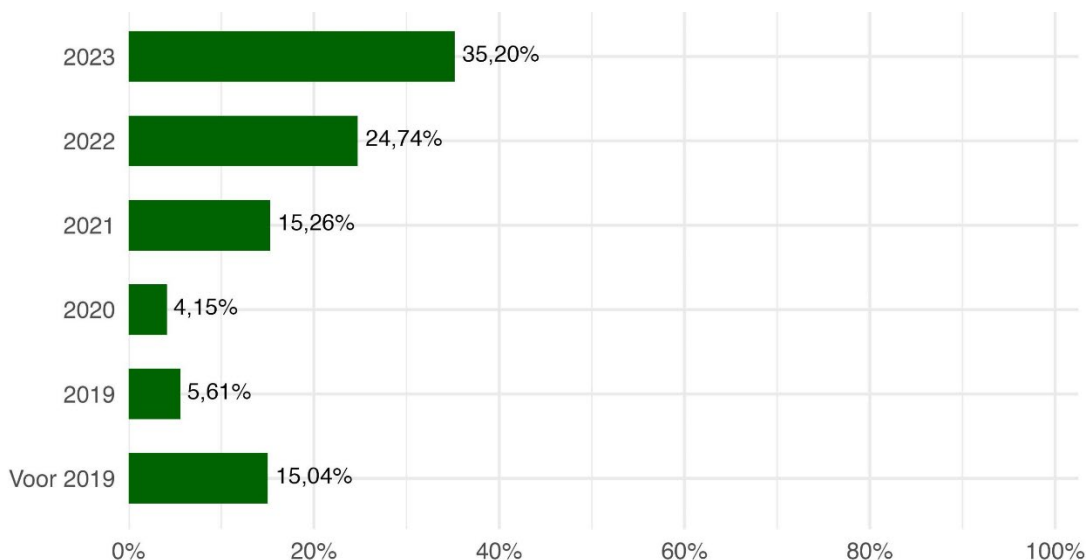
Voor informatie over de steekproefomvang verwijzen we de lezer naar Tabel 3.

5.1. Uw eigen onderneming

5.1.1. Oprichtingsjaar

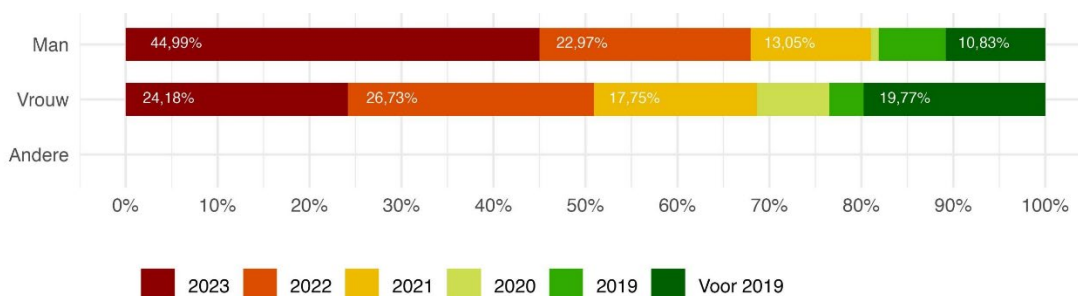
De actieve ondernemers onder de hogeschoolstudenten geven een vrij mooie spreiding qua oprichtingsjaar aan, maar de meerderheid (35,20%) van de ondernemingen werd opgericht in 2023. Het oprichtingsjaar 2022 vertegenwoordigt 24,74% van de actieve ondernemers. Ondernemingen opgericht in 2021 vertegenwoordigen 15,26%, gevolgd door ondernemingen die opgericht werden in 2020 en 2019 met respectievelijk 4,15% en 5,61%. Een totaal van 15,04% van de ondernemingen werd

opgericht vóór 2019, wat wijst op een aanzienlijk aandeel actieve ondernemers die hun onderneming al langer beheren, mogelijks zelfs voordat de studenten met hun hogere studies startten.



*Figuur 77. Oprichtingsjaar (actieve ondernemers)
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

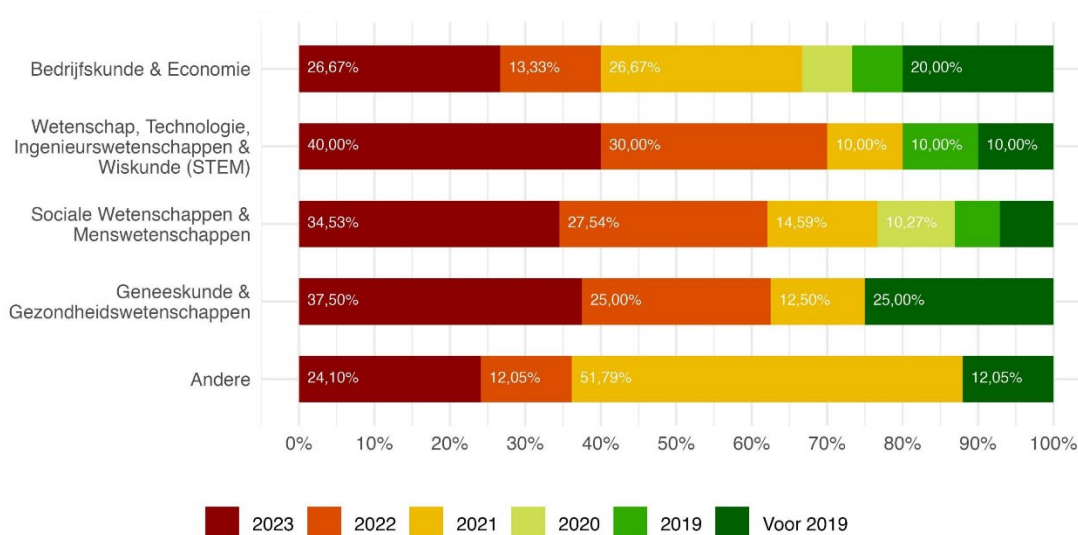
Mannelijke actieve ondernemers richtten relatief gezien recenter hun onderneming op dan vrouwelijke actieve ondernemers. Van de mannelijke ondernemers startte 44,99% hun onderneming in 2023 en 22,97% in 2022. Van de vrouwelijke ondernemers startte 24,18% hun onderneming in 2023, terwijl 26,73% dat deed in 2022. Vrouwen geven frequenter aan dat hun onderneming vóór 2019 werd opgericht (19,77%) in vergelijking met mannen (10,83%).



*Figuur 78. Oprichtingsjaar (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

In de domeinen STEM (40%) en Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (37,50%) is er een opmerkelijke concentratie van nieuwe ondernemingen opgericht in 2023. Actieve ondernemers in het domein Bedrijfskunde & Economie geven aan dat ze hun onderneming vooral oprichtten in 2023 en 2021, met beide 26,67%. Het grootste aantal ondernemingen dat vóór 2019 werd opgericht, is

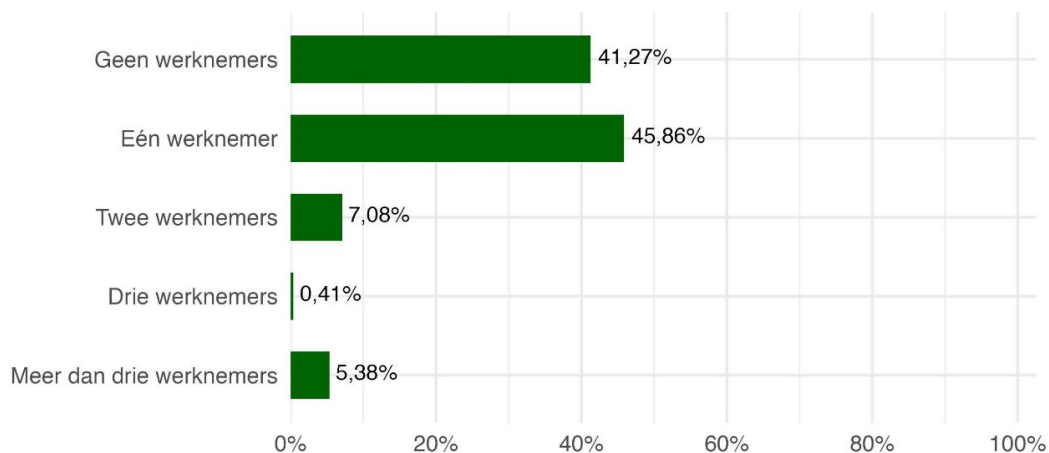
afkomstig van actieve ondernemers in Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (25%) en Bedrijfskunde & Economie (20%).



*Figuur 79. Oprichtingsjaar (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

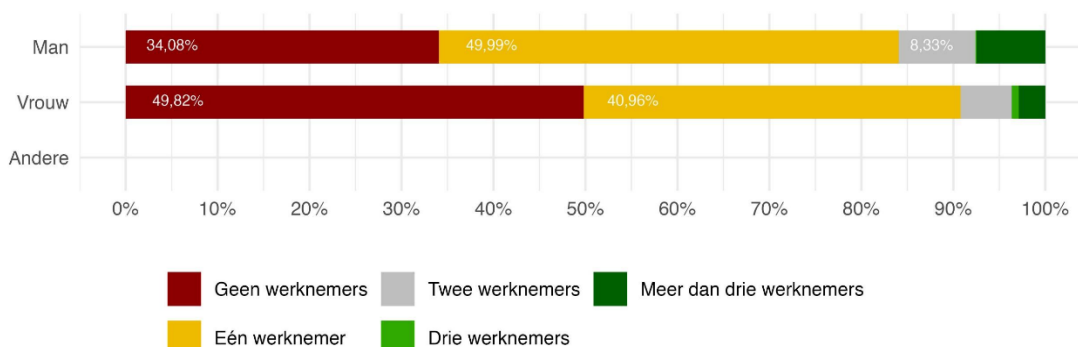
5.1.2. Werknemers

De enquête ging ook in op het aantal werknemers dat de actieve ondernemers in dienst hadden. Uit de gegevens blijkt dat de meeste actieve ondernemers één werknemer (45,86%) of geen werknemers (41,27%) hebben. In totaal geeft 7,08% van de actieve ondernemers aan dat ze twee werknemers heeft, en een klein aantal actieve ondernemers heeft drie werknemers in dienst (0,41%). Interessant is dat 5,38% van de actieve ondernemers aangeeft dat ze meer dan drie werknemers tewerkstelt.



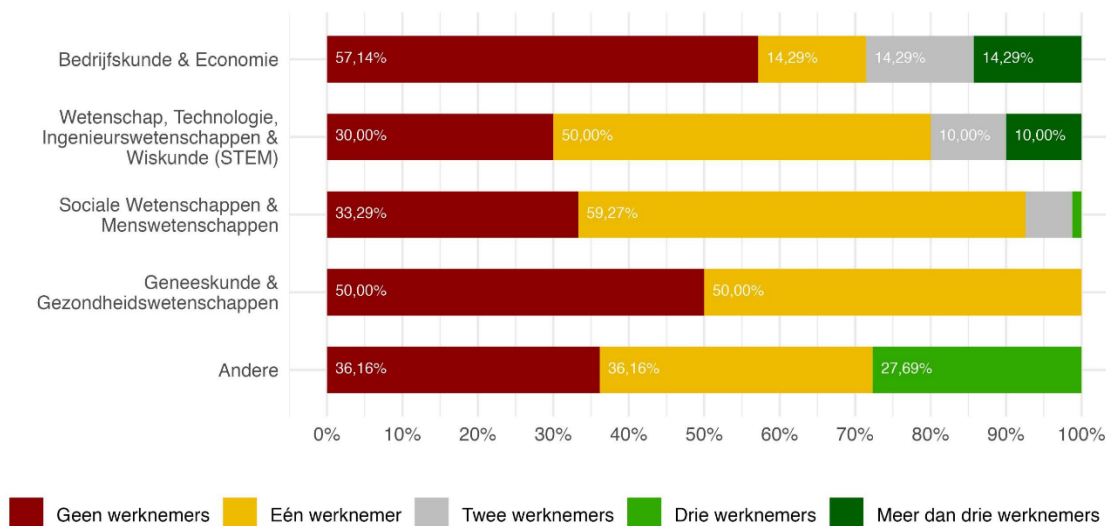
*Figuur 80. Aantal voltijdse werknemers (actieve ondernemers)
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

Een groot deel van de mannelijke (49,99%) en vrouwelijke (40,96%) actieve ondernemers heeft één werknemer. Daar waar mannelijke ondernemers frequenter één dan geen werknemer heeft, zien we het omgekeerde patroon bij vrouwelijke actieve ondernemers. De meeste vrouwelijke actieve ondernemers hebben geen werknemers (49,82%). In vergelijking met vrouwelijke actieve ondernemers (2,90%) hebben mannelijke ondernemers (7,47%) frequenter meer dan drie werknemers.



*Figuur 81. Aantal voltijdse werknemers (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

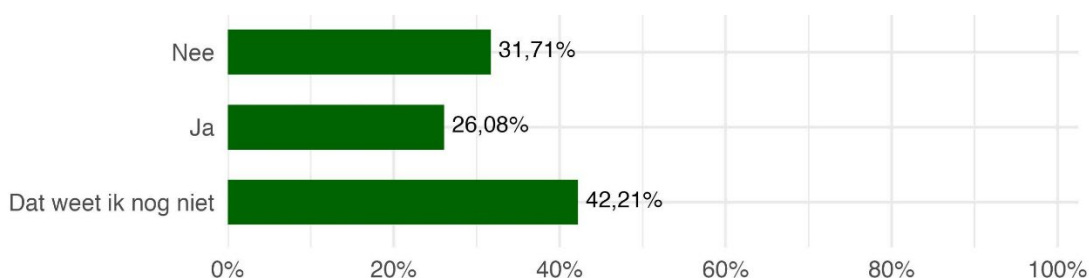
Het hebben van één werknemer lijkt het vaakst voor te komen in de meeste studierichtingen, en is vooral dominant in de studiedomeinen Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (59,27%), STEM (50,00%) en Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (50%). Actieve ondernemers uit het studiedomein Bedrijfskunde & Economie hebben frequenter ondernemingen zonder werknemers (57,14%) en 14,29% van hen had één werknemer. De ondernemingen met het hoogste aantal werknemers (meer dan drie) zijn meestal opgericht door actieve ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie (14,29%) en STEM (10,00%).



*Figuur 82. Aantal voltijdse werknemers (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

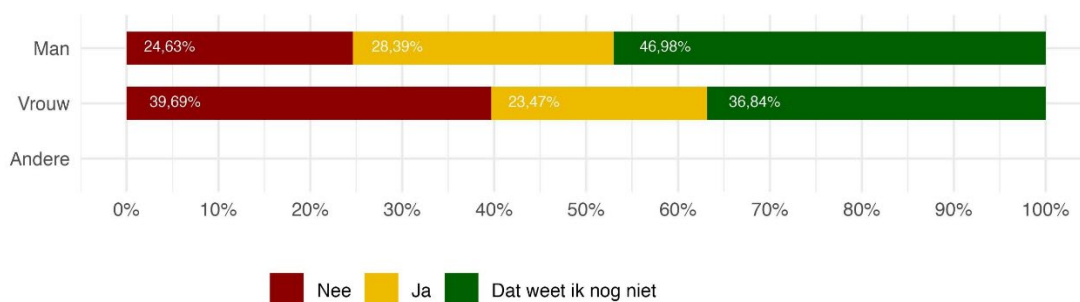
5.1.3. Hoofdberoep na afstuderen

De enquête peilde naar de beroepsintenties van actieve ondernemers na hun afstuderen. Meer bepaald werd nagegaan of de actieve ondernemers na hun afstuderen de intentie hadden om van hun onderneming hun hoofdberoep te maken. Een opmerkelijke 42,21% van de deelnemers blijft onbeslist en antwoordt met 'Ik weet het nog niet', wat duidt op een aarzeling of onzekerheid over hun toekomstige carrièrepad met betrekking tot hun huidige ondernemingsactiviteiten. Eveneens opmerkelijk is dat 31,71% van de actieve ondernemers 'nee' kiest, wat duidt op een voorkeur om van hun onderneming na de studies geen hoofdberoep maken. Aan de andere kant omarmt 26,08% van de actieve ondernemers het idee om zich na hun hogeschoolopleiding volledig te wijden aan hun onderneming en deze verder te ontwikkelen naar een reguliere onderneming.



*Figuur 83. Studentonderneming als beroep na afstuderen (actieve ondernemers)
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

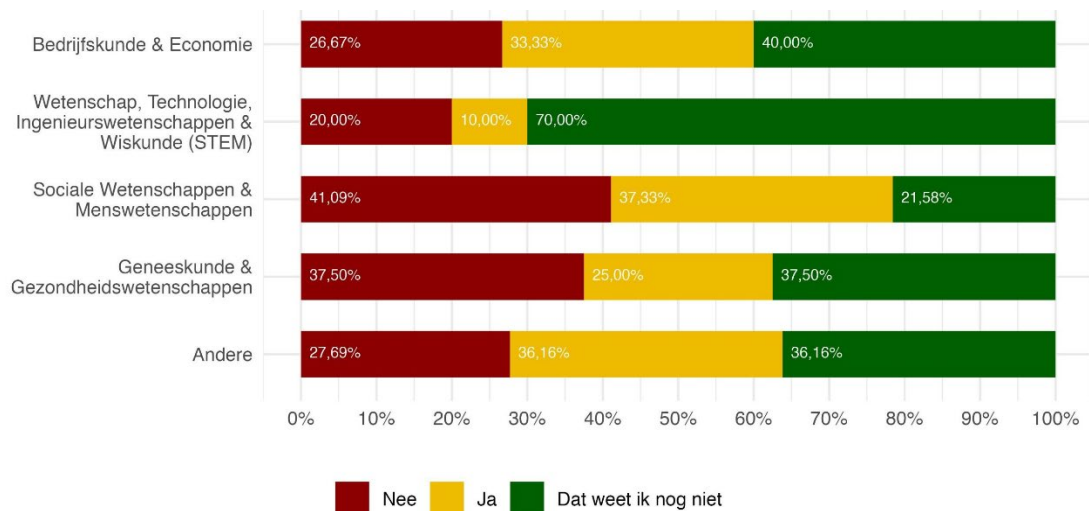
In vergelijking met mannelijke actieve ondernemers (28,39%) is bij de actieve vrouwelijke ondernemers een kleiner segment van plan om van hun onderneming hun hoofdberoep te maken (23,47%). Vrouwelijke actieve ondernemers zijn overwegend niet van plan om door te gaan met hun onderneming als hoofdberoep na afstuderen (39,69%), terwijl nog eens 36,84% onzeker is over hun toekomstige betrokkenheid. Mannelijke actieve ondernemers daarentegen zijn iets minder geneigd om hun onderneming stop te zetten (24,63%), naast een iets hogere mate van besluiteloosheid (46,98%) dan hun vrouwelijke tegenhangers.



*Figuur 84. Studentonderneming als beroep na afstuderen (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

De resultaten wijzen op verschillen in ondernemerschapintenties na het afstuderen tussen de onderwijsdisciplines. Actieve ondernemers in Bedrijfskunde & Economie (33,33%) zijn iets meer

geneigd om hun onderneming voort te zetten als hoofdberoep na hun opleiding. Actieve ondernemers in Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (41,09%) en Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (37,50%) zijn daarentegen naar verhouding minder geneigd om hun onderneming als een potentiële hoofdactiviteit te beschouwen na afstuderen. Actieve ondernemers uit STEM hebben de hoogste mate van onzekerheid over alle studiedomeinen (70,00% van de actieve ondernemers antwoordt 'dat weet ik nog niet').

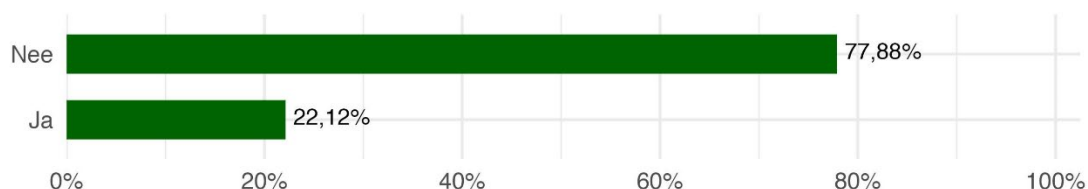


Figuur 85. Studentonderneming als beroep na afstuderen (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein

Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.

5.1.4. Ervaring als ondernemer

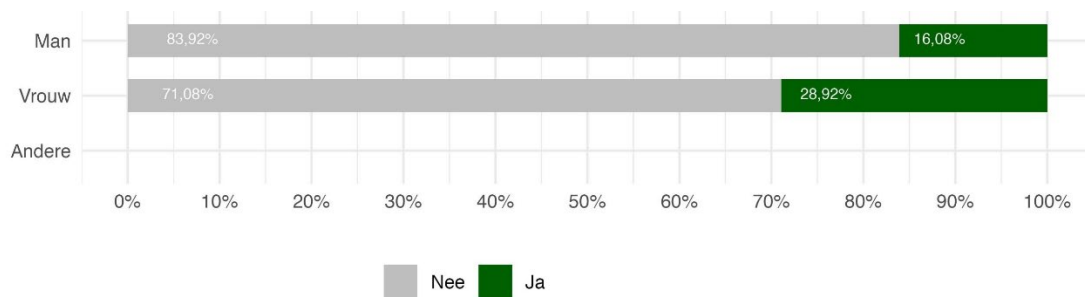
De enquête peilde naar de vraag of de actieve ondernemers een andere onderneming hadden opgericht vóór hun huidige onderneming, met 'ja' en 'nee' als mogelijke antwoorden. De meerderheid (77,88%) geeft aan geen ervaring te hebben met het opzetten van een onderneming vóór hun huidige onderneming, terwijl een kleiner deel (22,12%) aangeeft wel al ervaring te hebben met het oprichten van een onderneming.



Figuur 86. Eerdere ondernemerservaring (actieve ondernemers)

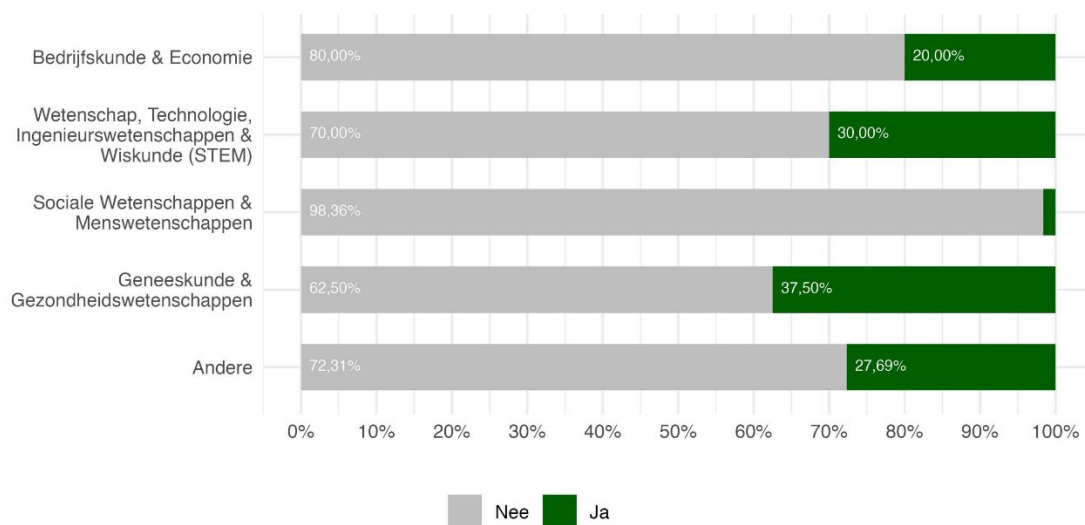
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.

In vergelijking met mannen (16,08%) geven relatief meer vrouwelijke actieve ondernemers (28,92%) aan dat ze reeds eerder een onderneming hebben opgestart vóór hun huidige onderneming.



*Figuur 87. Eerdere ondernemerservaring (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

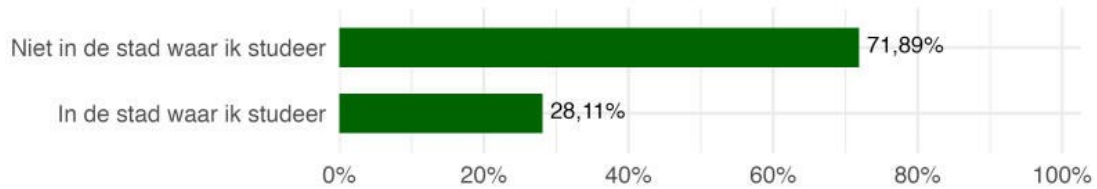
Degenen die in het verleden een onderneming hebben opgericht, zijn voornamelijk afkomstig uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (37,50%), gevolgd door STEM (30,00%) en Bedrijfskunde & Economie (20,00%). Slechts een klein deel van de actieve ondernemers uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (1,64%) heeft ervaring met het oprichten van een onderneming.



*Figuur 88. Eerdere ondernemerservaring (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

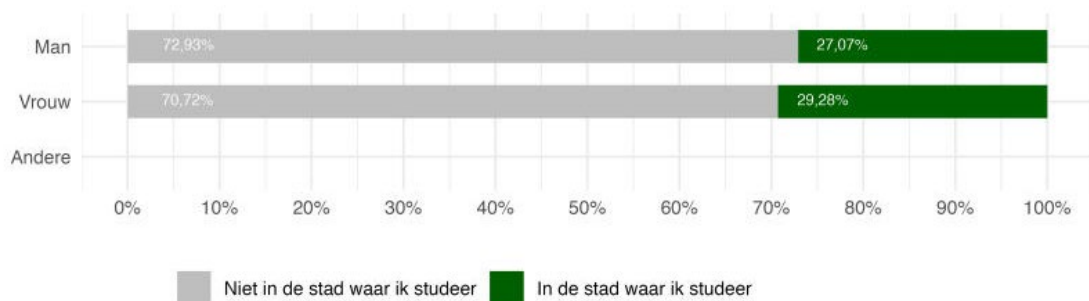
5.1.5. Vestigingsplaats

Op de vraag of hun onderneming al dan niet gevestigd is in de stad waar ze studeren, geeft de meerderheid (71,89%) aan dat hun onderneming niet in dezelfde stad is gevestigd als de stad waar ze studeren.



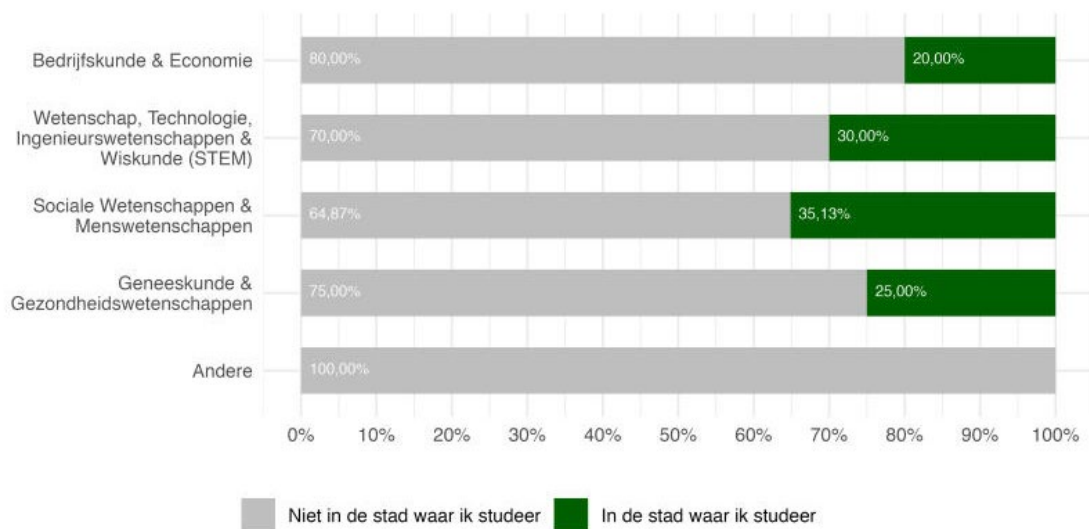
Figuur 89. Vestigingsplaats (actieve ondernemers)
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.

Een iets groter deel (72,93%) van de mannelijke actieve ondernemers blijkt hun onderneming te hebben in een andere stad dan waar ze studeren, in vergelijking met hun vrouwelijke tegenhangers (70,72%).



Figuur 90. Vestigingsplaats (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.

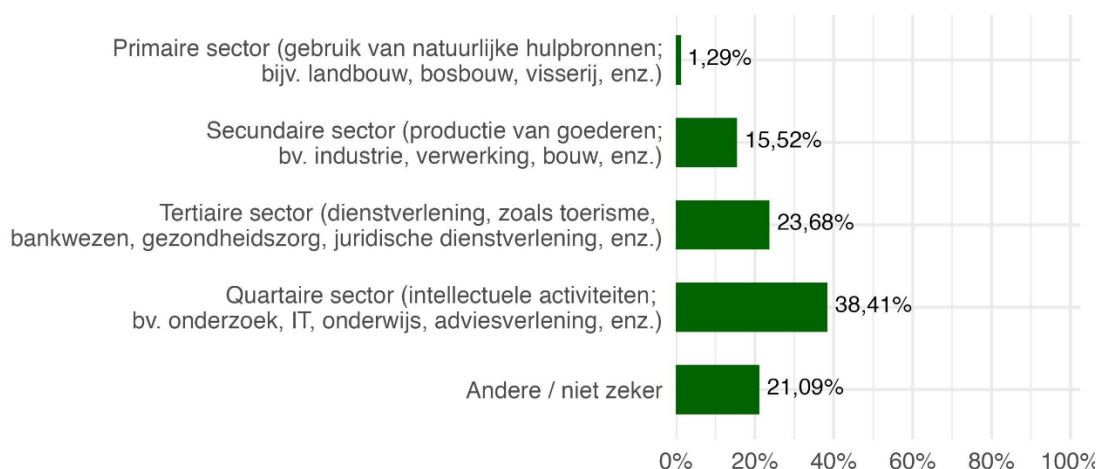
Wanneer men de resultaten opdeelt naar studiedomein, zien we dat in alle studiedomeinen het gros van de ondernemingen gevestigd is buiten de stad waar de actieve ondernemers studeren. Hoewel dit nog steeds een minderheid is, vertonen studenten uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (35,13%) en STEM (30,00%) de grootste neiging om een onderneming op te richten in dezelfde stad als hun onderwijsinstelling, in vergelijking met actieve ondernemers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (25,00%) en Bedrijfskunde & Economie (20,00%).



Figuur 91. Vestigingsplaats (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
 Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.

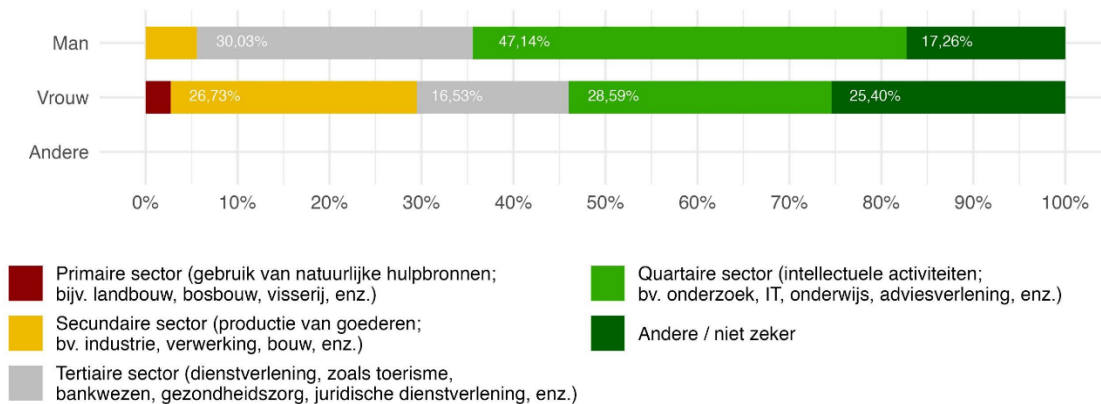
5.1.6. Economische sector

Actieve ondernemers uit de hogescholen gaven aan in welke sectoren hun onderneming actief is, met als antwoordopties primair (natuurlijke hulpbronnen gebruiken), secundair (goederen produceren), tertiair (diensten verlenen), quartair (kennisgebaseerde en intellectuele activiteiten) en overig/niet zeker. De quartaire sector vertegenwoordigt de sector die het meest wordt vermeld (38,41%), gevolgd door de tertiaire sector (23,68%). Slechts een klein deel van de actieve ondernemingen is actief in de secundaire (15,52%) en primaire (1,29%) sector, terwijl 21,09% aangeeft actief te zijn in een andere sector of het niet wist.



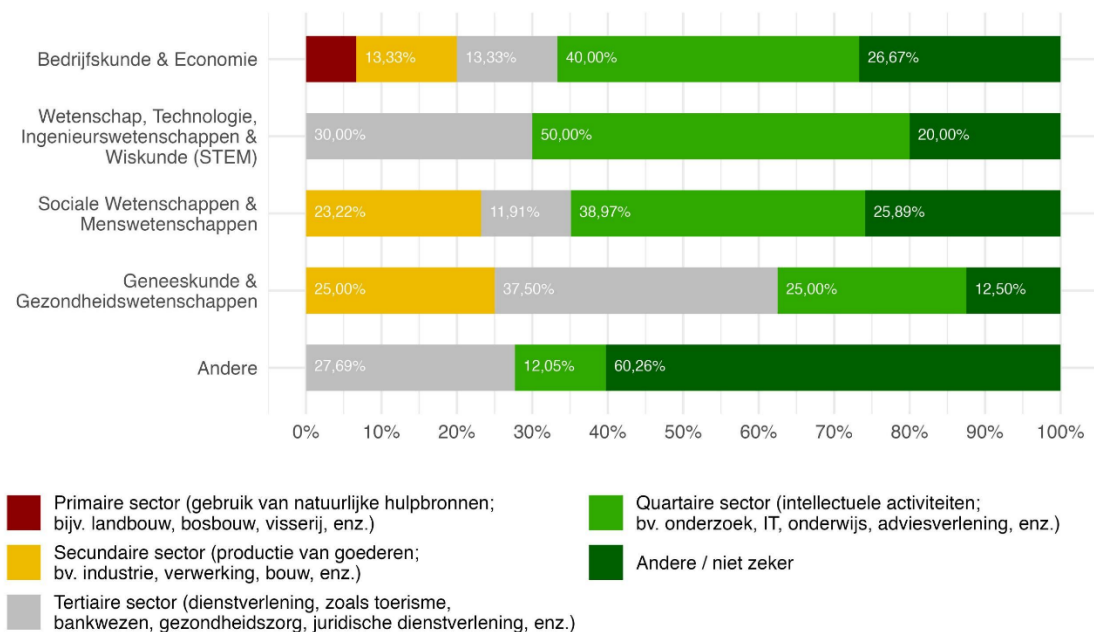
Figuur 92. Economische sector (actieve ondernemers)
 Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.

Wat geslacht betreft, wordt bij de mannelijke actieve ondernemers een opvallende voorkeur vastgesteld voor de quataire sector (47,14%), gevolgd door de tertiaire sector (30,03%). Vrouwelijke ondernemers waren gelijkverdeeld over de quataire (28,59%), secundaire (26,72%) en andere/niet zeker (25,40%) sectoren. In de primaire sector is de betrokkenheid van zowel mannelijke (0,00%) als vrouwelijke (2,75%) actieve ondernemers beperkt.



*Figuur 93. Economische sector (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

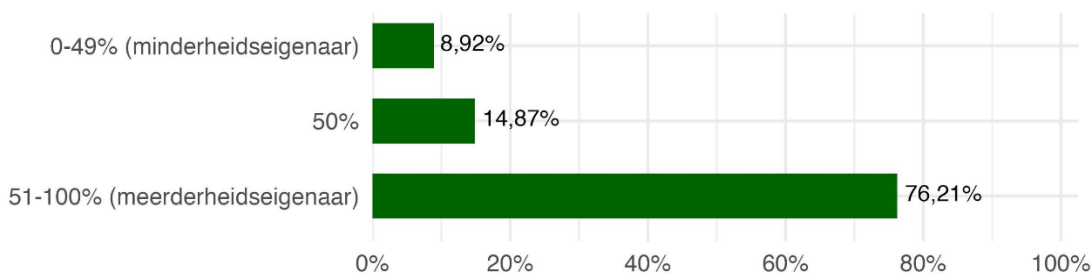
De quataire sector is de overheersende sector in de meeste studiedomeinen, met de meest substantiële vertegenwoordiging in de studiedomeinen STEM (50,00%), Bedrijfskunde & Economie (40,00%) en Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (38,97%). De secundaire sector wordt vooral vertegenwoordigd door actieve ondernemers Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (25,00%) en Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (23,22%), terwijl de tertiaire sector meer door actieve ondernemers uit STEM wordt vertegenwoordigd (30,00%). De primaire sector wordt enkel vertegenwoordigd door actieve ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie (6,67%).



Figuur 94. Economische sector (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.

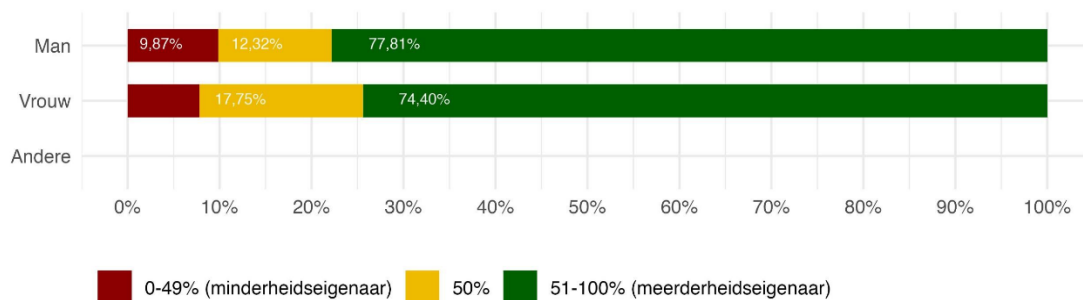
5.1.7. Eigenaarsaandeel

De actieve ondernemers uit de hogescholen gaven aan welk eigenaarsaandeel ze hebben in hun onderneming, ingedeeld als minderheidseigenaar (0-49%), gelijkwaardige eigenaar (50%) of meerderheidseigenaar (51-100%). De meeste actieve ondernemers (76,21%) geven aan meerderheidseigenaar van hun onderneming te zijn. Daarentegen is 14,87% gelijkwaardig eigenaar en 8,92% minderheidseigenaar.



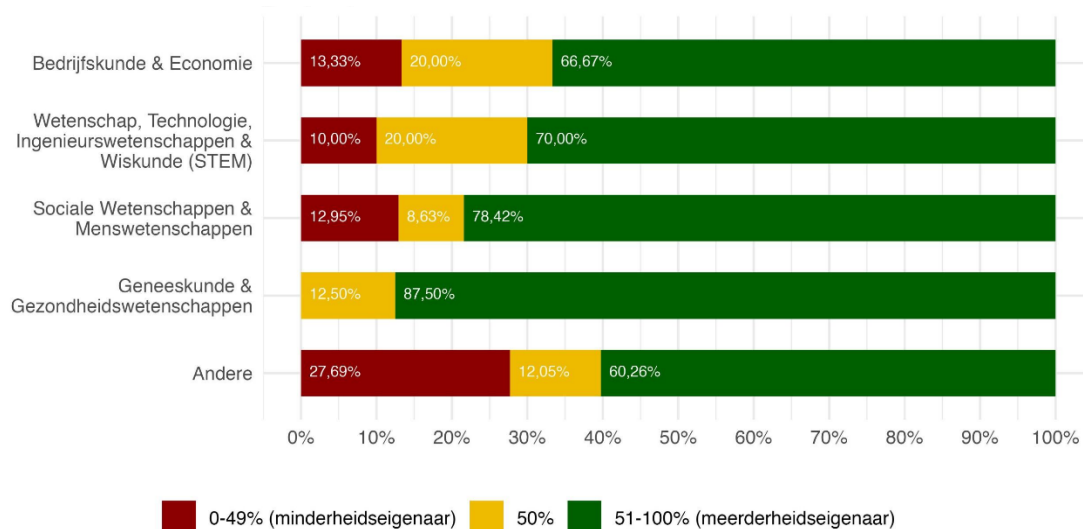
Figuur 95. Eigenaarsaandeel (actieve ondernemers)
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.

Mannelijke actieve ondernemers (77,81%) zijn vaker meerderheidseigenaar dan hun vrouwelijke tegenhangers (74,40%). De optie 50% eigenaar komt vaker voor bij vrouwelijke (17,75%) dan bij mannelijke (12,32%) actieve ondernemers.



Figuur 96. Eigenaarsaandeel (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.

Meerderheidseigenaarschap (51-100%) overheerst in alle studierichtingen, waarbij actieve ondernemers uit de studiedomeinen Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (87,50%) en Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (78,42%) de hoogste percentages meerderheidseigenaarschap rapporteren, gevolgd door STEM (70,00%) en Bedrijfskunde & Economie (66,67%). Actieve ondernemers uit STEM-richtingen (20,00%) en Bedrijfskunde & Economie (20,00%) hebben een relatief hogere vertegenwoordiging in de 50% eigenaarscategorie. Minderheidseigenaar (0-49%) komt het minst voor, met een vertegenwoordiging van 13,33% in Bedrijfskunde & Economie, 12,95% in Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen en 10,00% in STEM.

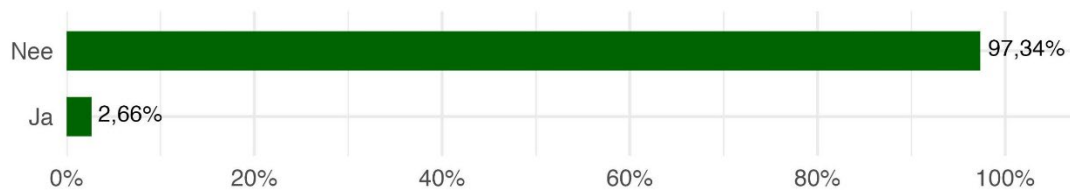


Figuur 97. Eigenaarsaandeel (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.

5.1.8. Durfkapitaal

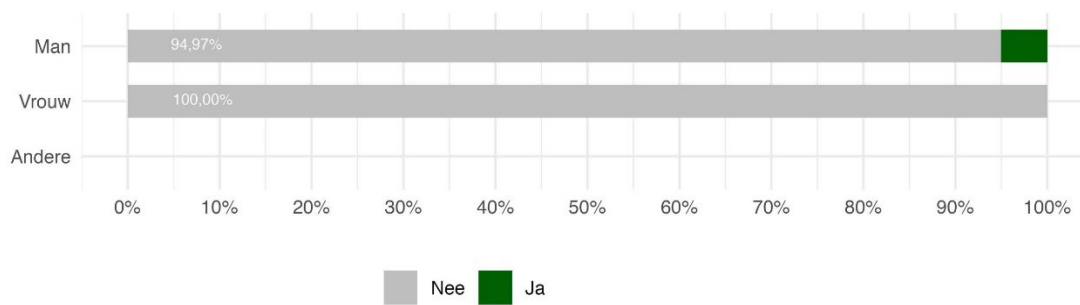
De enquête peilde naar het aantal actieve ondernemers dat durfkapitaal voor hun onderneming had gekregen. Actieve ondernemers konden 'ja' antwoorden als ze dergelijke financiering hadden gekregen en 'nee' als dat niet het geval was. De meeste actieve ondernemers (97,34%) geven aan dat ze geen

durfkapitaal hebben ontvangen, terwijl een klein deel (2,66%) bevestigde durfkapitaal te hebben ontvangen.



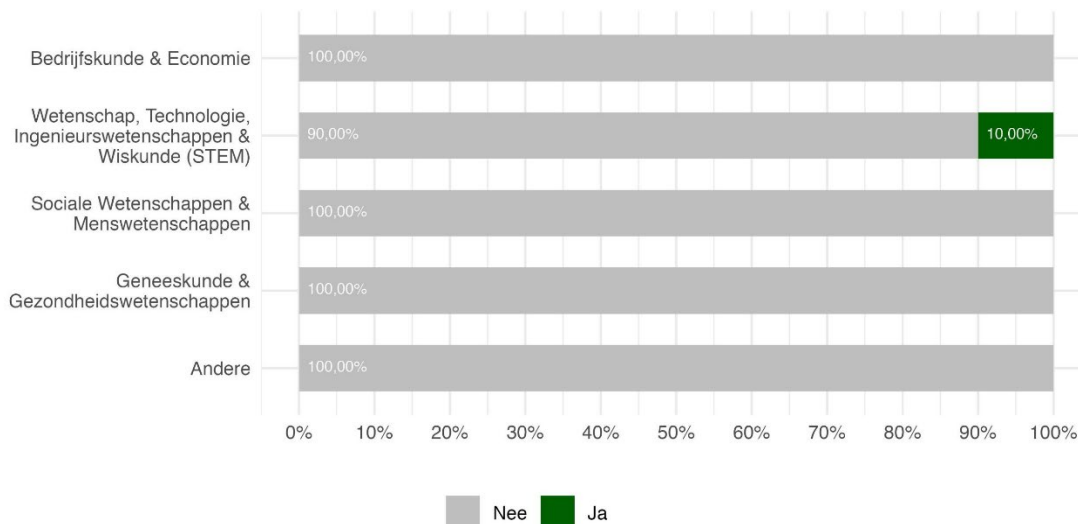
*Figuur 98. Durfkapitaal (actieve ondernemers)
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

Enkel mannelijke actieve ondernemers ontvingen durfkapitaal (5,03%).



*Figuur 99. Durfkapitaal (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

Onder de actieve ondernemers die durfkapitaal hebben ontvangen, bevinden zich alleen actieve ondernemers uit STEM-richtingen (10,00%). Geen enkele actieve ondernemer van Bedrijfskunde & Economie, Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen of Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen ontving durfkapitaal.

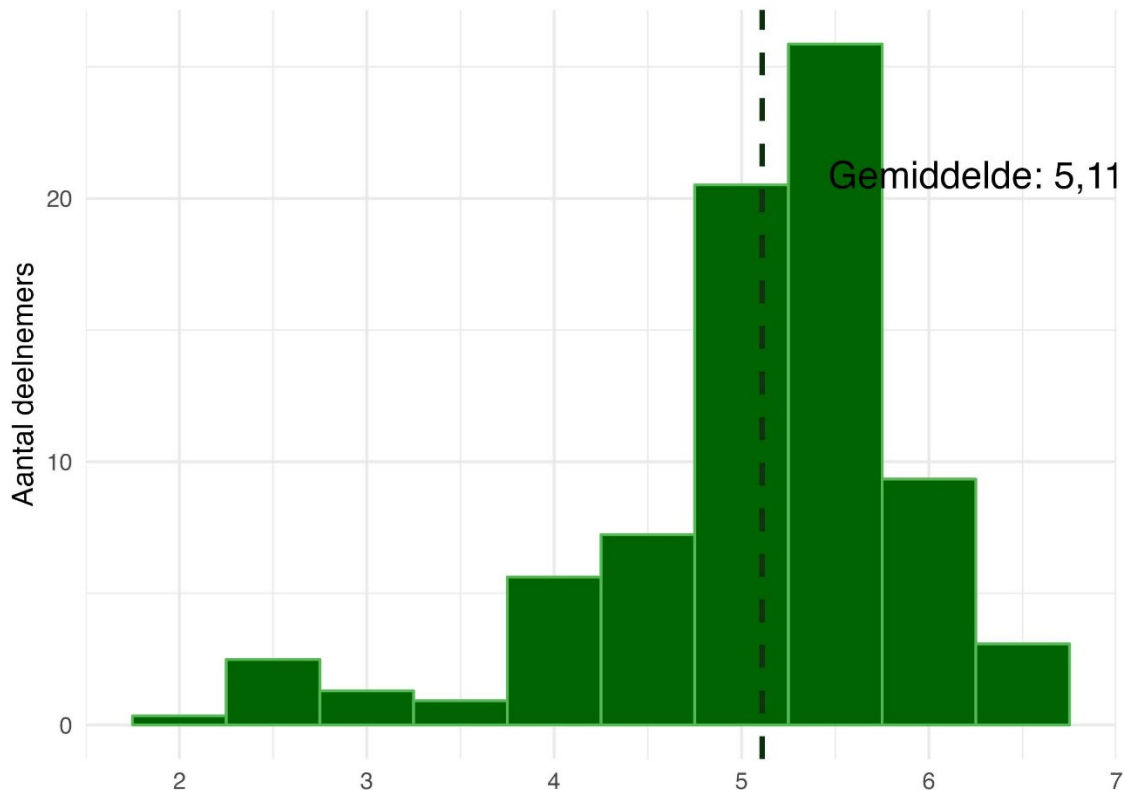


*Figuur 100. Durfkapitaal (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

5.1.9. Het genereren van ondernemingsideeën

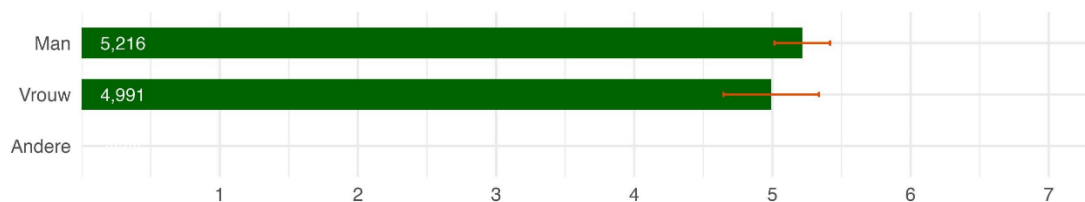
Het construct 'het genereren van ondernemingsideeën' onderzoekt de mate waarin actieve ondernemers een wetenschappelijke aanpak hanteren bij het ontwikkelen van nieuwe ondernemingsconcepten. Deze aanpak wordt gekenmerkt door het zoeken naar verschillende perspectieven, het vertrouwen op objectieve marktgegevens, het begrijpen van klantproblemen, het methodologisch vergelijken van alternatieven en het expliciet maken van de kernveronderstellingen van het ondernemingsidee (Zellweger & Zenger, 2022). Actieve ondernemers beoordeelden voor dit construct eveneens de *fit* tussen productkenmerken en marktbehoeften, de mate waarin ze ervoor zorgen dat hun ideeën inspelen op onbevredigde vragen uit de markt en de mate waarin ze voorrang geven aan klanttevredenheid boven persoonlijke voorkeuren. De items van dit construct werden gemeten met een zevenpunts-likertschaal (1 = sterk mee oneens; 7 = sterk mee eens), waarmee de neiging tot het hanteren van een dergelijke systematische aanpak wordt gemeten.

De verdeling van de scores onder actieve ondernemers ($n = 77$) toont een gemiddelde score van 5,11, wat duidt op een prominente voorkeur voor deze aanpak. De gegevens geven aan dat de meeste actieve ondernemers waarde hechten aan een rigoureuze, data-gestuurd proces bij het vormen van hun ondernemingsideeën. Ze zijn geneigd zich bezig te houden met een grondige marktanalyse, het afstemmen van oplossingen voor problemen en een zorgvuldige planning door middel van ondernemingsmodellen en waardeproposities.



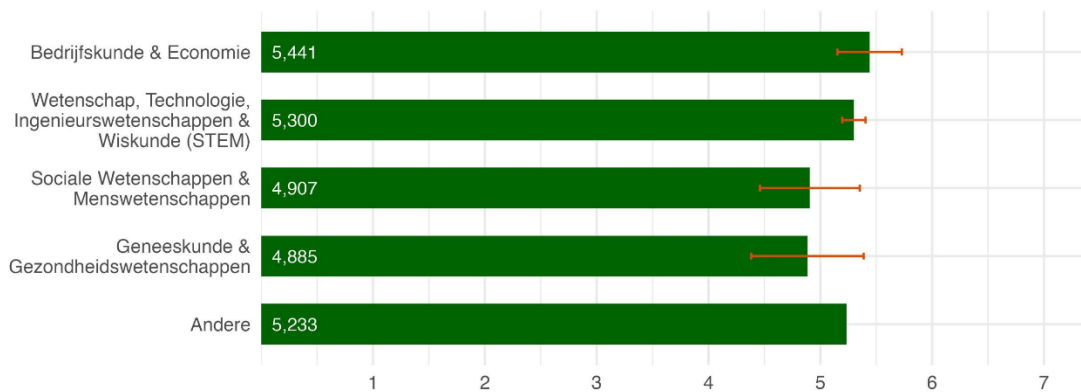
*Figuur 101. Het genereren van ondernemingsideeën (actieve ondernemers)
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

Wat betreft de geslachtsverschillen in gemiddelde scores, rapporteren zowel mannelijke (5,216) als vrouwelijke (4,991) actieve ondernemers dat ze sterk vasthouden aan een methodologische aanpak bij het genereren van ideeën, waarbij mannelijke actieve ondernemers iets hoger scoren.



*Figuur 102. Het genereren van ondernemingsideeën (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

Op basis van de gemiddelde scores vertonen actieve ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie (5,441) en STEM (5,3) een meer systematische aanpak vergeleken met actieve ondernemers uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (4,907) en Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (4,885).

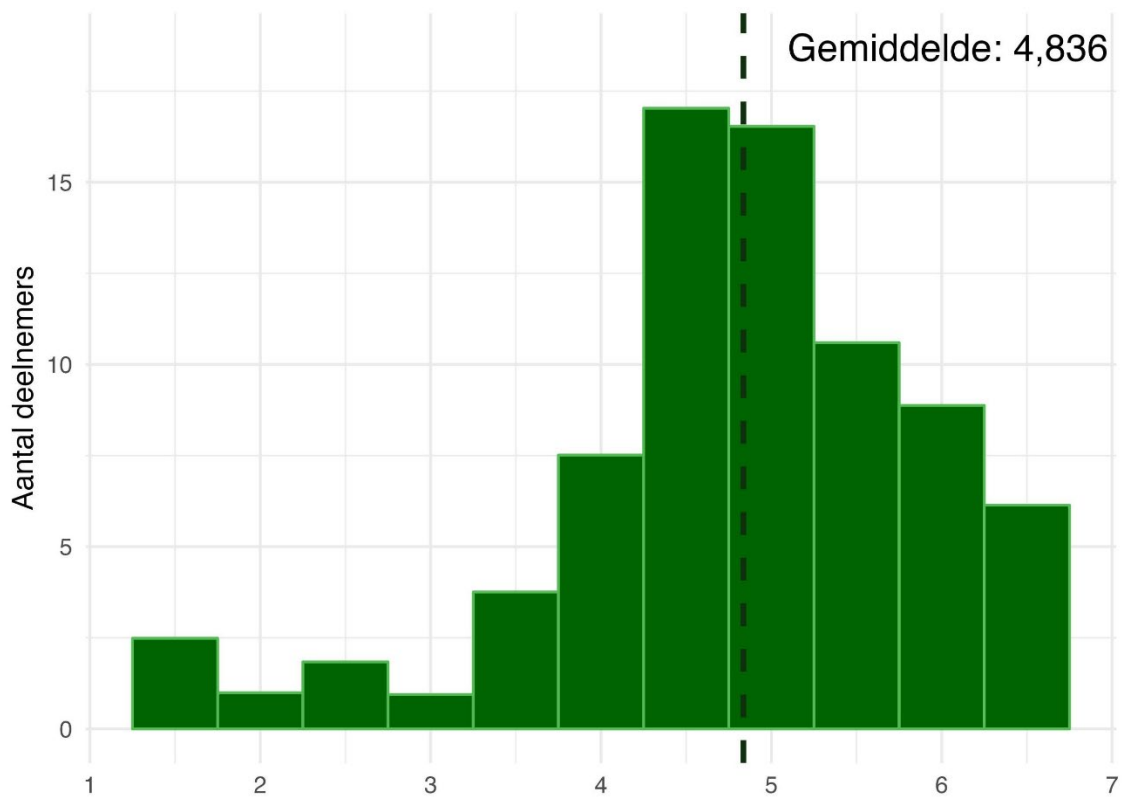


*Figuur 103. Het genereren van ondernemingsideeën (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

5.1.10. Validatie van ondernemingsidee

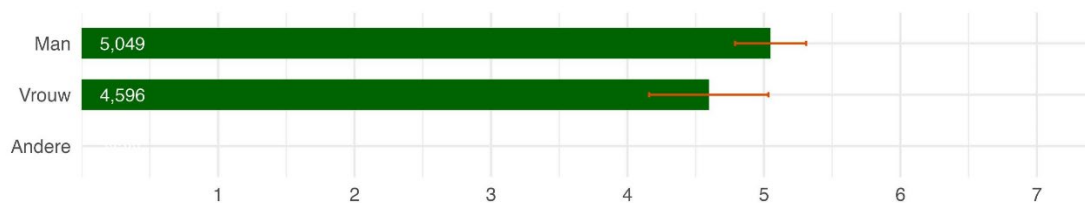
Het evalueren van ondernemingsideeën door middel van empirisch testen is een cruciaal onderdeel van ondernemerssucces. Dit concept onderstreept het belang van een methodologische aanpak om ondernemingsconcepten te valideren en de toetsing met wetenschappelijk onderzoek om de kansen op succes van hun onderneming te optimaliseren. Het benadrukt het belang van validatieprocessen om ondernemersbeslissingen te baseren op empirisch bewijs.

Met een gemiddelde score van 4,836 wordt gesuggereerd dat actieve ondernemers ($n = 77$) de noodzaak van empirisch onderzoek en het daaruit voortvloeiende leerproces enigszins erkennen. De relatief hoge score geeft aan dat de meeste actieve ondernemers het ermee eens zijn dat het empirisch testen van de kernveronderstellingen van hun ondernemingsideeën essentieel is voor succes en dat ze actief deelnemen aan dit proces. De antwoorden bevestigen het belang van het valideren van ondernemingshypothesen om de werkelijke waarde van het idee aan te tonen, en dat validatieprocessen niet (enkel) dienen om anderen te overtuigen (Soukhoroukova et al., 2012). Bovendien erkennen ondernemers het belang van testen met een voldoende grote en relevante steekproef om er zeker van te zijn dat de feedback de reactie van de doelmarkt weergeeft.



*Figuur 104. Validatie ondernemingsidee (actieve ondernemers)
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

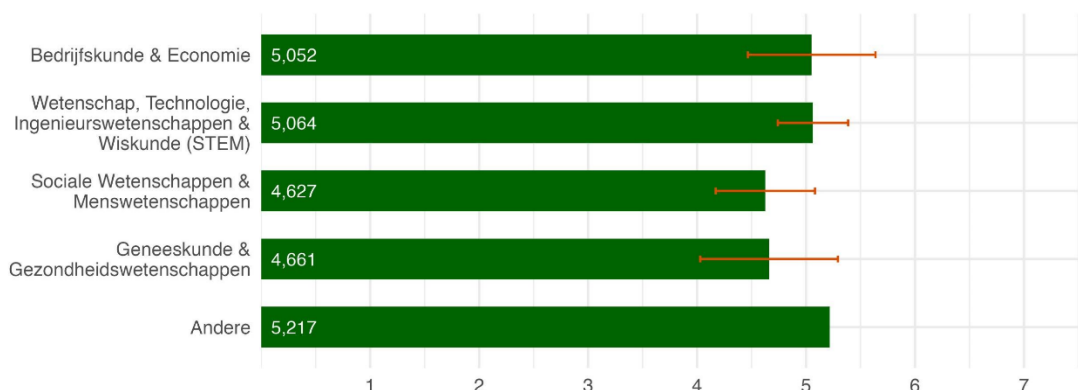
Mannelijke (5,049) actieve ondernemers scoren iets hoger dan hun vrouwelijke tegenhangers (4,596); beide geslachten geven echter aan dat ze betrokken zijn bij het testen en valideren van hun ondernemingsideeën.



*Figuur 105. Validatie ondernemingsidee (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

Wat de studiedomeinen betreft, scoren actieve ondernemers uit STEM-richtingen (5,064) het hoogste met een gemiddelde score van 5,064, op de voet gevolgd door actieve ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie (5,052), wat wijst op een zeer methodologische en empirische aanpak. Actieve

ondernemers uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen hadden de laagste gemiddelde score van 4,627, wat nog steeds boven het gemiddelde van de meetschaal ligt.

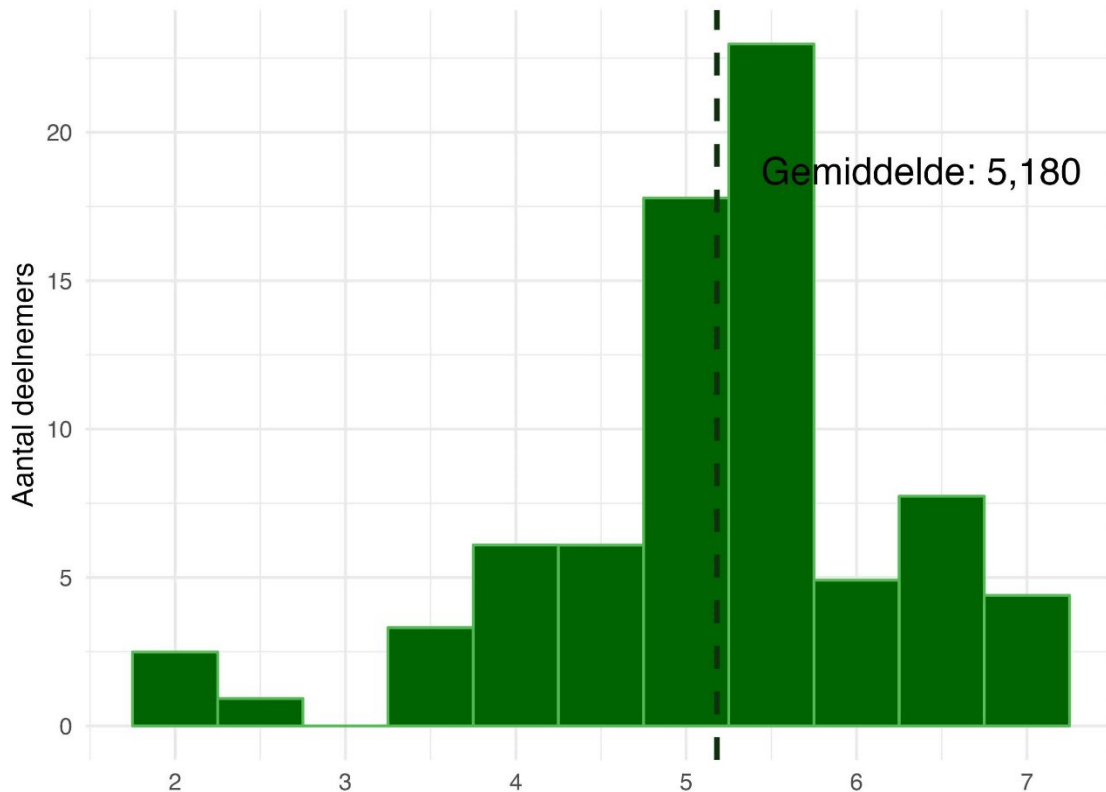


*Figuur 106. Validatie van ondernemingsidee (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

5.1.11. Ondernemingsideeën bijwerken

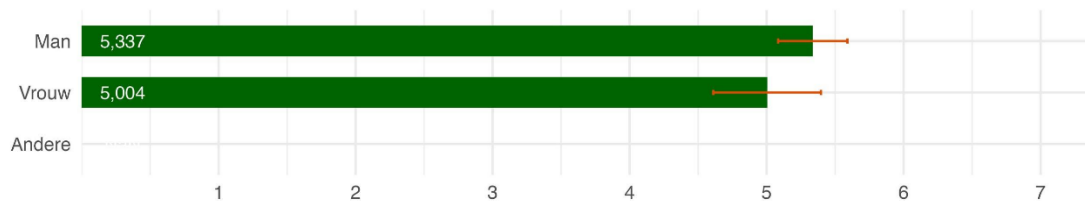
Ondernemerssucces hangt eveneens af van het iteratief verfijnen van ondernemingsideeën en het benutten van feedback (Wooten & Ulrich, 2017). Dit iteratief proces gaat niet alleen over incrementele verbeteringen, maar omvat ook koerswijzigingen of zelfs het opgeven van het oorspronkelijke ondernemingsidee wanneer dit niet langer aansluit bij de behoeften of omstandigheden van de markt. Bij de meting van het construct 'ondernemingsideeën updaten' wordt ook rekening gehouden met de responsiviteit van de actieve ondernemers op feedback, hun openheid voor verandering en hun strategische benadering omtrent het updaten van ondernemingsideeën om een betere product-markt fit en duurzame groei te bereiken.

Een gemiddelde score van 5,180 suggereert dat actieve ondernemers in hogescholen (n = 77) de noodzaak erkennen om proactief te zijn in het aanpassen van hun ondernemingsidee op basis van feedback die ze ontvangen van de markt.



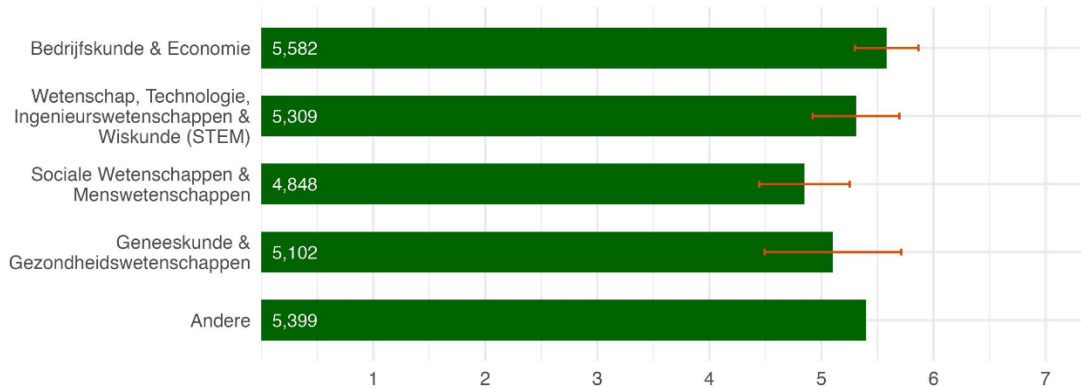
*Figuur 107. Ondernemingsidee bijwerken (actieve ondernemers)
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

Mannelijke actieve ondernemers (5,337) zijn iets proactiever in het bijwerken van hun ondernemingsideeën op basis van ontvangen feedback in vergelijking met vrouwelijke actieve ondernemers (5,004).



*Figuur 108. Ondernemingsidee bijwerken (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

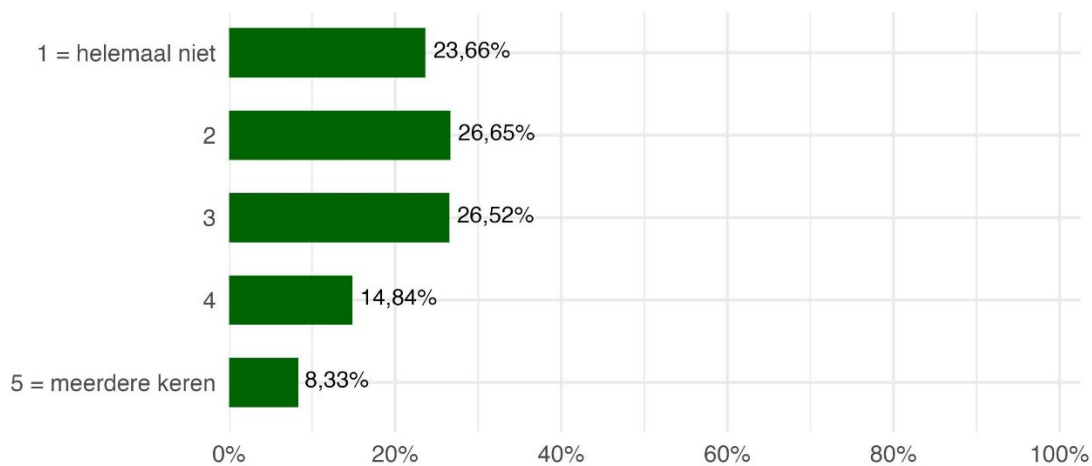
Actieve ondernemers uit de meeste studiedomeinen staan positief ten opzichte van het updaten van ondernemingsideeën, waarbij actieve ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie het hoogste scoren (5,582). Actieve ondernemers uit STEM volgen op de voet met een gemiddelde score van 5,309. Actieve ondernemers uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen hebben de laagste gemiddelde score (4,848).



*Figuur 109. Ondernemingsidee bijwerken (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

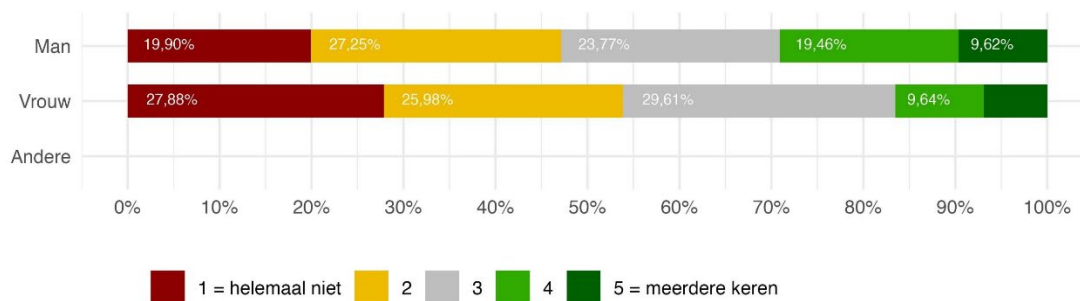
5.1.12. Koerswijzigingen van ondernemingsideeën

De actieve ondernemers rapporteren ook de frequentie waarmee ze hun ondernemingsideeën veranderen of omgooien ten opzichte van hun oorspronkelijke concept. Hiervoor werd een vraag in de enquête opgenomen over het veranderen van ondernemingsideeën, waarbij de actieve ondernemers konden kiezen uit vijf opties (1 = helemaal niet; 5 = meerdere keren). De meerderheid van de actieve ondernemers geeft aan enkele (26,52%) tot kleine (26,65%) wijzigingen aan te brengen in hun oorspronkelijke ondernemingsidee. Slechts een minderheid duidde een score 4 (14,84%) of 5 (8,33%) aan, wat staat voor meerdere substantiële wijzigingen.



*Figuur 110. Incidentie van koerswijzigingen van ondernemingsideeën (actieve ondernemers)
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

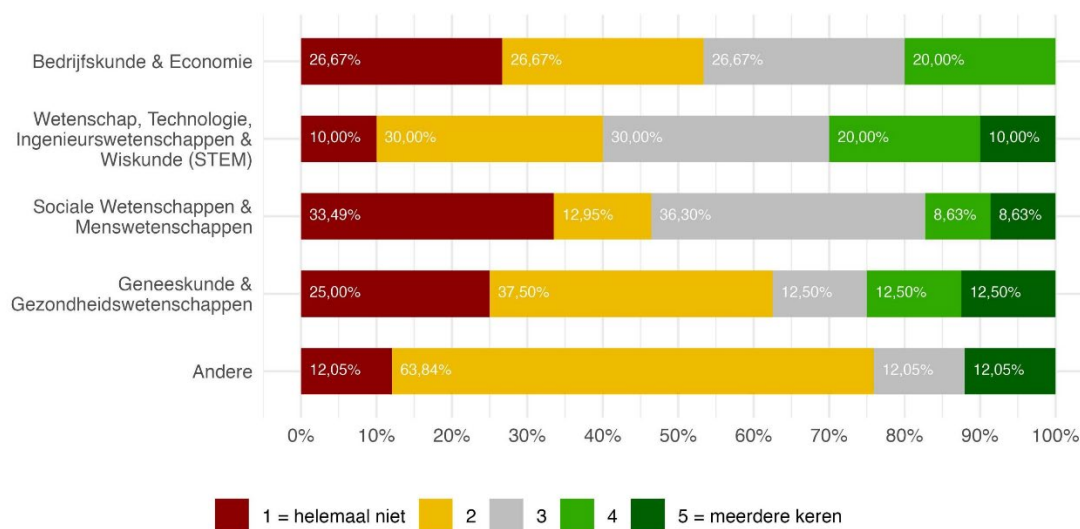
Mannelijke actieve ondernemers rapporteren een hogere frequentie van ideeënveranderingen of koerswijzigingen dan vrouwelijke actieve ondernemers: 29,08% van de mannelijke actieve ondernemers selecteert opties 4 of 5 (4 = 19,46%; 5 = 9,62%), tegenover 16,53% van de vrouwelijke actieve ondernemers (4 = 9,64%; 5 = 6,89%).



Figuur 111. Incidentie van koerswijzigingen van ondernemingsideeën (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht

Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.

Actieve ondernemers uit de studiedomeinen Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (12,50%) rapporteren het hoogste percentage van meerdere en substantiële koerswijzigingen van ondernemingsideeën. Daarentegen rapporteren relatief veel actieve ondernemers uit de studiedomeinen Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (33,49%) en Bedrijfskunde & Economie (26,67%) dat ze hun koers helemaal niet gewijzigd hadden.



Figuur 112. Incidentie van koerswijzigingen van ondernemingsideeën (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein

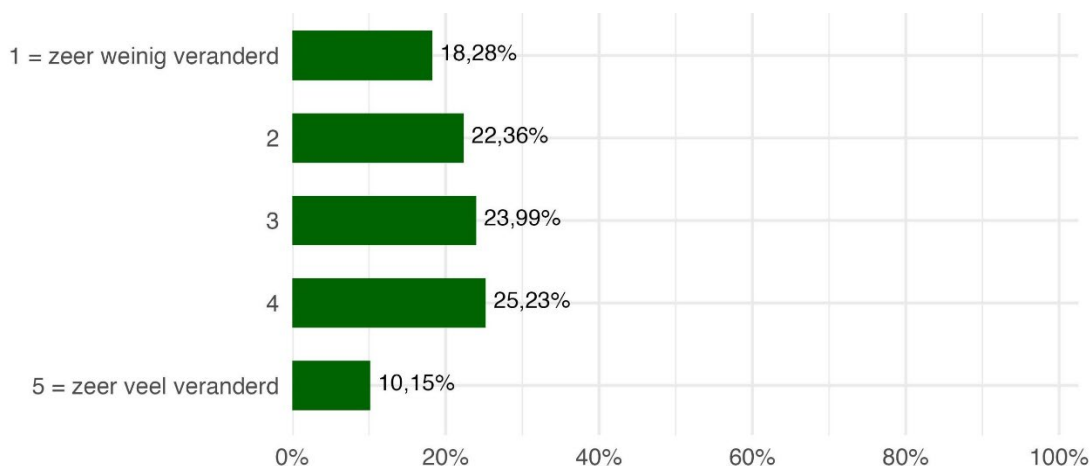
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.

5.1.13. Evolutie van ondernemingsideeën

Aan de actieve ondernemers uit de hogescholen werd gevraagd in welke mate hun ondernemingsideeën waren geëvolueerd sinds de start van hun onderneming. In de enquête werden de antwoorden verzameld met behulp van een vraag over de evolutie van ondernemingsideeën

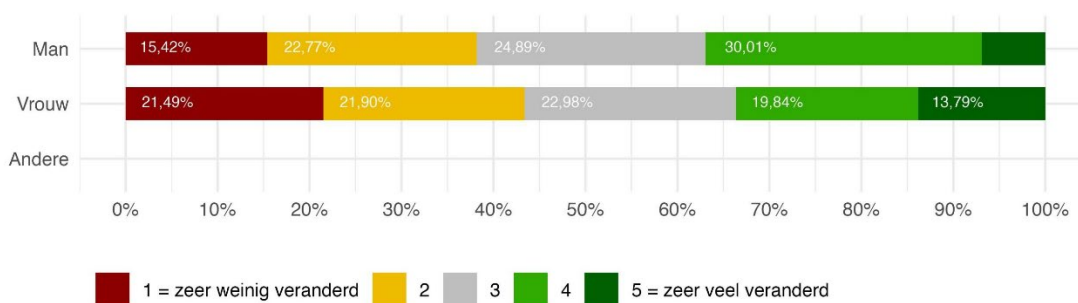
waarbij de actieve ondernemers konden kiezen uit vijf opties (1 = zeer weinig veranderd; 5 = zeer veel veranderd).

De meerderheid van actieve ondernemers geeft aan dat hun ideeën enigszins (optie 2) tot sterk (optie 4) zijn veranderd (optie 2 tot en met 4: 71,58%).



*Figuur 113. Evolutie van ondernemingsideeën (actieve ondernemers)
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

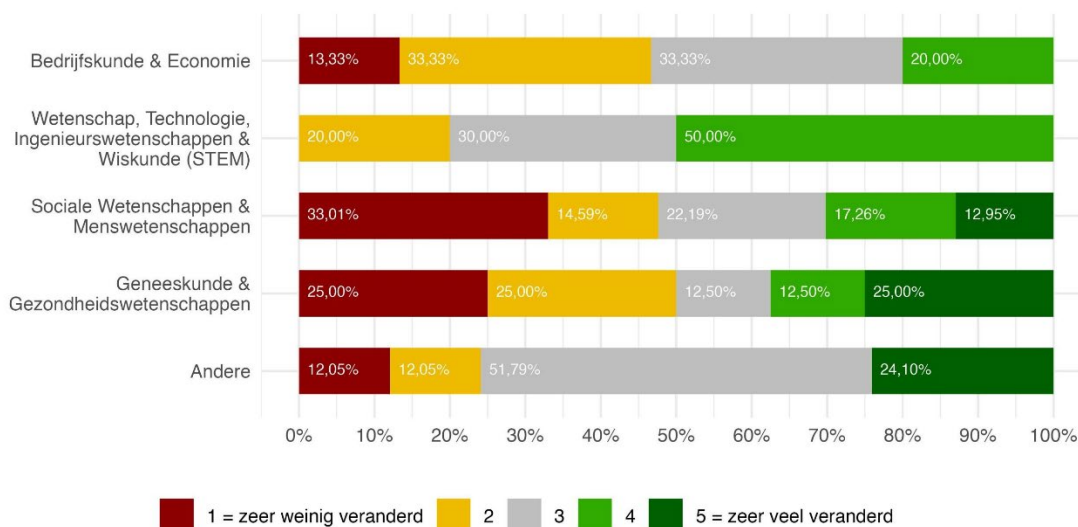
Vrouwelijke actieve ondernemers rapporteren hogere percentages aan de uiterste uiteinden van de schaal, met 21,49% die aangeeft zeer weinig veranderd te hebben en 13,79% die aangeeft zeer veel veranderd te hebben. Hun mannelijke tegenhangers rapporteren respectievelijk 15,42% en 6,91% aan de uiterste uiteinden van de schaal.



*Figuur 114. Evolutie van ondernemingsideeën (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

In vergelijking met andere studiedomeinen, veranderen actieve ondernemers uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen het minst vaak hun ondernemingsidee (33,01%). Daarentegen geven actieve ondernemers uit de Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (25%) het vaakst aan dat ze hun ondernemingsidee heel sterk hebben veranderd. Een totaal van 50% van de actieve

ondernemers uit STEM selecteert optie 4, waarmee ze aangeven dat hun idee redelijk sterk is veranderd.



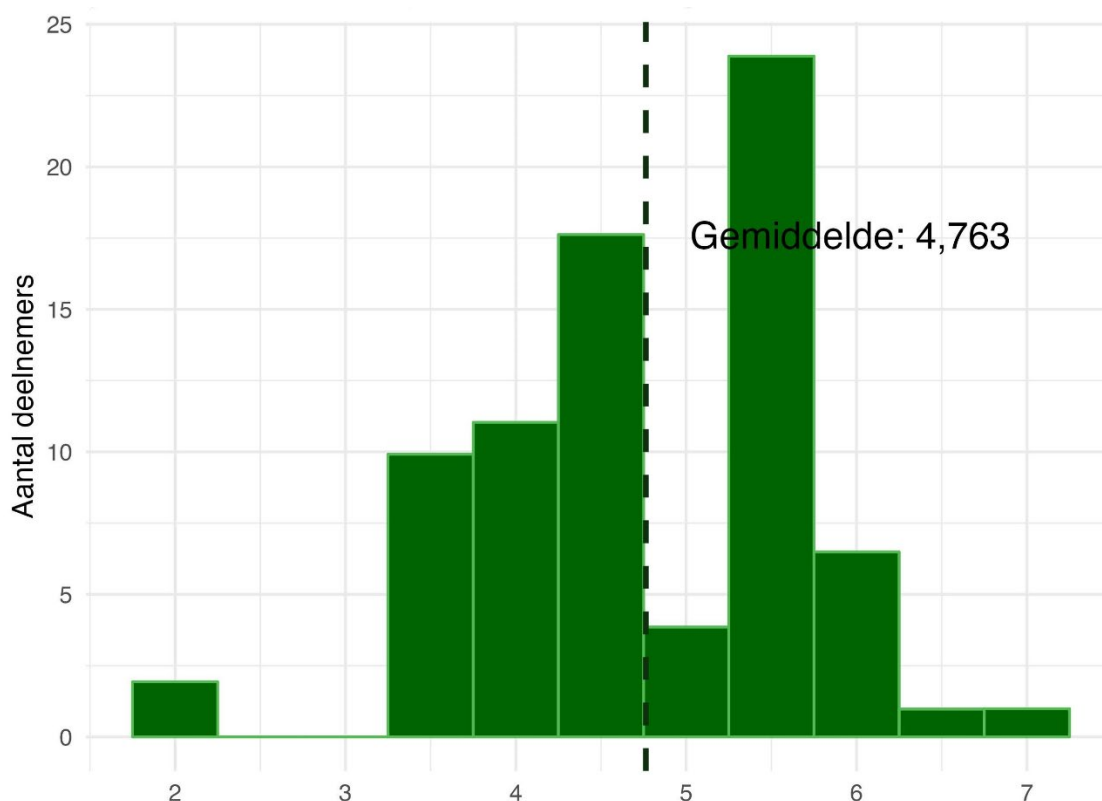
*Figuur 115. Evolutie van ondernemingsideeën (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

5.1.14. Efficiënte startup-methodologie

Het concept van een 'minimaal levensvatbaar product' (*Minimum Viable Product*, afgekort als MVP) is uitgegroeid tot een hoeksteen voor zowel startende als gevestigde ondernemingen en maakt een snelle markttoegang mogelijk met een product dat net genoeg functies heeft om 'early adopters'⁷ tevreden te stellen. De MVP-benadering gaat niet alleen over het minimaliseren van kosten en tijd die gepaard gaan met productontwikkeling, het is eveneens een strategisch middel om te leren over de behoeften en voorkeuren van klanten door snel feedback van de markt te verkrijgen, waardoor het risico op marktfalen wordt verkleind (Ries, 2011). Deze efficiënte startup-methodologie moedigt ondernemers aan om snel een product te lanceren, gebaseerd op de kernfunctionaliteiten die het belangrijkste probleem van een doelgroep oplossen, om vervolgens het product aan de hand van een iteratief proces dat gebaseerd is op gebruikersfeedback te optimaliseren (Blank, 2013).

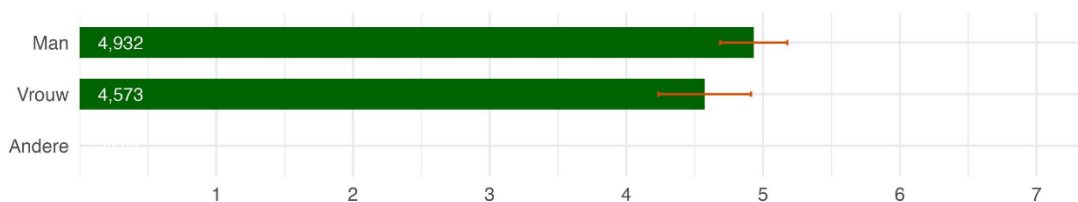
Actieve ondernemers uit hogescholen (n = 77) vertonen een gematigde neiging tot het toepassen van de efficiënte startup-methodologie, met een gemiddelde score van 4,763. Deze score geeft aan dat actieve ondernemers de snelheid en flexibiliteit in productontwikkeling, het testen en itereren enigszins waarderen, maar het toont ook aan dat er een zekere voorzichtigheid is ten aanzien van deze aanpak, en heel wat actieve ondernemers de efficiënte startup filosofie afwegen t.o.v. de behoefte aan een diepgaander en grondiger productontwikkelingsproces.

⁷ Een early adopter (letterlijk, een vroege aanvaarder) is iemand die een bepaald product, een bepaalde dienst, of een bepaalde technologie begint te gebruiken voor de grote massa.



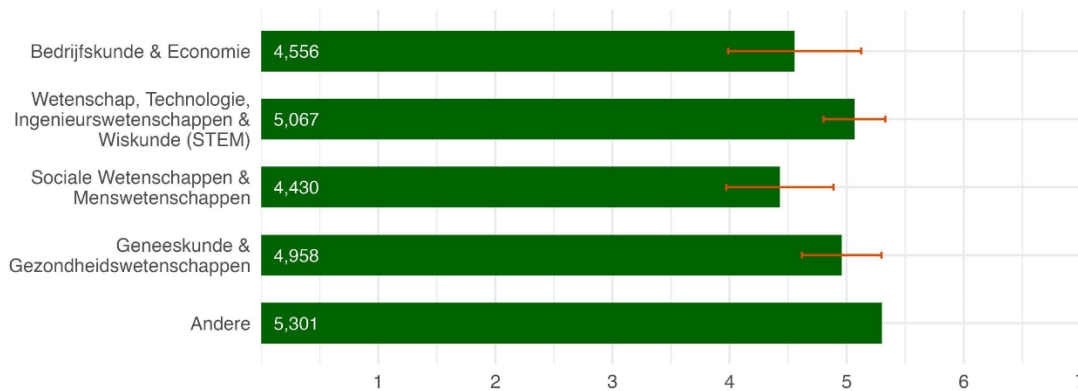
*Figuur 116. Efficiënte startup-methodologie (actieve ondernemers)
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

De antwoorden op basis van geslacht, aan de hand van de gemiddelde scores, geven aan dat mannelijke (4,932) en vrouwelijke (4,573) actieve ondernemers enigszins vergelijkbaar zijn in hun streven om de efficiënte startup-methodologie te volgen, waarbij mannelijke actieve ondernemers een iets hogere gemiddelde score rapporteren.



*Figuur 117. Efficiënte startup-methodologie (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

Op basis van het studiedomein scoren actieve ondernemers uit STEM-richtingen (5,067), gevolgd door actieve ondernemers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (4,958) het hoogst (gemiddelde scores) op het toepassen van de efficiënte startup-methodologie. Actieve ondernemers uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen scoren het laagste (4,430).

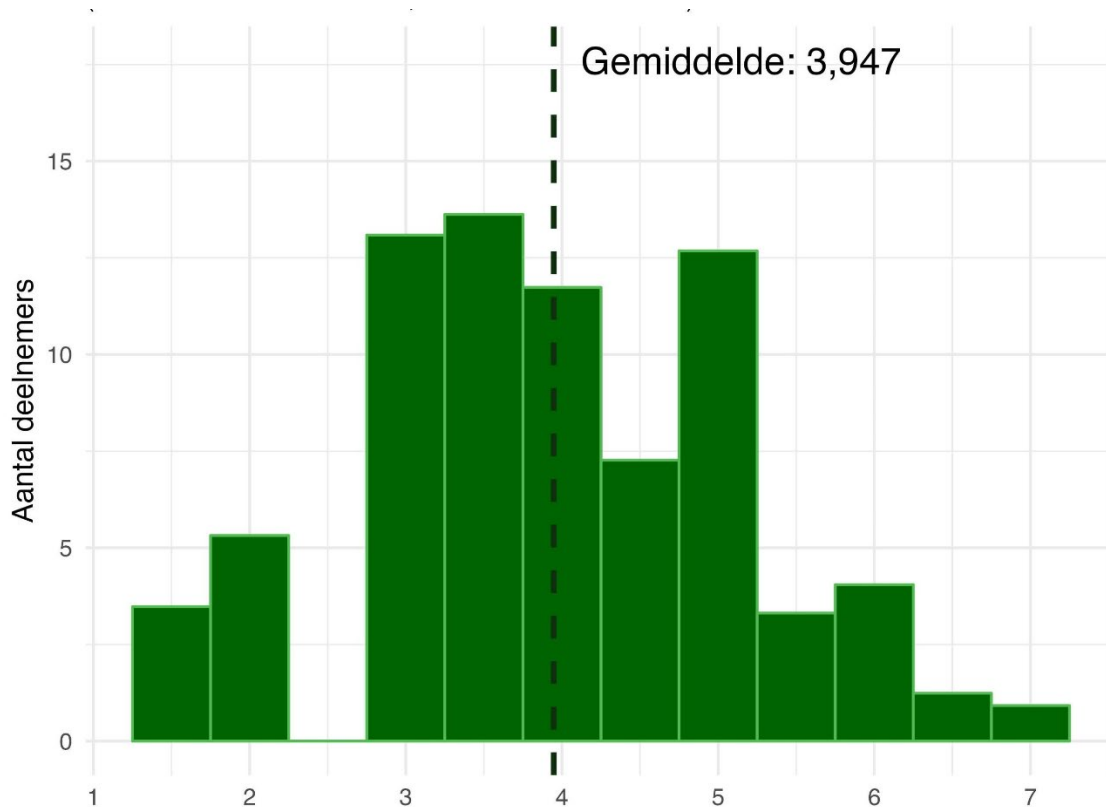


*Figuur 118. Efficiënte startup-methodologie (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

5.1.15. Causaliteitslogica van ondernemerschap

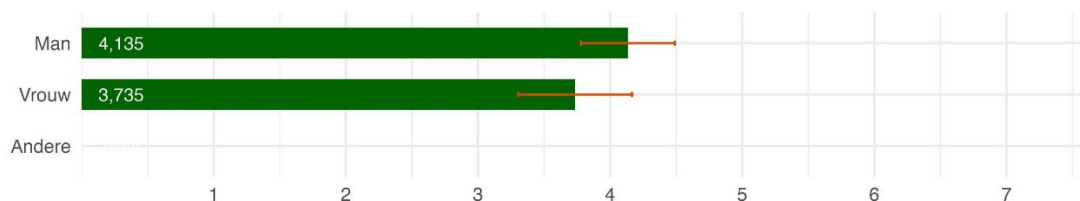
Causaliteit, op het gebied van ondernemerschap, verwijst naar het proces waarbij ondernemers hun ondernemingen opzetten op basis van een oorzaak-en-gevolg logica en hiervoor nauwgezet plannen en strategieën ontwikkelen om vooraf bepaalde doelen te bereiken (Sarasvathy, 2001). Op basis van een zevenpunts-likertschaal (1 = sterk mee oneens; 7 = sterk mee eens) konden actieve ondernemers op verschillende uitspraken aangeven in welke mate ze causaliteitslogica toepassen tijdens hun ondernemerstraject. Deze omvatten uitspraken die handelen over topics zoals ‘het ontwerpen en plannen van ondernemingsstrategieën’ en ‘het onderzoeken en selecteren van doelmarkten en het uitvoeren van zinvolle concurrentieanalyses’.

Uit de gegevens blijkt een gemiddelde respons van 3,947, wat duidt op een gematigde instemming met de uitspraken over causaliteitslogica.



*Figuur 119. Causaliteitslogica (actieve ondernemers)
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

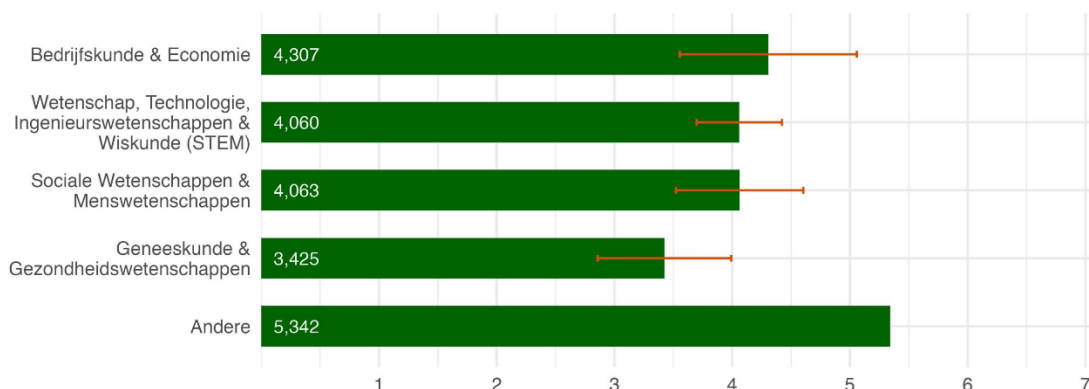
Mannelijke actieve ondernemers blijken een hogere gemiddelde score (4,135) te hebben met betrekking tot de causaliteitslogica in vergelijking met hun vrouwelijke collegae (3,735). Dit geeft aan dat mannelijke actieve ondernemers meer geneigd zijn om zorgvuldig te plannen en strategieën uit te stippelen om de vooraf bepaalde doelen van hun zakelijke onderneming te bereiken.



*Figuur 120. Causaliteitslogica (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

Op basis van het studiedomein passen actieve ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie (4,307) het vaakst de causaliteitslogica toe, terwijl actieve ondernemers uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (4,063), STEM (4,060) en Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (3,425)

minder geneigd zijn om de causaliteitslogica toe te passen. Dit duidt op variatie in ondernemersbenaderingen tussen disciplines.

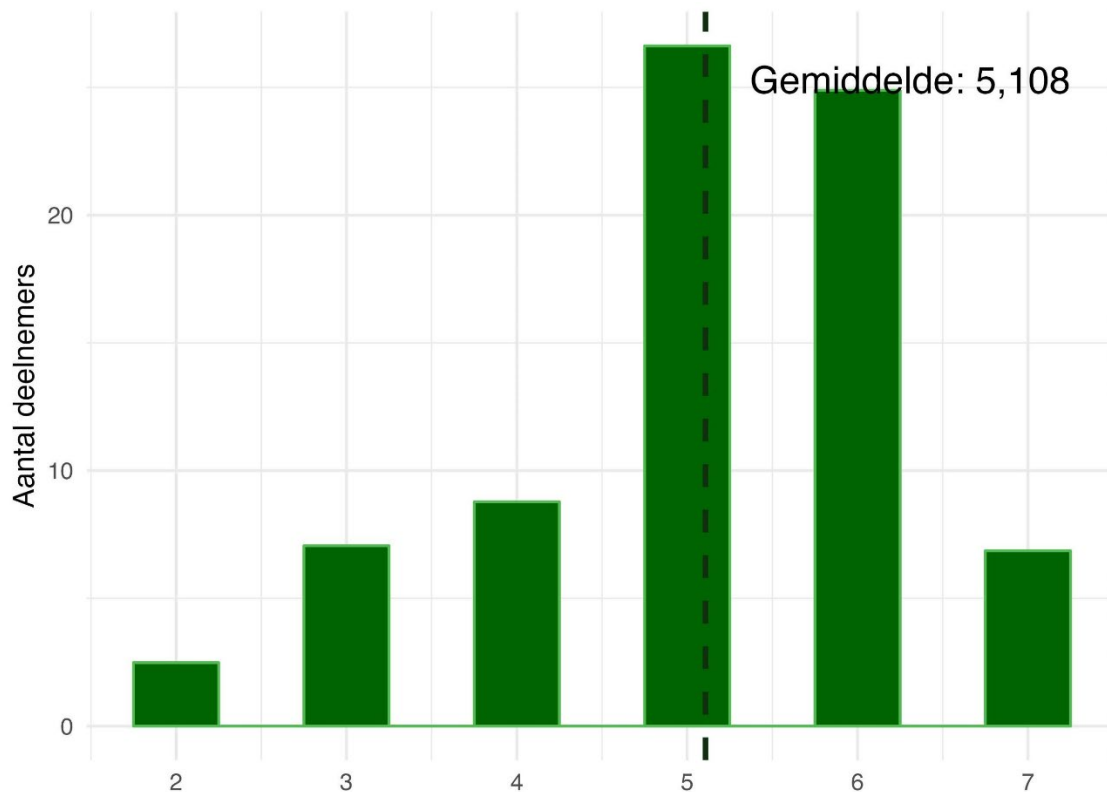


*Figuur 121. Causaliteitslogica (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

5.1.16. Ondernemende alertheid

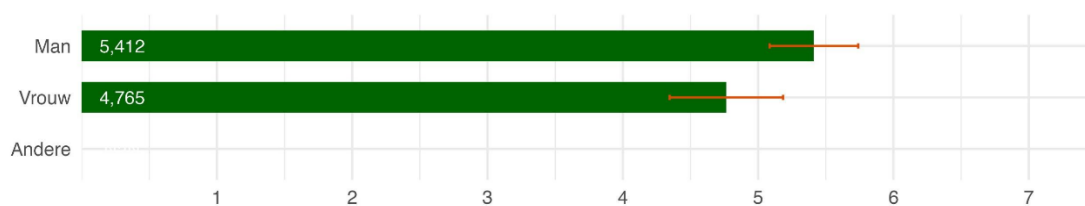
Ondernemende alertheid werd door Kirzner (1973) geïntroduceerd als een sleutelfactor in het herkennen van kansen die anderen over het hoofd zien. Deze alertheid is bijzonder relevant in de context van studentondernemerschap, waar actieve ondernemers vaak in de voorhoede staan van opkomende trends en technologieën (Tang et al., 2012). Dit concept werd gemeten door na te gaan of actieve ondernemers een buikgevoel hebben voor potentiële kansen, en dit aan de hand van een zevenpunts-likertschaal (1 = sterk mee oneens; 7 = sterk mee eens).

Een gemiddelde score van 5,108 duidt op een neiging tot hoge alertheid onder de actieve ondernemers aan de hogescholen.



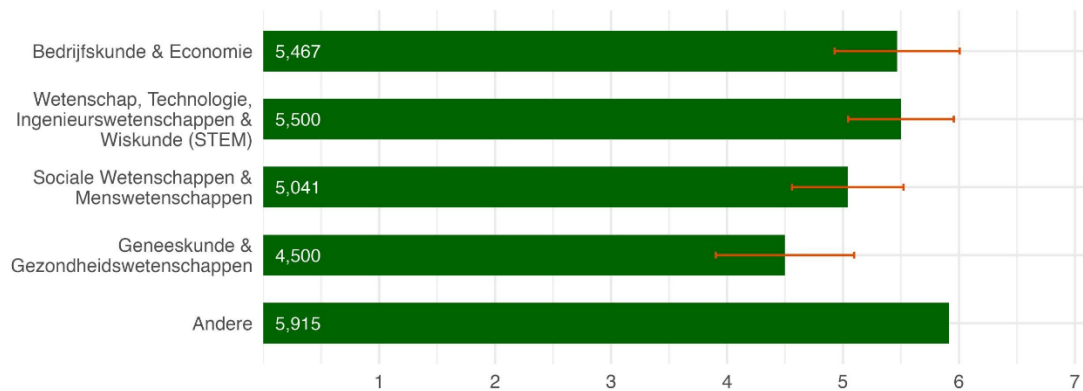
*Figuur 122. Ondernemende alertheid (actieve ondernemers)
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

Wat geslacht betreft, geven mannelijke actieve ondernemers (5,412) gemiddeld een iets hoger niveau van alertheid aan in vergelijking met vrouwelijke actieve ondernemers (4,765).



*Figuur 123. Ondernemende alertheid (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

Op basis van het studiedomein scoren actieve ondernemers uit STEM (5,500) de hoogste gemiddelde score, gevolgd door actieve ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie (5,467). Het domein met de laagste gemiddelde score is Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (4,500).

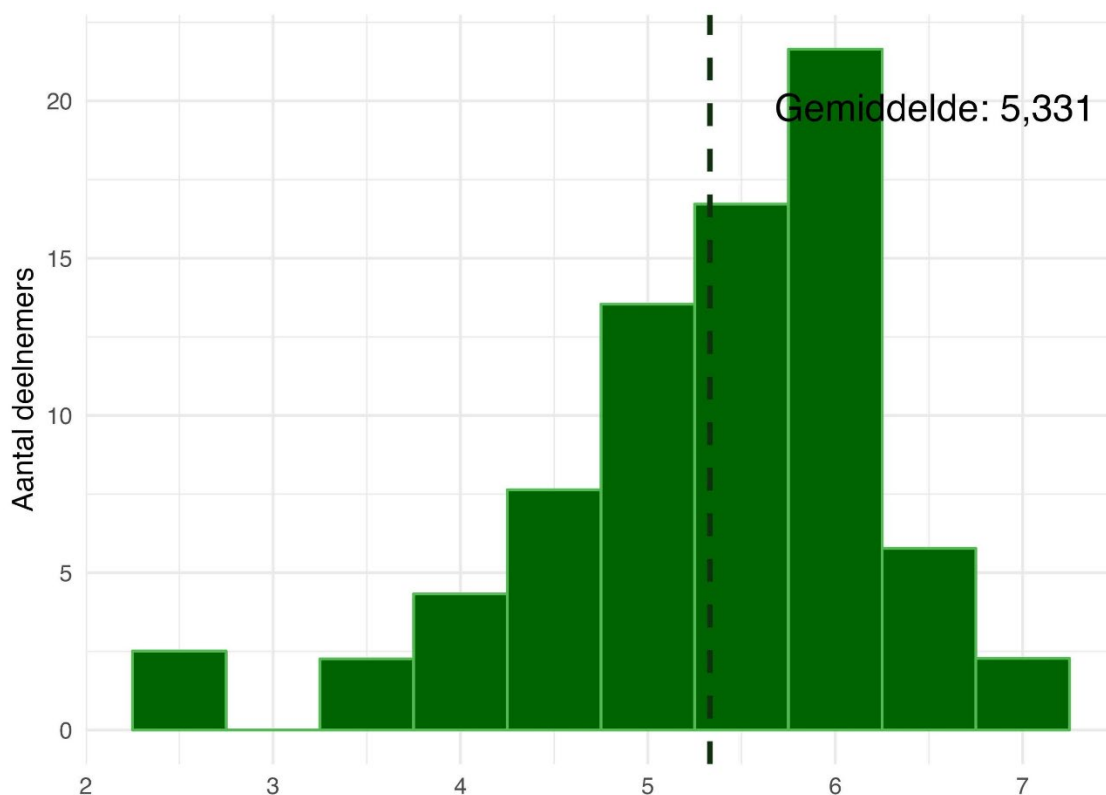


*Figuur 124. Ondernemende alertheid (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

5.1.17. Domeinspecifieke kennis

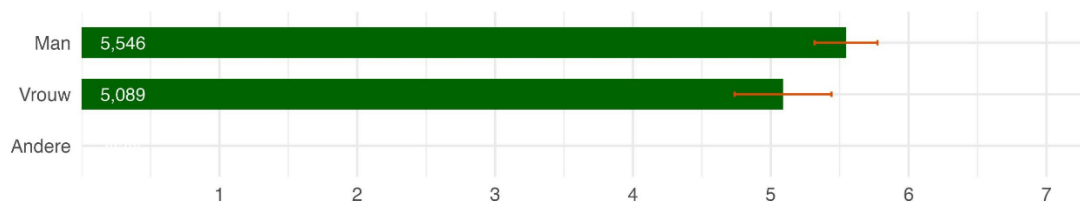
Domeinspecifieke kennis is een belangrijke factor om ondernemingssucces te voorspellen en vormt de basis om opportuniteiten te herkennen en effectief te benutten (Shane, 2000). Wanneer studenten erin slagen om domeinspecifieke kennis te integreren met ondernemende alertheid, dan vormt dit een krachtige combinatie waarmee innovatie gestimuleerd kan worden en concurrentievoordeel uitgebouwd kan worden (Dimov, 2007). Domeinspecifieke kennis werd bevraagd met behulp van een zevenpunts-likertschaal (1 = sterk mee oneens; 7 = sterk mee eens). Deze schaal ging na of actieve ondernemers ‘de behoeften van hun klanten en de technologie die ze voor hun product gebruiken’ effectief kenden.

Een gemiddelde score van 5,331 geeft aan dat actieve ondernemers aan hogescholen vinden dat ze een grote domeinspecifieke kennis hebben.



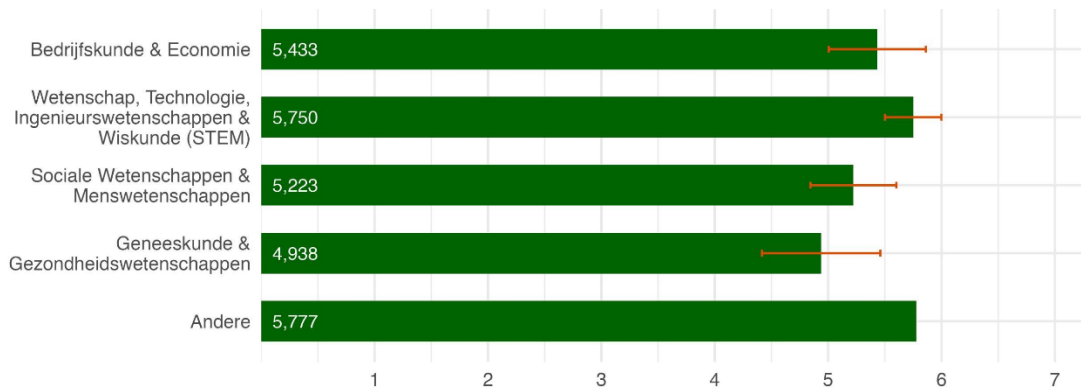
*Figuur 125. Domeinspecifieke kennis (actieve ondernemers)
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

Mannelijke actieve ondernemers (5,546) scoren gemiddeld hoger op domeinspecifieke kennis dan vrouwelijke actieve ondernemers (5,089).



*Figuur 126. Domeinspecifieke kennis (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

Over alle studiedomeinen heen, scoren actieve ondernemers uit STEM-richtingen (5,750) het hoogste op domeinspecifieke kennis. Actieve ondernemers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen geven met 4,938 de laagste score op domeinspecifieke kennis aan.

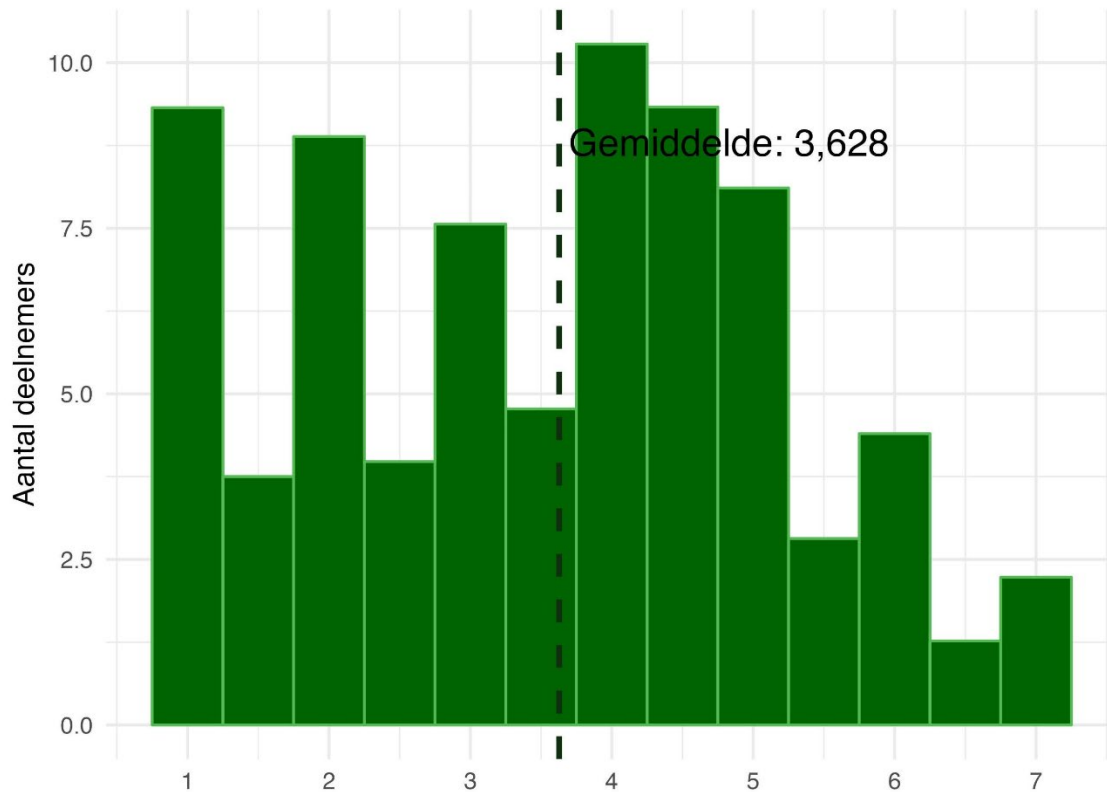


*Figuur 127. Domeinspecifieke kennis (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

5.1.18. Sociale en milieuprestaties

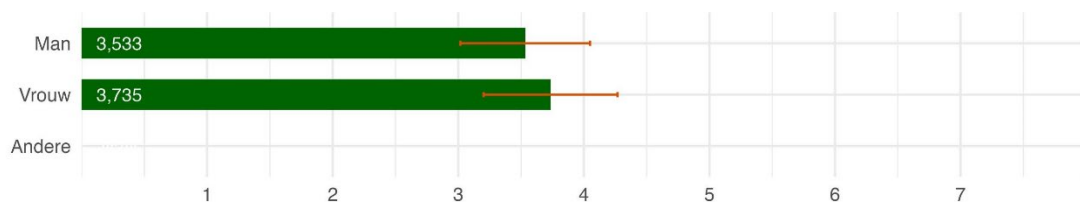
Waar ondernemingsprestaties traditioneel bekeken werden vanuit louter financieel oogpunt, worden deze vandaag steeds vaker door een bredere lens bekeken, met inbegrip van sociale en milieuprestaties (Busch & Friede, 2018). Dit bredere perspectief erkent dat het succes van een onderneming niet alleen wordt bepaald door financiële maatstaven, maar ook door de bijdragen aan de maatschappij en het milieu (Pham et al., 2022). Aan de hand van verschillende stellingen werden actieve ondernemers gevraagd naar de aandacht die ze besteden aan sociale en milieuprestaties binnen hun onderneming met behulp van een zevenpunts-likertschaal (1 = sterk mee oneens; 7 = sterk mee eens). Voorbeelden van deze stellingen zijn of hun onderneming bijdraagt aan campagnes en projecten die het welzijn van de samenleving bevorderen' en 'gericht zijn op duurzame groei die rekening houdt met toekomstige generaties'.

De gegevens vertonen een gemiddelde score van 3,628. Dit wijst erop dat actieve ondernemers in hogescholen een gematigde tendens hebben om sociale- en milieuprestaties mee te nemen in de evaluatie (prestaties) van hun onderneming.



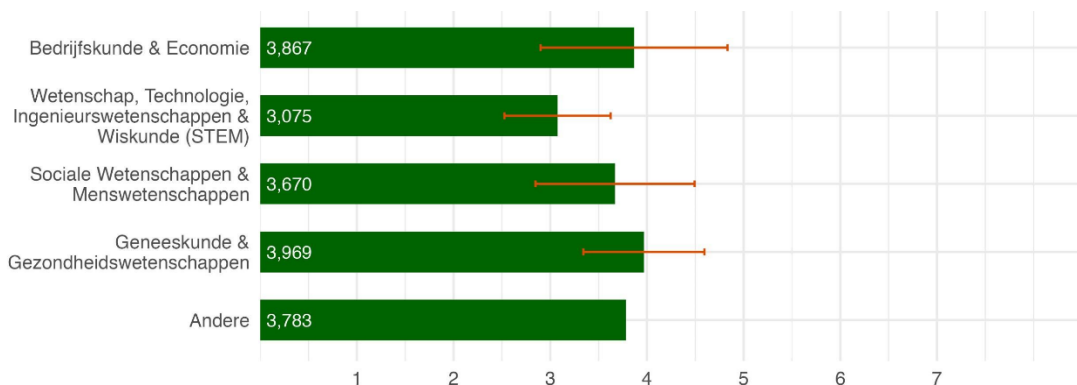
*Figuur 128. Sociale en milieuprestaties (actieve ondernemers)
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

Op basis van geslacht scoren vrouwelijke (3,735) actieve ondernemers gemiddeld iets hoger dan hun mannelijke collega's (3,533), wat suggereert dat vrouwen iets meer aandacht hebben voor sociale en milieuprestaties binnen hun onderneming.



*Figuur 129. Sociale en milieuprestaties (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

Op basis van studiedomein geven actieve ondernemers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen de hoogste gemiddelde score (3,969) aan, hoewel enkel het verschil met actieve ondernemers uit STEM-richtingen iets groter lijkt te zijn (3,075).

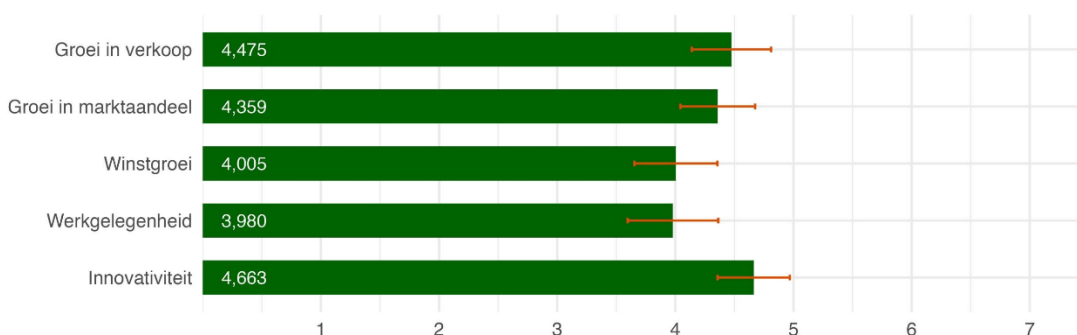


*Figuur 130. Sociale en milieuprestaties (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

5.1.19. Ondernemingsprestaties

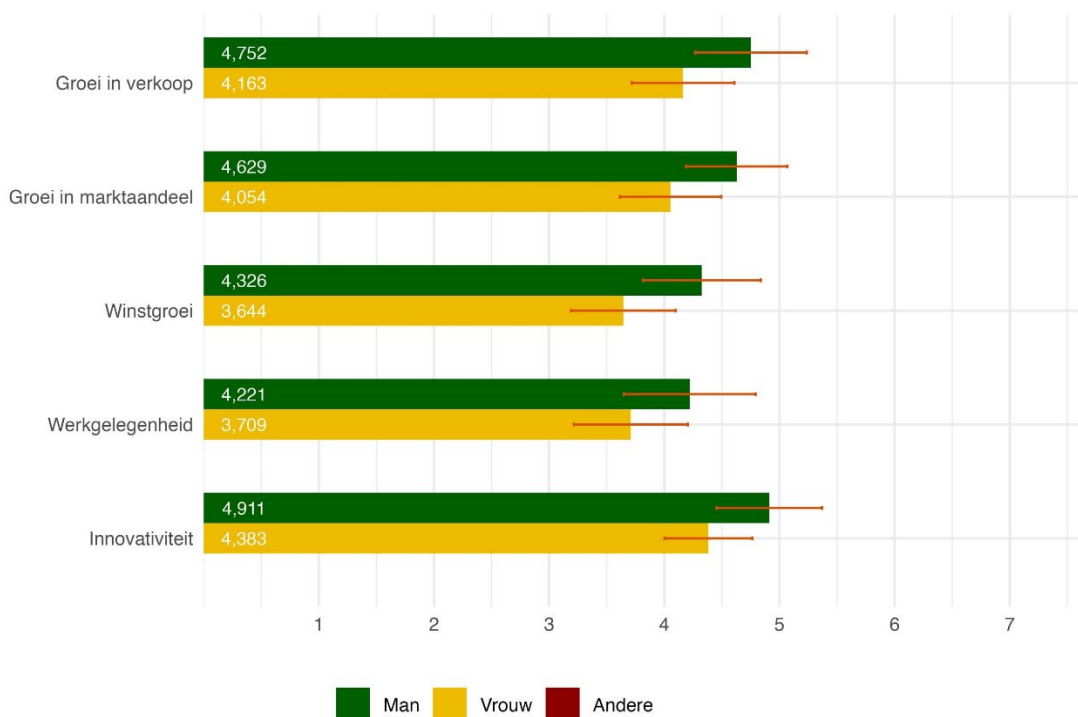
De actieve ondernemers werden ook gevraagd om de prestaties van hun ondernemingen te vergelijken met deze van hun concurrenten, en dit op basis van verschillende traditionele prestatie-indicatoren. Deze indicatoren omvatten 'groei in verkoop', 'groei in marktaandeel', 'winstgroei', 'werkgelegenheid' en 'innovativiteit'. De actieve ondernemers konden hun antwoorden aanduiden op een zevenpunts-likertschaal (1 = veel slechter; 7 = veel beter), waarbij een hogere score duidt op een betere prestatie dan die van de concurrenten.

Op basis van de gemiddelde scores kan gesteld worden dat de actieve ondernemers zichzelf een eerder matige score (i.e., even goed als hun concurrenten) op de meeste prestatie-indicatoren toekennen, met als sterkste indicatoren innovativiteit (4,663), groei in verkoop (4,475) en groei in marktaandeel (4,359). De prestaties op het gebied van winstgroei (4,005) en werkgelegenheid (3,980) scoren het laagste.



*Figuur 131. Ondernemingsprestaties vergeleken met concurrenten (actieve ondernemers)
Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.*

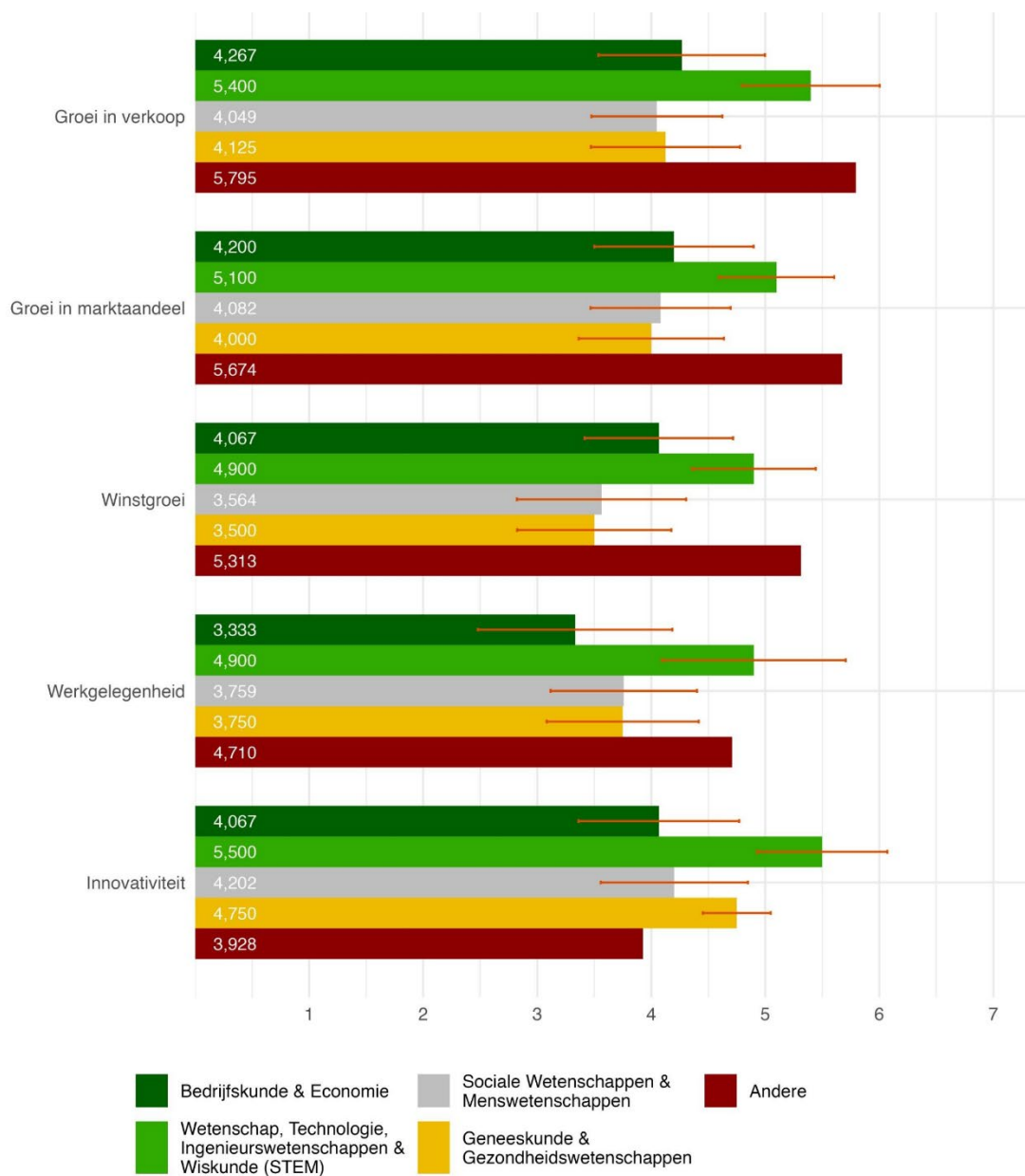
Mannelijke actieve ondernemers geven een hogere gemiddelde score op alle dimensies dan vrouwelijke actieve ondernemers, met als hoogste dimensie innovativiteit (4,911) en als laagste werkgelegenheid (4,221). Hoewel vrouwelijke actieve ondernemers lagere scores geven op alle dimensies, geven zij ook de hoogste gemiddelde score aan innovativiteit (4,383). Bij de vrouwelijke actieve ondernemers scoort winstgroei (3,644) het laagste.



Figuur 132. Ondernemingsprestaties vergeleken met concurrenten (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht

Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.

Over alle studiedomeinen heen geven actieve ondernemers uit STEM-richtingen zichzelf hogere gemiddelde scores op alle prestatie-indicatoren, in vergelijking met actieve ondernemers uit andere studiedomeinen. Als we nakijken waar hun onderneming volgens hen het hoogste op scoort, is dit vooral op innovativiteit (5,500) gevolgd door groei in verkoop (5,400), groei in marktaandeel (5,100), winstgroei (4,900), en werkgelegenheid (4,900). Interessant is dat actieve ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie zichzelf hoger scoren op winstgroei (4,067) dan op werkgelegenheid (3,333) terwijl we net de omgekeerde resultaten zien bij actieve ondernemers uit de andere studiedomeinen. In de andere studiedomeinen scoren de actieve ondernemers hun onderneming hoger of gelijk op werkgelegenheid, dan op winstgroei.



Figuur 133. Ondernemingsprestaties vergeleken met concurrenten (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein

Ga naar Tabel 3 voor informatie over de steekproefomvang.

Hoofdstuk 6. Niet-ondernemers

Gewogen		Niet-ondernemers
Alle		406
Geslacht		
	Man	174
	Vrouw	227
	Andere	5
Studiedomein		
	Bedrijfskunde & Economie	103
	STEM	91
	Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen	146
	Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen	66
	Andere	0

Tabel 4. Beschrijvende statistiek: niet-ondernemers

Volgens de classificatie van GUESSS zijn niet-ondernemers studenten die, op het moment dat ze de enquête invulden, geen eigen onderneming hadden en die ook niet bezig waren met het opzetten van een eigen onderneming.

Volgens de GUESSS 2023-enquête behoren in totaal 406 hogeschoolstudenten tot de niet-ondernemers, waarvan 174 mannelijke en 227 vrouwelijke studenten, met nog eens 5 studenten die een 'andere' genderclassificatie aangeven. De resultaten met betrekking tot deze laatste categorie worden weergegeven in de figuren, maar worden niet besproken in het rapport.

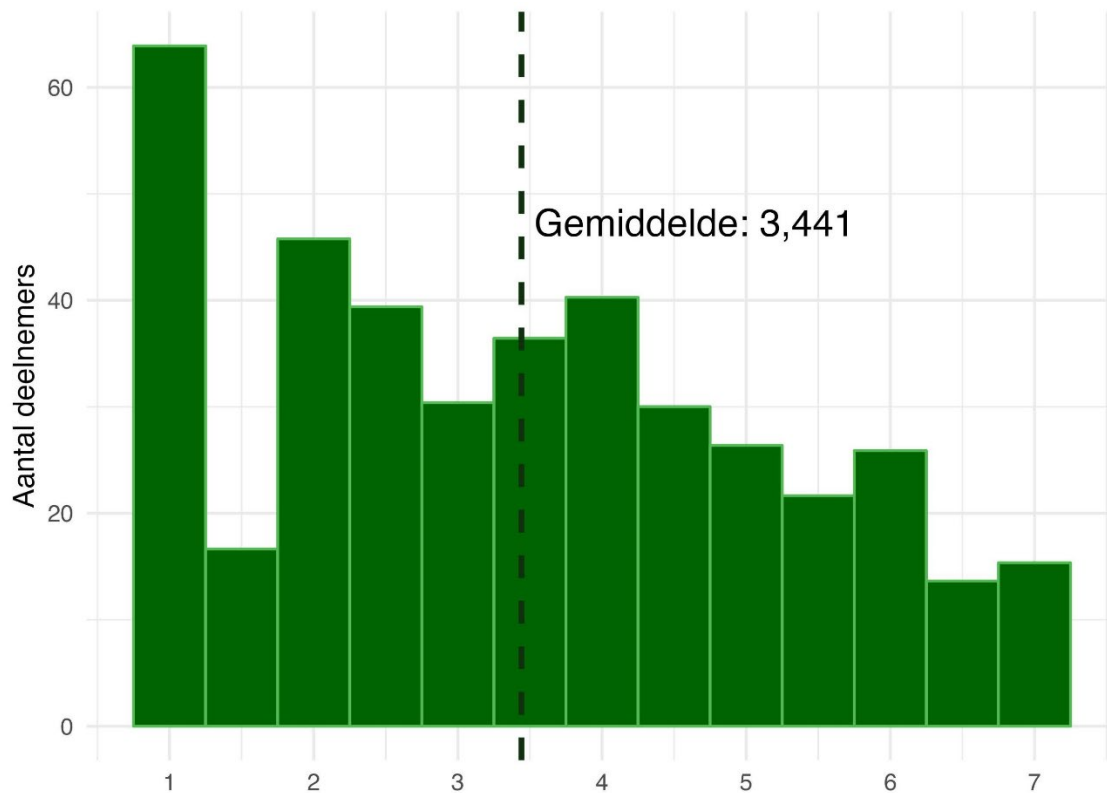
Wat studiedomeinen betreft is de verdeling onder niet-ondernemers als volgt: 103 studenten in Bedrijfskunde & Economie, 91 in STEM-richtingen, 146 in Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen en 66 in Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen.

Voor informatie over de steekproefomvang verwijzen we naar Tabel 4.

6.1. Ondernemersintentie

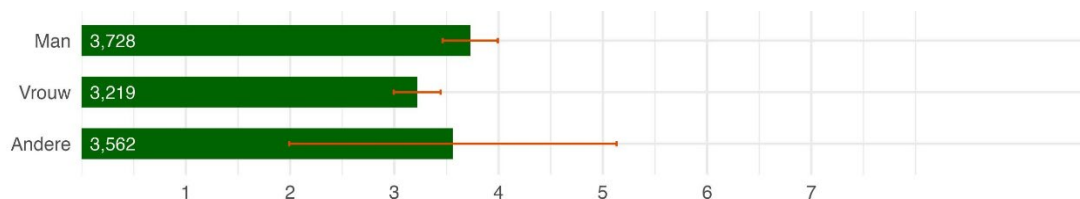
Ondernemersintentie verwijst naar de mate waarin iemand geneigd is om een onderneming te starten (Liñán & Chen, 2009). Ondernemersintentie wordt dan ook beschouwd als één van de sterkste determinanten van het daadwerkelijk starten van een onderneming in de toekomst (Ajzen, 1991). In de enquête werd de ondernemersintentie van Vlaamse hogeschoolstudenten gemeten door respondenten die geen beginnende of actieve ondernemers zijn te vragen om aan te geven in welke mate ze het eens zijn met zes stellingen (bv. 'Ik ben bereid om alles te doen om ondernemer te worden') met behulp een van zevenpunts-likertschaal (1 = sterk mee oneens, 7 = sterk mee eens).

De gemiddelde score voor ondernemersintentie is 3,441. Interessant is dat de verdeling van de scores scheef verdeeld is in de richting van lagere scores, wat aangeeft dat een relatief groot aantal niet-ondernemers een (zeer) lage ondernemersintentie heeft, in vergelijking met een relatief klein aantal niet-ondernemers met een (zeer) hoge ondernemersintentie.



*Figuur 134. Ondernemersintentie (niet-ondernemers)
Ga naar Tabel 4 voor informatie over de steekproefomvang.*

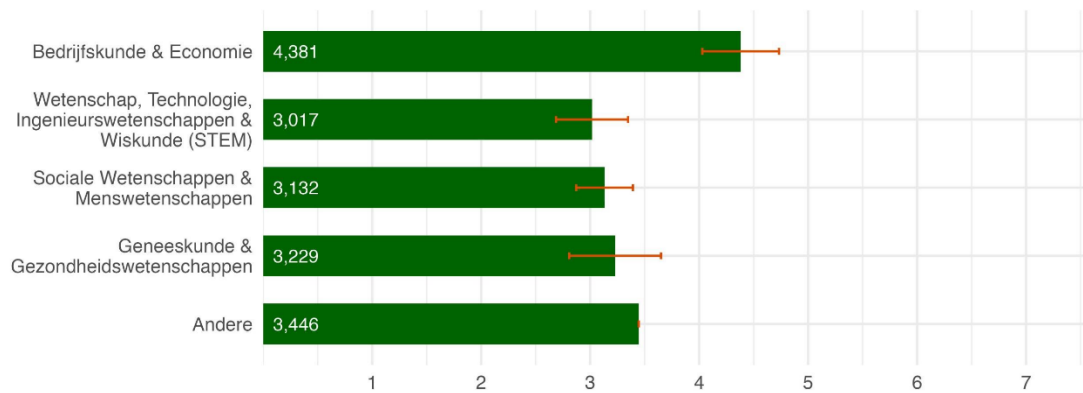
Mannelijke niet-ondernemers rapporteren hogere ondernemersintenties (3,728) dan vrouwelijke niet-ondernemers (3,219).



*Figuur 135. Ondernemersintentie (niet-ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 4 voor informatie over de steekproefomvang.*

Er worden ook sterke verschillen in ondernemersintentie waargenomen tussen de verschillende studierichtingen. Met een gemiddelde score van 4,381 behalen niet-ondernemers uit Bedrijfskunde &

Economie een opmerkelijk hogere score op ondernemersintentie dan niet-ondernemers uit andere studiedomeinen. Niet-ondernemers uit STEM hebben de laagste ondernemersintentie, met een gemiddelde score van 3,017.



*Figuur 136. Ondernemersintentie (niet-ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 4 voor informatie over de steekproefomvang.*

Hoofdstuk 7. Studenten met een migratie-achtergrond en internationale studenten

Gewogen	Studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten
Alle	98
Geslacht	
Man	40
Vrouw	57
Andere	1
Studiedomein	
Bedrijfskunde & Economie	36
STEM	14
Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen	32
Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen	15
Andere	1

Tabel 5. Beschrijvende statistieken: studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten

Volgens de gehanteerde classificatie zijn studenten van Belgische herkomst studenten met de Belgische nationaliteit en waarvan beide ouders ook Belg zijn. Studenten met een internationale of migratieachtergrond kunnen hun migratieachtergrond in de eerste generatie hebben (geboren in het buitenland, met niet-Belgische ouders) of in de tweede generatie (geboren in België, met ten minste één niet-Belgische ouder). Verder kan het gaan om personen die zowel een migratieachtergrond hebben als internationale student zijn (bv. geboren in Frankrijk, geëmigreerd naar België, studierend in Italië), of het kan om nog andere internationale studentenscenario's gaan.

In de GUESSS 2023-enquête identificeerden in totaal 98 studenten zichzelf als student met een migratieachtergrond of internationale student, waaronder 40 mannelijke studenten, 57 vrouwelijke studenten, en één student die 'andere' als genderclassificatie aangaf. De resultaten met betrekking tot deze laatste categorie worden weergegeven in de cijfers, maar worden niet besproken in het rapport.

Wat studiedomeinen betreft, zijn de studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten als volgt verdeeld: 36 volgen een richting in het studiedomein Bedrijfskunde & Economie, 14 volgen een STEM-richting, 32 volgen een richting in het studiedomein Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen, en 15 volgen een studie in het domein Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen. Eén student koos voor een 'ander' studiedomein. De resultaten met

betrekking tot deze laatste categorie worden weergegeven in de cijfers, maar worden niet besproken in het rapport.

Voor informatie over de steekproefomvang verwijzen we de lezer naar Tabel 1 en Tabel 5.

7.1. Ondernemersstatus

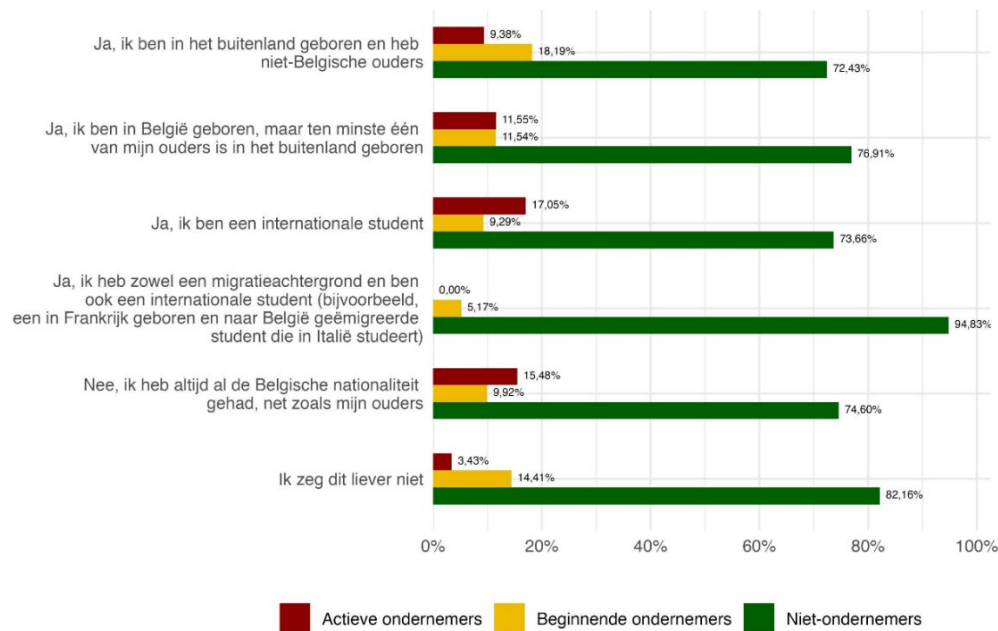
In de ondernemerschapsliteratuur wordt het verband tussen migratiestatus en ondernemersengagement uitgebreid bestudeerd: wetenschappers stellen dat personen met een migratiestatus vaak sterkere intenties hebben om een onderneming op te richten (Anderson & Platzer, 2006; Pekkala & Kerr, 2016).

De ondernemersstatus onder studenten varieert naargelang hun internationale en/of migratieachtergrond. Van de studenten met een migratieachtergrond in de eerste generatie is 9,38% actieve ondernemer terwijl 18,19% beginnende ondernemers is.

Van studenten met een migratieachtergrond in de tweede generatie is 11,55% actieve ondernemer en 11,54% beginnende ondernemer.

Van de internationale studenten is 17,05% actieve ondernemer en 9,29% beginnende ondernemer.

Ook studenten van Belgische herkomst zijn actief in ondernemerschap, met 15,48% actieve en 9,92% beginnende ondernemers.



*Figuur 137. Ondernemersstatus (studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten)
Ga naar Tabel 2, 3 en 4 voor informatie over de steekproefomvang.*

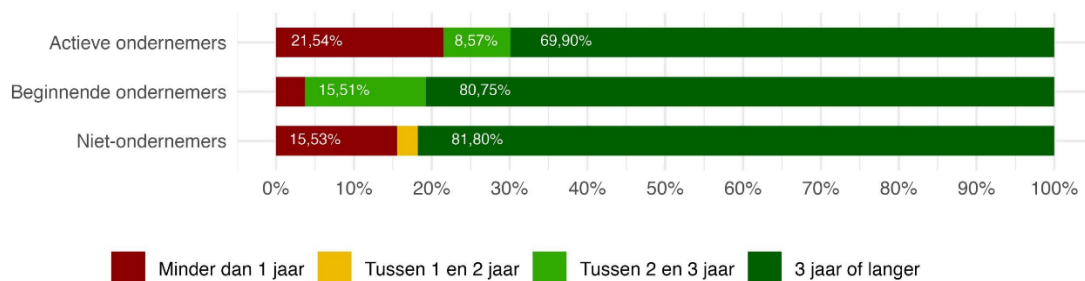
7.2. Tijd doorgebracht in het gastland (België)

De gegevens van studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten suggereren dat de duur van het verblijf in België varieert voor de verschillende categorieën van respondenten.

Van de actieve ondernemers met een migratie- of een internationale achtergrond woont de meerderheid (69,90%) al drie jaar of langer in België. In totaal woont 8,57% tussen één en twee jaar, en 21,54% minder dan één jaar in België.

Van de beginnende ondernemers met een migratie- of internationale achtergrond woont 80,75% al drie jaar of langer in België, 15,51% tussen één en twee jaar en 3,74% minder dan één jaar.

Bij de niet-ondernemers is de verdeling als volgt: 81,8% van de niet-ondernemers met een migratie- of internationale achtergrond woont al drie jaar of langer in België. In totaal verblijft 2,67% tussen één en twee jaar in België, en is 15,53% minder dan één jaar in België.



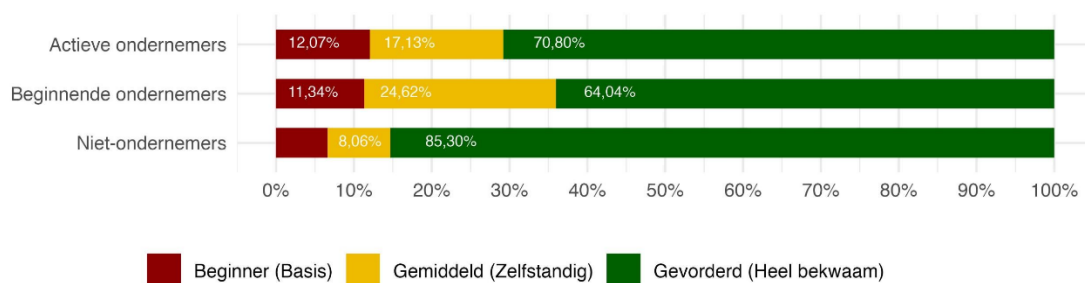
Figuur 138. Verblijfsduur (studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten), gegroepeerd per ondernemersstatus

Ga naar Tabel 2,3 en 4 voor informatie over de steekproefomvang.

7.3. Beheersing van de lokale taal

De gegevens van de studenten met een migratie- of internationale achtergrond tonen aan dat niet-ondernemers de hoogste taalvaardigheid hebben: 85,30% onder hen heeft een gevorderd taalniveau, 8,06% een gemiddeld niveau en 6,64% een beginnersniveau. Onder de studenten met een migratie- of internationale achtergrond hebben de actieve ondernemers een hogere taalvaardigheid dan beginnende ondernemers: onder de actieve ondernemers heeft 70,80% een gevorderd niveau ten opzichte van 64,04% onder de beginnende ondernemers. Beide groepen hebben een vergelijkbaar percentage aan studenten met een basisniveau qua taalvaardigheid (actieve ondernemers: 12,07%; beginnende ondernemers: 11,34%). Logischerwijs zijn er relatief meer studenten met een migratie- of

internationale achtergrond met een gemiddeld taalniveau onder de beginnende ondernemers (24,62%) dan onder de actieve ondernemers (17,13%).



Figuur 139. Taalvaardigheid (studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten), gegroepeerd per ondernemersstatus

Ga naar Tabel 1 voor informatie over de steekproefomvang.

Hoofdstuk 8. Potentiële opvolgers

Gewogen		Potentiële opvolger
Alle		120
Geslacht		
	Man	57
	Vrouw	61
	Andere	2
Studiedomein		
	Bedrijfskunde & Economie	39
	STEM	25
	Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen	44
	Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen	11
	Andere	1

Tabel 6. Beschrijvende statistiek: potentiële opvolgers

Volgens de classificatie van GUESSS zijn potentiële opvolgers studenten die, op het moment dat ze de enquête invulden, geen eigen onderneming hadden of bezig waren met het opzetten van een eigen onderneming. Daarnaast hebben ze ten minste één ouder die zelfstandig ondernemer is of een meerderheidsaandeel heeft in een onderneming.

In de GUESSS 2023-enquête zijn in totaal 120 hogeschoolstudenten geclassificeerd als potentiële opvolgers, waaronder 57 mannelijke en 61 vrouwelijke deelnemers, met nog eens 2 studenten die 'ander' als geslacht hebben opgegeven. De resultaten met betrekking tot deze laatste categorie worden weergegeven in de figuren, maar worden niet besproken in het rapport.

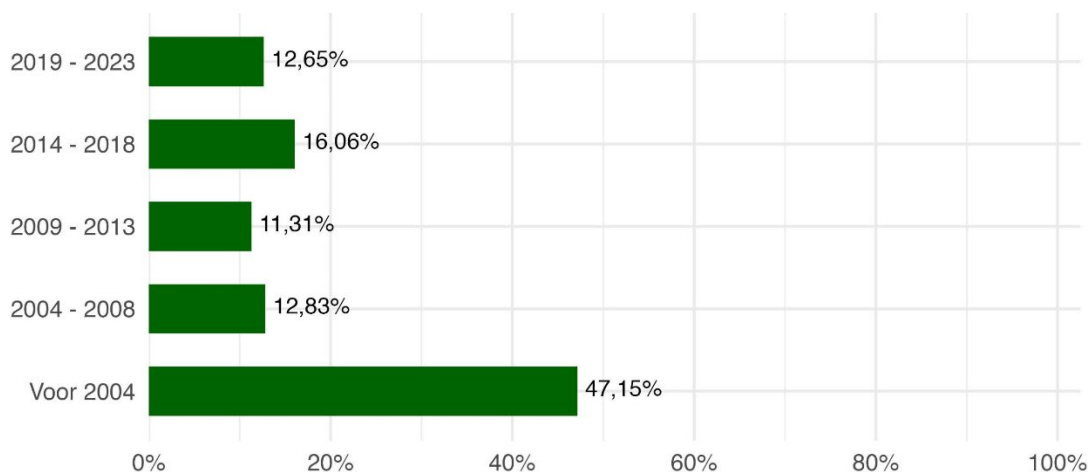
Wat studiedomeinen betreft is de verdeling onder deze studenten als volgt: 39 studenten uit Bedrijfskunde & Economie, 25 studenten uit STEM, 44 studenten uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen en 11 studenten uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen. Eén student koos voor een 'ander' studiedomein. Gezien de potentiële diversiteit aan studiedomeinen die onder deze categorie vallen, worden de resultaten met betrekking tot deze categorie wel weergegeven in de figuren, maar niet besproken in het rapport.

Voor informatie over de steekproefomvang verwijzen we de lezer naar Tabel 6.

8.1. Onderneming van de ouders

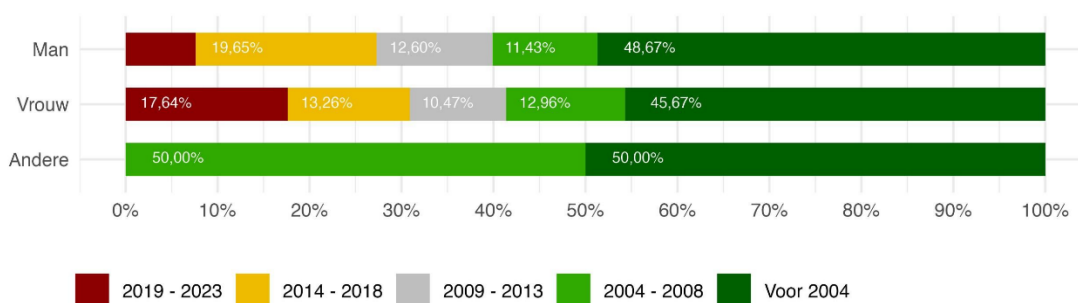
8.1.1. Oprichtingsjaar

Bijna de helft van de potentiële opvolgers geeft aan dat de onderneming van hun ouders⁸ vóór 2004 werd opgericht (47,15%).



*Figuur 140. Jaar waarin de onderneming van de ouders werd opgericht (potentiële opvolgers)
Ga naar Tabel 6 voor informatie over de steekproefomvang.*

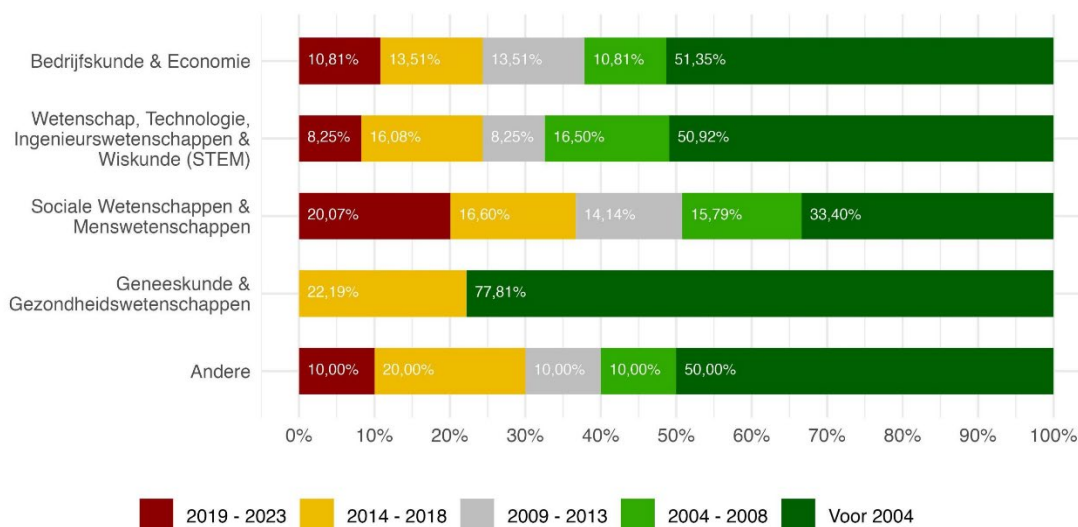
Er zijn geen opmerkelijke verschillen tussen de antwoorden van respectievelijk mannelijke en vrouwelijke opvolgers, met uitzondering van het feit dat mannelijke opvolgers (19,65%) vaker dan hun vrouwelijke tegenhangers (13,26%) melden dat de onderneming van hun ouders werd opgericht tussen 2014 en 2018, terwijl slechts 7,65% van de mannelijke hogeschoolstudenten tegenover 17,64% van de vrouwelijke hogeschoolstudenten aangeeft dat de onderneming van hun ouders in de laatste 5 jaar werd opgericht.



*Figuur 141. Jaar waarin de onderneming van de ouders werd opgericht (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 6 voor informatie over de steekproefomvang.*

⁸ Er wordt in de tekst geen onderscheid gemaakt tussen één of beide ouders, de term 'ouders' wordt steeds gebruikt.

De antwoorden die de potentiële opvolgers geven, gegroepeerd per studiedomein zijn vrij vergelijkbaar voor potentiële opvolgers uit STEM-richtingen en voor potentiële opvolgers uit Bedrijfskunde & Economie. Opvolgers uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen geven minder vaak dan hun collega's uit andere studiedomeinen aan dat de onderneming van hun ouders voor 2004 werd opgericht (33,40%). Potentiële opvolgers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen geven veel vaker dan opvolgers uit andere studiedomeinen aan dat de onderneming van hun ouders reeds voor 2004 werd opgericht (77,81%).

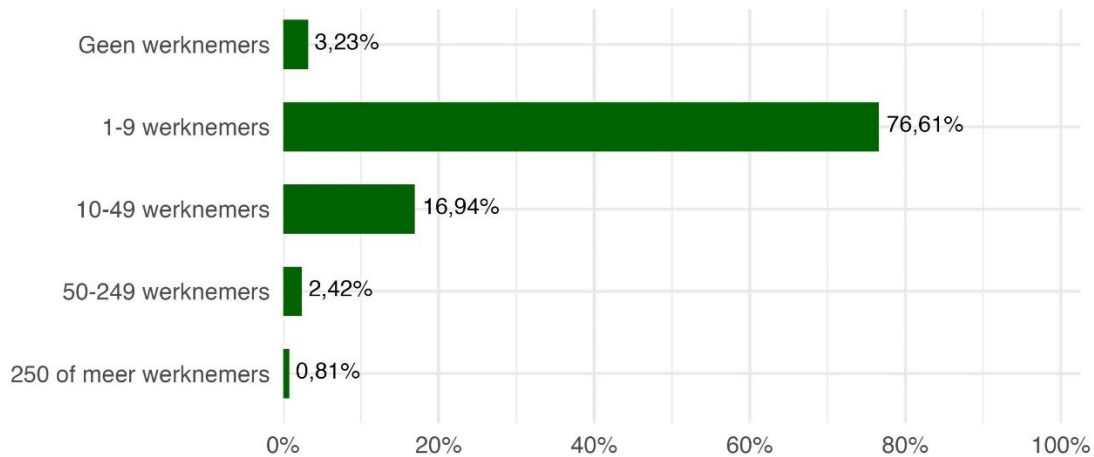


Figuur 142. Jaar waarin de onderneming van de ouders werd opgericht (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein

Ga naar Tabel 6 voor informatie over de steekproefomvang.

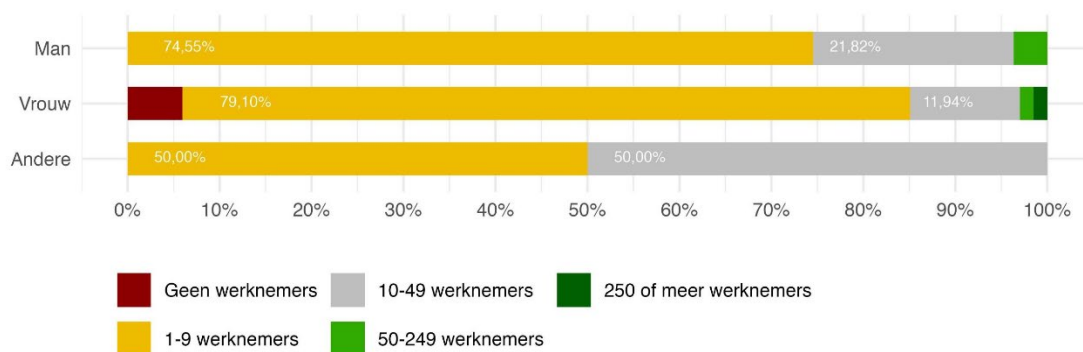
8.1.2. Aantal werknemers

Ongeveer driekwart (76,61%) van de potentiële opvolgers geeft aan dat de onderneming van hun ouders tussen 1 en 9 werknemers telt. Nog eens 16,94% van de potentiële opvolgers geeft aan dat de onderneming van hun ouders tussen 10 en 49 werknemers heeft.



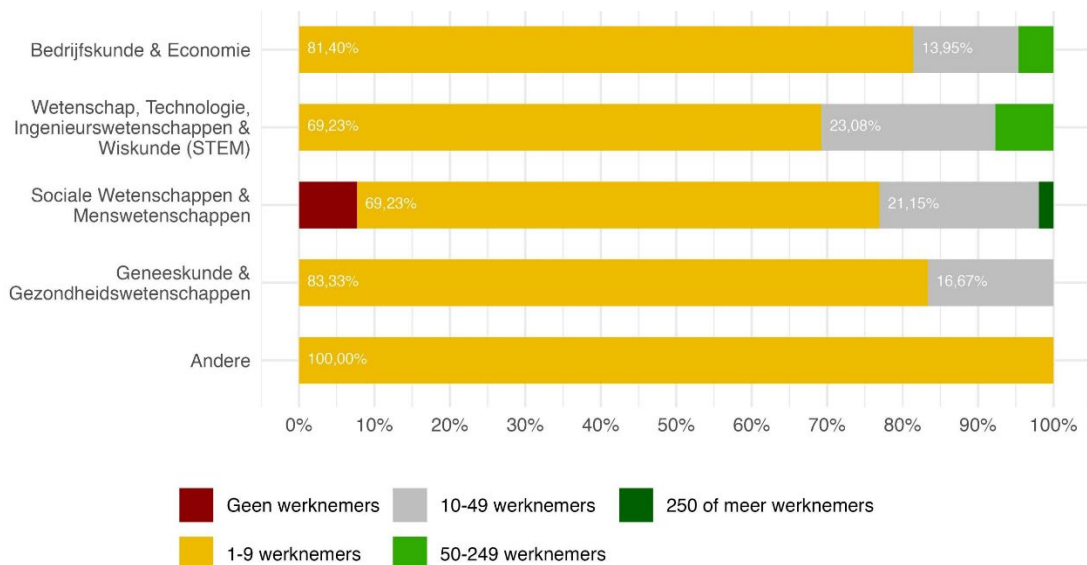
Figuur 143. Aantal werknemers in de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers)
Ga naar Tabel 6 voor informatie over de steekproefomvang.

Mannelijke potentiële opvolgers melden vaker dat de onderneming van hun ouders meer werknemers telt dan hun vrouwelijke tegenhangers.



Figuur 144. Aantal werknemers in de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 6 voor informatie over de steekproefomvang.

Voor studiedomeinen geldt dat meer dan twee derde van de potentiële opvolgers aangeeft dat de onderneming van hun ouders tussen 1 en 9 werknemers heeft. Potentiële opvolgers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (83,33%) en Bedrijfskunde & Economie (81,40%) geven dit antwoord het vaakst. Enkel potentiële opvolgers uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (8,56%) geven aan dat de onderneming van hun ouders geen werknemers heeft.

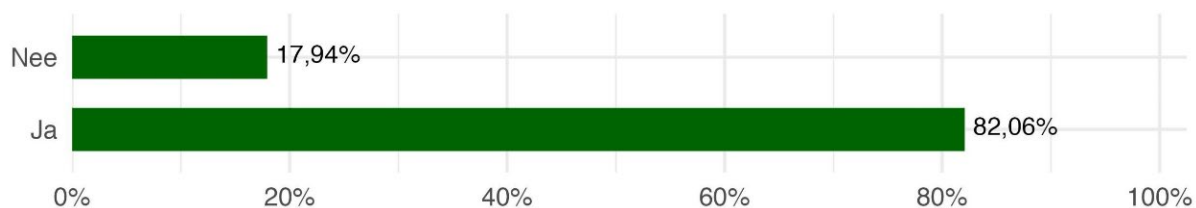


Figuur 145. Aantal werknemers in de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein

Ga naar Tabel 6 voor informatie over de steekproefomvang.

8.1.3. Ouders die de onderneming operationeel leiden

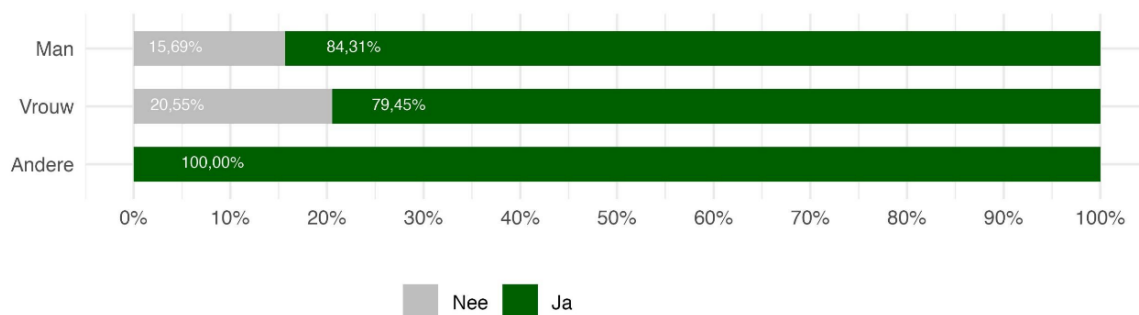
Een totaal van 82,06% van de potentiële opvolgers geeft aan dat hun ouders hun onderneming operationeel leiden.



Figuur 146. Ouders leiden de onderneming operationeel (potentiële opvolgers)

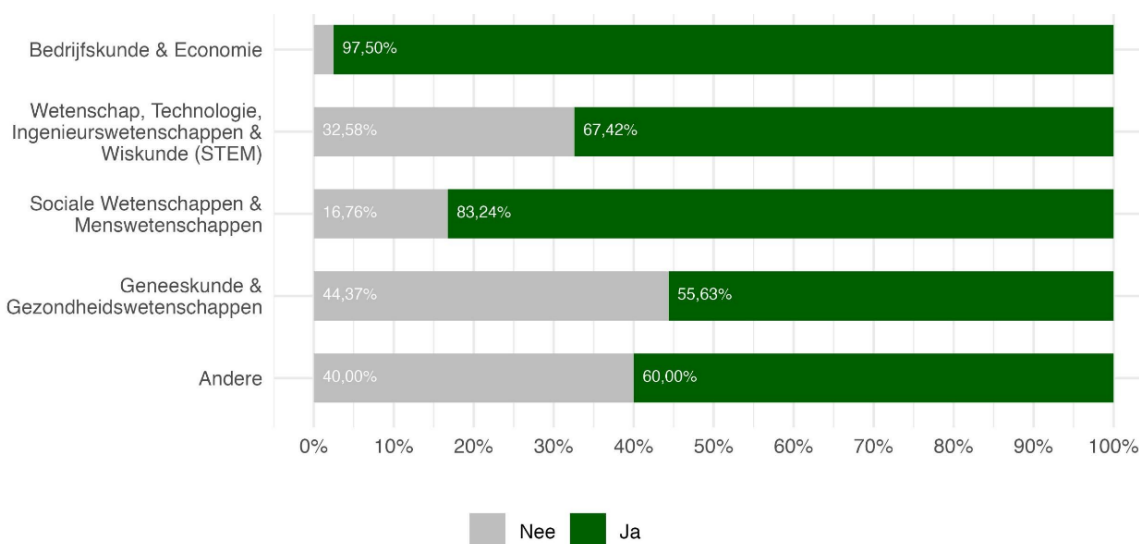
Ga naar Tabel 6 voor informatie over de steekproefomvang.

Mannelijke potentiële opvolgers (84,31%) geven iets vaker dan hun vrouwelijke collega's (79,45%) aan dat hun ouders hun onderneming operationeel leiden.



*Figuur 147. Ouders leiden de onderneming operationeel (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 6 voor informatie over de steekproefomvang.*

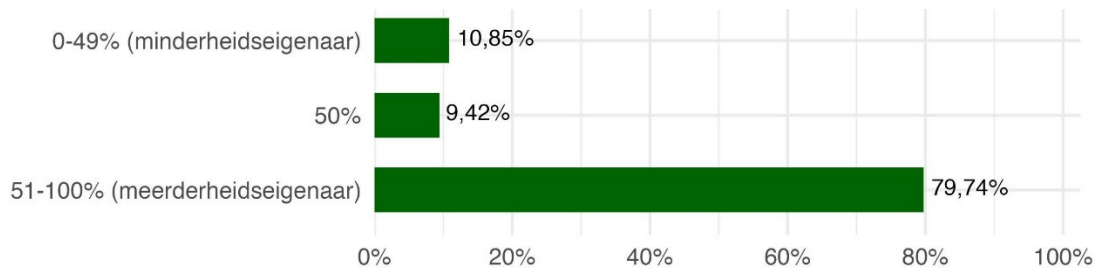
Voor alle studiedomeinen geldt dat meer dan de helft van de potentiële opvolgers aangeeft dat hun ouders hun onderneming operationeel leiden. Dit percentage ligt wel opvallend hoger voor potentiële opvolgers uit Bedrijfskunde & Economie (97,50%).



*Figuur 148. Ouders leiden de onderneming operationeel (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 6 voor informatie over de steekproefomvang.*

8.1.4. Eigenaarsaandeel ouders

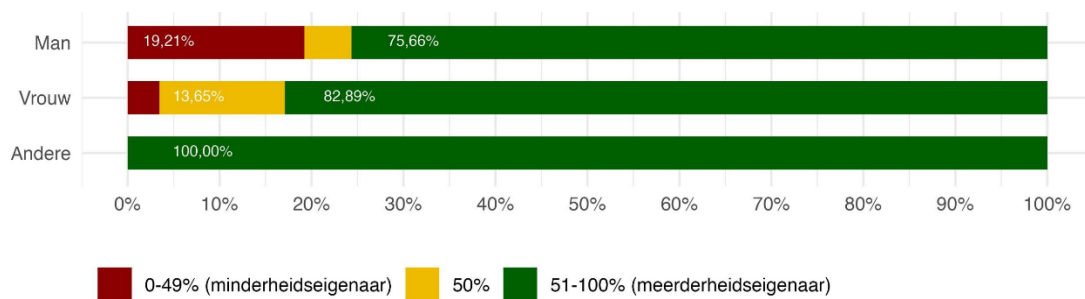
Een totaal van 79,74% van de potentiële opvolgers geeft aan dat hun ouders de meerderheidseigenaars van hun onderneming zijn.



Figuur 149. Eigenaarsaandeel van de ouders in de onderneming (potentiële opvolgers)

Ga naar Tabel 6 voor informatie over de steekproefomvang.

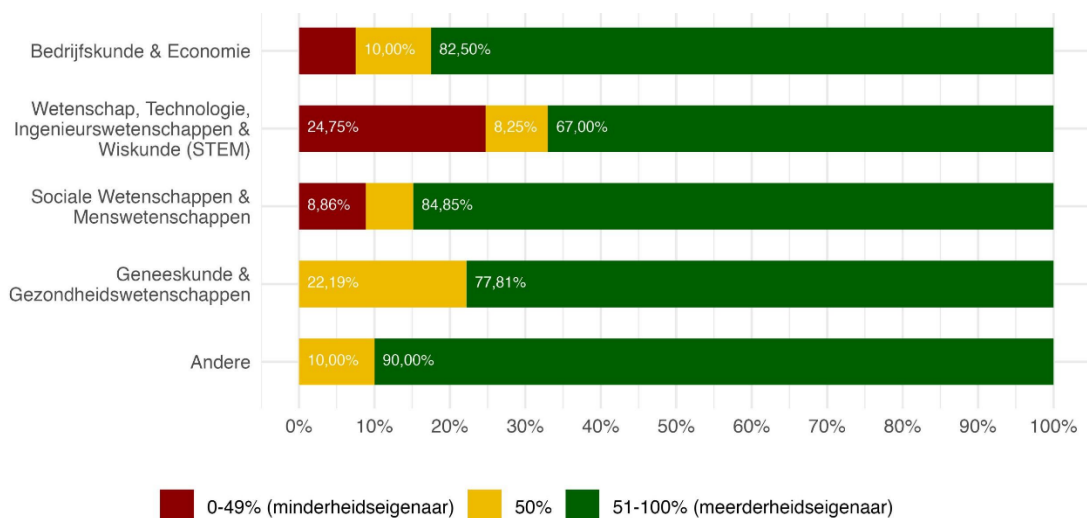
Vrouwelijke potentiële opvolgers geven vaker (82,89%) aan dat hun ouders de grootste eigenaars zijn van de onderneming, in vergelijking met hun mannelijke collega's (75,66%).



Figuur 150. Eigenaarsaandeel van de ouders in de onderneming (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht

Ga naar Tabel 6 voor informatie over de steekproefomvang.

Potentiële opvolgers uit Bedrijfskunde & Economie (82,50%) en Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (84,85%) geven vaker aan dat hun ouders de meerderheidseigenaars zijn van hun onderneming in vergelijking met hun collega's uit STEM (67,00%) en Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (77,81%).

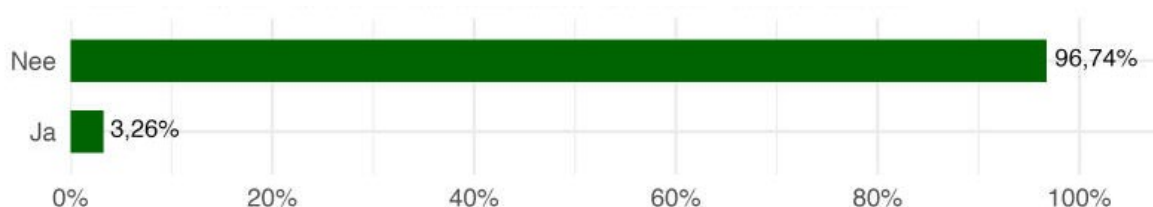


Figuur 151. Eigenaarsaandeel van de ouders in de onderneming (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein

Ga naar Tabel 6 voor informatie over de steekproefomvang.

8.1.5. Eigenaarsaandeel studenten

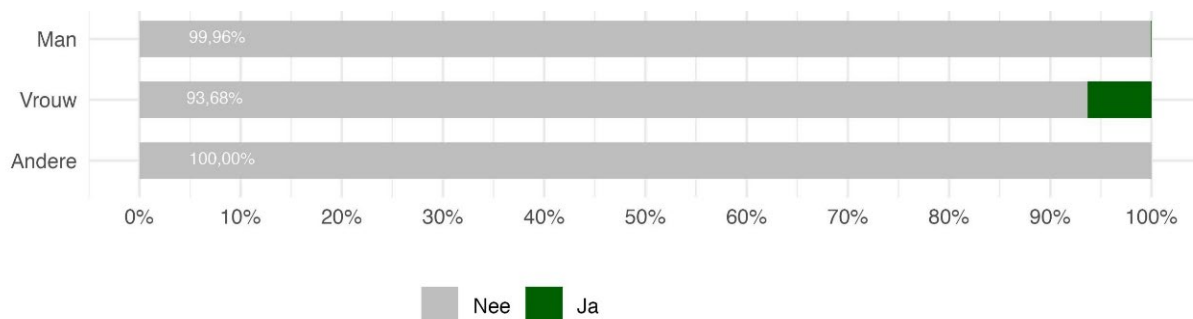
Een totaal van 96,74% van de potentiële opvolgers heeft geen persoonlijk eigenaarsaandeel in de onderneming van hun ouders.



Figuur 152. Persoonlijk eigenaarsaandeel in de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers)

Ga naar Tabel 6 voor informatie over de steekproefomvang.

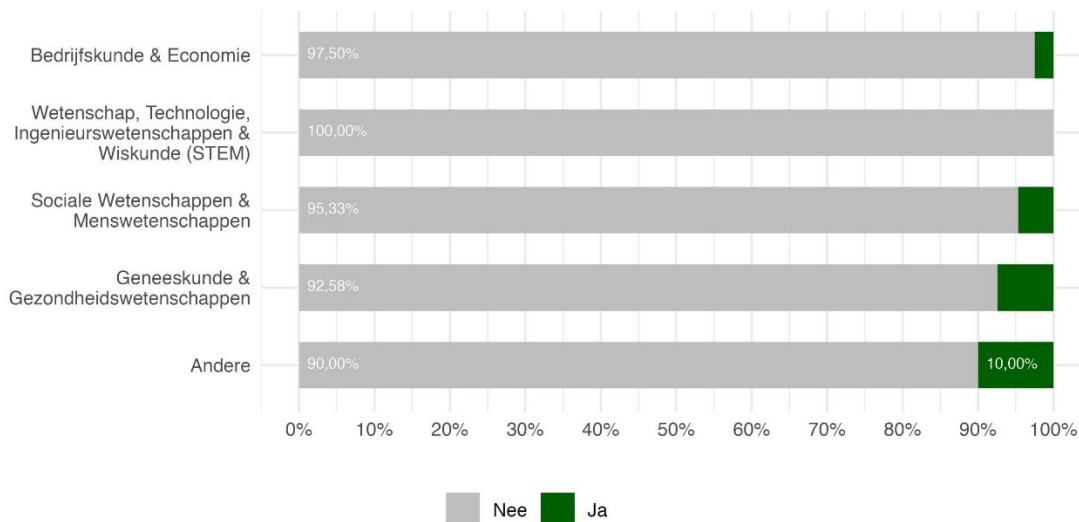
Alleen vrouwelijke potentiële opvolgers (6,32%) geven aan dat ze een persoonlijk eigenaarsaandeel hebben in de onderneming van hun ouders.



Figuur 153. Persoonlijk eigenaarsaandeel in de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht

Ga naar Tabel 6 voor informatie over de steekproefomvang.

Respectievelijk 7,42%, 4,67% en 2,50% van de potentiële opvolgers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen, Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen en Bedrijfskunde & Economie rapporteren een persoonlijk eigenaarsaandeel in de onderneming van hun ouders.

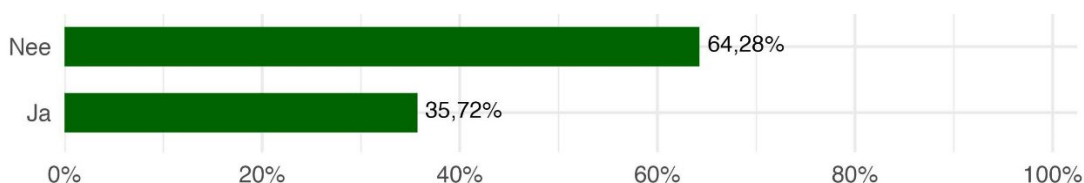


Figuur 154. Persoonlijk eigenaarsaandeel in de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein

Ga naar Tabel 6 voor informatie over de steekproefomvang.

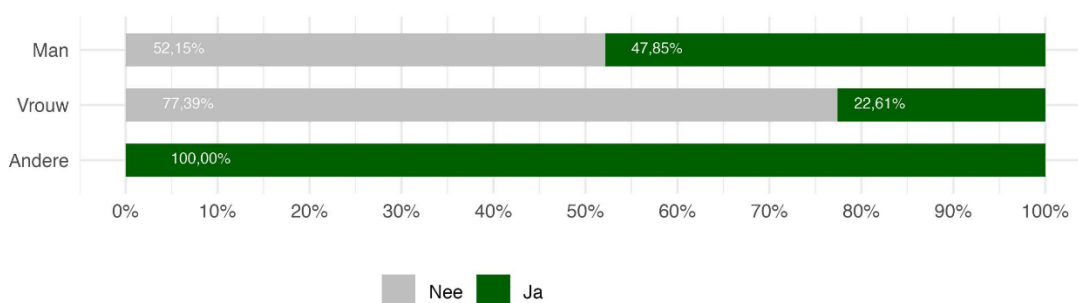
8.1.6. Perceptie van de onderneming van de ouders als familieonderneming

Een meerderheid van de potentiële opvolgers (64,28%) beschouwt de onderneming van hun ouders niet als een familieonderneming.



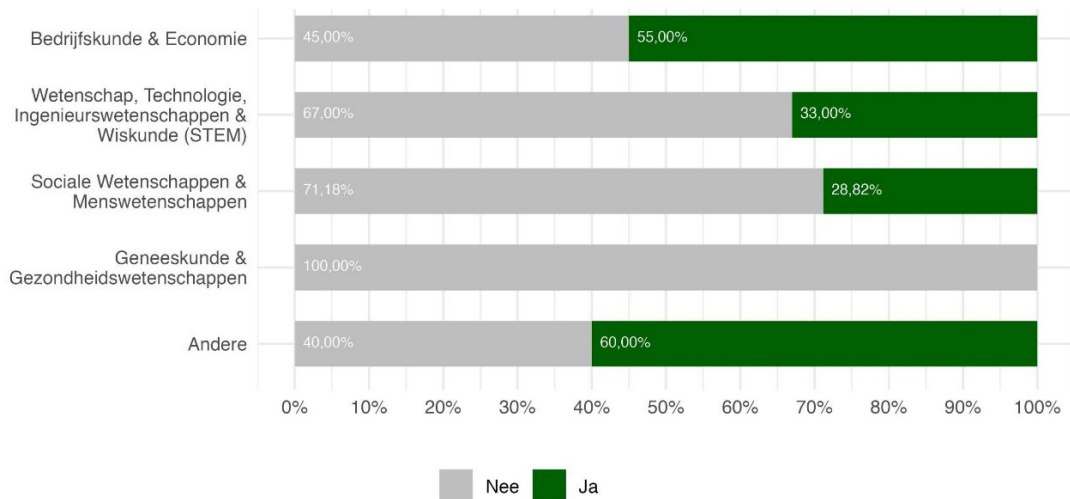
*Figuur 155. Perceptie over de onderneming van de ouders als familieonderneming (potentiële opvolgers)
Ga naar Tabel 6 voor informatie over de steekproefomvang.*

Mannelijke potentiële opvolgers (47,85%) geven vaker dan vrouwelijke potentiële opvolgers (22,61%) aan dat ze de onderneming van hun ouders als een familieonderneming beschouwen.



*Figuur 156. Perceptie over de onderneming van de ouders als familieonderneming (potentiële opvolgers),
gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 6 voor informatie over de steekproefomvang.*

Potentiële opvolgers die Bedrijfskunde & Economie studeren (55,00%) beschouwen de onderneming van hun ouders vaker als een familieonderneming dan potentiële opvolgers uit alle andere studiedomeinen (STEM: 33,00%; Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen: 28,82%; Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen: 0,00%).

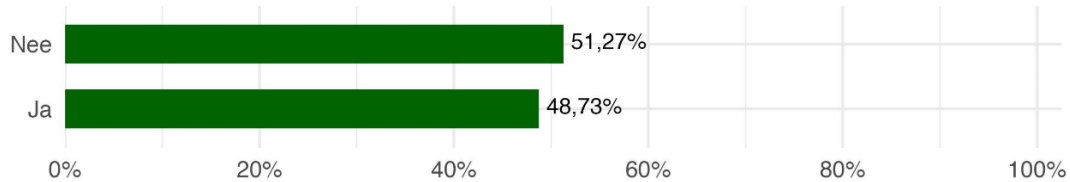


Figuur 157. Perceptie over de onderneming van de ouders als familieonderneming (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein

Ga naar Tabel 6 voor informatie over de steekproefomvang.

8.1.7. Werken voor de onderneming van de ouders

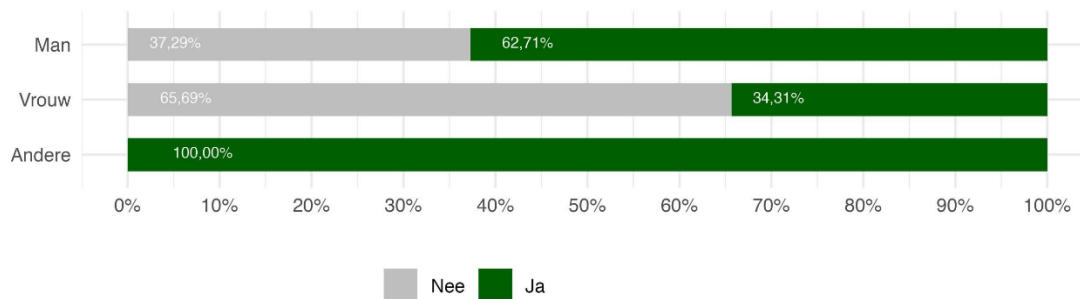
Bijna de helft van de potentiële opvolgers (48,73%) geeft aan voor de onderneming van hun ouders te hebben gewerkt.



Figuur 158. Werken voor de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers)

Ga naar Tabel 6 voor informatie over de steekproefomvang.

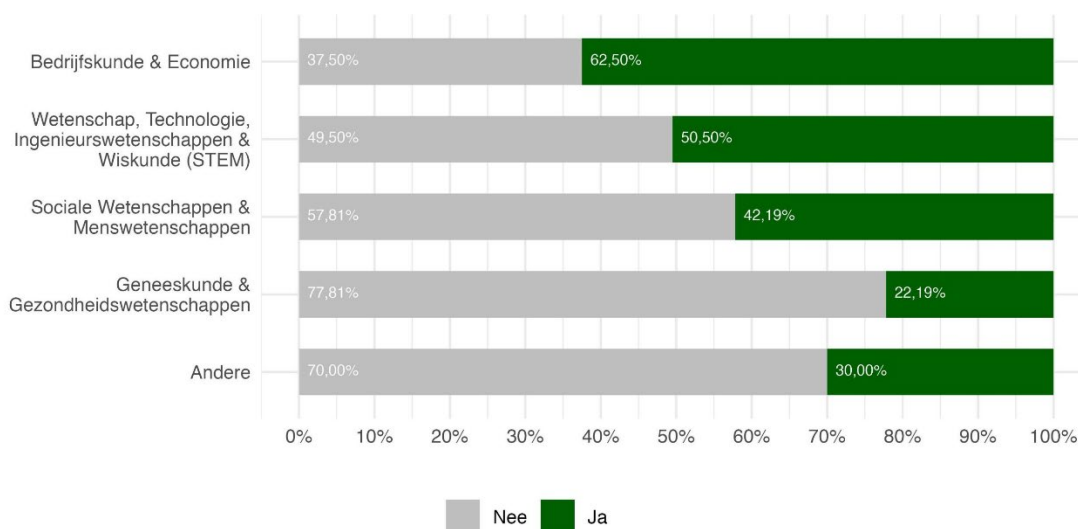
Mannelijke potentiële opvolgers (62,71%) blijken veel vaker voor de onderneming van hun ouders te hebben gewerkt dan vrouwelijke potentiële opvolgers (34,31%).



Figuur 159. Werken voor de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht

Ga naar Tabel 6 voor informatie over de steekproefomvang.

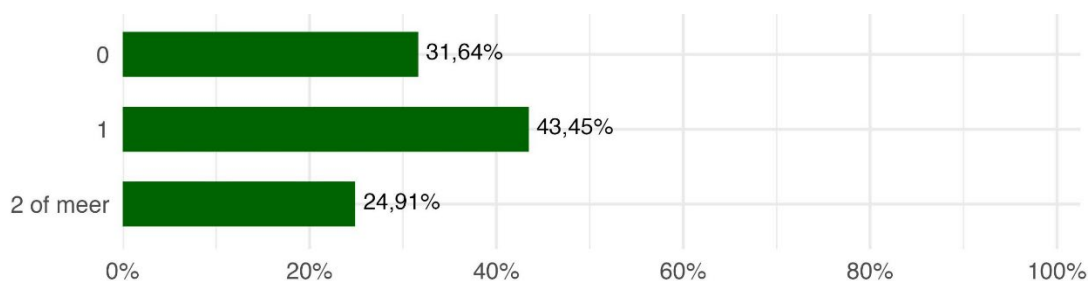
Potentiële opvolgers uit Bedrijfskunde & Economie geven vaker (62,50%) dan hun collega's uit andere studiedomeinen (percentage tussen 22,19% en 50,50%) aan dat ze reeds voor de onderneming van hun ouders hebben gewerkt.



*Figuur 160. Werken voor de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 6 voor informatie over de steekproefomvang.*

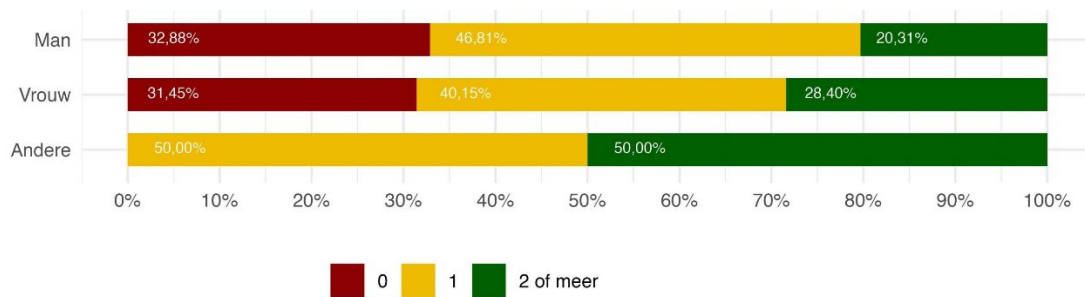
8.1.8. Aantal oudere broers en zussen

Een relatieve meerderheid van de potentiële opvolgers geeft aan één oudere broer of zus te hebben (43,45%). Ongeveer een derde van de potentiële opvolgers (31,64%) heeft geen oudere broer of zus, en 24,91% geeft aan twee of meer oudere broers of zussen te hebben.



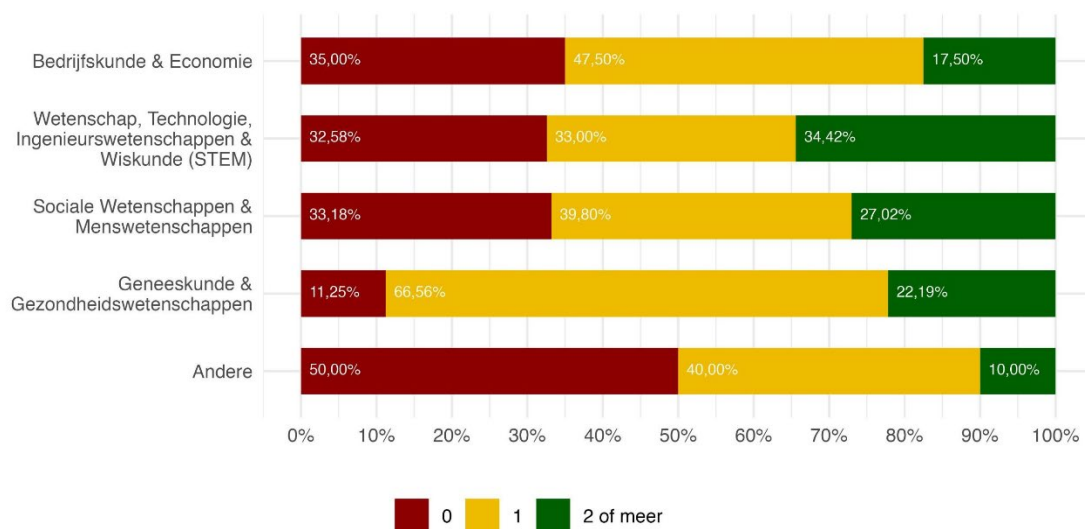
*Figuur 161. Aantal oudere broers en zussen (potentiële opvolgers)
Ga naar Tabel 6 voor informatie over de steekproefomvang.*

Mannelijke potentiële opvolgers geven iets vaker (32,88%) dan vrouwelijke potentiële opvolgers (31,45%) aan geen oudere broer of zus te hebben. Ze geven ook minder vaak (20,31%) dan vrouwelijke potentiële opvolgers (28,40%) aan dat ze twee of meer oudere broers of zussen hebben.



*Figuur 162. Aantal oudere broers en zussen (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 6 voor informatie over de steekproefomvang.*

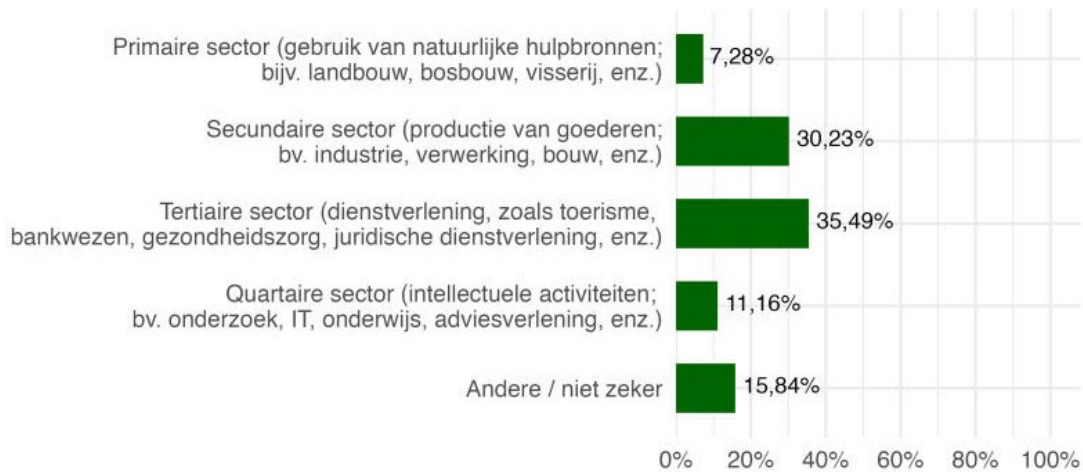
Potentiële opvolgers uit STEM hebben vaker twee of meer oudere broers en zussen (34,42%) dan potentiële opvolgers uit andere studiedomeinen. Potentiële opvolgers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen hebben veel minder vaak geen broers of zussen (11,25%) dan potentiële opvolgers uit andere studiedomeinen.



*Figuur 163. Aantal oudere broers en zussen (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 6 voor informatie over de steekproefomvang.*

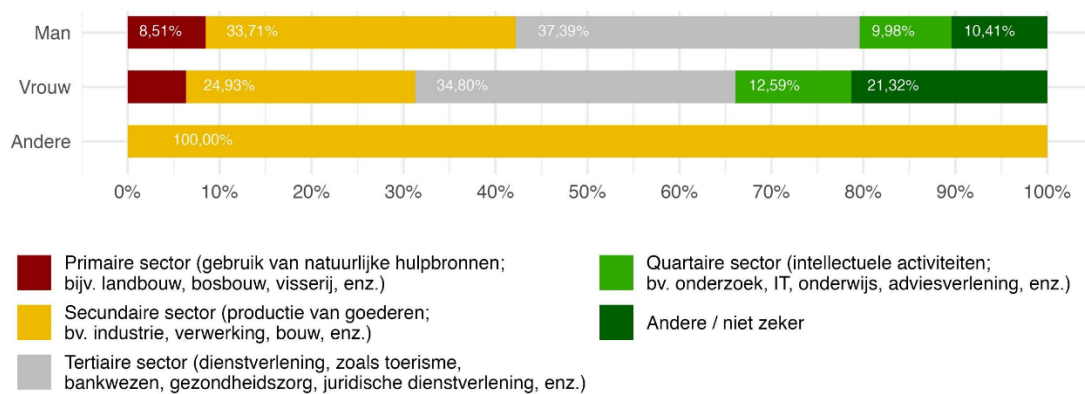
8.1.9. Sector waarin de onderneming van de ouders actief is

De ondernemingen van de ouders van de potentiële opvolgers zijn vooral actief in de tertiaire sector (35,49%) en secundaire sector (30,23%).



*Figuur 164. Economische sector waarin de onderneming van de ouders actief is (potentiële opvolgers)
Ga naar Tabel 6 voor informatie over de steekproefomvang.*

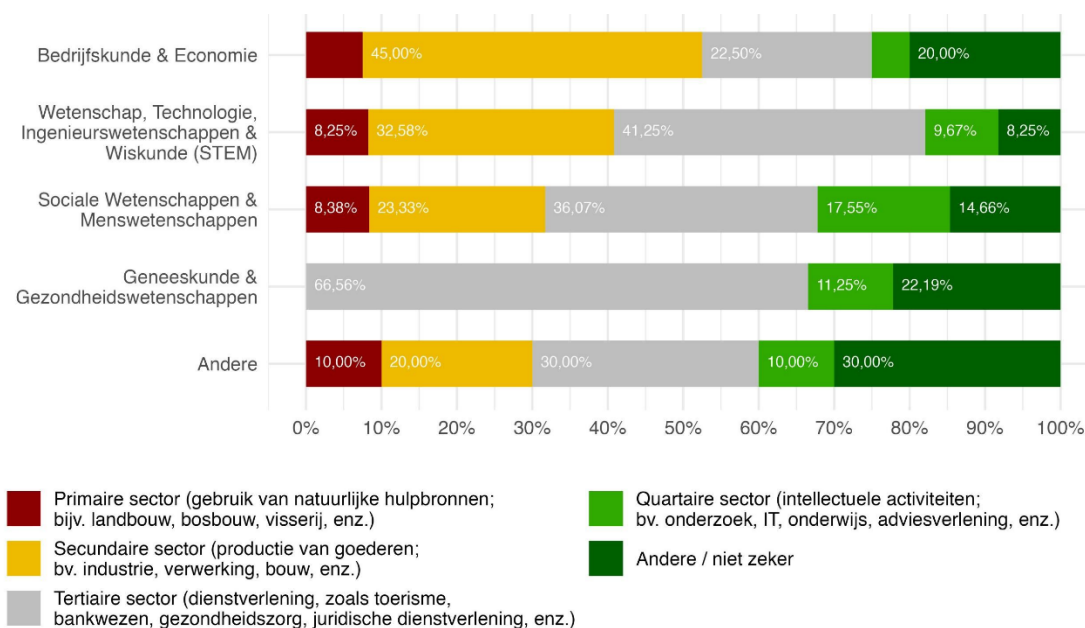
Mannelijke potentiële opvolgers (33,71%) geven vaker dan vrouwelijke potentiële opvolgers (24,93%) aan dat de onderneming van hun ouders actief is in de secundaire sector. Vergelijkbare verschillen worden waargenomen voor wat alle andere sectoren betreft, wat mogelijks verklaard kan worden door het hogere aandeel vrouwelijke potentiële opvolgers die de antwoordoptie 'andere/weet niet' kozen (21,32%).



*Figuur 165. Economische sector waarin de onderneming van de ouders actief is (potentiële opvolgers),
gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 6 voor informatie over de steekproefomvang.*

Potentiële opvolgers uit Bedrijfskunde & Economie (45,00%) geven vaker dan potentiële opvolgers uit alle andere studiedomeinen aan dat de onderneming van hun ouders actief is in de secundaire sector. Potentiële opvolgers uit de Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (66,56%) geven ook vaker dan

potentiële opvolgers uit andere studiedomeinen aan dat de onderneming van hun ouders actief is in de tertiaire sector.



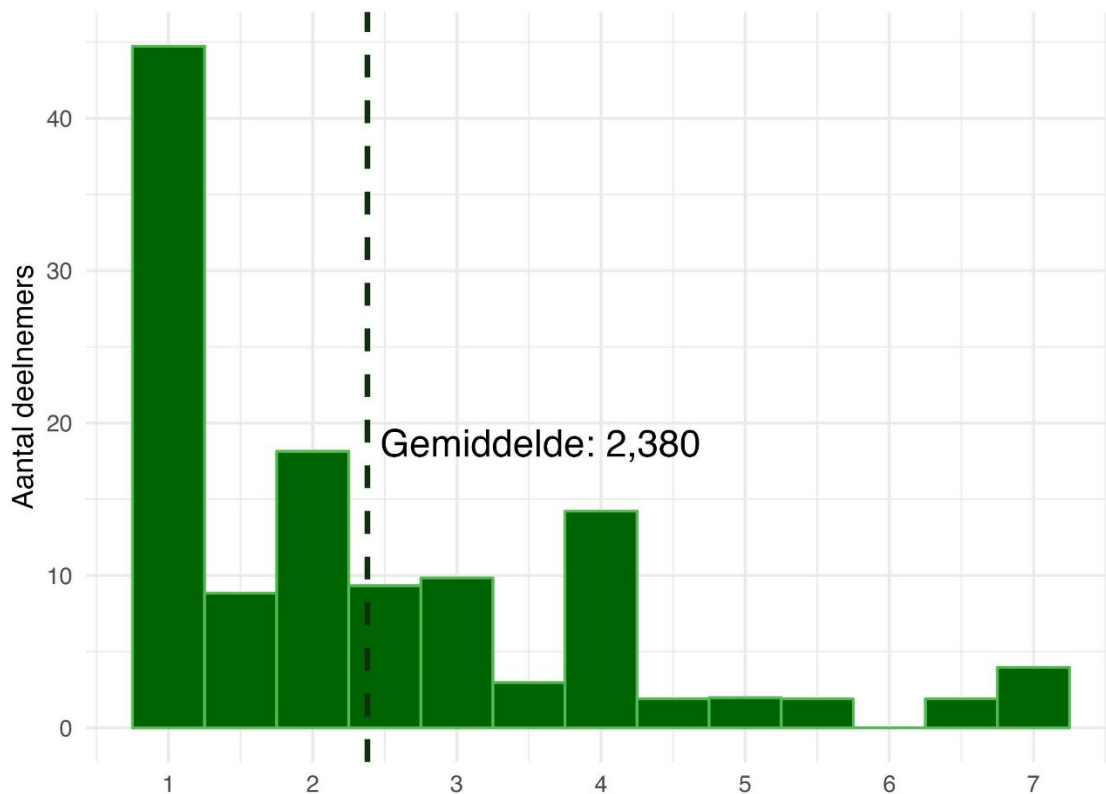
Figuur 166. Economische sector waarin de onderneming van de ouders actief is (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein

Ga naar Tabel 6 voor informatie over de steekproefomvang.

8.2. Opvolgingsintentie

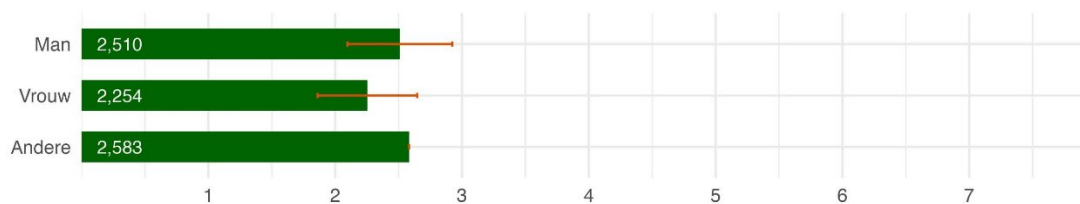
Potentiële opvolgers werden gevraagd om aan te geven in welke mate ze het eens waren met zes stellingen die verband hielden met hun opvolgingsintentie (bv. 'Ik ben bereid om alles te doen om de onderneming van mijn ouders over te nemen'). Hiervoor werd gebruik gemaakt van een zevenpunts-likertschaal (1 = sterk oneens, 7 = sterk eens).

Uit de resultaten blijkt dat de opvolgingsintentie onder potentiële opvolgers relatief laag is, met een gemiddelde score van 2,380.



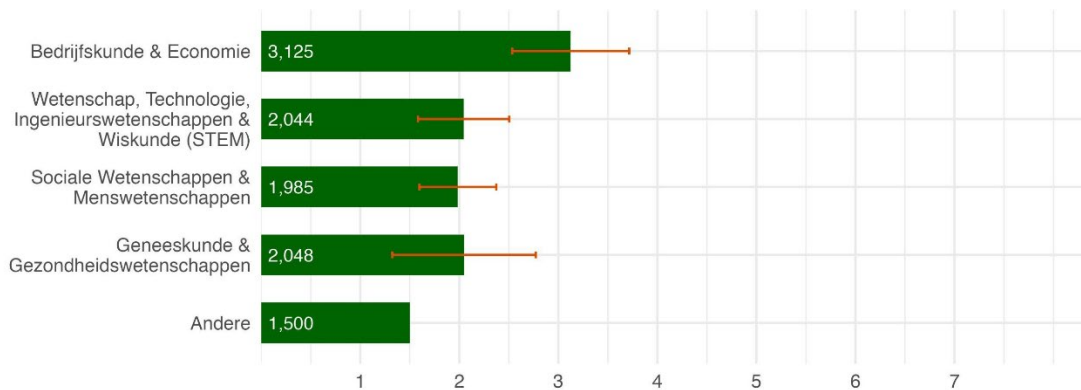
*Figuur 167. Opvolgingsintentie (potentiële opvolgers)
Ga naar Tabel 6 voor informatie over de steekproefomvang.*

De opvolgingsintentie onder mannelijke potentiële opvolgers (2,510) is iets hoger dan onder vrouwelijke potentiële opvolgers (2,254).



*Figuur 168. Opvolgingsintentie (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht
Ga naar Tabel 6 voor informatie over de steekproefomvang.*

Potentiële opvolgers uit Bedrijfskunde & Economie rapporteren een hogere (3,125) opvolgingsintentie dan potentiële opvolgers uit alle andere studiedomeinen. Potentiële opvolgers uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen hebben de laagste opvolgingsintentie, met een gemiddelde score van 1,985.

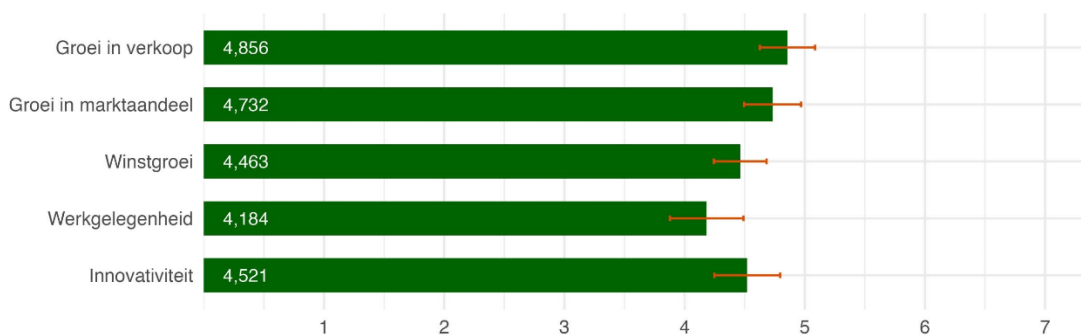


*Figuur 169. Opvolgingsintentie (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein
Ga naar Tabel 6 voor informatie over de steekproefomvang.*

8.3. Prestaties van de onderneming van de ouders

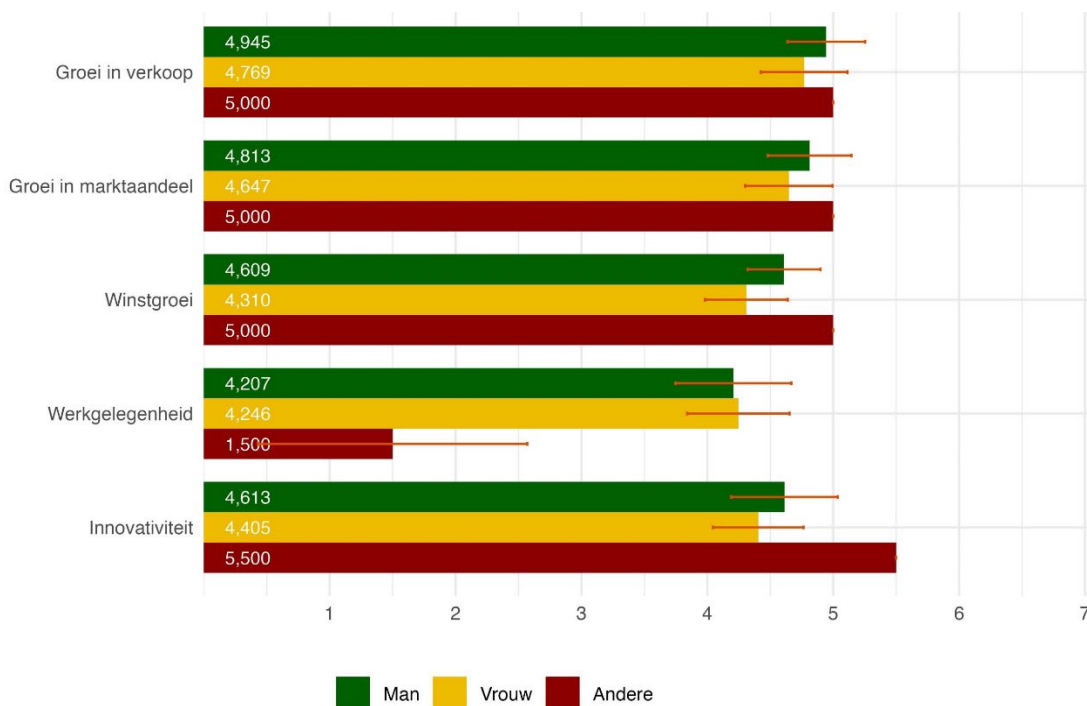
Aan de potentiële opvolgers werd ook gevraagd om de prestaties van de ondernemingen van hun ouders te beoordelen. Hiervoor werd hen gevraagd om de prestaties van de onderneming van hun ouders te vergelijken met de prestaties van hun belangrijkste concurrenten en dit over de afgelopen drie jaar. De ondernemingsprestaties werden beoordeeld op vijf dimensies (bv. groei in verkoop) aan de hand van een zevenpunts-likertschaal (1 = veel slechter, 7 = veel beter).

De gemiddelde scores op de vijf dimensies variëren van 4,184 tot 4,856. Dit suggereert dat potentiële opvolgers de prestaties van de ondernemingen van hun ouders over het algemeen als iets beter inschatten dan die van hun concurrenten. Gemiddeld vinden de potentiële opvolgers dat de ondernemingen van hun ouders het vooral iets beter doen dan de concurrenten op het vlak van groei in verkoop (4,856), groei van het marktaandeel (4,732), innovativiteit (4,521) en winstgroei (4,463). In termen van werkgelegenheid, verwachten de potentiële opvolgers dat de groei bij ondernemingen van hun ouders slechts net iets sterker zal zijn dan die van de concurrenten (4,184).



*Figuur 170. Perceptie over de prestaties van de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers)
Ga naar Tabel 6 voor informatie over de steekproefomvang.*

Mannelijke potentiële opvolgers hebben over het algemeen een iets optimistischer beeld van de prestaties van de onderneming van hun ouders dan vrouwelijke potentiële opvolgers. Enkel op de dimensie werkgelegenheid hebben vrouwelijke potentiële opvolgers een iets positievere perceptie dan hun mannelijke tegenhangers.



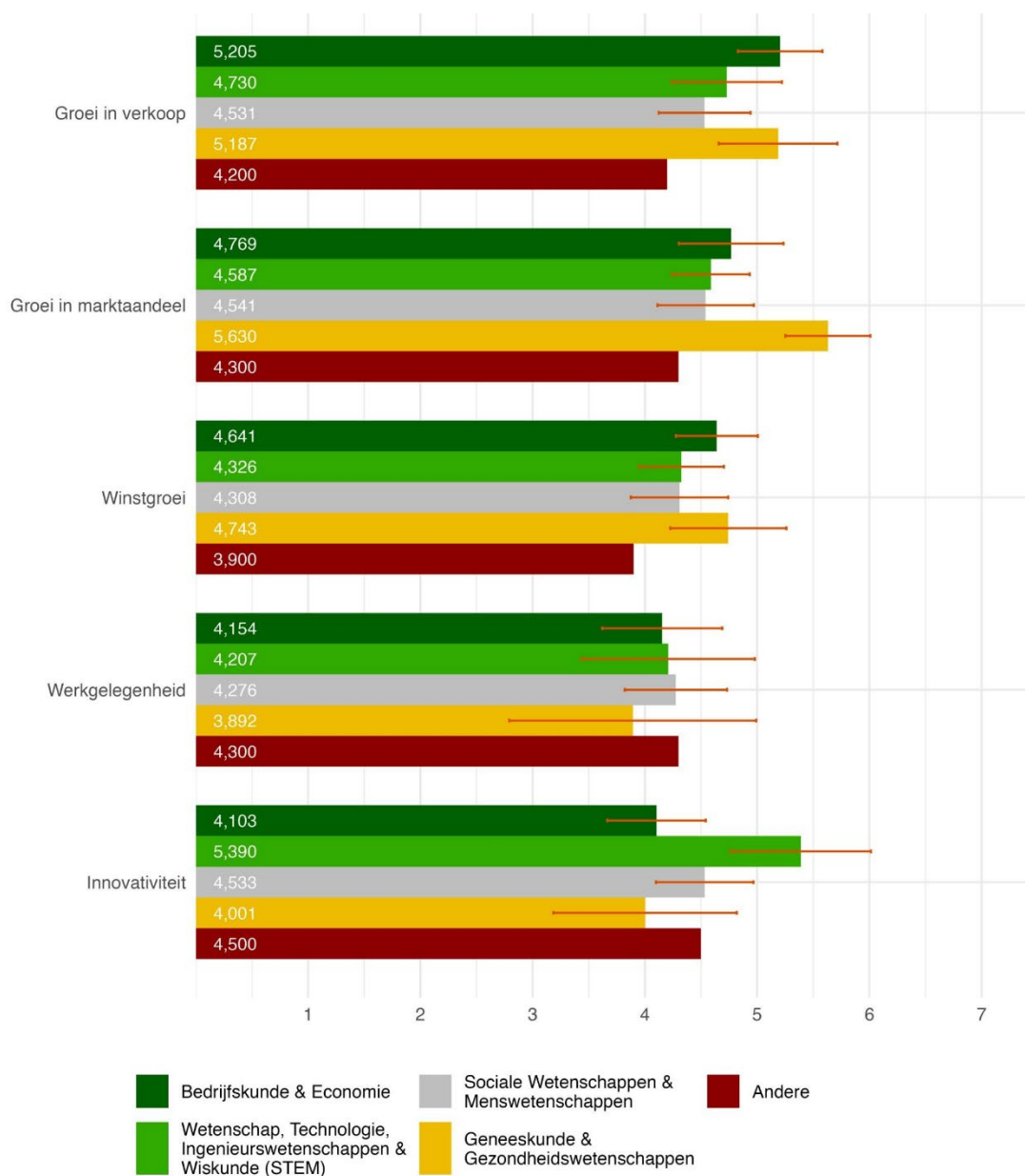
Figuur 171. Perceptie over de prestaties van de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht

Ga naar Tabel 6 voor informatie over de steekproefomvang.

Interessant is dat op drie van de vijf gemeten prestatiedimensies potentiële opvolgers uit Bedrijfskunde & Economie en Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen systematisch een positiever beeld hebben over de prestaties van de onderneming van hun ouders dan potentiële opvolgers uit STEM en Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen. In termen van groei in verkoop rapporteren potentiële opvolgers uit Bedrijfskunde & Economie de hoogste gemiddelde score (5,205), terwijl potentiële opvolgers uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen de laagste score rapporteren (4,531). Wat de groei van het marktaandeel betreft, rapporteren de potentiële opvolgers uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen de laagste score (4,541). Wat de winstgroei betreft, rapporteren de potentiële opvolgers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen de hoogste score (4,743), terwijl de potentiële opvolgers uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen opnieuw de laagste score rapporteren (4,308).

Over de dimensies heen, en met uitzondering van de potentiële opvolgers uit Bedrijfskunde & Economie, geven de potentiële opvolgers uit alle studierichtingen de laagste score aan de prestaties op het vlak van werkgelegenheid. Echter, wanneer we kijken binnen de dimensie werkgelegenheid, zien we dat de potentiële opvolgers uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen een hogere

score (4,276) geven aan groei in werkgelegenheid dan de potentiële opvolgers van de andere studiedomeinen. Potentiële opvolgers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen rapporteren de laagste score op werkgelegenheid (3,892). Ten slotte, in termen van innovativiteit, geven potentiële opvolgers uit STEM verreweg de hoogste score (5,390), terwijl potentiële opvolgers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen de laagste score rapporteren (4,001).



Figuur 172. Perceptie over de prestaties van de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein

Ga naar Tabel 6 voor informatie over de steekproefomvang.

Conclusie

Dit rapport vat de belangrijkste resultaten samen van de Vlaamse dataverzamelingsronde voor GUESSS 2023 onder studenten aan Vlaamse hogescholen. In totaal verzamelden we 540 geldige antwoorden van hogeschoolstudenten.

De meerderheid van de respondenten (75,17%) zijn **niet-ondernemers**, terwijl **beginnende ondernemers** (i.e., individuen die betrokken zijn bij een opkomende, nieuwe onderneming) en **actieve ondernemers** respectievelijk 10,63% en 14,21% van de steekproef uitmaken. In vergelijking met vrouwen zijn er meer mannen in de beginnende (mannen: 13,99%; vrouwen: 7,80%) of actieve stadia (mannen: 16,35%; vrouwen: 12,66%) van ondernemerschap. Deze resultaten weerspiegelen duidelijk de goed gedocumenteerde genderongelijkheid in ondernemerschap (Bönte & Piegeler, 2013; Markussen & Røed, 2017). Verder tonen de resultaten dat er relatief meer beginnende ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie komen, wat eveneens de bevindingen uit eerdere studies ondersteunt (bv. Vanderstraeten et al., 2022).

De gerapporteerde percentages actieve ondernemers in het algemeen, en deze van Belgische herkomst in het bijzonder overtreffen die van andere recente studies over studentondernemerschap in Vlaanderen (bv. Legrand et al., 2023; Vanderstraeten et al., 2022; VLAIO, 2022). Een mogelijke verklaring is de specifieke samenstelling van de steekproef: waar de meeste studies geen onderscheid maken tussen universitaire en hogeschoolstudenten, focust dit rapport zich volledig op hogeschoolstudenten (bv. Legrand et al., 2023; Vanderstraeten et al., 2022). Ook de kanalen die werden gebruikt om studenten te rekruteren om deel te nemen aan de GUESSS enquête kunnen tot een oververtegenwoordiging van actieve en beginnende ondernemers in de steekproef geleid hebben.

In de onderdelen gericht op **alle respondenten**, focuste de enquête onder andere op het in kaart brengen van de ondernemerschapscompetenties van hogeschoolstudenten. Twee cruciale ondernemerschapscompetentieconstructen die hiervoor gebruikt werden, zijn het vermogen om opportuniteiten te herkennen en ondernemende zelfredzaamheid (ESE) (Zhao et al., 2005). Zowel het herkennen van opportuniteiten als ESE zijn belangrijke antecedenten van ondernemend gedrag (Armuña et al., 2020; Dimov, 2007; Zhao et al., 2005). Uit de resultaten blijkt dat hogeschoolstudenten relatief hoog scoren op ondernemende zelfredzaamheid. De ESE-scores blijken bovendien relatief consistent te zijn over de geslachten en studiedomeinen heen, wat duidt op een gelijke inschatting van ondernemende zelfredzaamheid onder deze groepen. Hogeschoolstudenten scoren bovendien relatief hoog op het herkennen van opportuniteiten, zonder opmerkelijke verschillen tussen mannen en vrouwen. Herkenning van kansen is ook relatief gelijkmatig verdeeld over de verschillende studiedomeinen, behalve voor studenten Bedrijfskunde & Economie, die hier hoger op scoren.

Verder, wanneer we kijken waar hogeschoolstudenten hun inspiratie (zouden) halen om te ondernemen, dan suggereren de resultaten dat zij hun inspiratie voornamelijk uit hun huidige en toekomstige studie zouden halen. Naast studie vormen ook creatieve en technologische vrijetijdsactiviteiten, evenals jeugdbeweging en sociale / gemeenschapsactiviteiten vaak bronnen van ondernemende inspiratie.

Alle geslachtsgroepen en studiedomeinen zijn vertegenwoordigd bij **beginnende ondernemers**, hoewel mannelijke beginnende ondernemers en beginnende ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie relatief gezien talrijker zijn dan andere subgroepen. Deze bevinding ondersteunt eerdere studies over genderverdeling (bv. Legrand et al., 2023; VLAIO, 2022) en studiedomein (bv. Vanderstraeten et al., 2022).

Beginnende ondernemers zijn voornamelijk van plan om een onderneming te starten in de tertiaire of quataire sector. Vergelijkbare aandelen van de beginnende ondernemers zijn van plan om het oprichtingsproces van hun onderneming tijdens hun studie, en binnen twee jaar na hun afstuderen, af te ronden. Mannelijke beginnende ondernemers geven vaker dan hun vrouwelijke collega's aan dat ze het oprichtingsproces tijdens hun studie willen voltooien. Beginnende ondernemers omschrijven zichzelf over het algemeen als relatief proactief en innovatief en gematigd geneigd om risico's te nemen. Nieuwe technologieën en sociaal-culturele trends blijken de meest relevante drijfveren achter de ondernemingsideeën van beginnende ondernemers te zijn, hoewel specifieke subgroepen op basis van geslacht en studierichting verschillen in gevoeligheid voor de gesuggereerde externe factoren vertonen. Met name mannelijke beginnende ondernemers blijken zich vooral te laten leiden door nieuwe technologieën, terwijl vrouwelijke beginnende ondernemers zich eerder door sociaal-culturele trends laten leiden. In lijn met eerder onderzoek bevestigt deze studie enerzijds het idee dat ideeën voor ondernemingsontwikkeling vaak voortvloeien uit institutionele en maatschappelijke uitdagingen (Bradley et al., 2021), maar anderzijds suggereert deze studie ook dat mannelijke en vrouwelijke beginnende ondernemers zich door verschillende trends in de maatschappij laten inspireren (BarNir, 2021).

De resultaten van de enquête laten een duidelijke voorkeur zien onder **actieve ondernemers** voor meerderheidseigenaarschap, ongeacht geslacht of studierichting. Studentondernemingen worden gekenmerkt door een klein personeelsbestand, waarbij een groot deel van de oprichters alleen of met een zeer klein personeelsbestand werkt. De grote meerderheid van de actieve ondernemers aan hogescholen (97,34%) werkt zonder durfkapitaal. De resultaten van de GUESSS enquête onthullen eveneens een mix van ambitie en onzekerheid onder actieve ondernemers over het voortzetten van hun onderneming als voltijdse baan na het afstuderen. De meerderheid van de actieve ondernemers weet nog niet of ze na hun studie voltijds willen verder gaan als ondernemer, of zijn zelfs tegen dit idee gekant.

De enquêteresultaten benadrukken ook de aantrekkelijkheid van een efficiënte startup-methodologie. Dit wijst erop dat actieve ondernemers snelle en op feedback gedreven iteraties in productontwikkeling sterk waarderen. De hoge appreciatie van deze methodologie, samen met een hoge score op ondernemende alertheid en domeinspecifieke kennis, geeft aan dat hogeschoolstudenten ondernemerschap proactief en geïnformeerd benaderen.

Succesvol ondernemen vergt een iteratief proces van ideegeneratie, validatie en evolutie. Actieve ondernemers zijn sterk geneigd om ideegeneratie op een wetenschappelijke manier aan te pakken, waarbij de nadruk ligt op een grondige marktanalyse zodat hun ondernemingsideeën ingezet kunnen worden als oplossingen voor bestaande problemen. Deze systematische aanpak blijkt verder uit de

toewijding om ondernemingsideeën bij te werken en aan te passen op basis van feedback uit de markt, wat eveneens duidt op een veerkrachtige en aanpasbare ondernemersmentaliteit.

Op het gebied van sociale en milieuprestaties wijzen de resultaten op een matige betrokkenheid bij duurzame en maatschappelijk verantwoorde ondernemingspraktijken. Deze gematigde betrokkenheid toont aan dat actieve ondernemers integratie van sociale en milieuprestaties in hun businessmodel nog vaak niet als vanzelfsprekendheid beschouwen.

Daarnaast duiden de hoge scores op de inschatting van toekomstige ondernemingsresultaten, en dan vooral op vlak van innovativiteit, groei in verkoop en groei in marktaandeel, op een competitieve ingesteldheid en de drang naar excellentie. Opmerkelijk is ook dat mannelijke actieve ondernemers relatief hogere scores geven op de klassieke indicatoren van ondernemingssucces, terwijl vrouwelijke actieve ondernemers relatief hogere scores geven aan sociale en milieuprestaties.

De ondernemersintentie onder **niet-ondernemers** wijst op de aanwezigheid van een aanzienlijk potentieel voor toekomstig ondernemerschap: terwijl relatief minder niet-ondernemers overwegen om onmiddellijk na het afstuderen een nieuwe onderneming te starten, ambiëren velen dit in een later stadium van hun carrière wel. Dit suggereert dat ondernemerschap op middellange termijn een aantrekkelijke carrièreoptie is en dat niet-ondernemers misschien eerst ervaring willen opdoen op de arbeidsmarkt in de publieke of de private sector vooraleer ondernemer te worden. Dit kan er ook op wijzen dat ondernemerschap, hoewel het een aantrekkelijke carrièreoptie is, als te uitdagend wordt gezien om onmiddellijk na het afstuderen een levensvatbare carrièremogelijkheid te zijn. Deze resultaten bevestigen volledig het recente onderzoek naar de beroepsperspectieven van afgestudeerden (Legrand et al., 2023).

Opvolgingsintentie onder respondenten die aangeven dat ten minste één van hun ouders zelfstandig ondernemer is, maar die zelf nog geen beginnende of actieve ondernemer zijn (**potentiële opvolgers**), is relatief laag. Toch varieert de intentie om een opvolger te worden aanzienlijk tussen de studiedomeinen, waarbij potentiële opvolgers uit Bedrijfskunde & Economie meer geneigd zijn om hun ouders op te volgen dan potentiële opvolgers uit andere studiedomeinen.

Globaal vertegenwoordigen **studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten** 18,18% van de steekproef van de hogeschoolstudenten. In vergelijking met studenten van Belgische herkomst vertonen studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten een relatief hoger aandeel beginnende ondernemers, maar zijn ze relatief minder vertegenwoordigd in de steekproef van actieve ondernemers.

Referenties

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behaviour. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Akemu, O., Whiteman, G., & Kennedy, S. (2016). Social Enterprise Emergence from Social Movement Activism: The Fairphone Case. *Journal of Management Studies*, 53(5), 846–877. <https://doi.org/10.1111/joms.12208>
- Alkon, A. H. (2018). Entrepreneurship as Activism? Resisting Gentrification in Oakland, California. *Rae-Revista De Administração De Empresas*, 58(3), 279–290. <https://doi.org/10.1590/S0034-759020180308>
- Altinay, L., Madanoglu, G. K., Kromidha, E., Nurmagambetova, A., & Madanoglu, M. (2021). Mental aspects of cultural intelligence and self-creativity of nascent entrepreneurs: The mediating role of emotionality. *Journal of Business Research*, 131, 793–802.
- Anderson, S., & Platzer, M. (2006). *American made* (p. 24). Washington, DC: National Venture Capital Association.
- Arentz, J., Sautet, F., & Storr, V. (2013). Prior-knowledge and opportunity identification. *Small Business Economics*, 41(2), 461–478. <https://doi.org/10.1007/s11187-012-9437-9>
- Armuña, C., Ramos, S., Juan, J., Feijóo, C., & Arenal, A. (2020). From stand-up to startup: Exploring entrepreneurship competencies and STEM women's intention. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 16(1), 69–92. <https://doi.org/10.1007/s11365-019-00627-z>
- BarNir, A. (2021). To Venture or Not to Venture? Gender Stereotyping and Women's Entrepreneurial Aspirations. *Sex Roles*, 85(1), 57–72. <https://doi.org/10.1007/s11199-020-01204-3>
- Blank, S. (2013). Why the Lean Startup changes everything. *Harvard Business Review*.
- Bönte, W., & Piegeler, M. (2013). Gender gap in latent and nascent entrepreneurship: Driven by competitiveness. *Small Business Economics*, 41(4), 961–987. <https://doi.org/10.1007/s11187-012-9459-3>
- Bradley, S. W., Kim, P. H., Klein, P. G., McMullen, J. S., & Wennberg, K. (2021). Policy for innovative entrepreneurship: Institutions, interventions, and societal challenges. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 15(2), 167–184.
- Busch, T., & Friede, G. (2018). The robustness of the corporate social and financial performance relation: A second-order meta-analysis. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 25(4), 583–608.
- Davidsson, P. (2005). *Researching Entrepreneurship*. Springer Science & Business Media.

- Davidsson, P. (2015). Entrepreneurial opportunities and the entrepreneurship nexus: A re-conceptualization. *Journal of Business Venturing*, 30(5), 674–695. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2015.01.002>
- Dimov, D. (2007). Beyond the Single-Person, Single-Insight Attribution in Understanding Entrepreneurial Opportunities. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(5), 713–731. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00196.x>
- Guerrero, M., & Marozau, R. (2023). Assessing the influence of institutions on students' entrepreneurial dynamics: Evidence from European post-socialist and market-oriented economies. *Small Business Economics*, 60(2), 503–519. <https://doi.org/10.1007/s11187-022-00600-1>
- Kirzner, I. M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. University of Chicago Press.
- Korber, S., & McNaughton, R. B. (2017). Resilience and entrepreneurship: A systematic literature review. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 24(7), 1129–1154. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-10-2016-0356>
- Kromidha, E., Altinay, L., Kinali Madanoglu, G., Nurmagambetova, A., & Madanoglu, M. (2022). Cultural intelligence, entrepreneurial intentions and the moderating role of the institutional environment. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 28(6), 1581-1608.
- Lackéus, M. (2015). Entrepreneurship in education. What, Why, When, How. Background paper. <https://web-archiv.eocd.org/2015-12-15/314613-reports-skills-entrepreneurship.htm>
- Langkamp Bolton, D., & Lane, M. D. (2012). Individual entrepreneurial orientation: Development of a measurement instrument. *Education + Training*, 54(2/3), 219–233. <https://doi.org/10.1108/00400911211210314>
- Lee, Y., Cortes, A. F., & Joo, M. (2021). Entrepreneurship Education and Founding Passion: The Moderating Role of Entrepreneurial Family Background. *Frontiers in Psychology*, 12. <https://www.frontiersin.org/journals/psychology/articles/10.3389/fpsyg.2021.743672>
- Légrand, V., Van Gansbeke, S., & Buyens, D. (2023). The Career Perspectives of Graduates. Study by the Centre for Excellence in Strategic Talent Management, Vlerick Business School.
- 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>
- Luthans, F., Youssef, C. M., & Avolio, B. J. (2015). *Psychological capital and beyond*. Oxford University Press, USA.
- Luthar, S. S., Cicchetti, D., & Becker, B. (2000). The Construct of Resilience: A Critical Evaluation and Guidelines for Future Work. *Child Development*, 71(3), 543–562.
- Markussen, S., & Røed, K. (2017). The gender gap in entrepreneurship – The role of peer effects. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 134, 356–373. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2016.12.013>

- Nowiński, W., & Haddoud, M. Y. (2019). The role of inspiring role models in enhancing entrepreneurial intention. *Journal of Business Research*, 96, 183–193. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.11.005>
- Pekkala, S., & Kerr, W. R. (2016). Immigrant entrepreneurship. In D. B. Audretsch, A. N. Link, & M. Walshok (Eds.), *The Oxford Handbook of Local Competitiveness* (pp. 481-504). Oxford University Press.
- Pham, H., Pham, T., & Dang, C. N. (2022). Barriers to corporate social responsibility practices in construction and roles of education and government support. *Engineering, Construction and Architectural Management*, 29(7), 2714–2735. <https://doi.org/10.1108/ECAM-03-2020-0199>
- Rauch, A., Wiklund, J., Lumpkin, G. T., & Frese, M. (2009). Entrepreneurial Orientation and Business Performance: An Assessment of past Research and Suggestions for the Future. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 761–787. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00308.x>
- Ries, E. (2011). *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. Crown Currency.
- Sarasvathy, S. D. (2001). Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of Management Review*, 26(2), 243-263.
- Scherer, R. F., Adams, J. S., Carley, S. S., & Wiebe, F. A. (1989). Role Model Performance Effects on Development of Entrepreneurial Career Preference. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 13(3), 53–72. <https://doi.org/10.1177/104225878901300306>
- Shane, S. (2000). Prior Knowledge and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities. *Organization Science*, 11(4), 448–469. <https://doi.org/10.1287/orsc.11.4.448.14602>
- Shane, S., & Khurana, R. (2003). Bringing individuals back in: The effects of career experience on new firm founding. *Industrial and Corporate Change*, 12(3), 519–543. <https://doi.org/10.1093/icc/12.3.519>
- Soukhoroukova, A., Spann, M., & Skiera, B. (2012). Sourcing, filtering, and evaluating new product ideas: An empirical exploration of the performance of idea markets. *Journal of Product Innovation Management*, 29(1), 100-112.
- Tang, J., Kacmar, K. M., & Busenitz, L. (2012). Entrepreneurial alertness in the pursuit of new opportunities. *Journal of Business Venturing*, 27(1), 77-94.
- Vanderstraeten, J., Slabbinck, H., Phan, T. T., & Ooms, F. (2022). Global university entrepreneurial spirit students' survey (GUESSS): 2021 Belgium national report.
- VLAIO. (2022). Jongeren en ondernemerschap in Vlaanderen – 2022. Available at: <https://www.vlaio.be/nl/vlaio-netwerk/ondernemend-onderwijs/jong-ondernemerschap-cijfers/jong-ondernemerschap-cijfers> [Accessed 27th March 2023]
- Wei, X., Jiao, Y., & Growe, G. (2019). Language skills and migrant entrepreneurship: evidence from China. *Small Business Economics*, 53, 981-999.

- Williams, C. C., & Nadin, S. (2010). Entrepreneurship and the informal economy: An overview. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 15(04), 361–378. <https://doi.org/10.1142/S1084946710001683>
- Wooten, J. O., & Ulrich, K. T. (2017). Idea generation and the role of feedback: Evidence from field experiments with innovation tournaments. *Production and Operations Management*, 26(1), 80-99.
- Zellweger, T., & Zenger, T. (2022). Entrepreneurs as scientists: A pragmatist alternative to the creation-discovery debate. *Academy of Management Review*, 47(4), 696-699.
- 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.

Vlaamse overheid
Departement Economie
Wetenschap en Innovatie
Simon Bolivarlaan 17, bus 345
1000 Brussel
info.ewi@vlaanderen.be

www.ewi-vlaanderen.be