



Vlaanderen

is economie, wetenschap
& innovatie

START UP

EDUCATION

GUESSS 2023

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

DEPARTEMENT
ECONOMIE
WETENSCHAP &
INNOVATIE

www.ewi-vlaanderen.be

GUESSS 2023

Een Studie over de Ondernemende Mindset en
Ondernemend Gedrag bij Vlaamse
Universiteitsstudenten



DEPARTMENT OF
ECONOMY
SCIENCE &
INNOVATION



GUESSS

Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey

ecoom



University of Antwerp
Faculty of Business
and Economics



**Antwerp Centre for
Entrepreneurship Research**



**GHEENT
UNIVERSITY**



**FACULTY OF ECONOMICS AND
BUSINESS ADMINISTRATION**
CENTRE FOR
ENTREPRENEURSHIP RESEARCH



VLAIO

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 Universiteitsstudenten*, ECOOM-rapport, ISBN 9789057288470.

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/2024/3241/313

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	15
Inleiding.....	16
Ondernemerschap bij studenten: het ECOOM-project	16
Het GUESSS-project	16
Structuur van het rapport.....	16
Hoofdstuk 1. Methodologie en gegevensverzameling.....	19
1.1. Verzamelen en verfijnen van gegevens.....	19
1.2. Gegevens opschonen	20
1.3. Weging van gegevens.....	20
Hoofdstuk 2. Beschrijving steekproef.....	23
2.1. Belangrijkste kenmerken van de gewogen gegevens.....	23
2.1.1. Geslacht.....	23
2.1.2. Studiedomein.....	23
2.1.3. Studieniveau.....	24
2.1.4. Ondernemersstatus.....	24
2.2. Aanvullende kenmerken.....	26
2.2.1. Beroepskeuze intenties.....	26
2.2.2. Studenten met migratieachtergrond en internationale studenten.....	31
2.2.3. Zelfstandige ouders.....	42
Hoofdstuk 3. Alle respondenten	45
3.1. Uw universiteit	45

3.1.1. Ondernemerschapsvriendelijk klimaat van de universiteit	45
3.1.2. Leren van het programma/externe factoren	47
3.1.3. Ondernemerschapsonderwijs	50
3.2. Ondernemerscompetenties	54
3.2.1. Ondernemende zelfredzaamheid	54
3.2.2. Veerkracht	57
3.2.3. Culturele intelligentie	59
3.2.4. Vermogen om opportuniteiten te herkennen	61
3.3. Organisatorische ondersteuning	67
Hoofdstuk 4. Beginnende ondernemers	71
4.1. Uw geplande eigen onderneming	72
4.1.1. Geplande oprichting	72
4.1.2. Hoofdberoep na afstuderen	74
4.1.3. Eerdere ondernemerservaring	76
4.1.4. Gepland eigenaarsaandeel	77
4.1.5. Medeoprichters	79
4.1.6. Geplande ondernemingslocatie	81
4.1.7. Economische sector	83
4.2. Uw ondernemingsidee	86
4.3. Uw oprichtingsbenadering: ondernemende oriëntatie	90
4.3.1. Risico's nemen	90
4.3.2. Innovativiteit	92
4.3.3. Proactiviteit	93
Hoofdstuk 5. Actieve ondernemers	96
5.1. Uw eigen onderneming	97
5.1.1. Oprichtingsjaar	97
5.1.2. Werknemers	99
5.1.3. Hoofdberoep na afstuderen	101
5.1.4. Ervaring als ondernemer	103
5.1.5. Vestigingsplaats	105
5.1.6. Economische sector	107
5.1.7. Eigenaarsaandeel	109

5.1.8. Durfkapitaal.....	111
5.1.9. Het genereren van ondernemingsideeën.....	113
5.1.10. Validatie van ondernemingsidee.....	115
5.1.11. Ondernemingsideeën bijwerken.....	117
5.1.12. Koerswijzigingen van ondernemingsideeën	120
5.1.13. Evolutie van ondernemingsideeën.....	122
5.1.14. Efficiënte startup-methodologie.....	124
5.1.15. Causaliteitslogica van ondernemerschap.....	126
5.1.16. Ondernemende altertheid.....	128
5.1.17. Domeinspecifieke kennis.....	130
5.1.18. Sociale en milieuprestaties.....	132
5.1.19. Ondernemingprestaties.....	134
Hoofdstuk 6. Niet-ondernemers	139
6.1. Ondernemersintentie	140
Hoofdstuk 7. Studenten met een migratie-achtergrond en internationale studenten.....	142
7.1. Ondernemersstatus.....	143
7.2. Tijd doorgebracht in het gastland (België)	145
7.3. Beheersing van de lokale taal.....	145
Hoofdstuk 8. Potentiële opvolgers.....	147
8.1. Onderneming van de ouders.....	148
8.1.1. Oprichtingsjaar.....	148
8.1.2. Aantal werknemers	150
8.1.3. Ouders die de onderneming operationeel leiden	152
8.1.4. Eigenaarsaandeel ouders.....	154
8.1.5. Eigenaarsaandeel studenten.....	156
8.1.6. Perceptie van de ouderlijke onderneming als familieonderneming.....	158
8.1.7. Werken voor de onderneming van de ouders.....	160
8.1.8. Aantal oudere broers en zussen	161
8.1.9. Sector waarin de onderneming van de ouders actief is	164
8.2. Opvolgingsintentie.....	167
8.3. Prestaties van de onderneming van de ouders.....	169
Conclusie.....	174

Referenties.....	179
------------------	-----

Lijst van figuren

Figuur 1. Structuur van het rapport	18
Figuur 2. Deelname van universiteiten.....	19
Figuur 3. Vergelijking van verzamelde gegevens met Dataloop benchmark, gegroepeerd per studiedomein.....	22
Figuur 4. Vergelijking van verzamelde gegevens met Dataloop benchmark, gegroepeerd per studieniveau	22
Figuur 5. Ondernemersstatus	24
Figuur 6. Ondernemersstatus, gegroepeerd per geslacht	25
Figuur 7. Ondernemersstatus, gegroepeerd per studiedomein	25
Figuur 8. Ondernemersstatus, gegroepeerd per studieniveau.....	26
Figuur 9. Beroepskeuze intentie direct na en vijf jaar na afstuderen.....	27
Figuur 10. Beroepskeuze intenties, gegroepeerd per geslacht	28
Figuur 11. Beroepskeuze intenties, gegroepeerd per studiedomein	29
Figuur 12. Beroepskeuze intenties, gegroepeerd per studieniveau	30
Figuur 13. Beroepskeuze intenties, gegroepeerd per ondernemersstatus.....	31
Figuur 14. Studenten met migratieachtergrond en internationale studenten.....	32
Figuur 15. Studenten met migratieachtergrond en internationale studenten, gegroepeerd per geslacht.....	33
Figuur 16. Studenten met migratieachtergrond en internationale studenten, gegroepeerd per studiedomein.....	34
Figuur 17. Studenten met migratieachtergrond en internationale studenten, gegroepeerd per studieniveau	35
Figuur 18. Landen van herkomst van studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten	36
Figuur 19. Verblijfsduur in België van studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten	37
Figuur 20. Verblijfsduur van studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten, gegroepeerd per geslacht.....	37
Figuur 21. Verblijfsduur van studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten, gegroepeerd per studiedomein	38
Figuur 22. Duur van het verblijf in België van studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten, gegroepeerd per studieniveau	39
Figuur 23. Taalvaardigheid studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten.....	39
Figuur 24. Taalvaardigheid van studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten, gegroepeerd per geslacht	40

Figuur 25. Taalvaardigheid van studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten, gegroepeerd per studiedomein.....	41
Figuur 26. Taalvaardigheid van studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten, gegroepeerd per studieniveau.....	41
Figuur 27. Zelfstandige status van ouders.....	42
Figuur 28. Zelfstandige status van ouders, gegroepeerd per geslacht.....	42
Figuur 29. Zelfstandige status van ouders, gegroepeerd per studiedomein.....	43
Figuur 30. Zelfstandige status van ouders, gegroepeerd per studieniveau.....	43
Figuur 31. Zelfstandige status van ouders, gegroepeerd per ondernemersstatus.....	44
Figuur 32. Ondernemerschapsvriendelijk klimaat van de universiteit.....	46
Figuur 33. Ondernemerschapsvriendelijk klimaat van de universiteit, gegroepeerd per geslacht.....	46
Figuur 34. Ondernemingsvriendelijk klimaat van de universiteit , gegroepeerd per studiedomein.....	47
Figuur 35. Ondernemerschapsvriendelijk klimaat van de universiteit, gegroepeerd per studieniveau.....	47
Figuur 36. Ondernemerschapsvriendelijk klimaat van de universiteit, gegroepeerd per ondernemersstatus.....	47
Figuur 37. Verbeterde ondernemerskennis en competentie.....	48
Figuur 38. Verbeterde ondernemerskennis en competentie, gegroepeerd per geslacht.....	49
Figuur 39. Verbeterde ondernemerskennis en competentie, gegroepeerd per studiedomein.....	49
Figuur 40. Verbeterde ondernemerskennis en competentie, gegroepeerd per studieniveau.....	49
Figuur 41. Verbeterde ondernemerskennis en competentie, gegroepeerd per ondernemersstatus.....	50
Figuur 42. Betrokkenheid van studenten in ondernemerschapsonderwijs.....	51
Figuur 43. Betrokkenheid van studenten in ondernemerschapsonderwijs, gegroepeerd per geslacht.....	51
Figuur 44. Betrokkenheid van studenten in ondernemerschapsonderwijs, gegroepeerd per studiedomein.....	52
Figuur 45. Betrokkenheid van studenten in ondernemerschapsonderwijs, gegroepeerd per studieniveau.....	53
Figuur 46. Betrokkenheid van studenten in ondernemerschapsonderwijs, gegroepeerd per ondernemersstatus.....	54
Figuur 47. Ondernemende zelfredzaamheid.....	55
Figuur 48. Ondernemende zelfredzaamheid, gegroepeerd per geslacht.....	55
Figuur 49. Ondernemende zelfredzaamheid, gegroepeerd per studiedomein.....	56
Figuur 50. Ondernemende zelfredzaamheid, gegroepeerd per studieniveau.....	56
Figuur 51. Ondernemende zelfredzaamheid, gegroepeerd per ondernemersstatus.....	56
Figuur 52. Veerkracht.....	57
Figuur 53. Veerkracht, gegroepeerd per geslacht.....	58
Figuur 54. Veerkracht, gegroepeerd per studiedomein.....	58
Figuur 55. Veerkracht, gegroepeerd per studieniveau.....	58
Figuur 56. Veerkracht, gegroepeerd per ondernemersstatus.....	59
Figuur 57. Culturele intelligentie.....	60
Figuur 58. Culturele intelligentie van studenten, gegroepeerd per geslacht.....	60
Figuur 59. Culturele intelligentie, gegroepeerd per studiedomein.....	61
Figuur 60. Culturele intelligentie, gegroepeerd per studieniveau.....	61

Figuur 61. Culturele intelligentie, gegroepeerd per ondernemersstatus	61
Figuur 62. Het vermogen van studenten om opportuniteiten te herkennen.....	62
Figuur 63. Het vermogen van studenten om opportuniteiten te herkennen, gegroepeerd per geslacht	63
Figuur 64. Het vermogen van studenten om opportuniteiten te herkennen, gegroepeerd per studiedomein	63
Figuur 65. Het vermogen van studenten om opportuniteiten te herkennen, gegroepeerd per studieniveau	63
Figuur 66. . Het vermogen van studenten om opportuniteiten te herkennen, gegroepeerd per ondernemersstatus.....	64
Figuur 67. Voorkennis en ervaring: oorsprong initiatieven, zowel via werkervaring en hobby's.....	65
Figuur 68. Voorkennis en ervaring: oorsprong initiatieven, gegroepeerd per (toekomstige) studie - bachelorstudenten.....	66
Figuur 69. Voorkennis en ervaring: oorsprong initiatieven, gegroepeerd per (toekomstige) studie - masterstudenten.....	66
Figuur 70. Voorkennis en ervaring: oorsprong initiatieven, gegroepeerd per (toekomstige) studie - doctoraatsstudenten.....	67
Figuur 71. Organisatorische ondersteuning (deelname/gebruik).....	69
Figuur 72. Organisatorische ondersteuning (effectiviteit).....	70
Figuur 73. Geplande voltooiing van het oprichtingsproces (beginnende ondernemers).....	72
Figuur 74. Geplande voltooiing van oprichtingsproces (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	72
Figuur 75. Geplande voltooiing van het stichtingsproces (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	73
Figuur 76. Geplande voltooiing van het stichtingsproces (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studieniveau	74
Figuur 77. Geplande onderneming als hoofdberoep na afstuderen (beginnende ondernemers)	74
Figuur 78. Geplande onderneming als hoofdberoep na afstuderen (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	75
Figuur 79. Geplande onderneming als hoofdberoep na afstuderen (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	75
Figuur 80. Geplande onderneming als hoofdberoep na afstuderen (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studieniveau	76
Figuur 81. Eerdere ondernemerservaring (beginnende ondernemers).....	76
Figuur 82. Eerdere ondernemerservaring (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht	76
Figuur 83. Eerdere ondernemerservaring (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	77
Figuur 84. Eerdere ondernemerservaring (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studieniveau	77
Figuur 85. Gepland eigenaarsaandeel (beginnende ondernemers).....	78
Figuur 86. Gepland eigenaarsaandeel (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht	78
Figuur 87. Gepland eigenaarsaandeel (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	79
Figuur 88. Gepland eigenaarsaandeel (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studieniveau	79

Figuur 89. Aantal medeoprichters (beginnende ondernemers)	80
Figuur 90. Aantal medeoprichters (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	80
Figuur 91. Aantal medeoprichters (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein.....	81
Figuur 92. Aantal medeoprichters (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studieniveau.....	81
Figuur 93. Locatie van de geplande onderneming (beginnende ondernemers).....	82
Figuur 94. Locatie van geplande onderneming (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht	82
Figuur 95. Locatie van geplande onderneming (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein.....	82
Figuur 96. Locatie van geplande onderneming (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studieniveau	83
Figuur 97. Geplande economische sector (beginnende ondernemers).....	83
Figuur 98. Geplande economische sector (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	84
Figuur 99. Geplande economische sector (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	85
Figuur 100. Geplande economische sector (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studieniveau	85
Figuur 101. Externe factoren achter de geplande activiteiten (beginnende ondernemers)	86
Figuur 102. Externe factoren achter de geplande activiteiten (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	87
Figuur 103. Externe factoren achter de geplande activiteiten (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	88
Figuur 104. Externe factoren achter de geplande activiteiten (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studieniveau	89
Figuur 105. Risico's nemen (beginnende ondernemers)	90
Figuur 106. Risico's nemen (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht	91
Figuur 107. Risico's nemen (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	91
Figuur 108. Risico's nemen (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studieniveau.....	91
Figuur 109. Innovativiteit (beginnende ondernemers)	92
Figuur 110. Innovativiteit (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	92
Figuur 111. Innovativiteit (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	93
Figuur 112. Innovativiteit (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studieniveau	93
Figuur 113. Proactiviteit (beginnende ondernemers)	94
Figuur 114. Proactiviteit (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	94
Figuur 115. Proactiviteit (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein.....	95
Figuur 116. Proactiviteit (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studieniveau.....	95
Figuur 117. Oprichtingsjaar (actieve ondernemers).....	97
Figuur 118. Oprichtingsjaar (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	98
Figuur 119. Oprichtingsjaar (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein.....	98
Figuur 120. Oprichtingsjaar (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau	99
Figuur 121. Aantal voltijdse werknemers (actieve ondernemers).....	99
Figuur 122. Aantal voltijdse werknemers (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	100

Figuur 123. Aantal voltijdse werknemers (actieve ondernemers), per studiedomein	100
Figuur 124. Aantal voltijdse werknemers (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau.....	101
Figuur 125. Studentonderneming als beroep na afstuderen (actieve ondernemers)	101
Figuur 126. Studentonderneming als beroep na afstuderen (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	102
Figuur 127. Studentonderneming als beroep na afstuderen (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	102
Figuur 128. Studentonderneming als beroep na afstuderen (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau	103
Figuur 129. Eerdere ondernemerservaring (actieve ondernemers)	103
Figuur 130. Eerdere ondernemerservaring (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	104
Figuur 131. Eerdere ondernemerservaring (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein.....	104
Figuur 132. Eerdere ondernemerservaring (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau.....	105
Figuur 133. Vestigingsplaats (actieve ondernemers).....	105
Figuur 134. Vestigingsplaats (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	105
Figuur 135. Vestigingsplaats (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	106
Figuur 136. Vestigingsplaats (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau	106
Figuur 137. Economische sector (actieve ondernemers).....	107
Figuur 138. Economische sector (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht	108
Figuur 139. Economische sector (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein.....	108
Figuur 140. Economische sector (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau.....	109
Figuur 141. Eigenaarsaandeel (actieve ondernemers)	109
Figuur 142. Eigenaarsaandeel (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht	110
Figuur 143. Eigenaarsaandeel (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein.....	110
Figuur 144. Eigenaarsaandeel (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau.....	111
Figuur 145. Durfkapitaal (actieve ondernemers)	111
Figuur 146. Durfkapitaal (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht	111
Figuur 147. Durfkapitaal (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	112
Figuur 148. Durfkapitaal (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau.....	112
Figuur 149. Het genereren van ondernemingsideeën (actieve ondernemers)	114
Figuur 150. Het genereren van ondernemingsideeën (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht	114
Figuur 151. Het genereren van ondernemingsideeën (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	115
Figuur 152. Het genereren van ondernemingsideeën (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau	115
Figuur 153. Validatie ondernemingsidee (actieve ondernemers)	116
Figuur 154. Validatie ondernemingsidee (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht	116
Figuur 155. Validatie ondernemingsidee (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein.....	117
Figuur 156. Validatie ondernemingsidee (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau.....	117
Figuur 157. Ondernemingsidee bijwerken (actieve ondernemers).....	118
Figuur 158. Ondernemingsidee bijwerken (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	119

Figuur 159. Ondernemingsidee bijwerken (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein.....	119
Figuur 160. Ondernemingsidee bijwerken (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau	120
Figuur 161. Incidentie van koerswijzigingen van ondernemingsideeën (actieve ondernemers)	120
Figuur 162. Incidentie van koerswijzigingen van ondernemingsideeën (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	121
Figuur 163. Incidentie van koerswijzigingen van ondernemingsideeën (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	121
Figuur 164. Incidentie van koerswijzigingen van ondernemingsideeën (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau	122
Figuur 165. Evolutie van ondernemingsideeën (actieve ondernemers).....	122
Figuur 166. Evolutie van ondernemingsidee (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht	123
Figuur 167. Evolutie van ondernemingsidee (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	123
Figuur 168. Evolutie van ondernemingsidee (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau..	124
Figuur 169. Efficiënte startup-methodologie (actieve ondernemers)	125
Figuur 170. Efficiënte startup-methodologie (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	125
Figuur 171. Efficiënte startup-methodologie (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	126
Figuur 172. Efficiënte startup-methodologie (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau.	126
Figuur 173. Causaliteitslogica (actieve ondernemers).....	127
Figuur 174. Causaliteitslogica (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht	127
Figuur 175. Causaliteitslogica (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	128
Figuur 176. Causaliteitslogica (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau	128
Figuur 177. Ondernemende alertheid (actieve ondernemers).....	129
Figuur 178. Ondernemende alertheid (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht	129
Figuur 179. Ondernemende alertheid (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	130
Figuur 180. Ondernemende alertheid (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau	130
Figuur 181. Domeinspecifieke kennis (actieve ondernemers).....	131
Figuur 182. Domeinspecifieke kennis (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	131
Figuur 183. Domeinspecifieke kennis (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	132
Figuur 184. Domeinspecifieke kennis (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau	132
Figuur 185. Sociale en milieuprestaties (actieve ondernemers)	133
Figuur 186. Sociale en milieuprestaties (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	133
Figuur 187. Sociale en milieuprestaties (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	134
Figuur 188. Sociale en milieuprestaties (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau.....	134
Figuur 189. Ondernemingsprestaties vergeleken met concurrenten (actieve ondernemers).....	135
Figuur 190. Ondernemingsprestaties vergeleken met concurrenten (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	136
Figuur 191. Ondernemingsprestaties vergeleken met concurrenten (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	137
Figuur 192. Ondernemingsprestaties vergeleken met concurrenten (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau	138
Figuur 193. Ondernemersintentie (niet-ondernemers).....	140
Figuur 194. Ondernemersintentie (niet-ondernemers), gegroepeerd per geslacht.....	141

Figuur 195. Ondernemersintentie (niet-ondernemers), gegroepeerd per studiedomein	141
Figuur 196. Ondernemersintentie (niet-ondernemers), gegroepeerd per studieniveau	141
Figuur 197. Ondernemersstatus (studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten).....	144
Figuur 198. Verblijfsduur (studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten), gegroepeerd per ondernemersstatus.....	145
Figuur 199. Taalvaardigheid (studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten), gegroepeerd per ondernemersstatus.....	146
Figuur 200. Jaar waarin de onderneming van de ouders van de opvolgers werd opgericht (potentiële opvolgers).....	148
Figuur 201. Jaar waarin de onderneming van de ouders werd opgericht (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht.....	148
Figuur 202. Jaar waarin de onderneming van de ouders werd opgericht (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein	149
Figuur 203. Jaar waarin de onderneming van de ouders werd opgericht (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studieniveau	149
Figuur 204. Aantal werknemers in de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers).....	150
Figuur 205. Aantal werknemers in de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht.....	150
Figuur 206. Aantal werknemers in de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein	151
Figuur 207. Aantal werknemers in de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studieniveau	152
Figuur 208. Ouders leiden de onderneming operationeel (potentiële opvolgers).....	152
Figuur 209. Ouders leiden de onderneming operationeel (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht.....	153
Figuur 210. Ouders leiden de onderneming operationeel (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein	153
Figuur 211. Ouders leiden de onderneming operationeel (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studieniveau	154
Figuur 212. Eigenaarsaandeel van de ouders in de onderneming (potentiële opvolgers).....	154
Figuur 213. Eigenaarsaandeel van de ouders in de onderneming (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht.....	155
Figuur 214. Eigenaarsaandeel van de ouders in de onderneming (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein	155
Figuur 215. Eigenaarsaandeel van de ouders in de onderneming (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studieniveau	155
Figuur 216. Persoonlijk eigenaarsaandeel in de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers)	156
Figuur 217. Persoonlijk eigenaarsaandeel in de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht.....	156
Figuur 218. Persoonlijk eigenaarsaandeel in de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein	157

Figuur 219. Persoonlijk eigenaarsaandeel in de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studieniveau	157
Figuur 220. Perceptie over de onderneming van de ouders als familieonderneming (potentiële opvolgers).....	158
Figuur 221. Perceptie over de onderneming van de ouders als familieonderneming (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht.....	158
Figuur 222. Perceptie over de onderneming van de ouders als familieonderneming (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein	159
Figuur 223. Perceptie over de onderneming van de ouders als familieonderneming (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studieniveau	159
Figuur 224. Werken voor de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers).....	160
Figuur 225. Werken voor de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht.....	160
Figuur 226. Werken voor de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein	161
Figuur 227. Werken voor de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studieniveau	161
Figuur 228. Aantal oudere broers en zussen (potentiële opvolgers).....	162
Figuur 229. Aantal oudere broers en zussen (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht.....	162
Figuur 230. Aantal oudere broers en zussen (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein.....	163
Figuur 231. Aantal oudere broers en zussen (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studieniveau ..	163
Figuur 232. Economische sector waarin de onderneming van de ouders actief is (potentiële opvolgers).....	164
Figuur 233. Economische sector waarin de onderneming van de ouders actief is (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht.....	164
Figuur 234. Economische sector waarin de onderneming van de ouders actief is (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein	165
Figuur 235. Economische sector waarin de onderneming van de ouders actief is (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studieniveau	166
Figuur 236. Opvolgingsintentie (potentiële opvolgers).....	167
Figuur 237. Opvolgingsintentie (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht.....	168
Figuur 238. Opvolgingsintentie (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein.....	168
Figuur 239. Opvolgingsintentie (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studieniveau	168
Figuur 240. Perceptie over de prestaties van de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers)	169
Figuur 241. Perceptie over de prestaties van de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht.....	170
Figuur 242. Perceptie over de prestaties van de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein	171
Figuur 243. Perceptie over de prestaties van de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studieniveau	173

Lijst van tabellen

Tabel 1. Beschrijvende statistieken van de gewogen gegevens	23
Tabel 2. Beschrijvende statistieken: beginnende ondernemers.....	71
Tabel 3. Beschrijvende statistiek: actieve ondernemers.....	96
Tabel 4. Beschrijvende statistiek: niet-ondernemers.....	139
Tabel 5. Beschrijvende statistieken: studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten	142
Tabel 6. Beschrijvende statistiek: potentiële opvolgers.....	147

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 universiteiten, 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 universiteiten een gedetailleerde kijk op de staat van studentondernemerschap in Vlaanderen, met 3.788 opgeschoonde en geldige antwoorden. Voor informatie over de hogeschoolstudenten, verwijzen wij u graag naar het rapport over de Vlaamse hogescholen.

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. universitaire omgeving, ondernemerscompetenties). Hoofdstuk vier richt zich

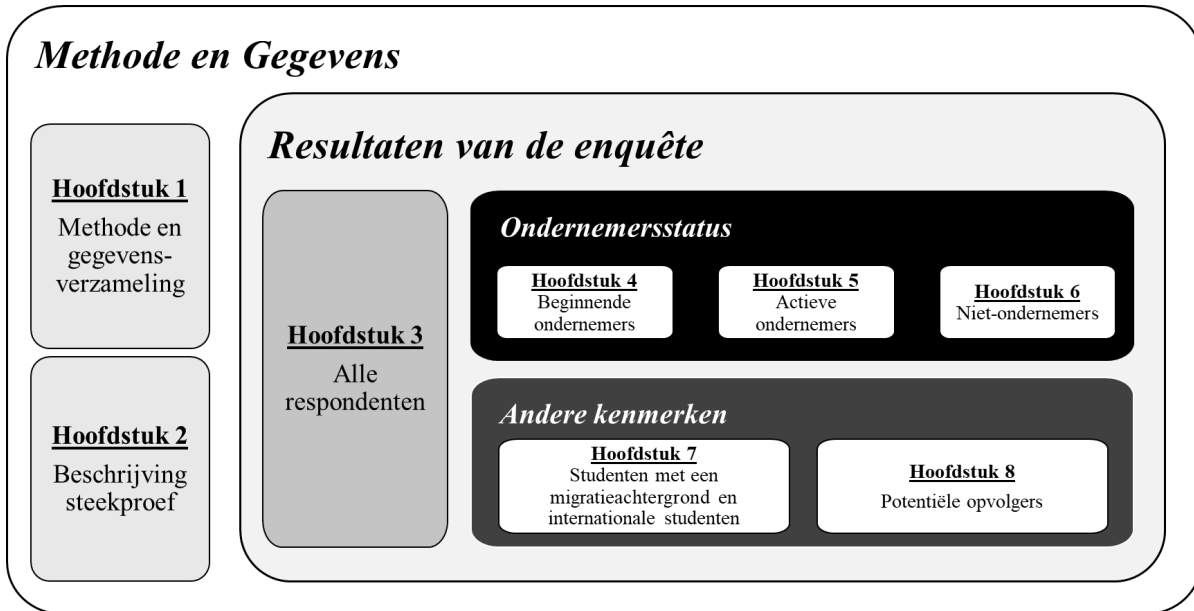
specifiek op beginnende ondernemers en hun geplande ondernemingsidee. Hoofdstuk vijf behandelt actieve ondernemers, hun ondernemingen en hun persoonlijke kenmerken. Hoofdstuk zes gaat in op de ondernemersintentie van studenten die geen actieve of beginnende ondernemers zijn ('niet-ondernemers'). Hoofdstuk 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 zelfstandig ondernemer?',
- 'Actieve ondernemer'; respondenten die 'ja' antwoordden op 'Heeft u al een eigen onderneming / bent u al zelfstandig?', 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 14 voor meer details).



Figuur 1. Structuur van het rapport

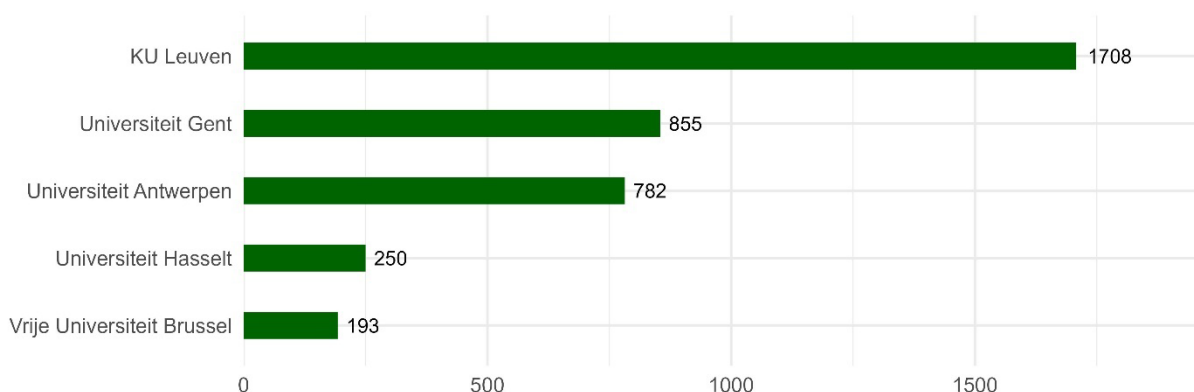
Hoofdstuk 1. Methodologie en gegevensverzameling

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 4.304 antwoorden van Vlaamse universiteitsstudenten. Alle vijf Vlaamse universiteiten namen deel aan de dataverzameling.



Figuur 2. Deelname van universiteiten

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 4.304 antwoorden van Vlaamse universiteitsstudenten sloten we 493 antwoorden met ontbrekende waarden uit. Bovendien werden 23 antwoorden met een voltooitijd van minder dan vijf minuten uitgesloten van de uiteindelijke dataset. Het uiteindelijke aantal deelnemers dat opgenomen werd voor rapportering, bedroeg 3.788 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 universiteiten. Om dit te bereiken, volgden we de verdeling van de antwoorden op over verschillende factoren, waaronder 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 wegingscoëfficiënten 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 universiteiten wat betreft studiedomein en studieniveau. Het wegen van enquêtegegevens verbetert de representativiteit door vertekeningen te corrigeren, complexiteit van het steekproefontwerp te compenseren en eerlijke (toekomstige) vergelijkingen te garanderen.

¹ De studiedomeinen werden gevormd op basis van de 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 regelmatig enkel naar ‘bachelor’ verwezen worden in de tekst, maar in de vraagstelling in de enquête werd naar bachelor en graduaat gevraagd.

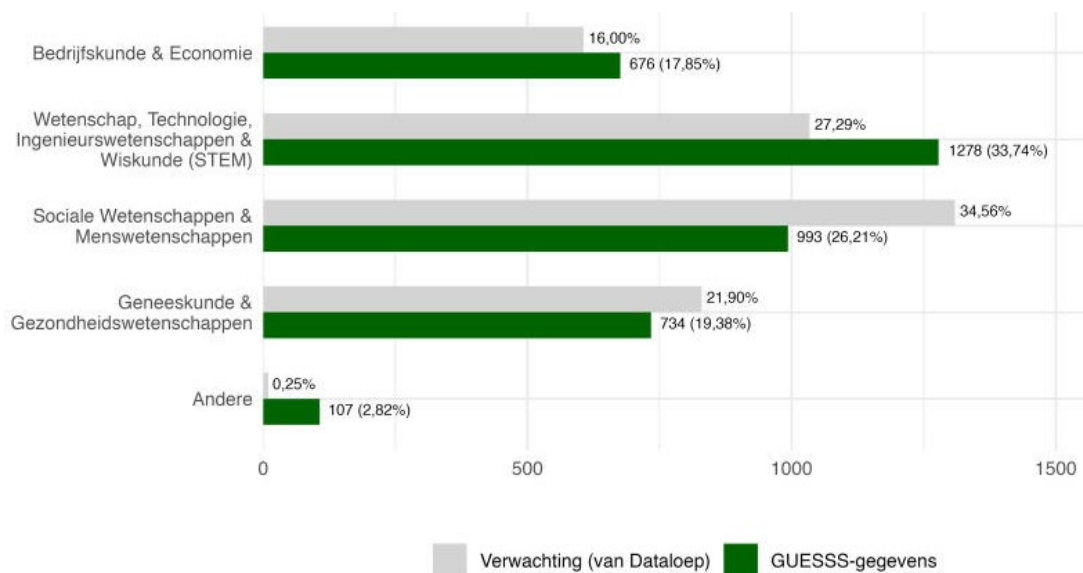
³ Departement Onderwijs & Vorming, Dataloep: aan de slag met cijfers over onderwijs. Beschikbaar op: <https://onderwijs.vlaanderen.be/nl/onderwijsstatistieken/dataloep-aan-de-slag-met-cijfers-over-onderwijs> [geraadpleegd op 20 februari 2024].

Het wegen van gegevens wordt vaak toegepast in projecten waarbij veel gegevens worden gebruikt, zoals het GEM-project (Global Entrepreneurship Monitor)⁴.

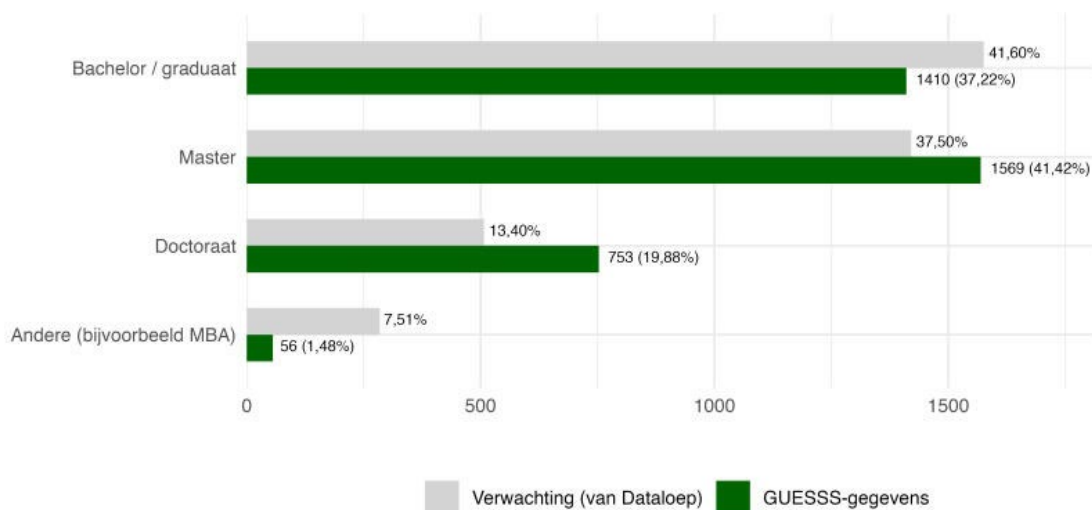
In het volgende deel van ons rapport zullen we gewogen getallen gebruiken om de grafieken op te maken en te presenteren, zodat de cijfers en grafieken onze onderzochte populatie nauwkeurig weergeven. Bovendien is het belangrijk op te merken dat alle likertschalen die gebruikt worden in onze analyses 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 89,72% van de studenten 'nee' en 10,28% 'ja'. De resultaten voor beide antwoordmogelijkheden worden in het rapport weergegeven. Voor vragen met een likertschaal, rapporteren we de gemiddelde score, en bij 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.

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



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

Gewogen		Gewogen statistieken
Alle studenten		3.788
Geslacht		
	Man	1.353
	Vrouw	2.384
	Andere	51
Studiedomein		
	Bedrijfskunde & Economie	606
	Wetenschap, Technologie, Ingenieurswetenschappen en Wiskunde (STEM)	1.034
	Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen	1.309
	Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen	830
	Andere	9
Studieniveau		
	Bachelor	1.576
	Master	1.420
	Doctoraat	508
	Andere	284

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 1.353 studenten die zich als man identificeren, 2.384 studenten die zich als vrouw identificeren en 51 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.**

2.1.2. Studiedomein

Na weging van de gegevens, studeren er van de 3.788 studenten 606 in de studierichting Bedrijfskunde & Economie. In totaal volgen 1.034 studenten een STEM-richting. Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen wordt vertegenwoordigd door 1.309 studenten. Uit het studiedomein Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen zijn er 830 respondenten. Ten slotte identificeren 9

studenten zich als student uit een ‘andere’ studierichting. De resultaten met betrekking tot de categorie ‘andere’ worden weergegeven in de figuren, maar niet besproken in het rapport.

2.1.3. Studieniveau

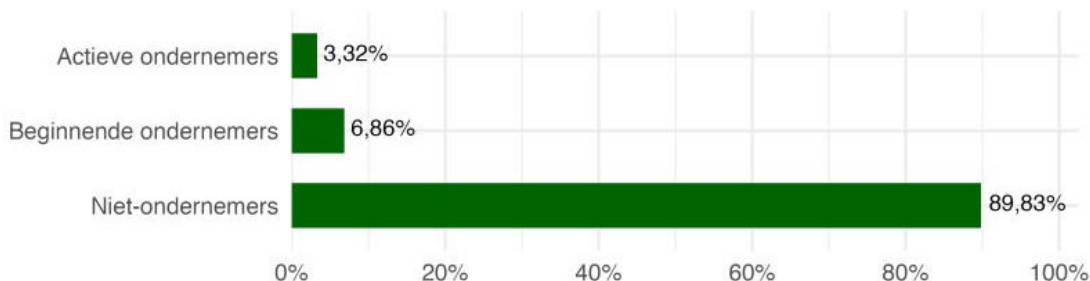
Na toepassing van de wegingscoëfficiënt blijkt dat binnen het cohort van 3.788 respondenten 1.576 studenten een bachelor/graduaat-opleiding volgen, 1.420 studenten een masteropleiding en 508 studenten een doctoraatsprogramma's (PhD). Daarnaast volgen 284 studenten een alternatieve opleiding (bv. MBA of schakelprogramma). De resultaten met betrekking tot de categorie ‘andere’ worden weergegeven in de figuren, maar niet besproken in het rapport.

2.1.4. Ondernemersstatus

Beginnende ondernemers kunnen worden gedefinieerd als individuen die betrokken zijn bij een opkomende, nieuwe onderneming (Davidsson, 2005). Ze verkennen ondernemingsinitiatieven, 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.

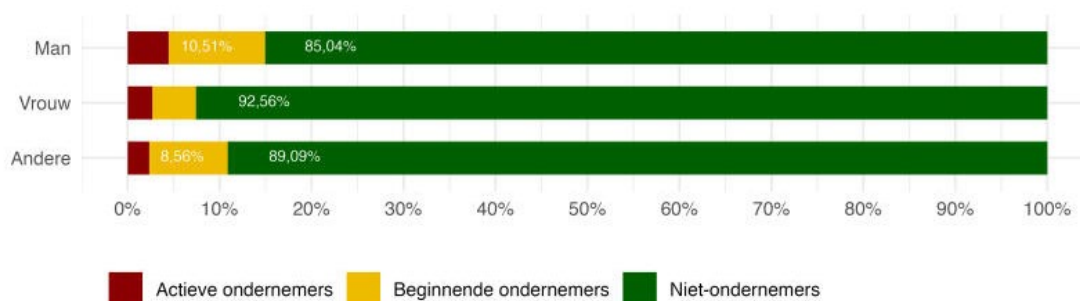
Niet-ondernemers vormen de meerderheid van de respondenten (89,83%), terwijl beginnende en actieve ondernemers respectievelijk 6,86% en 3,32% van de respondenten uitmaken.



Figuur 5. Ondernemersstatus

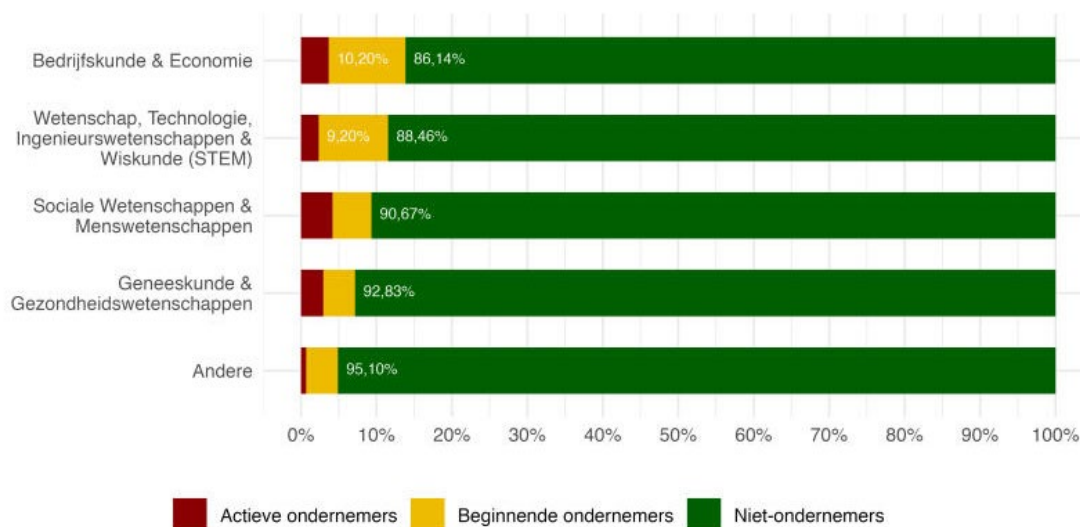
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.

Mannelijke respondenten zijn vaker beginnende (10,51%) of actieve (4,45%) ondernemers dan hun vrouwelijke collega's, van wie respectievelijk 4,75% en 2,69% beginnende en actieve ondernemers zijn.



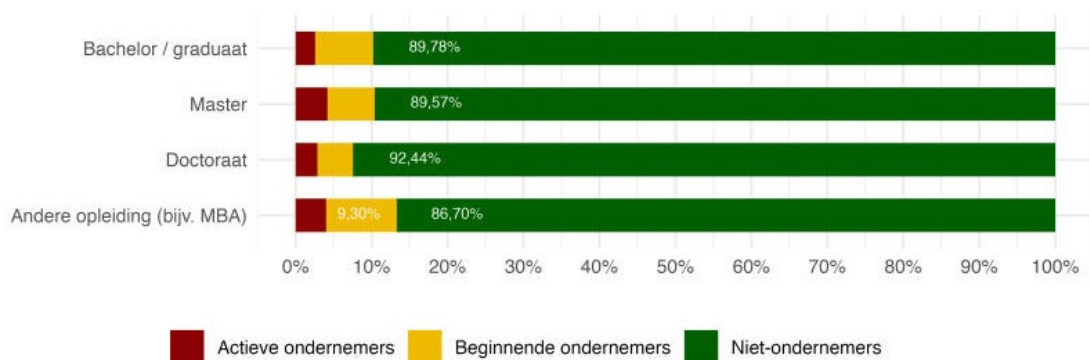
*Figuur 6. Ondernemersstatus, gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.*

Studenten Bedrijfskunde & Economie (10,20%), gevolgd door hun collega's uit STEM (9,20%), geven vaker dan hun collega's uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen en Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen aan dat ze een beginnende ondernemer zijn. Studenten uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen geven het vaakst aan dat ze een actieve ondernemer zijn (4,17%), op de voet gevolgd door studenten Bedrijfskunde & Economie (3,66%) en Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (2,96%).



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

Masterstudenten (4,17%) zijn vaker actieve ondernemers dan bachelorstudenten (2,56%) en doctoraatsstudenten (2,89%). Bachelorstudenten (7,66%) zijn vaker dan masterstudenten (6,26%) en doctoraatsstudenten (4,67%) beginnende ondernemers.

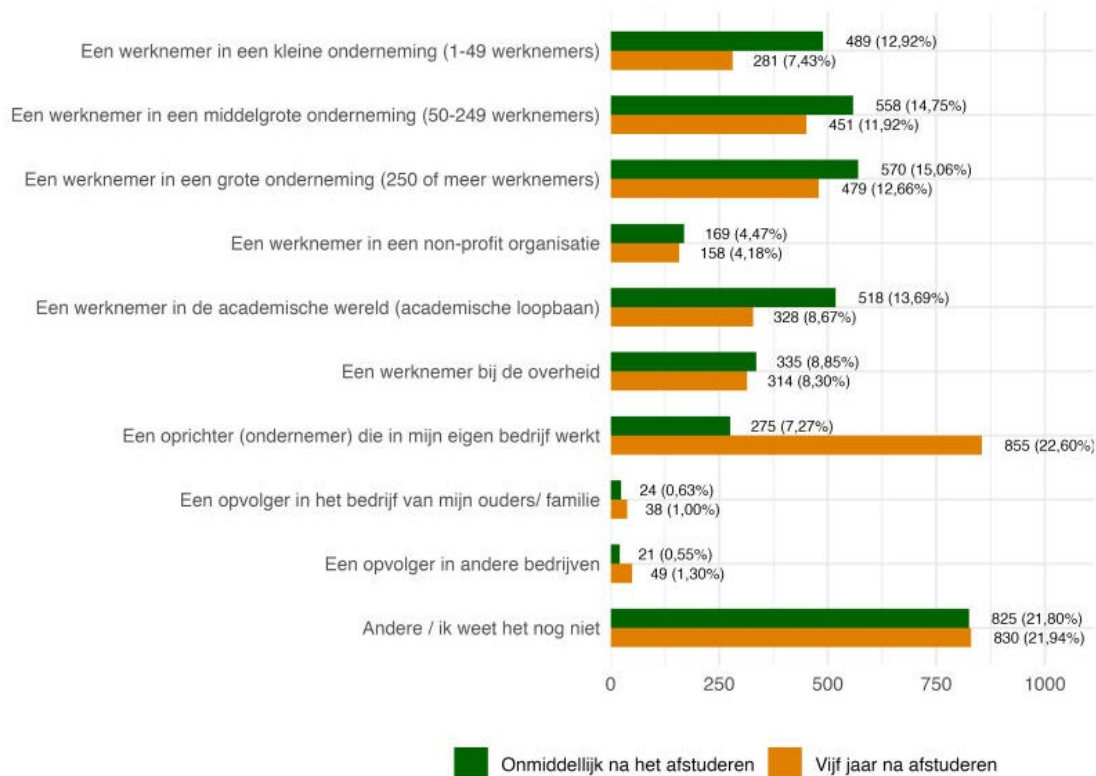


*Figuur 8. Ondernemersstatus, gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.*

2.2. Aanvullende kenmerken

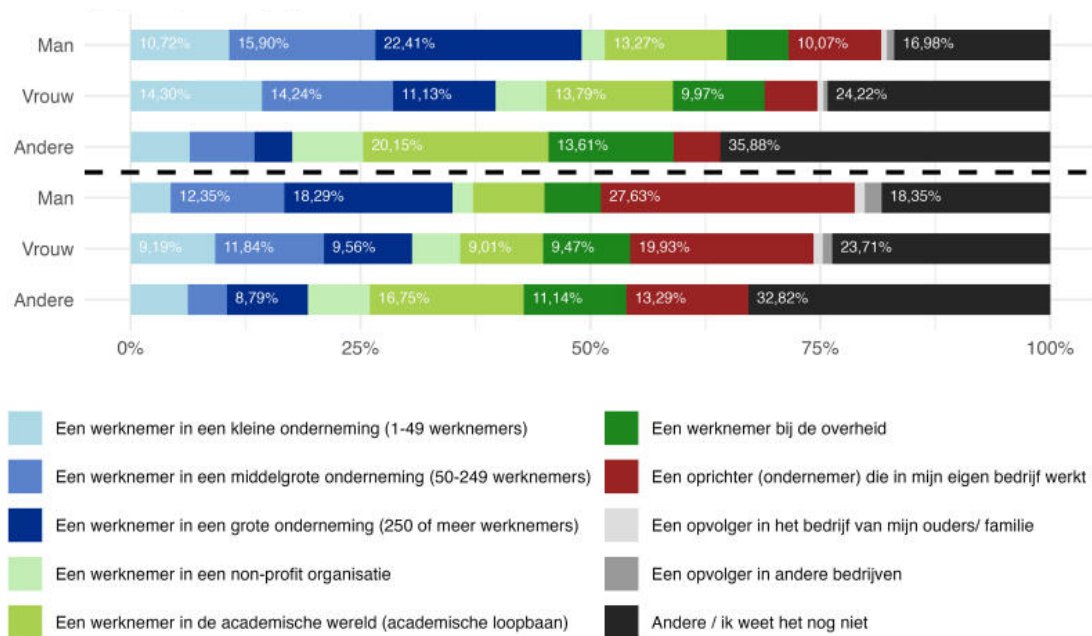
2.2.1. Beroepskeuze intenties

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 zesde meest aantrekkelijke carrièrekeuze (7,27%), na werknemer in een grote onderneming (15,06%), werknemer in een middelgrote onderneming (14,75%), werknemer in de academische wereld (13,69%), werknemer in een kleine onderneming (12,92%) en werknemer in overheidsdienst (8,85%). Het percentage respondenten dat aangeeft dat ze vijf jaar na afstuderen een onderneming wil oprichten is iets meer dan drie keer zo hoog als het aantal respondenten dat onmiddellijk na afstuderen een onderneming wil oprichten; 22,60% van de respondenten geeft aan dat ze 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.



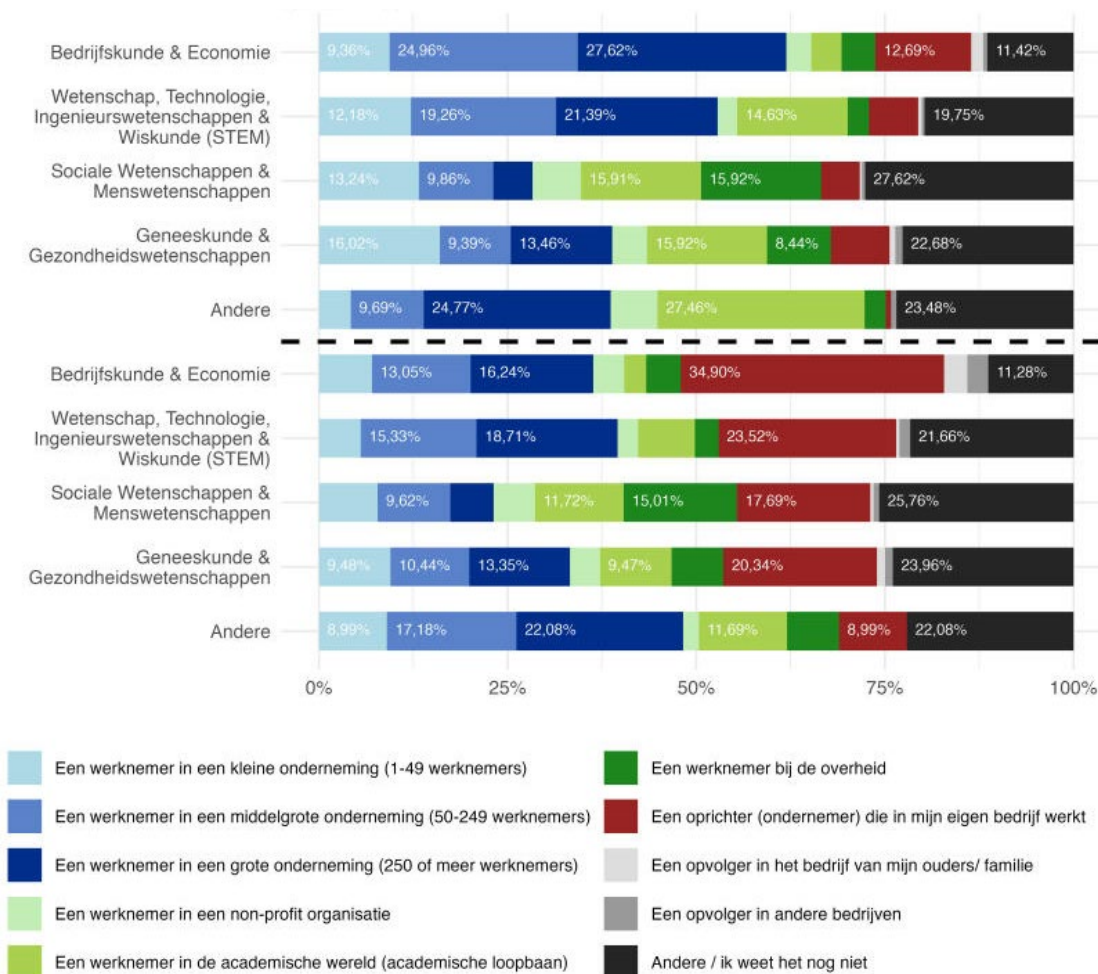
Figuur 9. Beroepskeuze intentie direct na en vijf jaar na afstuderen
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.

Er zijn grote verschillen tussen mannen en vrouwen wat de voorkeursopties voor een carrière betreft. In vergelijking met vrouwelijke respondenten, neigen mannelijke respondenten bijvoorbeeld meer naar werken in een grote onderneming (22,41%) en naar oprichter (ondernemer) worden (10,07%), zowel onmiddellijk na het afstuderen (bovenste deel van Figuur 10) als vijf jaar daarna (onderste deel van Figuur 10). 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 27,63% en 19,93%.



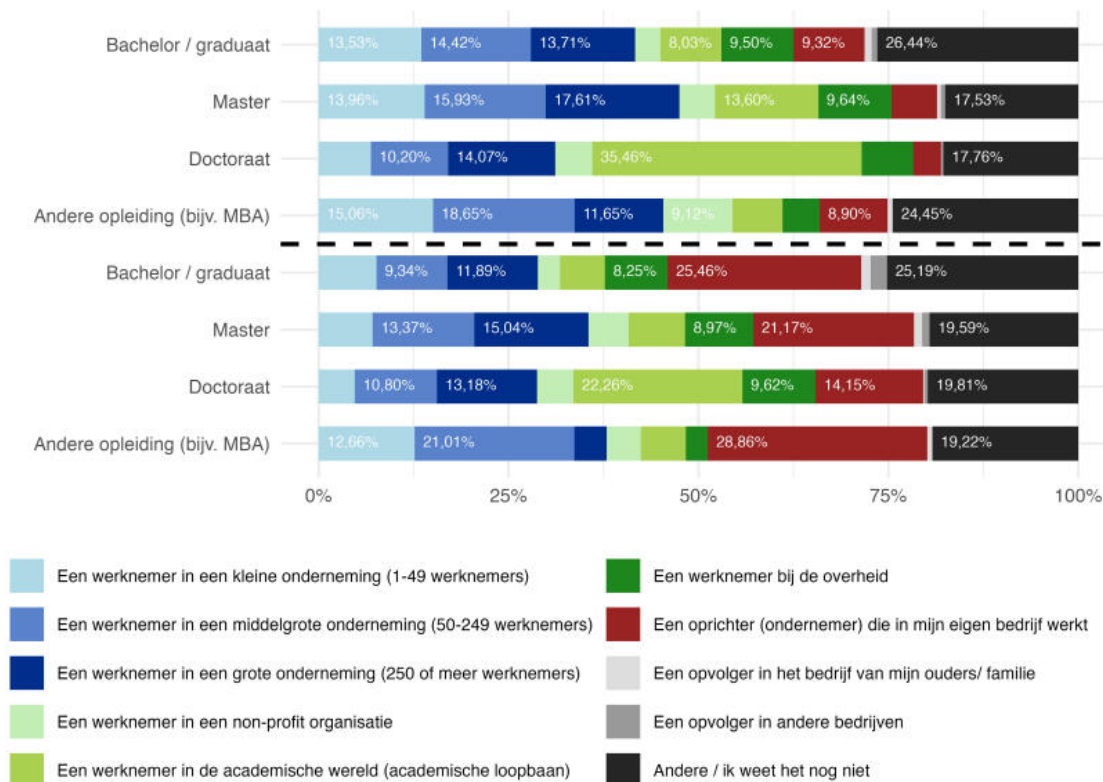
*Figuur 10. Beroepskeuze intenties, gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.*

Onmiddellijk na het afstuderen (bovenste deel van Figuur 11) geven respondenten uit alle studierichtingen behalve Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen aan dat ze hun beroep willen starten in een bestaande onderneming (kleine, middelgrote of grote onderneming). Studenten Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen zijn de enige categorie respondenten die de voorkeur geven aan een carrière in de publieke sector (ngo's, academische wereld, openbare dienst). Studenten Bedrijfskunde & Economie geven vaker dan elke andere groep aan dat ze onmiddellijk na het afstuderen oprichter (ondernemer) van een eigen onderneming willen worden om daar dan zelf ook aan de slag te gaan (12,69%). Over alle studiedomeinen heen is er een toename van het aantal respondenten die aangeeft vijf jaar na afstuderen een oprichter (ondernemer) te willen zijn die in een eigen onderneming werkt (onderste deel van Figuur 11), vergeleken met onmiddellijk na het afstuderen. Hoewel studenten Bedrijfskunde & Economie het grootste aandeel respondenten hebben die aangeven dat ze vijf jaar na hun afstuderen een oprichter (ondernemer) zouden willen zijn met een eigen onderneming (34,90%), is de progressie in de andere studiedomeinen eveneens aanzienlijk. Dit suggereert dat er ook in de domeinen STEM, Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen en Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen een aanzienlijk niet aangeboord ondernemerspotentieel is.



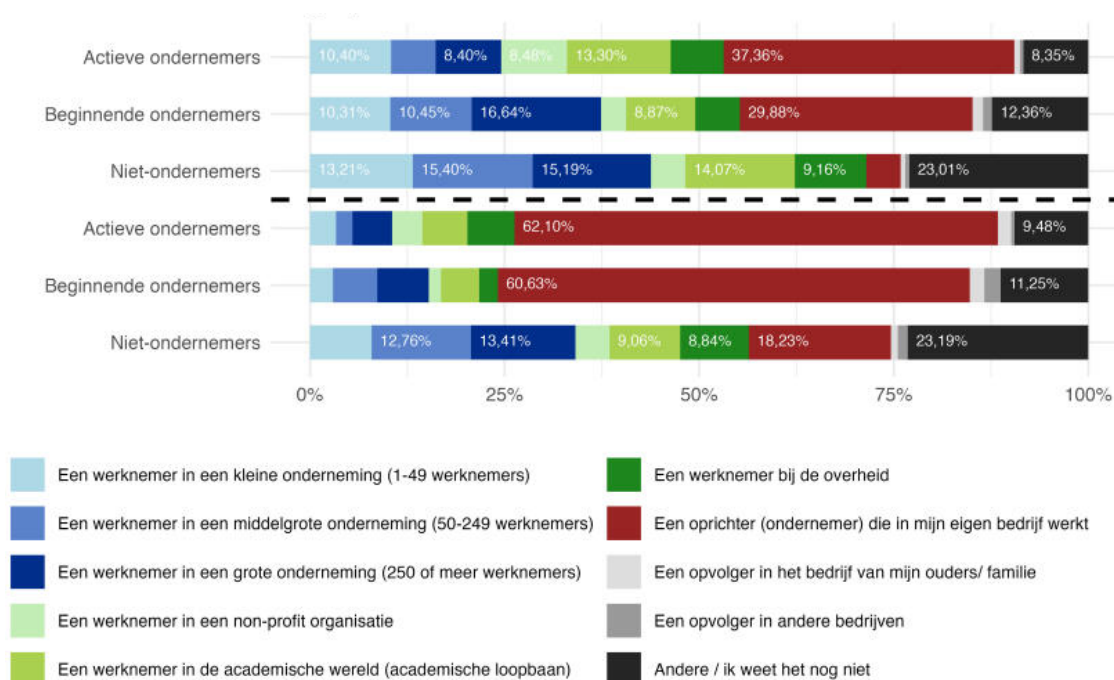
*Figuur 11. Beroepskeuze intenties, gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.*

Zowel onmiddellijk (bovenste deel van Figuur 12) als vijf jaar na het afstuderen (onderste deel van Figuur 12) tellen bachelorstudenten het hoogste aandeel respondenten dat aangeeft een oprichter (ondernemer) te willen worden (9,32%). Masterstudenten tellen een iets lager aandeel respondenten dat aangeeft een oprichter (ondernemer) te willen worden onmiddellijk na het afstuderen (5,99%), maar net zoals bij bachelorstudenten (25,46%) neemt dit aandeel aanzienlijk toe als respondenten gevraagd wordt naar hun carrièreplannen vijf jaar na afstuderen (21,17%). Doctoraatsstudenten tellen het laagste aandeel respondenten dat aangeeft dat ze een oprichter (ondernemer) willen zijn die onmiddellijk na het behalen van hun doctoraat (3,61%), maar ook dit percentage neemt vijf jaar na afstuderen aanzienlijk toe (14,15%).



*Figuur 12. Beroepskeuze intenties, gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.*

Actieve en beginnende ondernemers vertonen het hoogste percentage respondenten die een oprichter (ondernemer) wilden zijn en in hun eigen onderneming wilden werken, zowel onmiddellijk (respectievelijk 37,36% en 29,88%) als vijf jaar na het afstuderen (respectievelijk 62,10% en 60,63%), met een aanzienlijke vooruitgang voor beide groepen respondenten. Dit suggereert dat beginnende en actieve ondernemers onmiddellijk na het afstuderen (bovenste deel van Figuur 13) eerder een andere hoofdbezigheid overwegen dan zich voltijds te wijden aan het verder ontwikkelen van hun nieuwe (student) onderneming, en pas later, bijvoorbeeld na vijf jaar na het afstuderen (onderste deel van Figuur 13) van plan zijn om van hun onderneming hun hoofdberoep te maken. In navolging van eerdere observaties 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 overwegen om een oprichter (ondernemer) te worden die in een eigen onderneming werkt (4,44%), stijgt dit aandeel aanzienlijk wanneer respondenten worden gevraagd naar hun carrièreplannen vijf jaar na afstuderen (18,23%). 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 om pas na vijf jaar de stap te wagen naar zelfstandig ondernemer.



*Figuur 13. Beroepskeuze intenties, gegroepeerd per ondernemersstatus
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.*

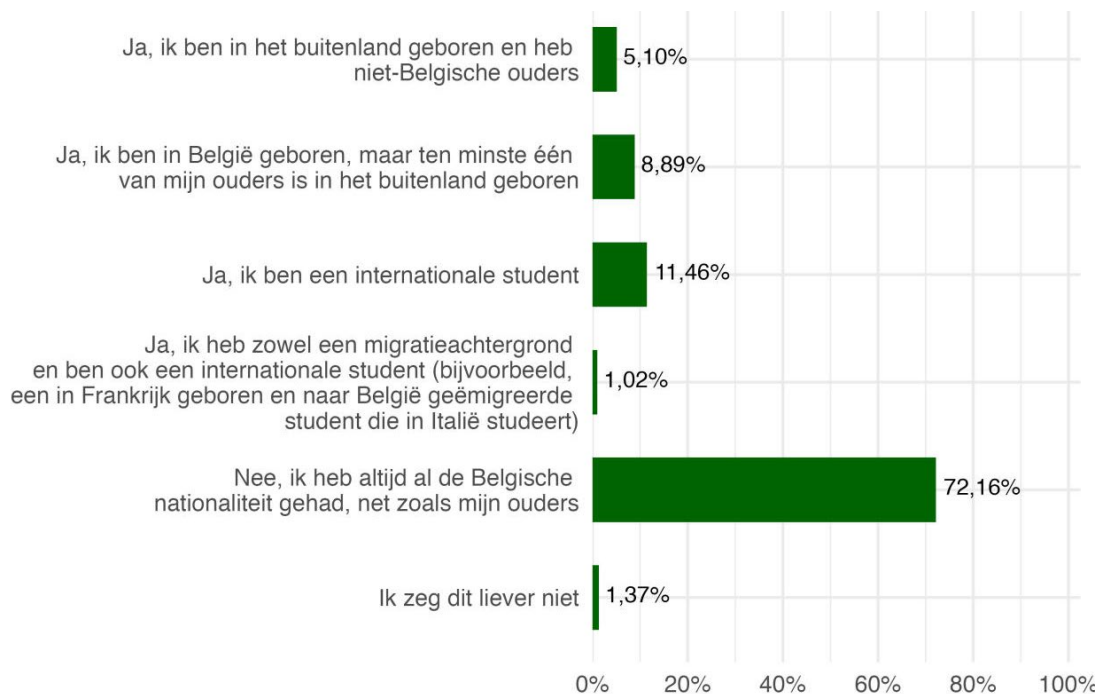
2.2.2. Studenten met migratieachtergrond en internationale studenten

2.2.2.1 Nationaliteit

De enquête peilde eveneens naar de migratieachtergrond van studenten en ging na of studenten 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.

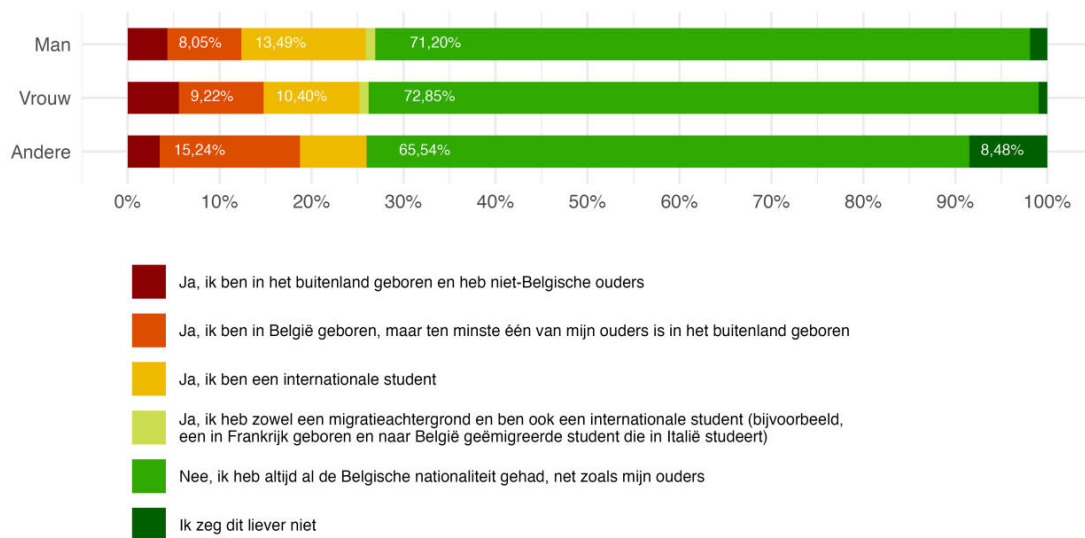
Volgens de gehanteerde classificatie zijn studenten van Belgische herkomst studenten met de Belgische nationaliteit en waarvan beide ouders ook Belg zijn. Studenten met een internationale of migratieachtergrond kunnen hun migratieachtergrond in de eerste generatie hebben (geboren in het buitenland, met 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 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 1.002 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 universiteitsstudenten, zien we dat de meerderheid van de respondenten (72,16%) een Belgische herkomst heeft. Personen met een migratieachtergrond van de eerste generatie vertegenwoordigen 5,10% van de totale steekproef, terwijl personen met een migratieachtergrond van de tweede generatie 8,89% uitmaken. Internationale studenten vertegenwoordigen 11,46% van de steekproef. Een klein deel (1,02%) van de studenten identificeert zich zowel als een persoon met een migratieachtergrond als internationale student.



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

Bij de vrouwelijke studenten vertegenwoordigen 5,58% van de steekproef personen met een migratieachtergrond van de eerste generatie, iets meer dan hun mannelijke tegenhangers (4,33%). De gegevens voor personen met een migratieachtergrond van de tweede generatie geven aan dat 8,05% van de mannelijke studenten en 9,22% van de vrouwelijke studenten tot deze categorie behoren. In de steekproef vertegenwoordigen internationale studenten 13,49% van de mannelijke en 10,45% van de vrouwelijke studenten.



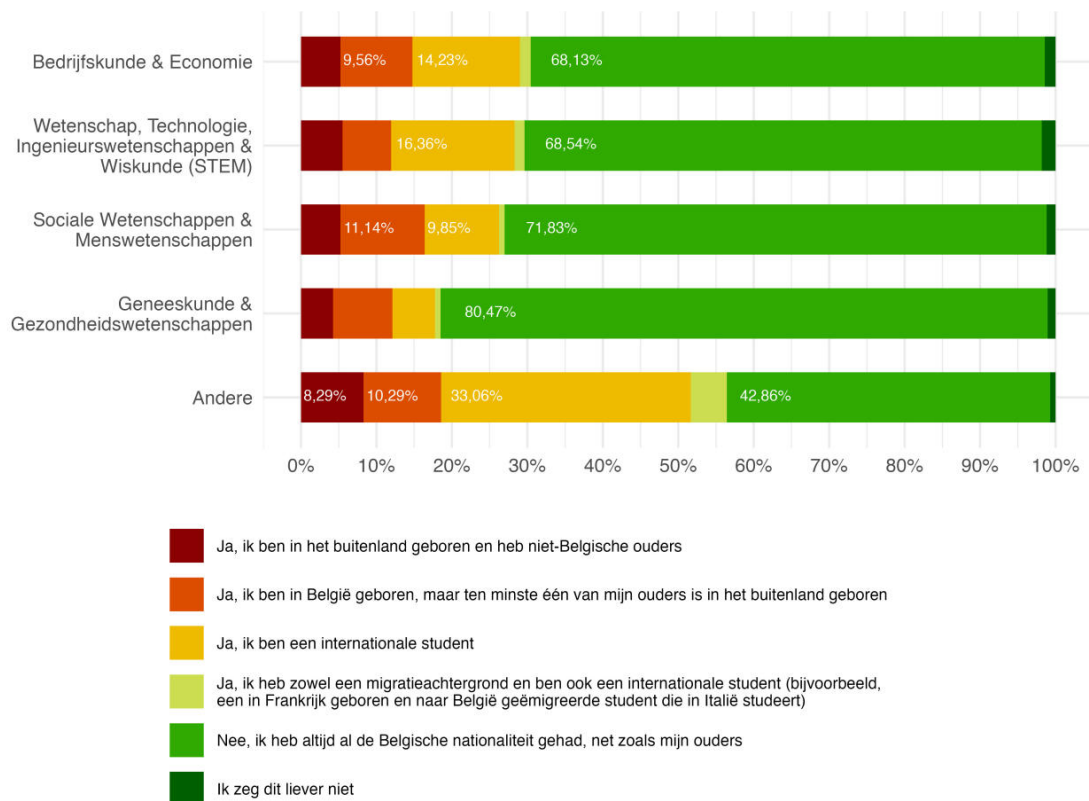
*Figuur 15. Studenten met migratieachtergrond en internationale studenten, gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.*

De gegevens tonen verschillende migratieachtergronden in verschillende studierichtingen. In het studiedomein Bedrijfskunde & Economie telt het studentencorps 9,56% studenten met een migratieachtergrond in tweede generatie en 5,22% in de eerste generatie, terwijl internationale studenten 14,23% van de steekproef uitmaken. Studenten van Belgische herkomst vormen de meerderheid met 68,13%.

STEM-richtingen tellen 6,43% studenten met een migratieachtergrond in de tweede generatie en 5,52% in de eerste generatie, naast 16,36% internationale studenten, terwijl de studenten van Belgische herkomst 68,54% van de studentenpopulatie uitmaken.

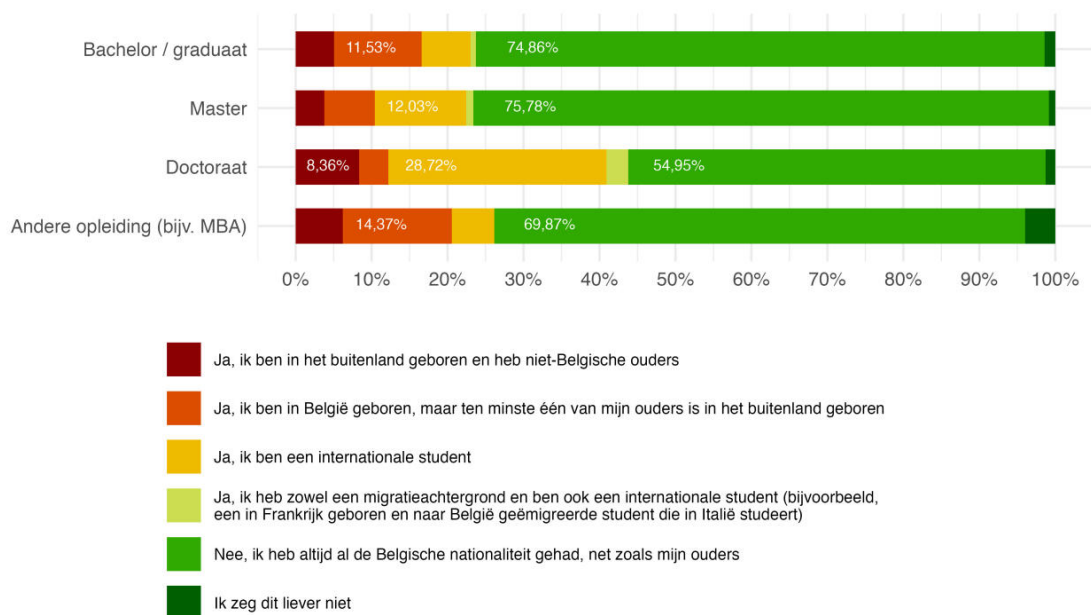
In Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen zijn studenten met een migratieachtergrond in de tweede generatie goed voor 11,14% en studenten met een migratieachtergrond in de eerste generatie zijn goed voor 5,24%, terwijl internationale studenten 9,85% van de steekproef uitmaken. Een totaal van 71,83% van de studenten is van Belgische herkomst.

Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen telt 7,89% studenten met een migratieachtergrond uit de tweede generatie en 4,25% studenten met een migratieachtergrond uit de eerste generatie. Dit studiedomein heeft 5,62% internationale studenten. Studenten van Belgische herkomst vertegenwoordigen 80,47% van de studenten Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen.



*Figuur 16. Studenten met migratieachtergrond en internationale studenten, gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.*

Wat het studieniveau betreft, hebben 5,06% van de bachelorstudenten een migratieachtergrond in de eerste generatie en 11,53% in de tweede generatie. Van de bachelorstudenten is 6,43% van de respondenten internationale student. Op masterniveau maken studenten met een migratieachtergrond in de eerste generatie 3,77% van de steekproef uit, studenten met een migratieachtergrond in de tweede generatie zijn goed voor 6,66% van de masterstudenten, en internationale studenten maken 12,03% uit van de masterstudenten. Van de doctoraatsstudenten heeft 8,36% een migratieachtergrond in de eerste generatie en 3,85% in de tweede generatie. 28,72% van de doctoraatsstudenten is internationale student.

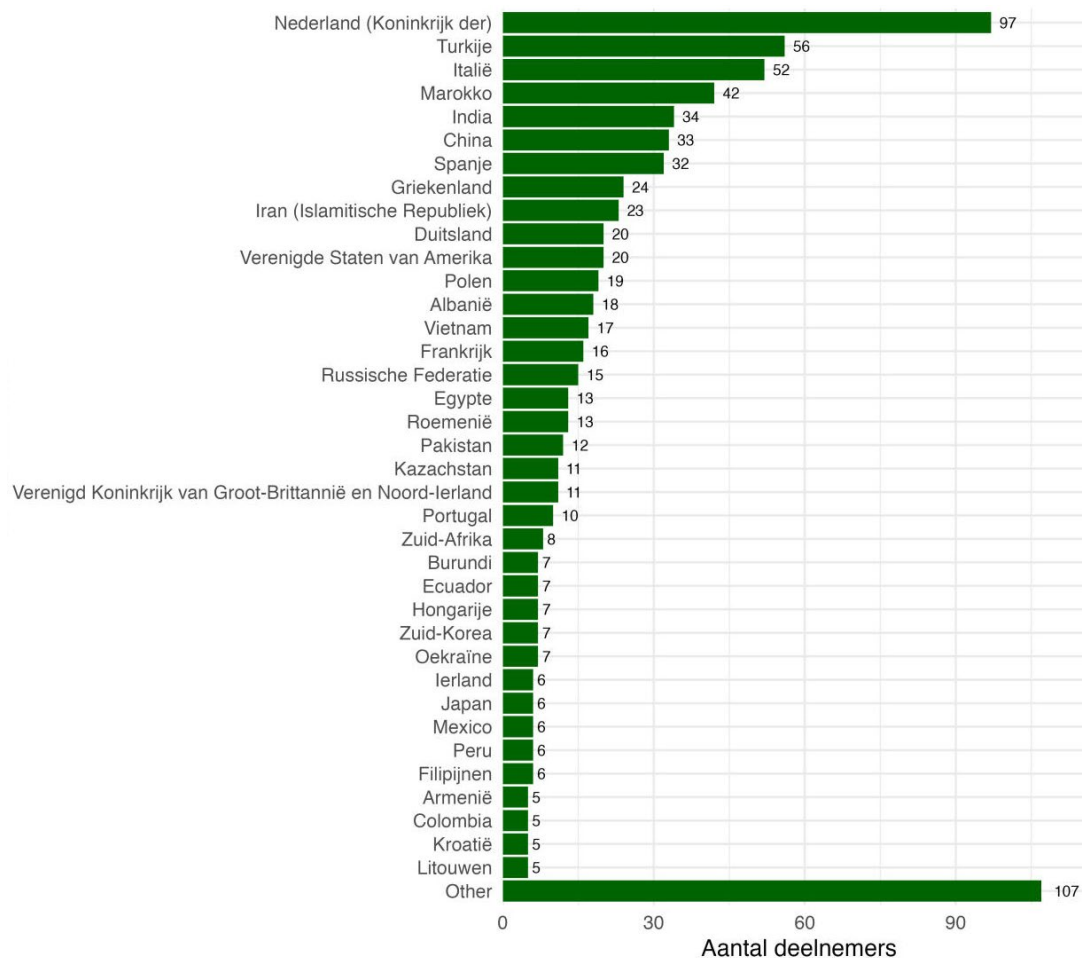


*Figuur 17. Studenten met migratieachtergrond en internationale studenten, gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.*

2.2.2.2. Landen van herkomst van studenten met een migratieachtergrond en 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 (97 studenten), gevolgd door Turkije (56 studenten) en Italië (52 studenten). Ook Marokko, India en China zijn goed vertegenwoordigd met respectievelijk 42, 34 en 33 studenten. Verder komen er 32 studenten uit Spanje, 24 uit Griekenland, 23 uit Iran, 20 uit Duitsland en 20 uit de Verenigde Staten van Amerika. Polen en Albanië hebben respectievelijk 19 en 18 studenten in de steekproef. De overige 107 studenten komen uit diverse landen. De aanwezigheid van studenten uit Vietnam, Rusland en verschillende landen in Afrika, Zuid-Amerika en Azië benadrukt verder de diversiteit in geografische herkomst⁵.

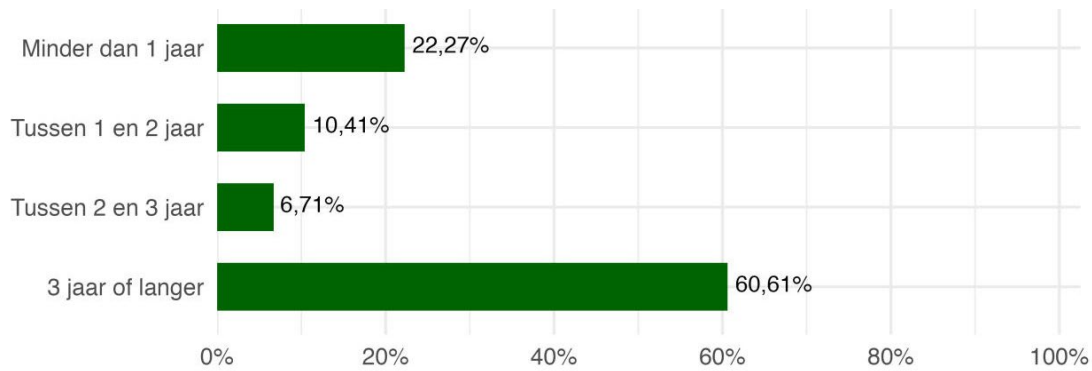
⁵ Houd er rekening mee dat de gerapporteerde cijfers werden gewogen om een representatieve steekproef van de onderzochte studentenpopulatie te verkrijgen. Wanneer een gewogen cijfer kleiner wordt dan 0,5, wordt dit afgerond naar 0, en kan het gerelateerde punt niet weergegeven worden in de grafiek.



*Figuur 18. Landen van herkomst van studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 5.*

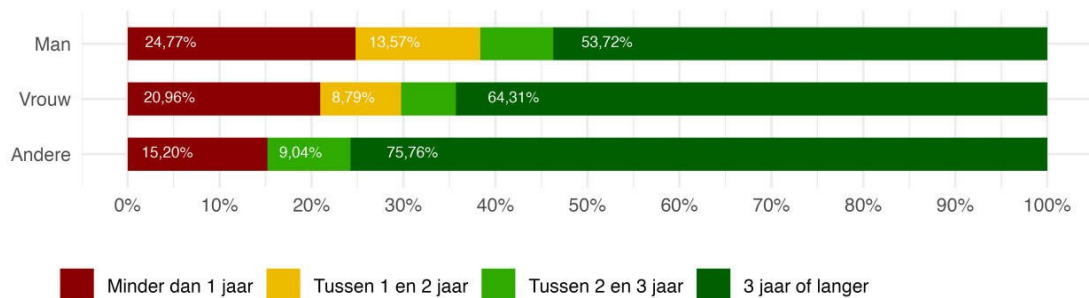
2.2.2.3. Verblijfsduur in België

Een grote meerderheid van 60,61% woont al drie jaar of langer in België, terwijl degenen die tussen twee en drie jaar in het land wonen 6,71% uitmaken van de steekproef. Degenen die tussen één en twee jaar in België wonen vormen 10,41% van de studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten. Een totaal van 22,27% van de respondenten met migratieachtergrond en internationale studenten woont minder dan een jaar in België.



*Figuur 19. Verblijfsduur in België van studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 5.*

De verblijfsduur in België toont genderspecifieke trends bij internationale studenten en studenten met een migratieachtergrond. Onder hen woont de meerderheid van zowel vrouwen (64,31%) als mannen (53,72%) al drie jaar of langer in België. Een groep van 7,93% van de mannelijke en 5,94% van de vrouwelijke studenten woont tussen twee en drie jaar in België. Van de vrouwelijke studenten met een migratieachtergrond of vrouwelijke internationale studenten verblijft 8,79% één tot twee jaar in België. Voor mannelijke studenten is dit 13,57%. Een aanzienlijk percentage van zowel vrouwelijke als mannelijke studenten met een migratieachtergrond of internationale studenten verblijft nog maar minder dan één jaar in België (respectievelijk 20,96% en 24,77%).



*Figuur 20. Verblijfsduur van studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten, gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 5.*

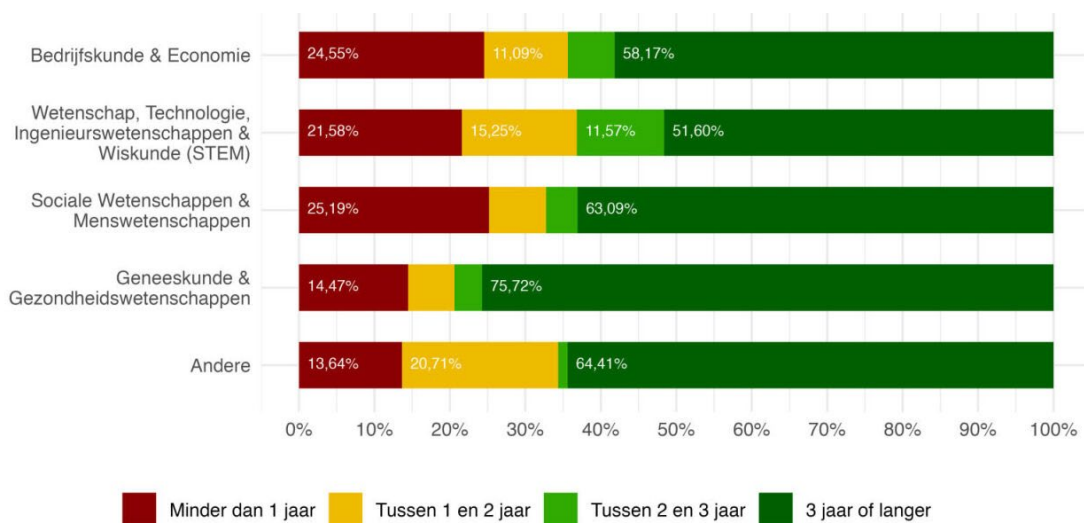
Bij een analyse per studierichting blijkt dat een totaal van 58,17% van de studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten uit het studiedomein Bedrijfskunde & Economie al drie jaar of langer in België verblijft. Een groep van 6,19% woont tussen twee en drie jaar in België, en 11,09% verblijft tussen één en twee jaar in België. Een totaal van 24,55% woont minder dan een jaar in België.

STEM-richtingen vertonen een gelijkaardig patroon, waarbij de meerderheid (51,60%) reeds drie jaar of langer in België verblijft. STEM-studenten die tussen twee en drie jaar in België verblijven, vormen

11,57% van de steekproef, en STEM-studenten die tussen de één en twee jaar in België verblijven, maken 15,25% uit van de steekproef. Een totaal van 21,58% van hen woont minder dan een jaar in België.

Binnen het studiedomein Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen verblijft de meerderheid van de studenten (63,09%) al meer dan drie jaar in België. Daarnaast verblijft 4,15% tussen de twee en drie jaar in België en 7,57% verblijft reeds één tot twee jaar in het land. Een totaal van 25,19 % van de studenten verblijft hier minder dan een jaar.

Het studiedomein Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen heeft met 75,72% een hoog percentage studenten dat al drie jaar of langer in België verblijft. Van de studenten Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen verblijft 4,15% tussen twee en drie jaar en 6,13% tussen één en twee jaar in België. Een relatief klein deel (14,47%) onder hen verblijft minder dan een jaar in België.



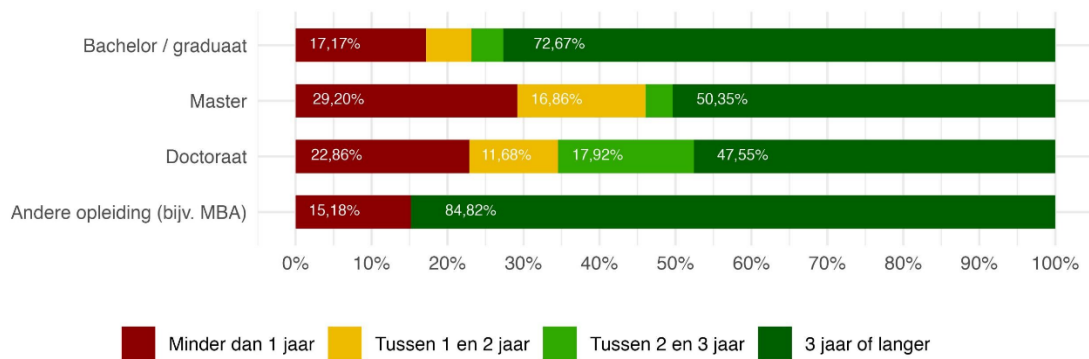
Figuur 21. Verblijfsduur van studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten, gegroepeerd per studiedomein

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 5.

De grafiek volgens studieniveau geeft aan dat studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten op het bachelorniveau met 72,67% het grootste aandeel hebben van personen die al drie jaar of langer in België wonen. Van de bachelorstudenten verblijft 4,16% tussen de twee en drie jaar en 6,01% tussen één en twee jaar in België. Een totaal van 17,17% onder hen verblijft nog maar minder dan een jaar in België.

Masterstudenten hebben een andere verdeling wat betreft de tijd die ze in België hebben doorgebracht. Ongeveer de helft, 50,35%, verblijft al drie jaar of langer in België. Een groep van 3,58% woont tussen twee en drie jaar in België, en 16,86% verblijft tussen één en twee jaar in België. Een totaal van 29,20% woont minder dan een jaar in België.

Bij de doctoraatsstudenten is een kleiner percentage (47,55%) al drie jaar of langer in België. Verder is 17,92% tussen twee en drie jaar in België, 11,68% tussen één en twee jaar en 22,86% minder dan één jaar .



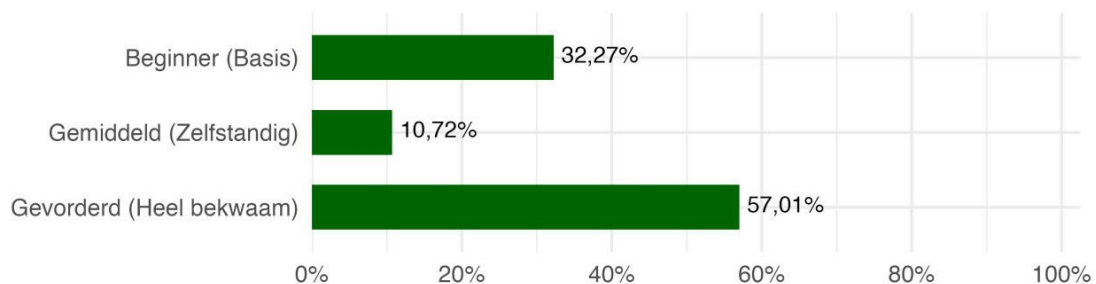
Figuur 22. Duur van het verblijf in België van studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten, gegroepeerd per studieniveau

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 5.

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 (57,01%) van de studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten zichzelf vaardig acht in de lokale taal (Nederlands)⁶. Daarentegen beoordeelt 32,27% van de studenten hun taalvaardigheid op een basisniveau. Een kleiner deel van de studenten, 10,72%, beoordeelt hun taalvaardigheid als gemiddeld.

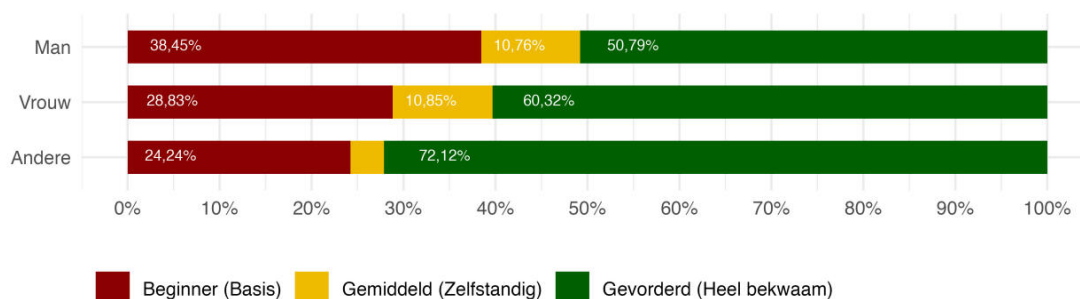


Figuur 23. Taalvaardigheid studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 5.

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

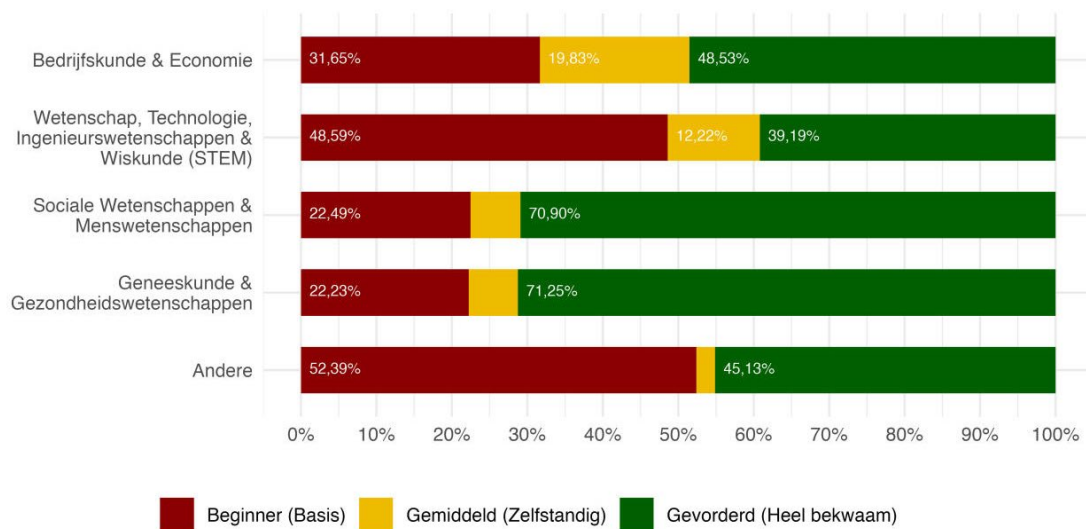
Analyse op basis van geslacht geeft aan dat vrouwelijke studenten met 60,32% het hoogste niveau van gevorderde beheersing van de lokale taal rapporteren. Mannelijke studenten volgen met 50,79% op een gevorderd niveau. Mannen kennen een hoger percentage op beginnersniveau (38,45%) vergeleken met hun vrouwelijke collega's (28,83%). Het intermediaire niveau is ongeveer even sterk vertegenwoordigd bij zowel de vrouwelijke (10,85%) als de mannelijke (10,76%) respondenten.



Figuur 24. Taalvaardigheid van studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten, gegroepeerd per geslacht

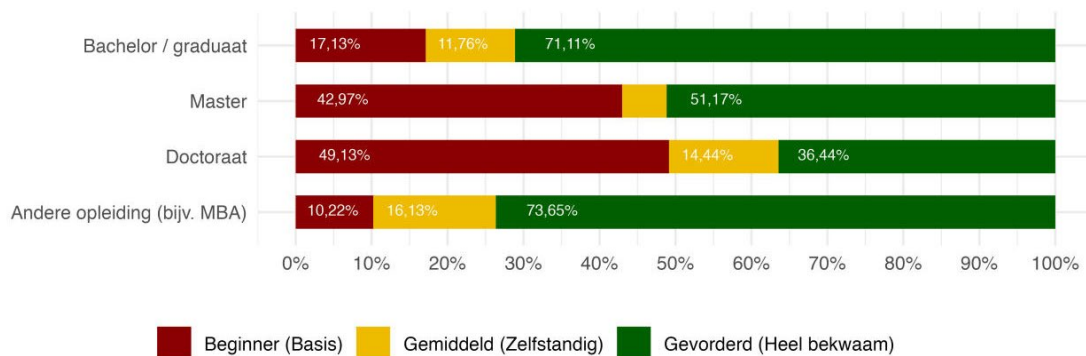
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 5.

De enquêtegegevens tonen verschillende niveaus van taalvaardigheid in de verschillende studiedomeinen. In het studiedomein Bedrijfskunde & Economie heeft bijna de helft van de studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten (48,53%) een gevorderde taalvaardigheid. Verder geeft 19,83% van deze studenten aan dat ze een gemiddelde taalvaardigheid hebben; 31,65% identificeert zich als beginner. Studenten uit STEM-richtingen hebben een grotere spreiding over taalvaardigheidsniveaus, met 39,19% van de studenten op gevorderd niveau, 12,22% op gemiddeld niveau en 48,59% op beginnersniveau. In Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen dicht een meerderheid zich een gevorderde taalvaardigheid toe (70,90%), terwijl 6,61% zich omschrijft als gemiddeld en 22,49% als beginner. Studenten Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen vallen voornamelijk in de gevorderde categorie (71,25%). Een kleine minderheid dicht zich een gemiddeld taalniveau toe (6,52%) en 22,23% geeft aan dat ze een taalniveau van een beginner hebben.



Figuur 25. Taalvaardigheid van studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten, gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 5.

Wanneer we naar studieniveau kijken, zien we dat bachelorstudenten de lokale taal goed beheersen, met de meerderheid (71,11%) op gevorderd niveau, 11,76% op gemiddeld niveau en 17,13% op beginnersniveau. Masterstudenten vertonen een divers taalvaardigheidsprofiel met 51,17% op gevorderd niveau, 5,86% op gemiddeld niveau en 42,97% op beginnersniveau. Doctoraatsstudenten hebben de laagste taalvaardigheid: 36,44% heeft een gevorderd niveau, 14,44% een gemiddeld niveau en 49,13% een beginnersniveau.

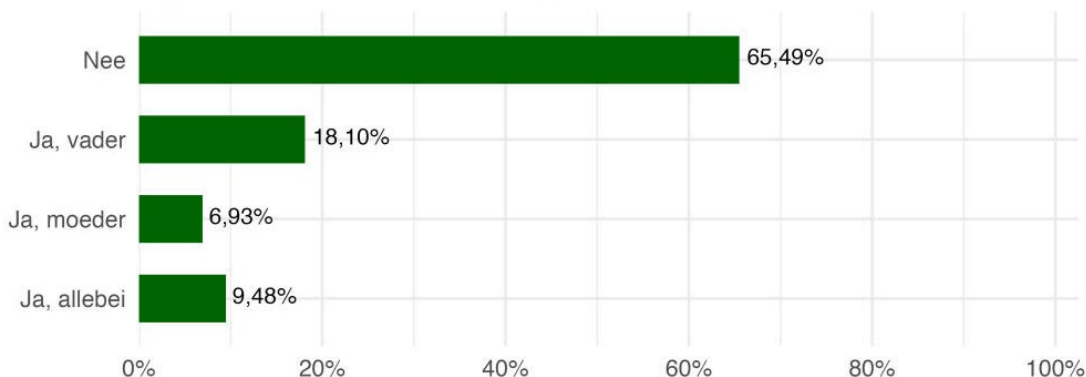


Figuur 26. Taalvaardigheid van studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten, gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 5.

2.2.3. Zelfstandige ouders

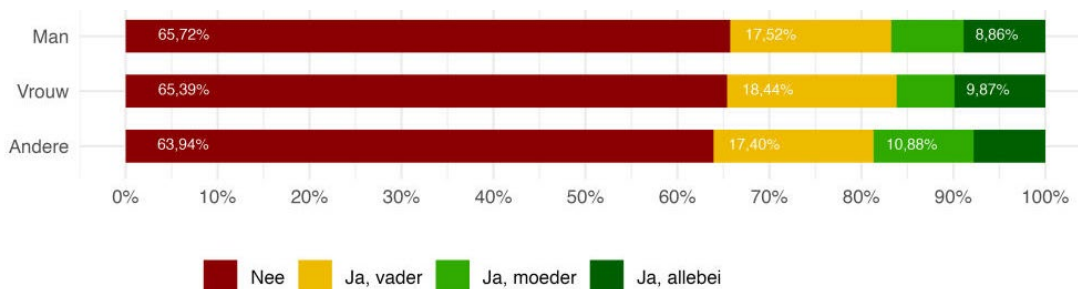
De ondernemende familieachtergrond van studenten is een bekende antecedent van ondernemend gedrag (Lee et al., 2021). Directe familieleden die ondernemer zijn, kunnen dienen als rolmodel (Nowiński & Haddoud, 2019), waardoor studenten ondernemerschap als iets positief ervaren, wat zich op zijn beurt kan 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 meerderheid eigenaar zijn van een onderneming.

Een meerderheid van de respondenten (65,49%) gaf aan dat geen van hun ouders zelfstandig zijn, wat betekent dat ongeveer een derde van de respondenten (34,51%) minstens één zelfstandige ouder heeft. Respondenten geven voornamelijk aan dat hun vader zelfstandige is (18,10%), terwijl 6,93% aangeeft dat hun moeder zelfstandige is. Nog eens 9,48% van de respondenten geeft aan dat hun beide ouders zelfstandige zijn.



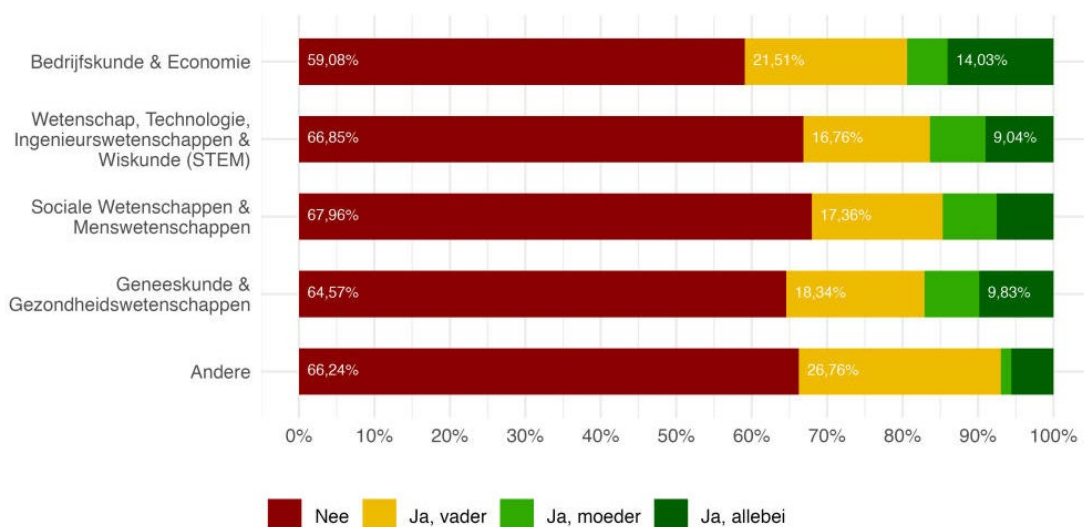
Figuur 27. Zelfstandige status van ouders
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.

Mannelijke en vrouwelijke studenten rapporteren vergelijkbare percentages wat de zelfstandige status van hun ouders betreft. Ongeveer één derde van de studenten heeft minsten één ouder als zelfstandige (Man: 34,28%; Vrouw: 34,61%)



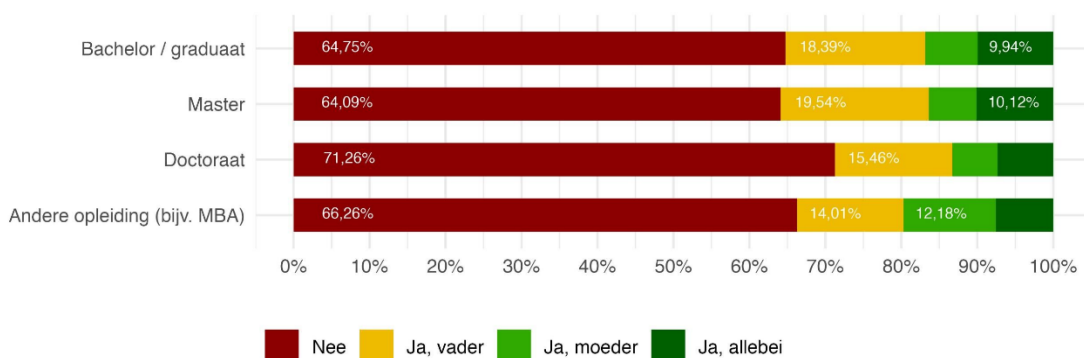
Figuur 28. Zelfstandige status van ouders, gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.

Respondenten uit Bedrijfskunde & Economie (40,92%) geven vaker dan respondenten uit andere disciplines aan dat minstens één van hun ouders zelfstandig is, gevolgd door hun collega's uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (35,43%). Respondenten uit Bedrijfskunde & Economie hebben vaker beide ouders (14,03%) en/of alleen hun vader (21,51%) als zelfstandige, maar geven iets minder vaak dan respondenten uit andere disciplines aan dat alleen hun moeder zelfstandige is (5,37%).



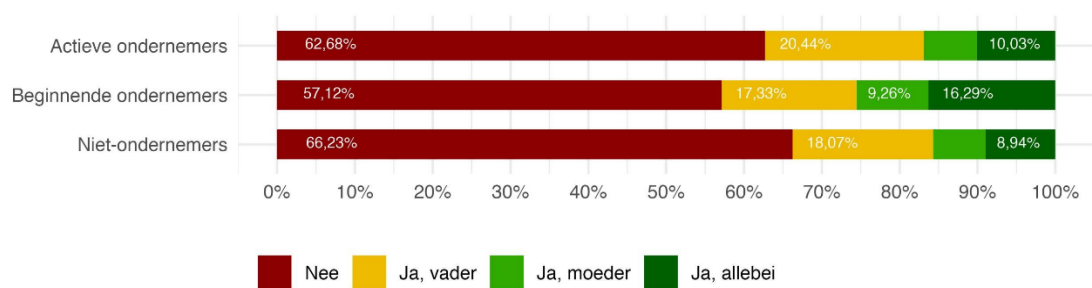
*Figuur 29. Zelfstandige status van ouders, gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.*

Bachelor- (35,25%) en masterstudenten (35,91%) rapporteren vergelijkbare percentages wat de zelfstandige status van hun ouders betreft. De ouders van doctoraatsstudenten hebben minder vaak een zelfstandige status (28,74%).



*Figuur 30. Zelfstandige status van ouders, gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.*

Actieve (37,32%) en beginnende (42,88%) ondernemers hebben vaker dan niet-ondernemers (33,77%) minstens één zelfstandige ouder.



Figuur 31. Zelfstandige status van ouders, gegroepeerd per ondernemersstatus
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.

Hoofdstuk 3. Alle respondenten

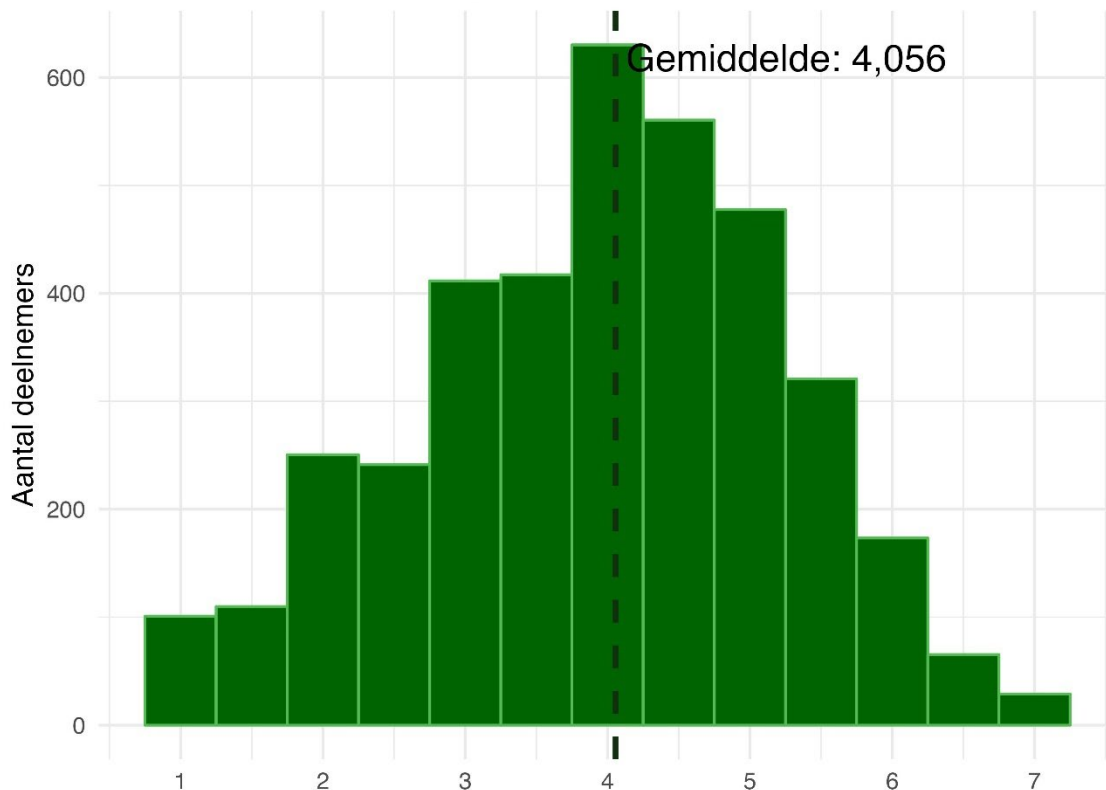
De verschillende cijfers en constructen in dit hoofdstuk hebben betrekking op alle studenten, ongeacht hun ondernemersfase. Voor informatie over de steekproefgrootte verwijzen we u door naar Tabel 1.

3.1. Uw universiteit

3.1.1. Ondernemerschapsvriendelijk klimaat van de universiteit

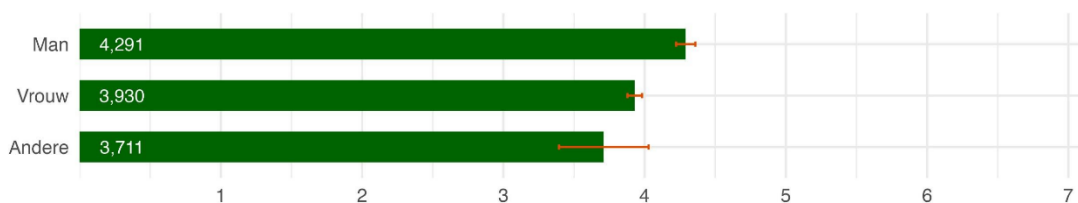
De enquête peilde naar de perceptie van studenten over de mate waarin hun universiteit een ondernemersgeest en -activiteiten ondersteunt. De antwoorden werden gemeten aan de hand van een zevenpunts-likertschaal (1 = sterk mee oneens, 7 = sterk mee eens). De mate waarin de universiteit ondernemerschap stimuleert werd op vier dimensies geëvalueerd: de sfeer op de universiteit als bron van inspiratie voor nieuwe ondernemingsideeën, het algemene ondernemerschapsklimaat binnen de universiteit, de mate waarin de universiteit studenten aanmoedigt om ondernemerschapsactiviteiten te ondernemen, en het gemak waarmee studenten toegang kunnen krijgen tot ondernemerschapsadvies en -begeleiding. In de rest van de tekst verwijzen we naar 'ondernemerschapsvriendelijk klimaat'.

Onderstaande figuur illustreert de verdeling van de antwoorden over een steekproef van de 3.788 universiteitsstudenten. Het histogram toont een gemiddelde score van 4,056, wat aangeeft dat studenten de universitaire omgeving over het algemeen als een matig ondernemerschapsvriendelijk klimaat ervaren.



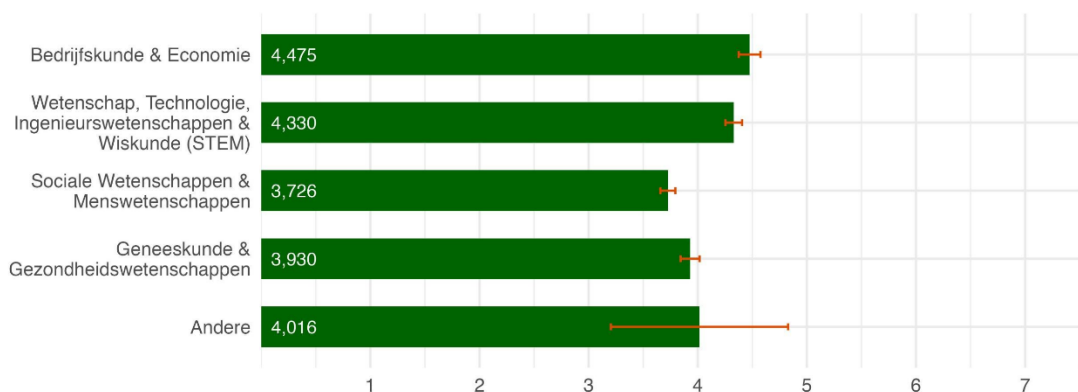
*Figuur 32. Ondernemerschapsvriendelijk klimaat van de universiteit
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.*

Mannelijke studenten (4,291) ervaren het klimaat aan de universiteit als ondernemerschapsvriendelijker dan vrouwelijke studenten (3,930).



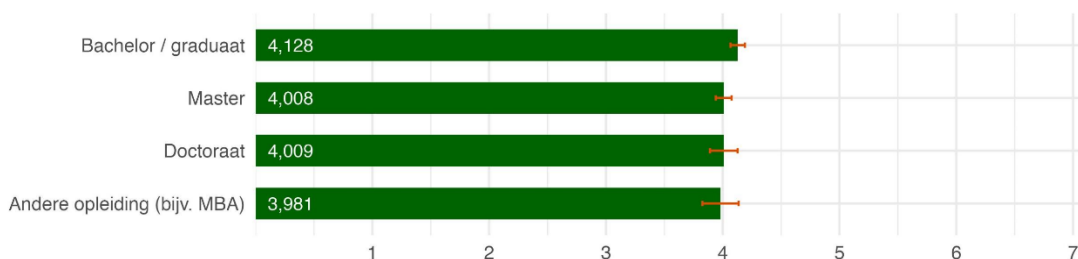
*Figuur 33. Ondernemerschapsvriendelijk klimaat van de universiteit, gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.*

De perceptie over het ondernemerschapsvriendelijk klimaat van de universiteit varieert over de studiedomeinen. Studenten Bedrijfskunde & Economie rapporteren het hoogste ondernemerschapsvriendelijk klimaat (4,475), gevolgd door studenten in STEM-richtingen (4,330). Studenten in Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (3,726) en studenten Gezondheidswetenschappen en Geneeskunde (3,930) rapporteren een lager ondernemerschapsvriendelijk klimaat.



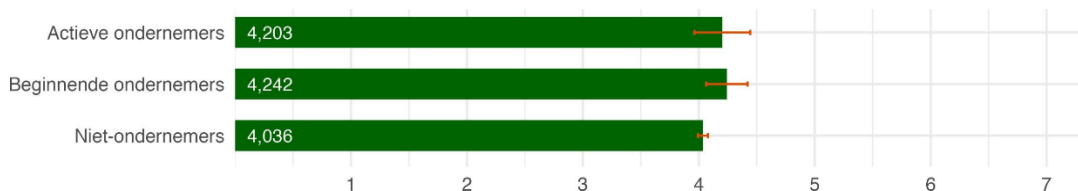
*Figuur 34. Ondernemersvriendelijk klimaat van de universiteit, gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.*

Bachelorstudenten rapporteren een hoger ondernemerschapsvriendelijk klimaat (4,128) dan master- (4,008) en doctoraatsstudenten (4,009).



*Figuur 35. Ondernemerschapsvriendelijk klimaat van de universiteit, gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.*

Beginnende ondernemers (4,242) en actieve ondernemers (4,203) ervaren de universitaire omgeving als ondernemerschapsvriendelijker dan niet-ondernemers (4,036).



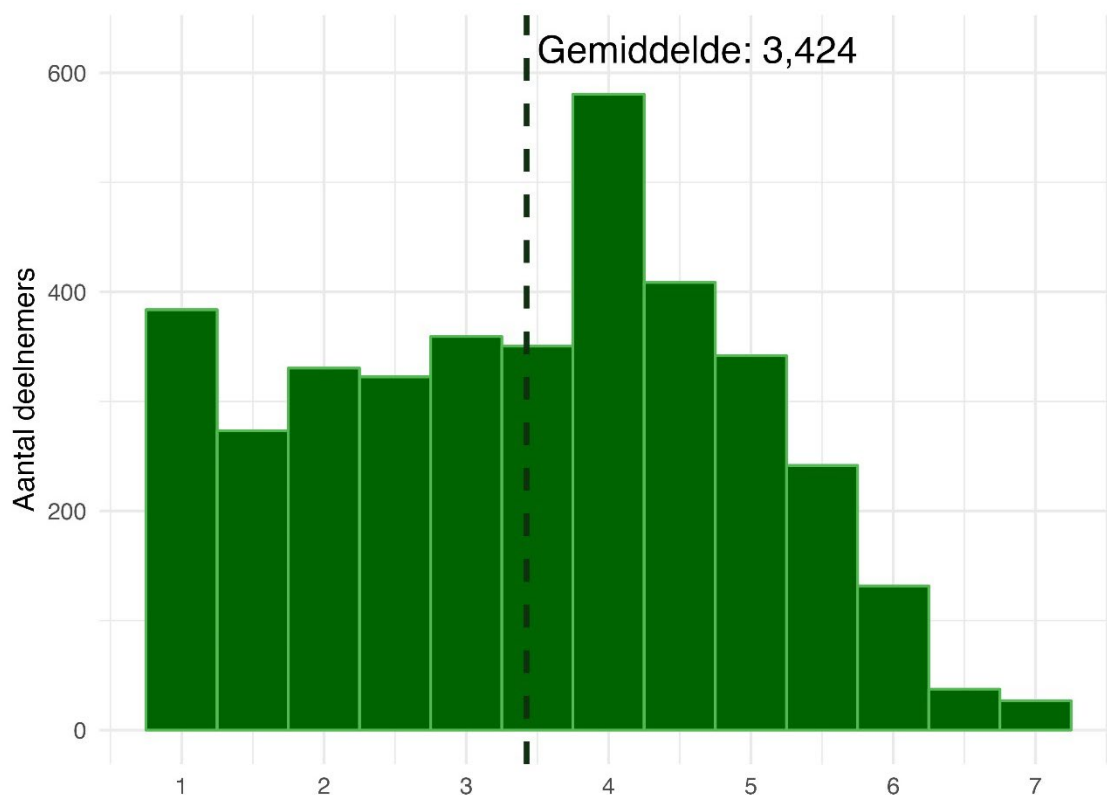
*Figuur 36. Ondernemerschapsvriendelijk klimaat van de universiteit, gegroepeerd per ondernemersstatus
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.*

3.1.2. Leren van het programma/externe factoren

De enquête ging eveneens na in welke mate de universitaire omgeving bijdraagt tot het vergroten van kennis en competenties op het gebied van ondernemerschap. Studenten beoordeelden de impact

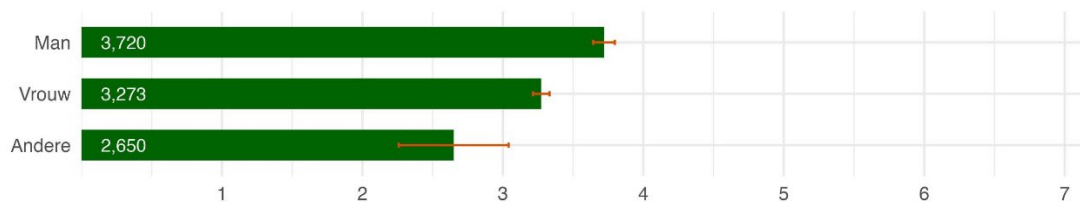
van hun universiteit op een reeks kennisaspecten en competenties die cruciaal zijn voor ondernemerssucces. Deze omvatten het begrijpen van de attitudes, waarden en motivaties van ondernemers; het begrijpen van de stappen die nodig zijn om een onderneming op te starten; het verbeteren van praktische managementvaardigheden; het ontwikkelen van netwerkvaardigheden; en het identificeren van zakelijke kansen die aansluiten bij persoonlijke kennis of bredere markttrends. Elk aspect werd beoordeeld op een zevenpunten-likertschaal (1 = sterk mee oneens, 7 = sterk mee eens), waarbij een hogere score betekent dat de respondenten het er meer mee eens zijn dat de universiteit positief heeft bijgedragen aan hun ondernemersvaardigheden en -kennis.

Onderstaande figuur toont de verdeling van de antwoorden van de 3.788 universiteitsstudenten, met een gemiddelde score van 3,424. Deze gemiddelde score geeft aan dat studenten over het algemeen van mening zijn dat hun universiteit slechts een matig niveau van ondersteuning biedt bij het vergroten van kennis en competenties op het gebied van ondernemerschap.



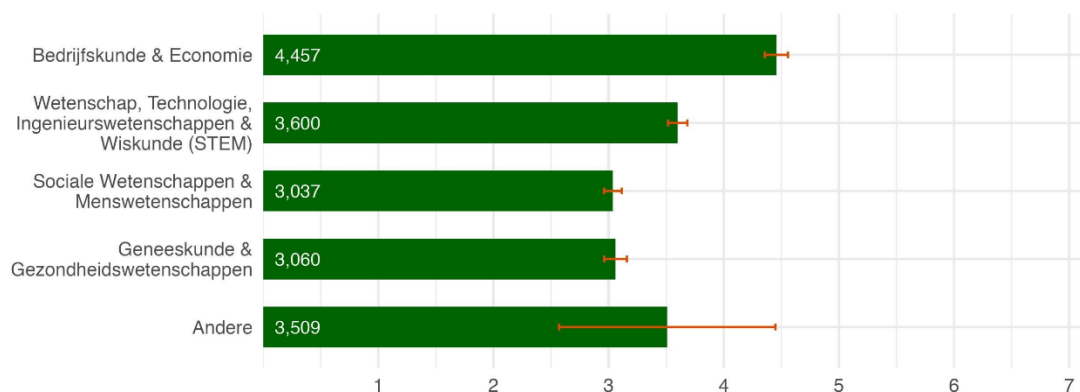
*Figuur 37. Verbeterde ondernemerskennis en competentie
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.*

In vergelijking met vrouwelijke studenten (3,273) vinden mannelijke studenten (3,720) dat de universitaire omgeving sterker bijdraagt tot het vergroten van kennis en competenties op het gebied van ondernemerschap.



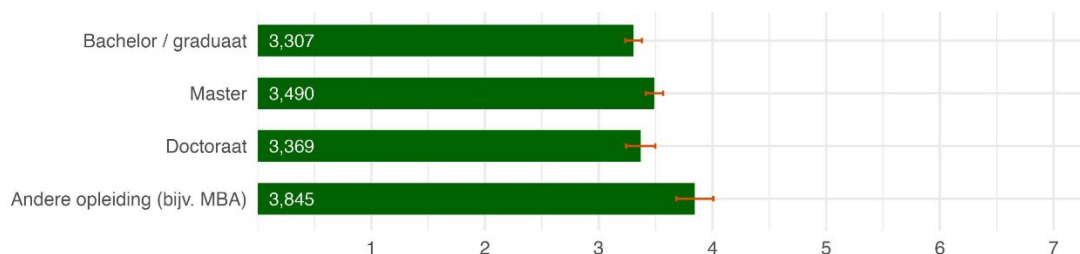
*Figuur 38. Verbeterde ondernemerskennis en competentie, gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.*

Studenten Bedrijfskunde & Economie rapporteren de hoogste gemiddelde score (4,457). STEM-studenten hebben een gemiddelde score van 3,600, terwijl studenten Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen en studenten Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen gemiddelde scores van respectievelijk 3,037 en 3,060 rapporteren.



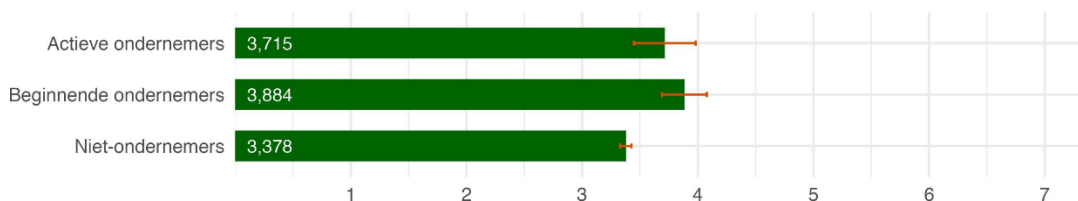
*Figuur 39. Verbeterde ondernemerskennis en competentie, gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.*

De verschillen tussen de studieniveaus zijn klein. Zowel masterstudenten (3,490), doctoraatsstudenten (3,369) als bachelorstudenten (3,307) zijn over het algemeen van mening dat hun universiteit slechts een matig niveau van ondersteuning biedt bij het vergroten van kennis en competenties op het gebied van ondernemerschap.



*Figuur 40. Verbeterde ondernemerskennis en competentie, gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.*

Beginnende ondernemers geven de hoogste gemiddelde score (3,884) voor de mate waarin ze zich gesteund voelen door de ondersteuning die de universiteit biedt om kennis en competenties op het vlak van ondernemerschap te vergroten. Actieve ondernemers scoren iets lager (3,715). Niet-ondernemers rapporteren de laagste gemiddelde score (3,378).

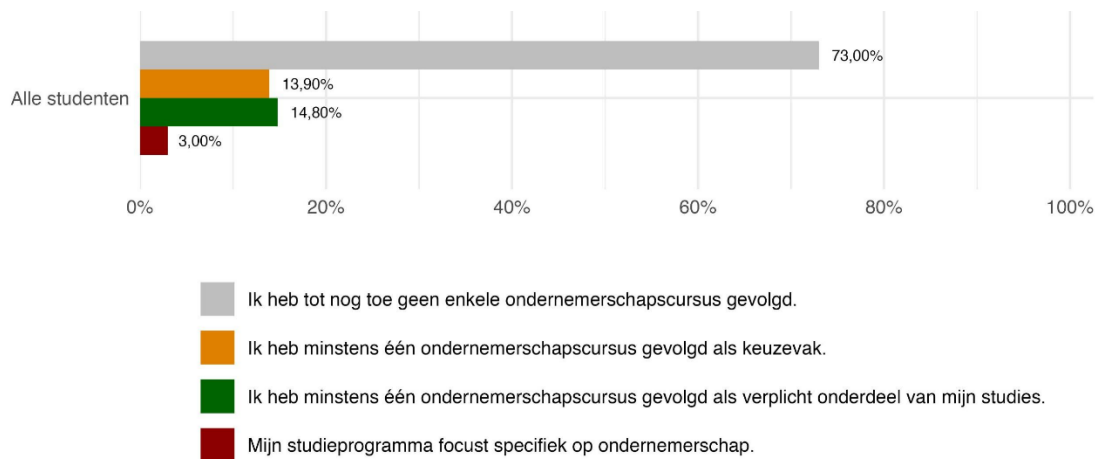


*Figuur 41. Verbeterde ondernemerskennis en competentie, gegroepeerd per ondernemersstatus
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.*

3.1.3. Ondernemerschapsonderwijs

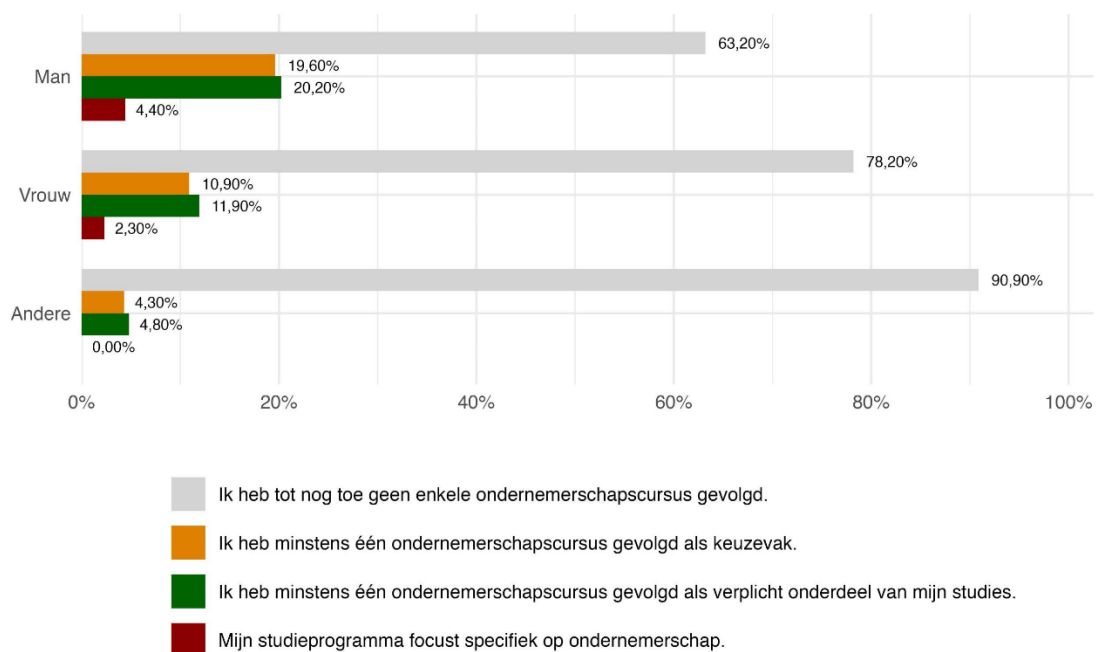
In het gedeelte 'Uw universiteit' ging de enquête in op de mate van betrokkenheid van studenten bij ondernemerschapsonderwijs. De vragen zijn gestructureerd om een onderscheid te maken tussen degenen die nooit een cursus ondernemerschap hebben gevolgd, degenen die vrijwillig of als keuzevak een cursus ondernemerschap gekozen hebben, degenen voor wie het een verplicht onderdeel van hun studie was, en degenen die een gespecialiseerd ondernemerschapsprogramma volgden. Dit onderscheid is belangrijk omdat het een weerspiegeling kan zijn van de vrijwillige interesse van studenten in ondernemerschap, de institutionele nadruk op onderwijs in ondernemerschap en de mate waarin ondernemerschap geïntegreerd is in de bredere onderwijservaring.

De meerderheid van de studenten (73,00%) geeft aan dat ze tot nu toe geen cursus over ondernemerschap hebben gevolgd. Een kleiner deel van de studenten (13,90%) heeft ten minste één cursus ondernemerschap als keuzevak gevolgd. Een iets groter deel van de studenten (14,80%) heeft een cursus ondernemerschap als verplicht onderdeel van hun studie gevolgd. Tot slot geeft 3,00% van de studenten aan dat ze een specifiek programma over ondernemerschap volgt of heeft gevolgd.



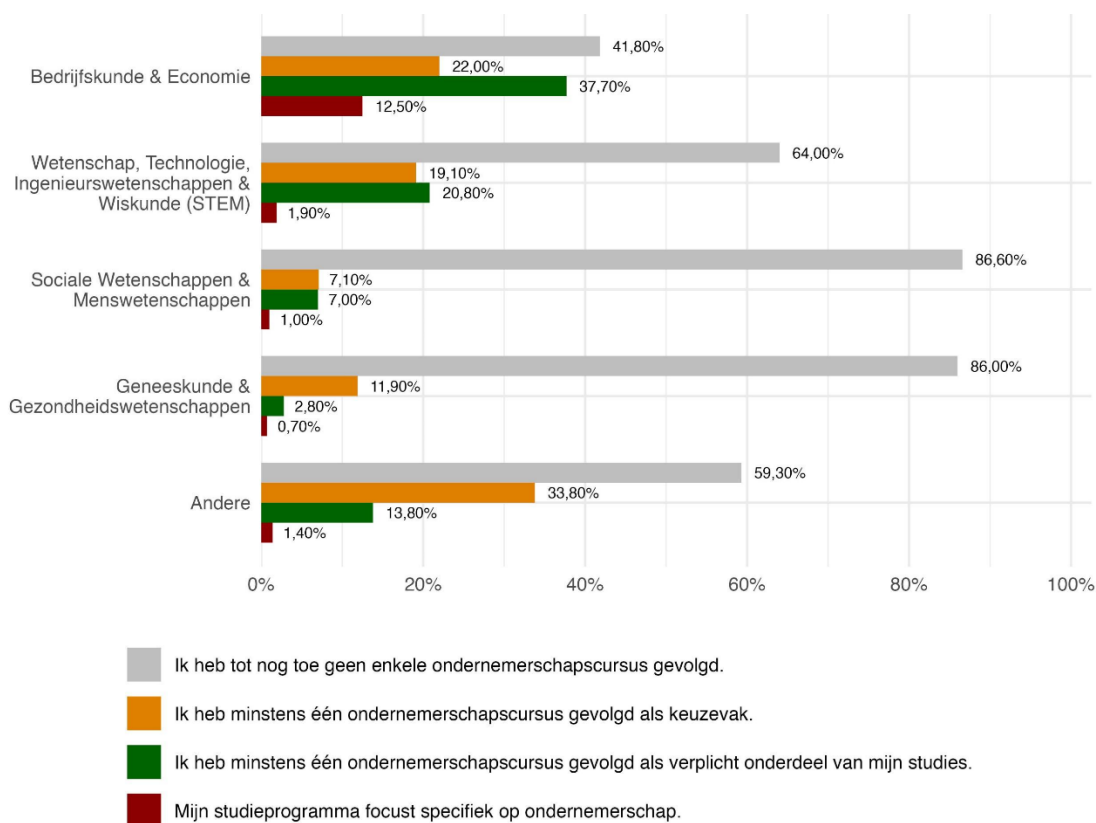
*Figuur 42. Betrokkenheid van studenten in ondernemerschapsonderwijs
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.*

Mannelijke studenten volgen iets vaker ondernemerschapsonderwijs dan hun vrouwelijke medestudenten. Een totaal van 20,20% van de mannelijke studenten heeft ten minste één cursus ondernemerschap gevolgd als verplicht onderdeel van hun studie, en nog eens 19,60% heeft dergelijke cursussen als keuzevak gekozen. Daarentegen zijn vrouwelijke studenten minder betrokken bij zowel verplichte als keuzecursussen ondernemerschap, met respectievelijk 11,90% en 10,90% van de respondenten. Deelname aan specifieke programma's over ondernemerschap is laag voor zowel mannen (4,40%) als vrouwen (2,30%).



*Figuur 43. Betrokkenheid van studenten in ondernemerschapsonderwijs, gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.*

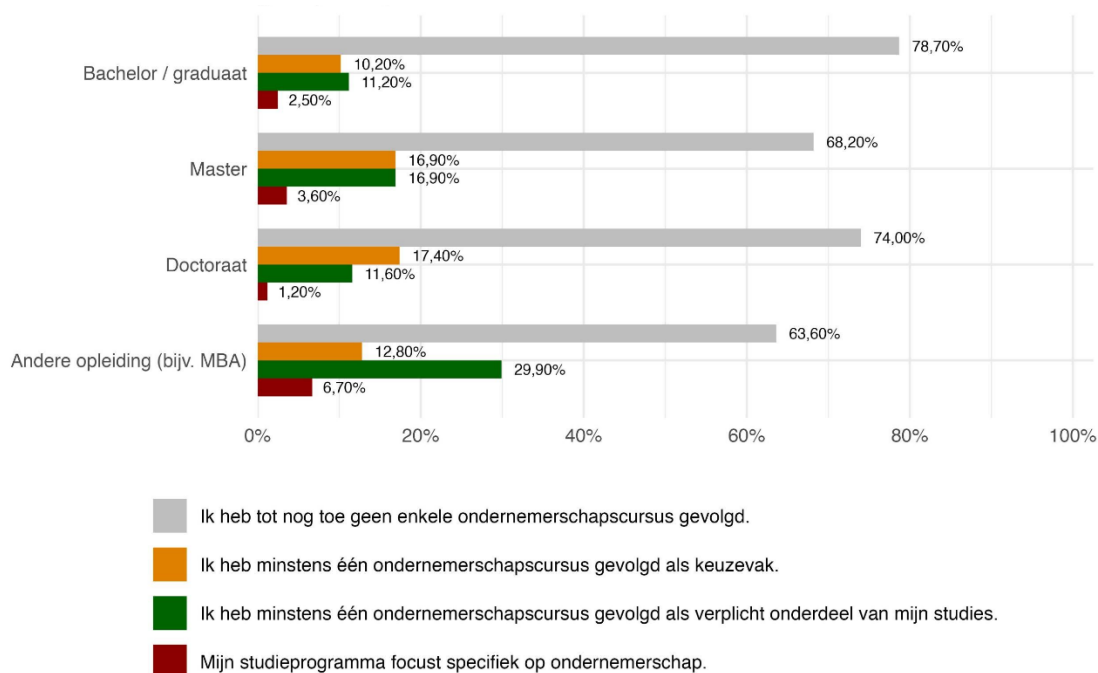
Studenten Bedrijfskunde & Economie zijn het meest betrokken bij onderwijs over ondernemerschap; 22,00% volgt een ondernemerschapscursus als keuzevak; 37,70% als verplicht vak, en 12,50% volgt een specifiek ondernemerschapsprogramma. Ook STEM-studenten zijn relatief sterk betrokken in ondernemerschapsonderwijs; 19,10% volgt een ondernemerschapscursus als keuzevak, 20,80% als verplichte cursus, en 1,90% is ingeschreven in een specifiek ondernemerschapsprogramma. Studenten Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen en Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen kennen een lagere betrokkenheid bij ondernemerschapscursussen, zowel bij keuzevakken (7,10%; 11,90%), bij verplichte cursussen (7,00%; 2,80%), als bij specifieke ondernemerschapsprogramma's (1,00%, 0,70%).



Figuur 44. Betrokkenheid van studenten in ondernemerschapsonderwijs, gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.

De meerderheid van de bachelorstudenten (78,70%) heeft tot nu toe nog geen enkele cursus ondernemerschap gevolgd. Een klein deel onder hen (10,20%) heeft reeds een dergelijke cursus als keuzevak gevolgd of als verplicht vak (11,20%). Een totaal van 2,50% van de bachelorstudenten heeft een specifiek programma omtrent ondernemerschap gevolgd. Masterstudenten vertonen een iets hogere betrokkenheid, met 16,90% die ten minste één cursus ondernemerschap als keuzevak heeft gevolgd, 16,90% als verplicht onderdeel van hun studie en 3,60% als specifiek programma. De meerderheid (74,00%) van de doctoraatsstudenten heeft geen enkele cursus over ondernemerschap

gevolgd. Een minderheid van de doctoraatsstudenten heeft één cursus ondernemerschap gevolgd, hetzij als keuzevak (17,40%) of als verplicht vak (11,60%). Een zeer kleine minderheid van de doctoraatsstudenten heeft een specifiek programma omtrent ondernemerschap gevolgd (1,20%).

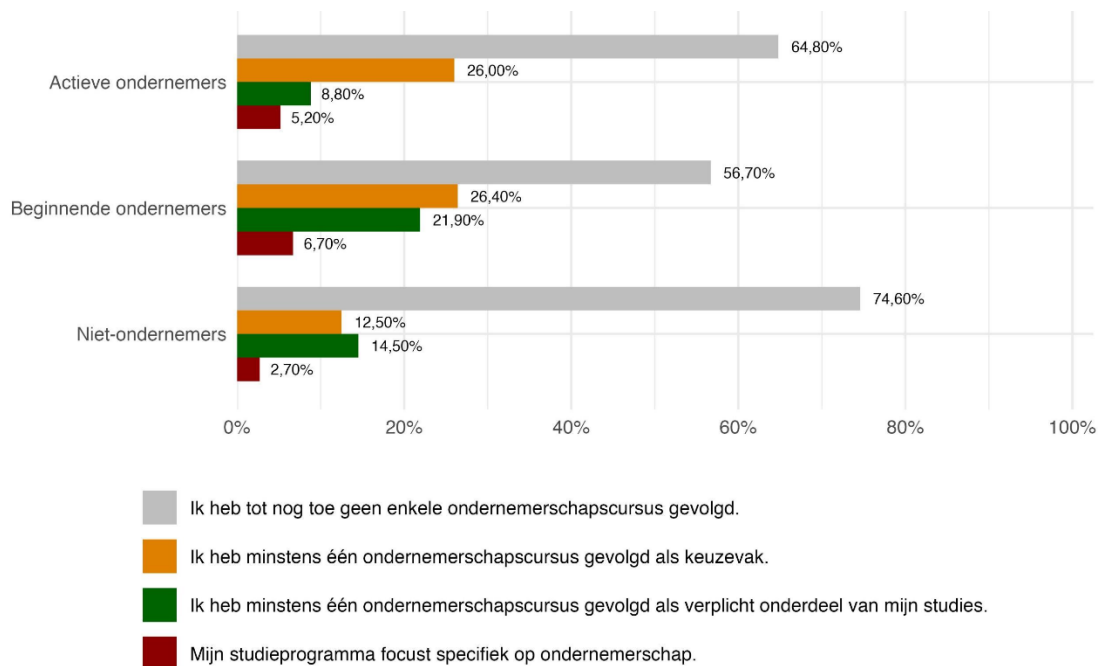


*Figuur 45. Betrokkenheid van studenten in ondernemerschapsonderwijs, gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.*

Beginnende ondernemers zijn het meest betrokken bij onderwijs in ondernemerschap: 26,40% heeft ten minste één cursus ondernemerschap gevolgd als keuzevak, 21,90% heeft dit als verplicht onderdeel van hun studie opgenomen en 6,70% heeft een specifiek programma over ondernemerschap gevolgd. Toch heeft de meerderheid van de beginnende ondernemers, (56,70%) geen cursus over ondernemerschap gevolgd.

Actieve ondernemers nemen voor 26,00% deel aan keuzevakken over ondernemerschap, voor 8,80% aan verplichte cursussen en voor 5,20% aan specifieke programma's over ondernemerschap. De meerderheid van de actieve ondernemers, (64,80%) heeft geen cursus ondernemerschap gevolgd.

Van de niet-ondernemers heeft slechts 12,50% een keuzevak omtrent ondernemerschap opgenomen, heeft 14,50% een verplichte cursus gevolgd, en volgt slechts 2,70% een specifiek ondernemerschapsprogramma. De overgrote meerderheid (74,60%) heeft nog geen enkele cursus over ondernemerschap gevolgd.



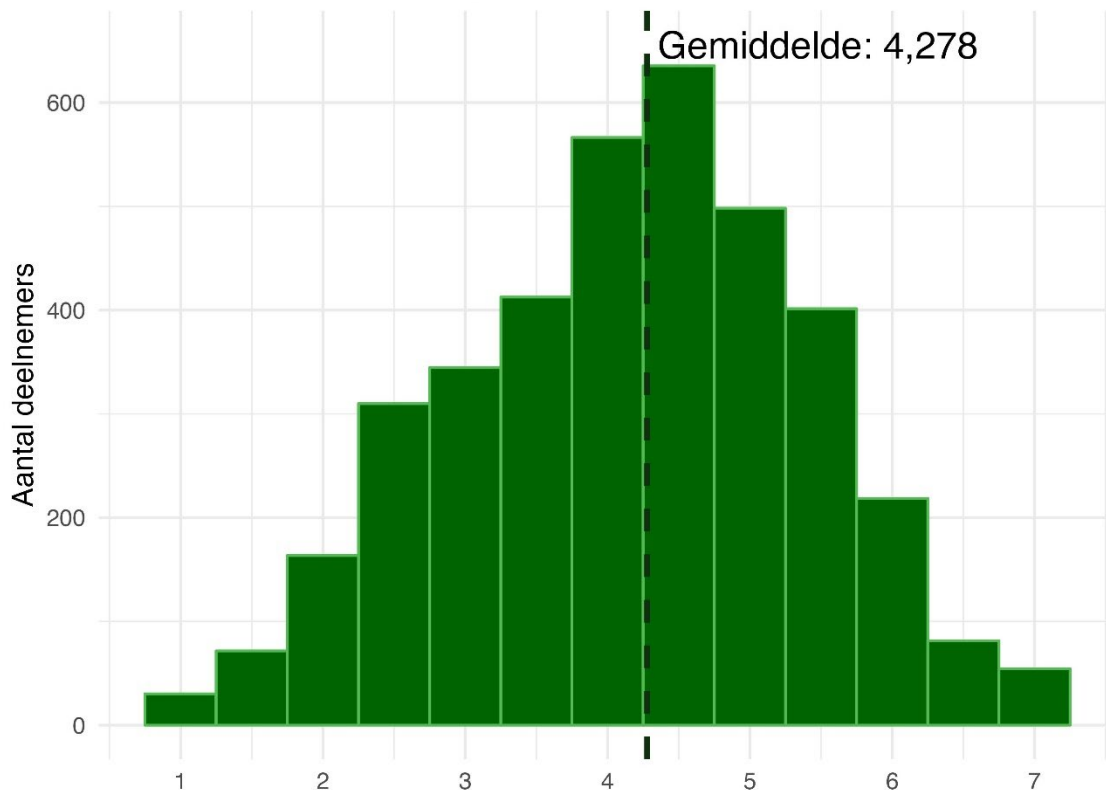
*Figuur 46. Betrokkenheid van studenten in ondernemerschapsonderwijs, gegroepeerd per ondernemersstatus
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.*

3.2. Ondernemerscompetenties

3.2.1. Ondernemende zelfredzaamheid

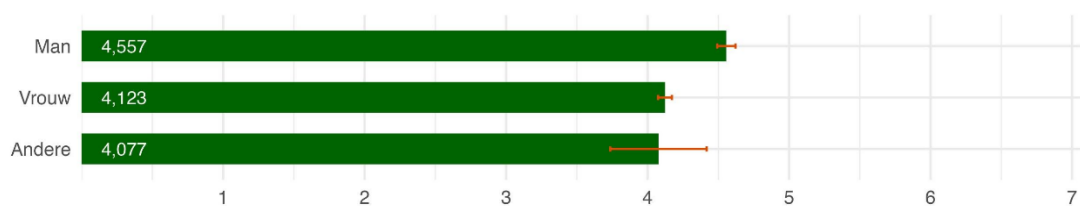
De enquête peilde naar het niveau van ondernemende zelfredzaamheid (*entrepreneurial self-efficacy* afgekort door ESE) (Zhao et al., 2005), waarbij de nadruk lag op hun geloof in hun vaardigheden om ondernemerstaken uit te voeren. De antwoorden werden verzameld aan de hand van een zevenpunten-likertschaal (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 3.788 universiteitsstudenten, met een gemiddelde van 4,278. Dit gemiddelde geeft aan dat studenten hun ondernemende capaciteiten over het algemeen redelijk hoog inschatten. De symmetrische verdeling rond het gemiddelde suggereert een evenwichtig vertrouwen onder de bevroagden in hun vermogen om ondernemende activiteiten te ontplooiën. De piek van de verdeling net boven het gemiddelde wijst echter op ruimte voor groei in zelfvertrouwen.



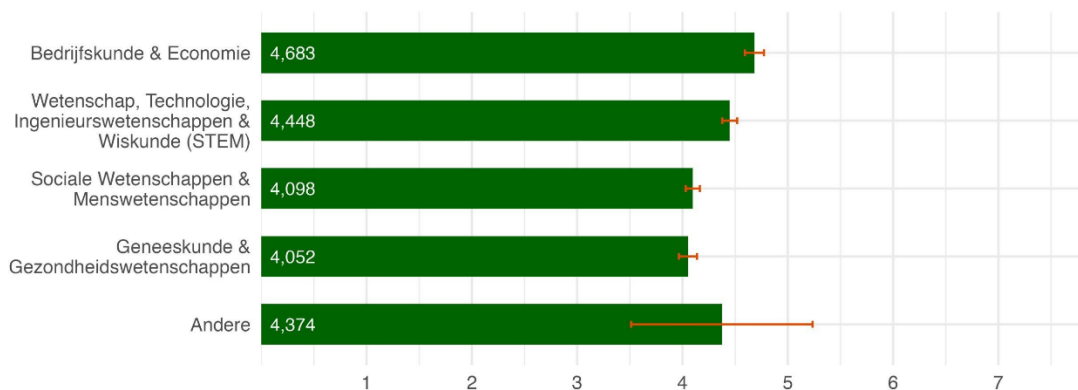
*Figuur 47. Ondernemende zelfredzaamheid
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.*

Bij het vergelijken van de ESE-scores per geslacht, rapporteren mannelijke studenten een iets hogere ondernemende zelfredzaamheid (4,557) in vergelijking met vrouwelijke studenten (4,123).



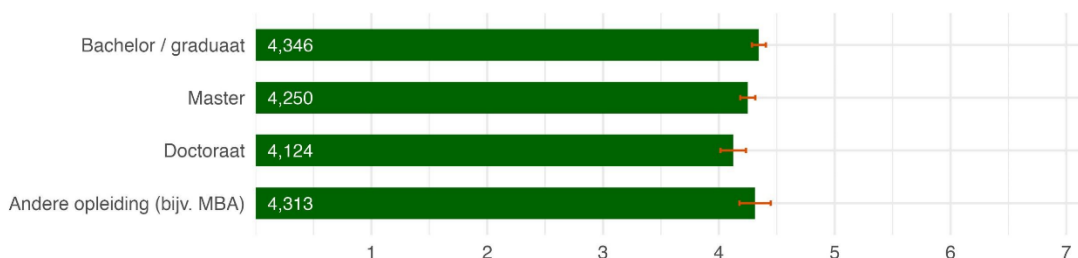
*Figuur 48. Ondernemende zelfredzaamheid, gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.*

Studenten Bedrijfskunde & Economie scoren gemiddeld het hoogst op de ESE-schaal (4,683), op de voet gevolgd door STEM-studenten (4,448). Studenten uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (4,098) en Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (4,052) laten een iets lagere ondernemende zelfredzaamheid optekenen.



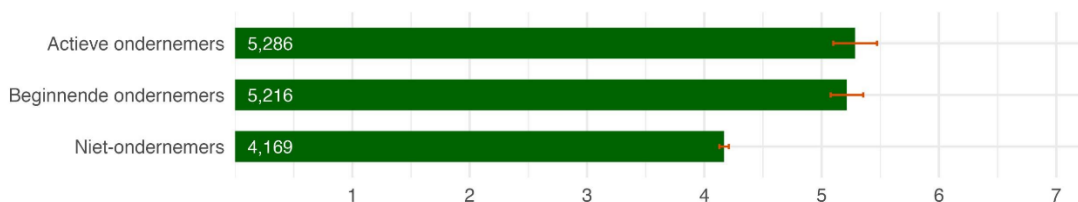
Figuur 49. Ondernemende zelfredzaamheid, gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.

Bachelorstudenten (4,346) en masterstudenten (4,250) rapporteren een vergelijkbare ondernemende zelfredzaamheid. Doctoraatsstudenten scoren iets lager op ondernemende zelfredzaamheid, met een gemiddelde score van 4,124.



Figuur 50. Ondernemende zelfredzaamheid, gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.

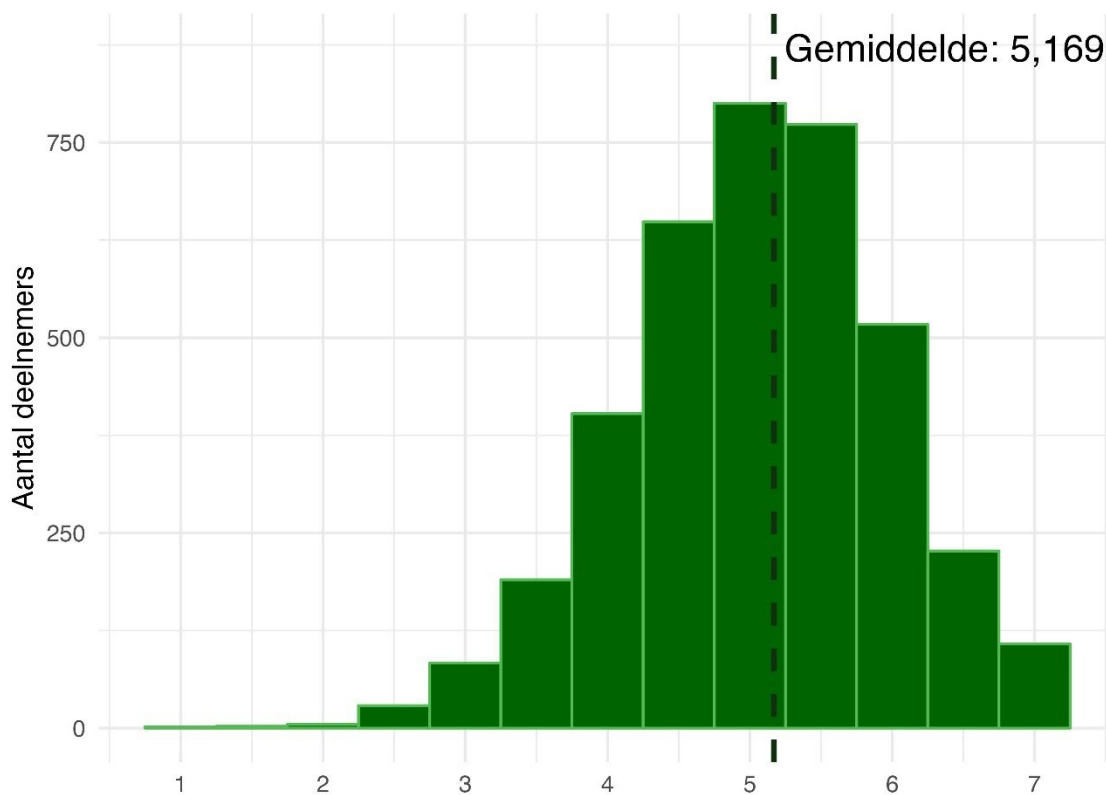
De enquête legde ook het verband bloot tussen de ondernemersstatus van studenten en hun ondernemende zelfredzaamheid. Niet-ondernemers hebben de laagste gemiddelde ESE-score (4,169). Beginnende ondernemers rapporteren een hogere gemiddelde ESE-score (5,216). Actieve ondernemers hebben de hoogste ESE-score (5,286).



Figuur 51. Ondernemende zelfredzaamheid, gegroepeerd per ondernemersstatus
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.

3.2.2. Veerkracht

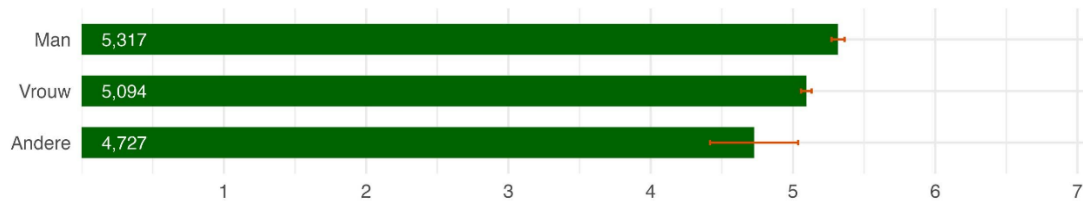
Veerkracht wordt gedefinieerd als een dynamisch proces dat positieve aanpassing omvat binnen de context van aanzienlijke tegenspoed (Luthar et al., 2000). In relatie tot ondernemerschap is veerkracht zowel een individuele eigenschap die ondernemende individuen kenmerkt als een trigger voor ondernemende intentie (Korber & McNaughton, 2017). Om de veerkracht van universiteitsstudenten 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 zevenpunten-likertschaal (1 = sterk mee oneens, 7 = sterk mee eens). De gemiddelde score voor veerkracht is 5,169, wat aangeeft dat de respondenten zichzelf als tamelijk veerkrachtig beschouwen.



Figuur 52. Veerkracht

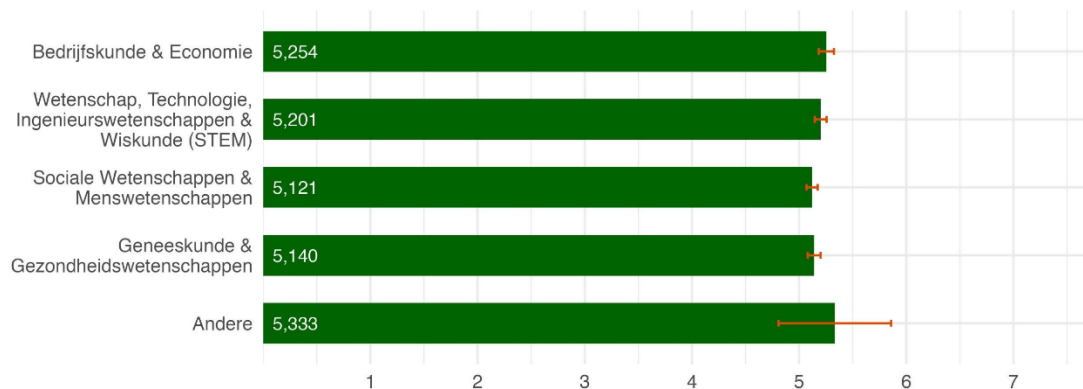
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.

Mannelijke respondenten (5,317) zien zichzelf als iets veerkrachtiger dan vrouwelijke respondenten (5,094).



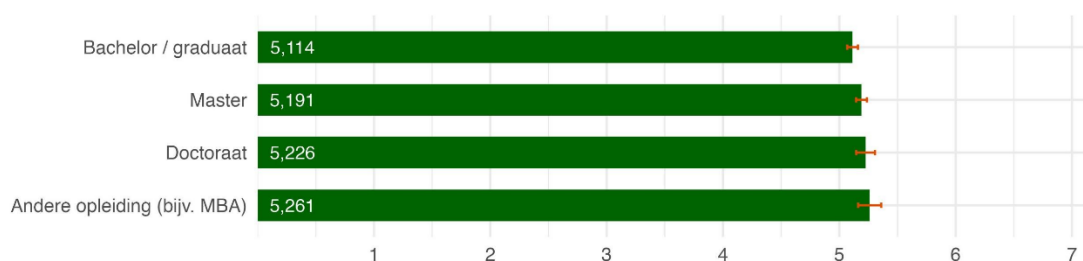
Figuur 53. Veerkracht, gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.

Studenten Bedrijfskunde & Economie rapporteren een iets hoger niveau van veerkracht (5,254) dan hun medestudenten uit andere studiedomeinen, waarbij studenten uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen het laagste niveau van veerkracht rapporteren (5,121).



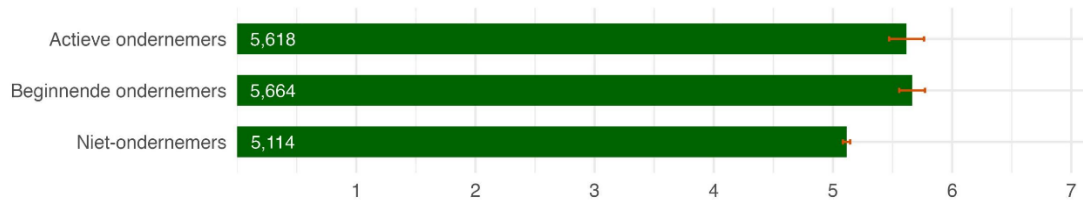
Figuur 54. Veerkracht, gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.

Doctoraatsstudenten beschouwen zichzelf als iets veerkrachtiger (5,226) dan masterstudenten (5,191) en bachelorstudenten (5,114).



Figuur 55. Veerkracht, gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.

Het is interessant om op te merken dat zowel beginnende (5,664) als actieve (5,618) ondernemers een hogere veerkracht rapporteren dan hun collega niet-ondernemers (5,114), met ongeveer een half procentpunt verschil.

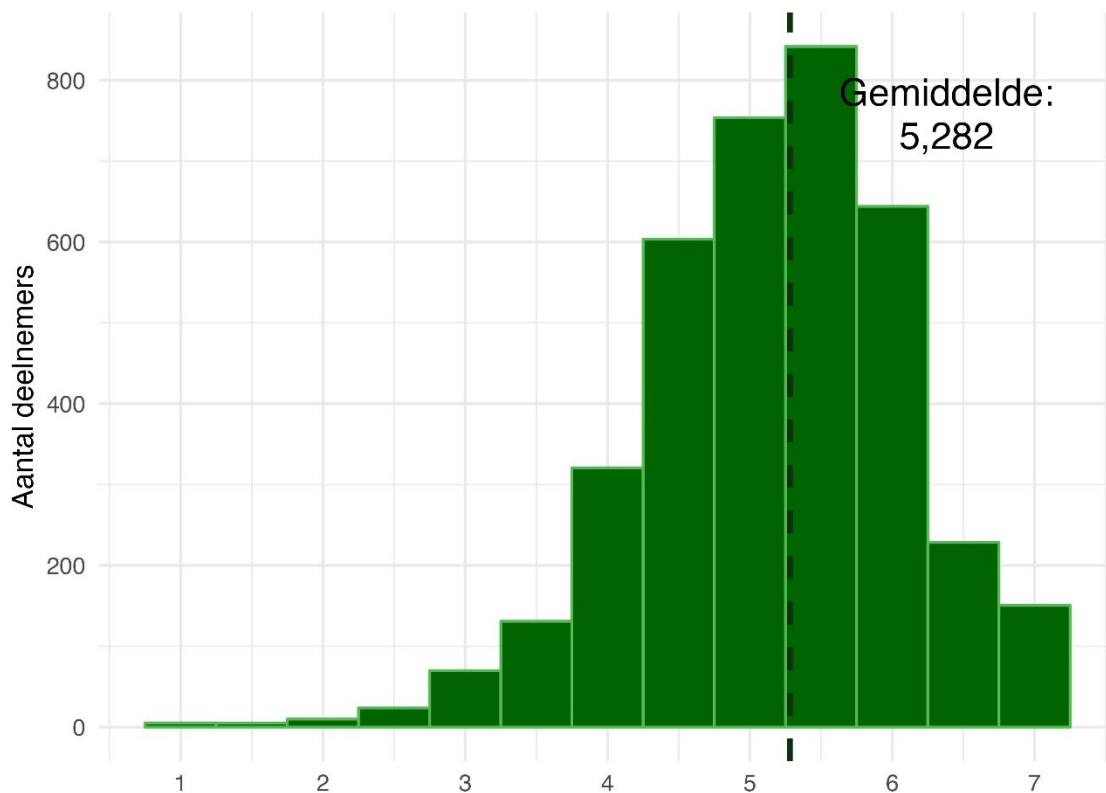


*Figuur 56. Veerkracht, gegroepeerd per ondernemersstatus
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.*

3.2.3. Culturele intelligentie

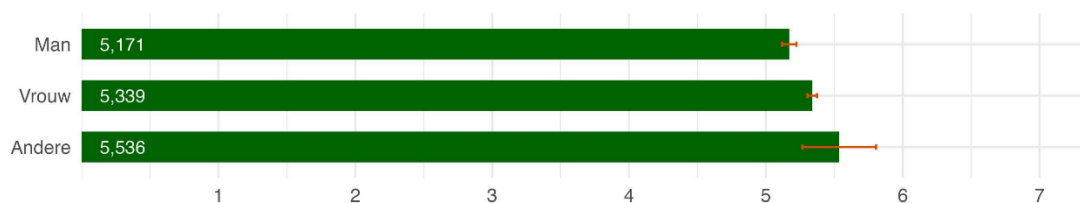
Het concept van Culturele Intelligentie (CQ), zoals gemeten in de enquête, weerspiegelt de waargenomen competentie van studenten in het navigeren door en het aanpassen aan diverse culturele contexten (Altinay et al., 2021; Kromidha et al., 2022). CQ werd gemeten met behulp van een zevenpunten-Likertschaal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

Het histogram met de verdeling van CQ over de bevraagde studentenpopulatie (= 3.788) laat een bemoedigende trend zien: studenten beoordelen hun CQ relatief als hoog, met een gemiddelde score van 5,282 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 voelen in de omgang met mensen uit verschillende culturen, de emotionele toestand van personen met verschillende achtergronden begrijpt en hun communicatiestijl aanpast aan verschillende culturele normen.



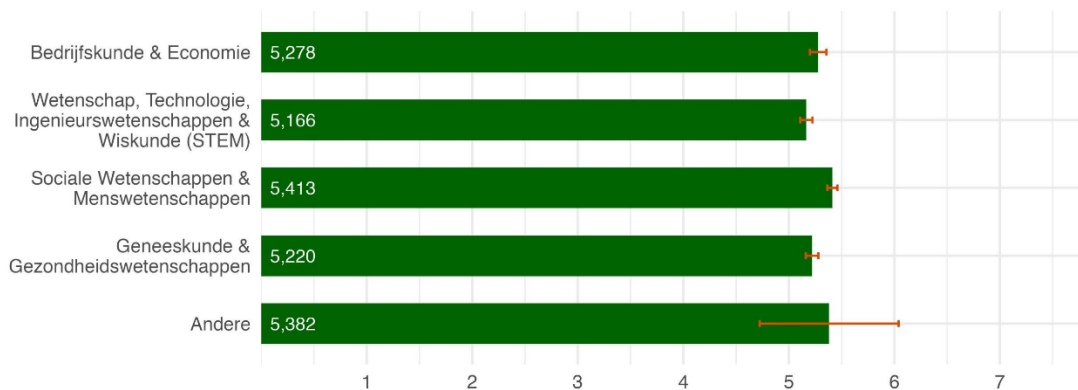
Figuur 57. Culturele intelligentie
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.

De scores op culturele intelligentie variëren licht tussen de geslachten, waarbij mannelijke studenten met een gemiddelde score van 5,171 lager scoren dan vrouwelijke studenten (5,339).



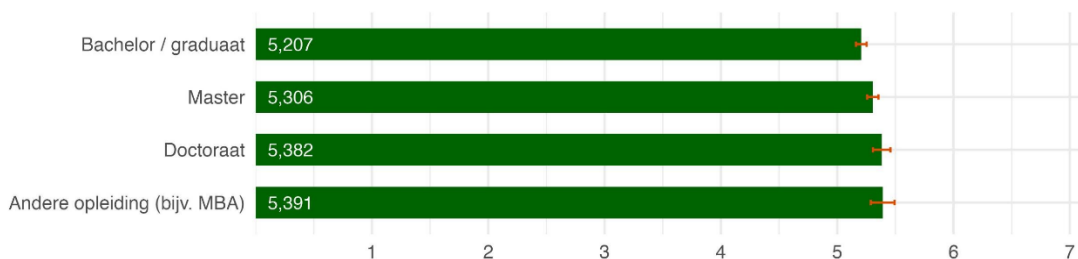
Figuur 58. Culturele intelligentie van studenten, gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.

Studenten Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen rapporteren het hoogste CQ met een gemiddelde score van 5,413. Studenten Bedrijfskunde & Economie rapporteren een CQ van gemiddeld 5,278. Studenten Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen geven een CQ van 5,220 aan. STEM-studenten hebben een CQ-score van 5,166.



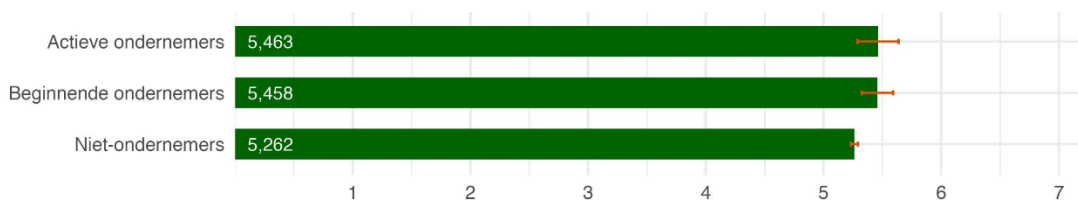
Figuur 59. Culturele intelligentie, gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.

Hoe hoger het opleidingsniveau, hoe hoger de CQ-score: bachelorstudenten hebben een gemiddelde CQ-score van 5,207; masterstudenten één van 5,306, en doctoraatsstudenten één van 5,382.



Figuur 60. Culturele intelligentie, gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.

Niet-ondernemers hebben een lagere gemiddelde CQ-score (5,262), dan zowel beginnende ondernemers (5,458) als actieve ondernemers, die de hoogste gemiddelde CQ-score rapporteren (5,463).



Figuur 61. Culturele intelligentie, gegroepeerd per ondernemersstatus
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.

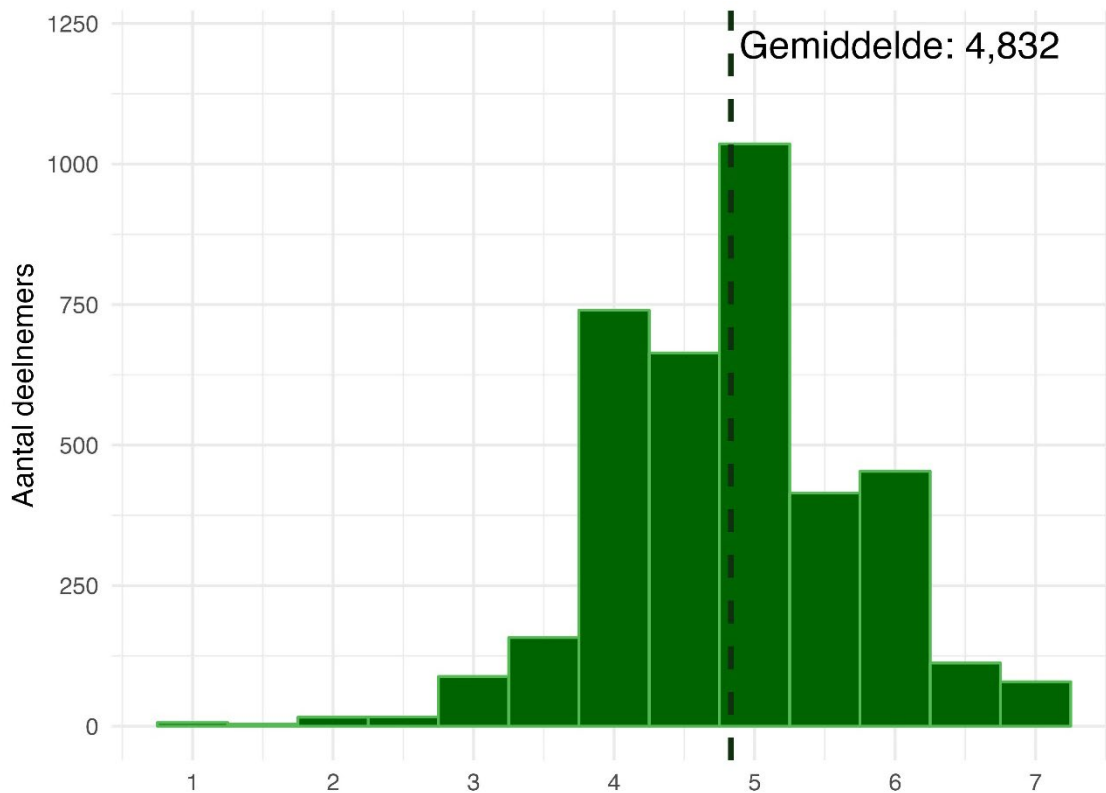
3.2.4. Vermogen om opportuniteiten te herkennen

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).

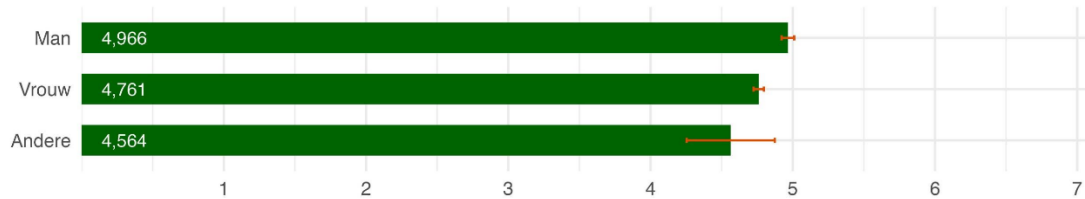
In de enquête werd het vermogen om kansen te herkennen gemeten aan de hand van een schaal van vijf items die ontwikkeld werd op basis van het EntreComp-raamwerk. EntreComp is een bijzonder waardevol instrument, mede doordat het ondernemerschap breder definieert dan enkel het oprichten van een onderneming. 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 zevenpunten-likertschaal (1 = helemaal geen aanleg, 7 = zeer grote aanleg).

De gemiddelde score voor het vermogen om opportuniteiten te herkennen was 4,832, wat erop wijst dat de respondenten hun vermogen om opportuniteiten te herkennen als redelijk goed ervaren.



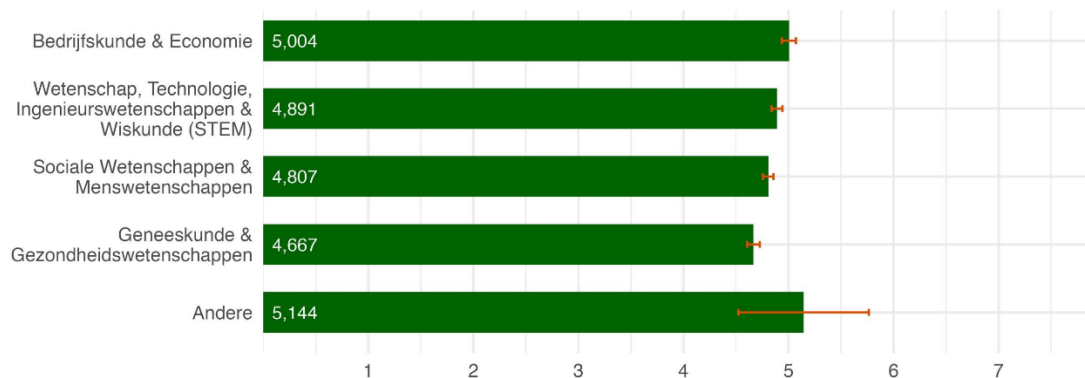
*Figuur 62. Het vermogen van studenten om opportuniteiten te herkennen
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.*

Mannelijke respondenten (4,966) rapporteren iets hogere niveaus van vermogen om opportuniteiten te herkennen dan hun vrouwelijke collega's (4,761).



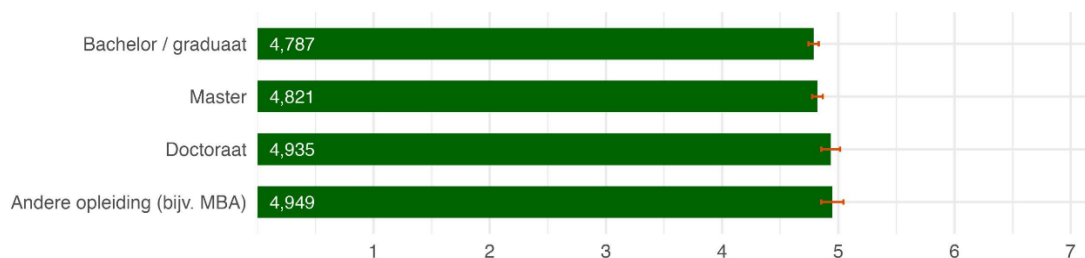
*Figuur 63. Het vermogen van studenten om opportuniteiten te herkennen, gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.*

Met een gemiddelde van 5,004 scoren studenten Bedrijfskunde & Economie relatief hoog op het vermogen om opportuniteiten te herkennen. Studenten uit andere studiedomeinen geven iets lagere scores, variërend van 4,891 (STEM) tot 4,667 (Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen).



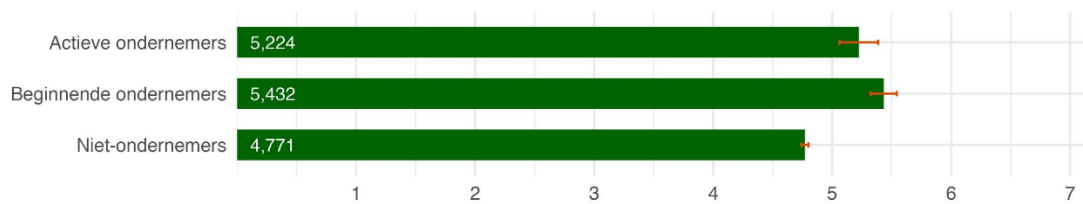
*Figuur 64. Het vermogen van studenten om opportuniteiten te herkennen, gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.*

Doctoraatsstudenten (4,935) geven zichzelf een hogere score op het herkennen van opportuniteiten dan masterstudenten (4,821) en bachelorstudenten (4,787). Deze cijfers lijken erop te wijzen dat het vermogen om opportuniteiten te herkennen toeneemt met het aantal jaren dat studenten in het hoger onderwijs doorbrengen.



*Figuur 65. Het vermogen van studenten om opportuniteiten te herkennen, gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.*

Actieve (5,224) en vooral beginnende ondernemers (5,432) rapporteren een hoger vermogen om opportuniteiten te herkennen dan studenten die geen ondernemer zijn (4,771).



Figuur 66. . Het vermogen van studenten om opportuniteiten te herkennen, gegroepeerd per ondernemersstatus

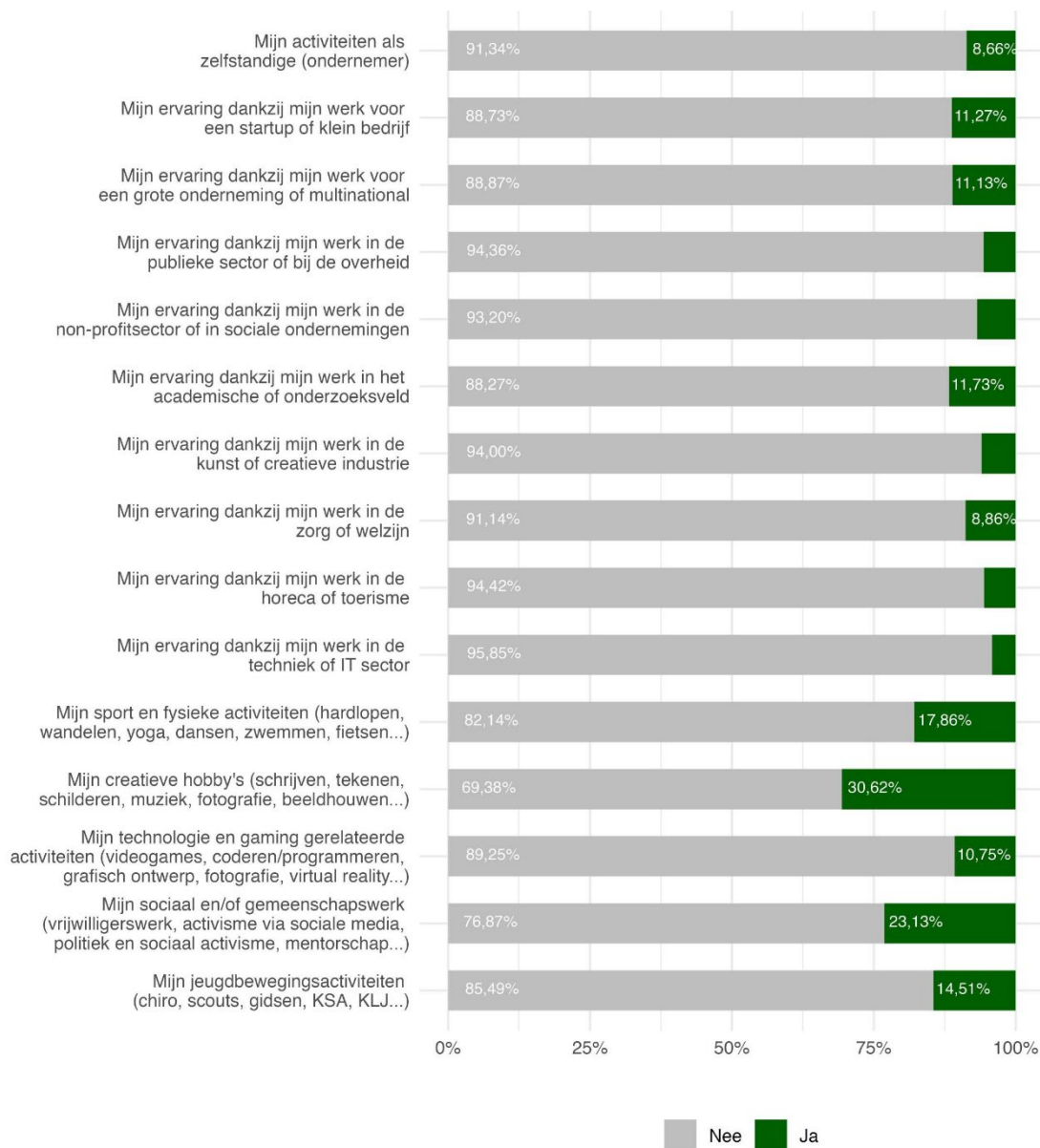
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.

3.2.4.1. 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).

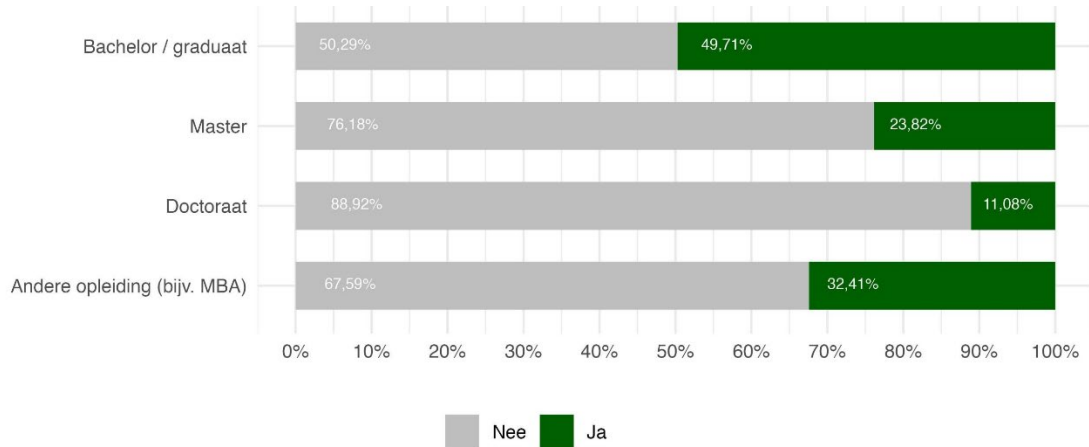
Om een beter inzicht te krijgen in de soorten activiteiten waarin studenten kansen zien voor nieuwe initiatieven, werd een meerkeuze-item over verschillende onderwijsniveaus, soorten werkervaring en soorten hobby's in de enquête opgenomen. De respondenten werden gevraagd naar de onderwijs-, beroeps- 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 68 tot en met Figuur 70), door hun creatieve hobby's (30,62%), door hun sociale/maatschappelijke activiteiten (23,13%) en door hun sport- en fysieke activiteiten (17,86%).



Figuur 67. Voorkennis en ervaring: oorsprong initiatieven, zowel via werkervaring en hobby's
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.

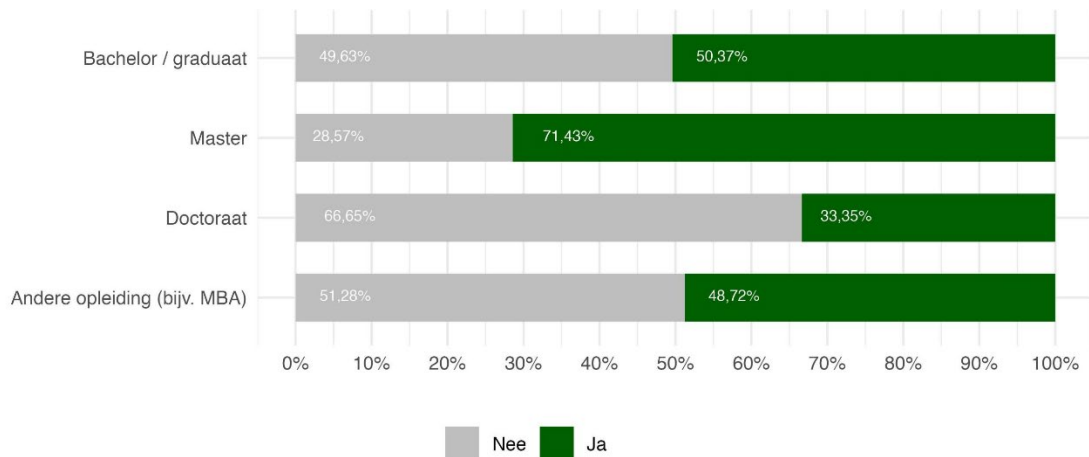
Als we dieper ingaan op studies als bron van initiatieven, analyseren we de antwoorden van elk studieniveau afzonderlijk. Wanneer we kijken naar de studenten die op dit moment een bacheloropleiding volgen, zien we dat nagenoeg de helft onder hen (49,71%) geïnspireerd zou worden door hun huidige (of toekomstige) bachelorstudie. Zij verwachten eveneens geïnspireerd te zullen worden door hun (eventuele) toekomstige masterstudie (23,82%), en (eventuele) doctoraatsstudie (11,08%).



Figuur 68. Voorkennis en ervaring: oorsprong initiatieven, gegroepeerd per (toekomstige) studie - bachelorstudenten

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.

Het percentage respondenten dat aangeeft geïnspireerd te zijn door hun huidige studie neemt aanzienlijk toe onder studenten die op dit moment een masteropleiding volgen, van wie 71,43% aangeeft geïnspireerd te kunnen worden door hun huidige (of toekomstige) masterstudie. De helft van de masterstudenten geeft ook aan dat ze inspiratie zouden kunnen halen uit hun vorige bachelorstudie(s) (50,37%) en uit mogelijke toekomstige doctoraatsstudies (33,35%).

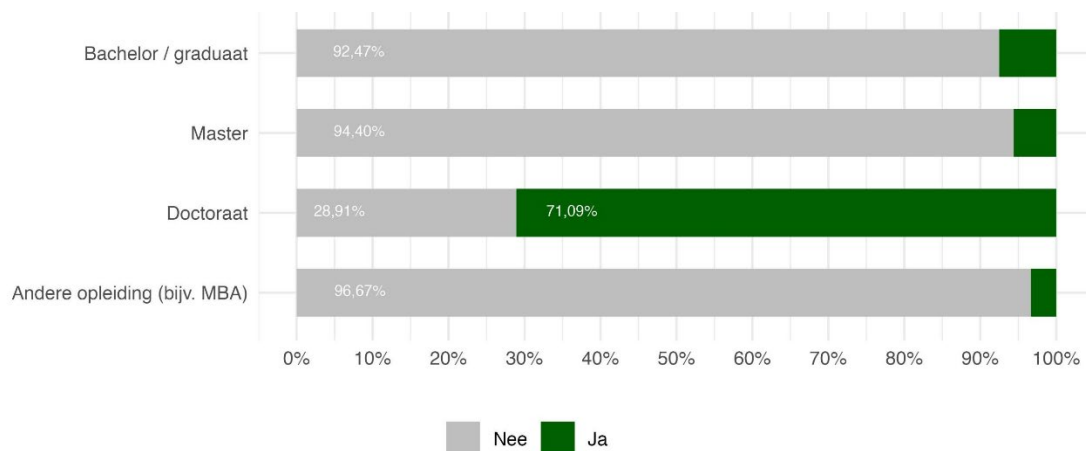


Figuur 69. Voorkennis en ervaring: oorsprong initiatieven, gegroepeerd per (toekomstige) studie - masterstudenten

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.

Doctoraatsstudenten geven aan dat de ideeën achter hun mogelijke initiatieven vooral geworteld zouden zijn in hun huidige doctoraatsopleiding (71,09%). Dit percentage is vergelijkbaar met de mate

waarin masterstudenten inspiratie vinden in hun huidige opleidingen (71,43%). Een belangrijk verschil is echter dat het zeer onwaarschijnlijk is dat doctoraatsstudenten hun eerdere bachelor- (7,53%) en/of masteropleidingen (5,60%) vermeldden als inspiratiebron, wat suggereert dat doctoraatsstudenten hun doctoraatsstudies als specifiek beschouwen en misschien ook als vruchtbaarder in termen van het genereren van ideeën voor nieuwe initiatieven.



Figuur 70. Voorkennis en ervaring: oorsprong initiatieven, gegroepeerd per (toekomstige) studie - doctoraatsstudenten

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.

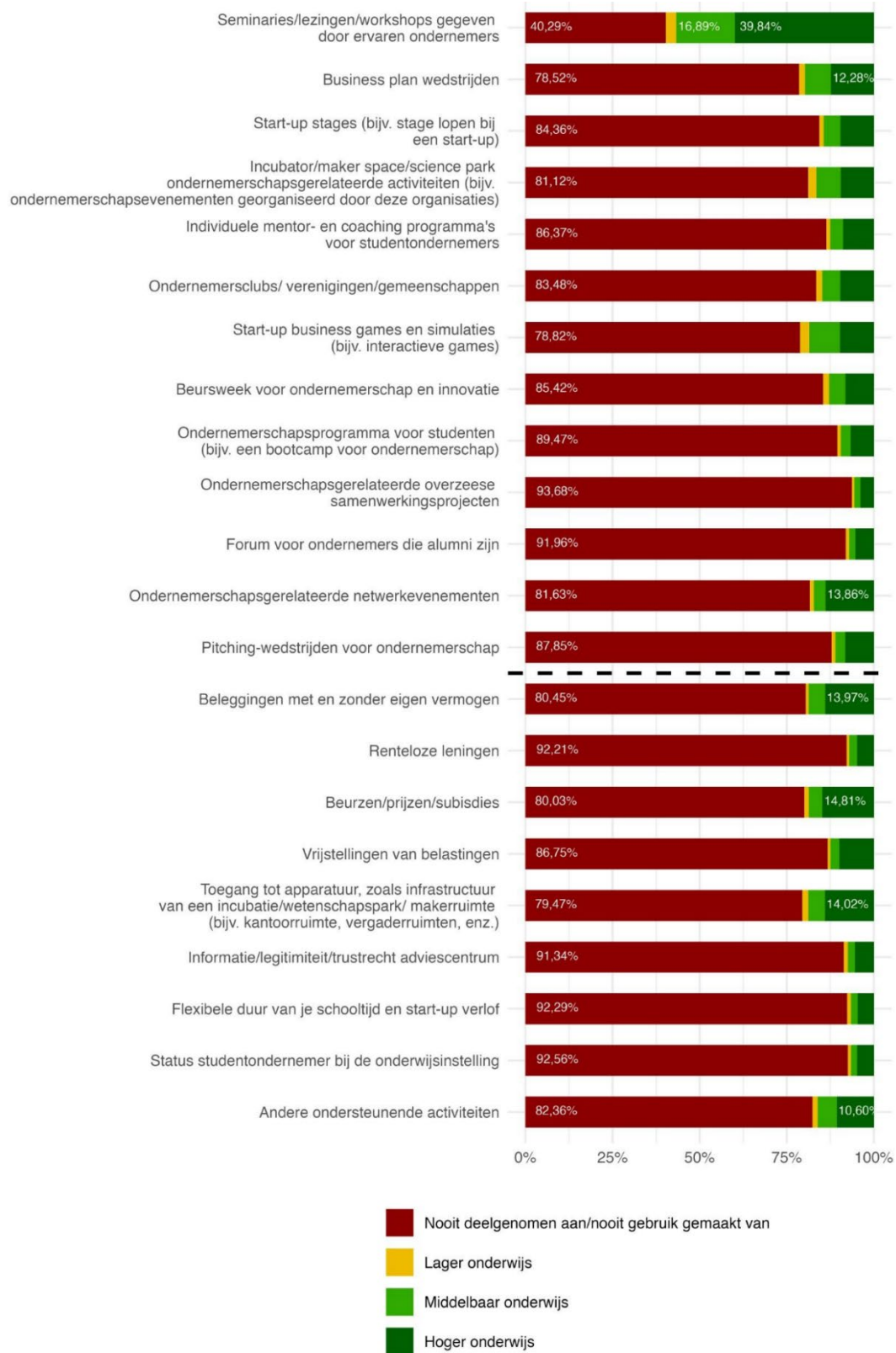
3.3. Organisatorische ondersteuning

Organisatorische ondersteuning draagt sterk bij tot de vorming van de ondernemersmentaliteit en het ondernemersgedrag van studenten (Abebe et al., 2020; Lahikainen et al., 2022). Het belang van deze steun ligt in het potentieel ervan om student-ondernemers te helpen bij het overwinnen van veelvoorkomende uitdagingen zoals het bekomen van financiering, markttoegang krijgen en het doorgronden van de regelgeving (Borhani et al., 2020).

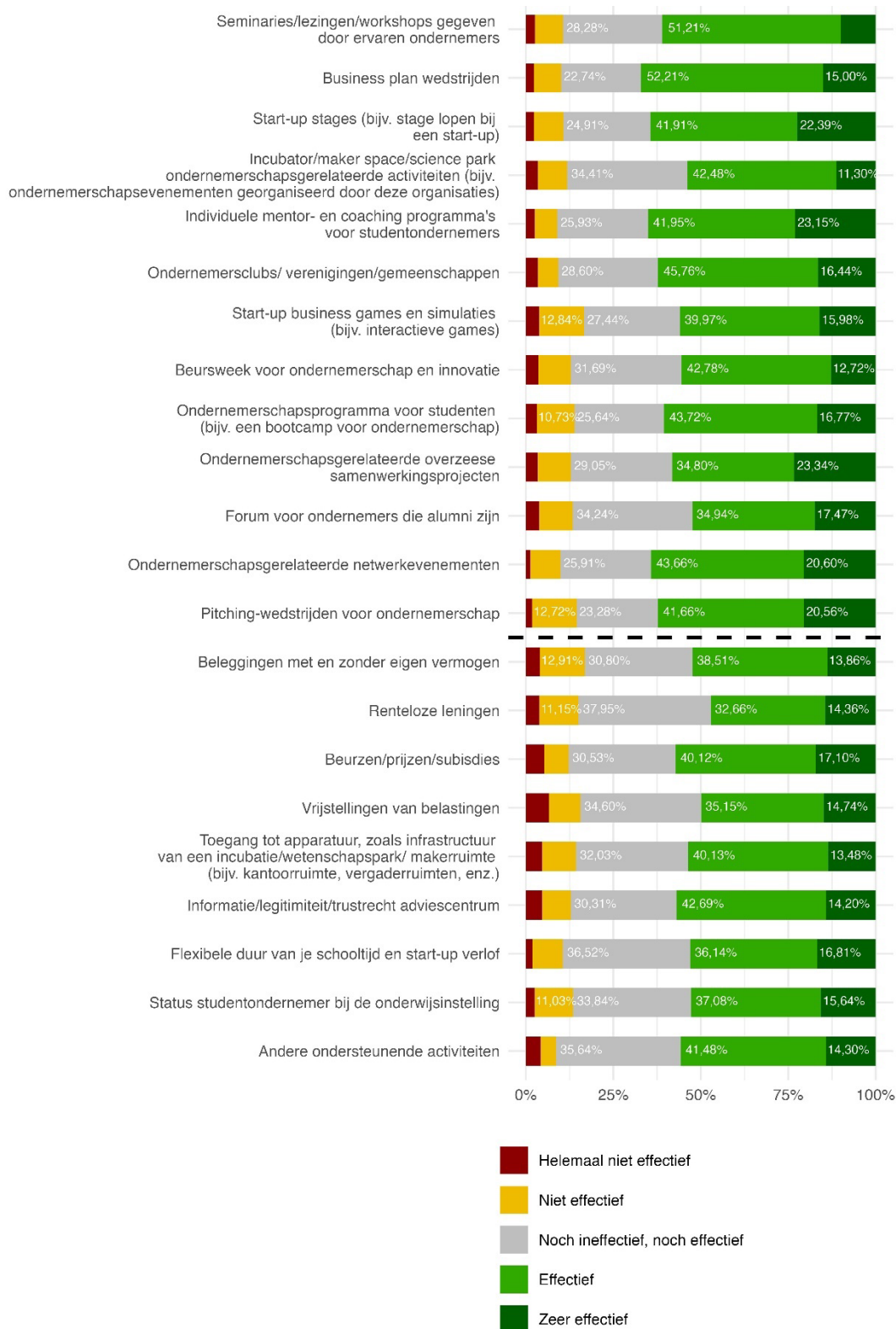
Tegen deze achtergrond gaat de vragenlijst dieper in op de betrokkenheid van studenten bij de ondersteunende activiteiten die door de universiteit aangeboden worden. Deze activiteiten worden in twee grote categorieën onderverdeeld: buitenschoolse activiteiten (Extra-curriculaire Activiteiten, afgekort als EA) en activiteiten om de opstart van een nieuwe onderneming te ondersteunen (Startersondersteuning, afgekort als SO). Beide categorieën van activiteiten worden in onderstaande grafiek weergegeven, met EA boven de stippellijn en SO onder de stippellijn. Deze classificatie omvat een breed spectrum aan activiteiten, variërend van mentorschap en netwerkevenementen tot concrete ondersteuning in de vorm van subsidies, leningen en toegang tot apparatuur. Respondenten die aan deze activiteiten deelnamen, werd gevraagd om aan te geven in welke onderwijsfase ze van deze activiteiten gebruik gemaakt hebben (lager onderwijs, middelbaar onderwijs, hoger onderwijs).

De resultaten geven aan dat de meeste universiteitsstudenten geen gebruik maken van of deelnemen aan om het even welke EA- en SO-activiteit. Zo geeft meer dan 75% aan dat ze nog nooit aan een EA- of SO-activiteit hebben deelgenomen of er gebruik van hebben gemaakt, met seminars/lezingen/workshops die door ervaren ondernemers gegeven worden als enige uitzondering (40,29%). De universiteitsstudenten die gebruik hebben gemaakt van EA- en SO-activiteiten deden dit voornamelijk tijdens hun opleiding binnen het hoger onderwijs. Ook bij hen waren seminars/lezingen/workshops die door ervaren ondernemers gegeven worden de meest voorkomende activiteit (39,84%), gevolgd door beurzen/premies/subsidies (14,81%), toegang tot apparatuur zoals infrastructuur van een incubator/wetenschapspark/“makersruimte” (bv. kantoorruimte, vergaderruimten, enz.) (14,02%), beleggingen met of zonder eigen vermogen (13,97%), ondernemerschapsgelateerde netwerkevenementen (13,86%), businessplanwedstrijden (12,28%), en andere ondersteunende activiteiten (10,60%). De enige noemenswaardige ondersteunende activiteiten tijdens het lager en het middelbaar onderwijs in termen van deelname zijn seminars/lezingen/workshops die door ervaren ondernemers gegeven worden, businessplanwedstrijden, en startup-businessgames en -simulaties (vb. interactieve games) .

Daarnaast werd een zevenpunten-Likertschaal (1 = zeer ineffectief; 7 = zeer effectief) gebruikt om de waargenomen effectiviteit van deze activiteiten bij het verbeteren van de ondernemersvaardigheden te beoordelen. De meeste activiteiten werden door een aanzienlijk deel van de respondenten als effectief of zeer effectief beschouwd, waarbij ondernemerschapsgelateerde overzeese samenwerkingsprojecten (23,34%), individuele mentor- en 'coachingprogramma's voor student-ondernemers (23,15%), startup-stages (bv. stage lopen in een startup) (22,39%), ondernemerschapsgelateerde netwerkevenementen (20,60%) en pitching-wedstrijden voor ondernemerschap (20,56%) door de meeste universiteitsstudenten als zeer effectief werden beoordeeld.



Figuur 71. Organisatorische ondersteuning (deelname/gebruik)
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.



Figuur 72. Organisatorische ondersteuning (effectiviteit)
 Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 1.

Hoofdstuk 4. Beginnende ondernemers

Gewogen		Beginnende ondernemers
Alle studenten		260
Geslacht		
	Man	142
	Vrouw	113
	Andere	5
Studiedomein		
	Bedrijfskunde & Economie	62
	STEM	95
	Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen	67
	Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen	35
	Andere	1
Studieniveau		
	Bachelor	121
	Master	89
	Doctoraat	24
	Andere	26

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 260 studenten zichzelf als beginnende ondernemers, bestaande uit 142 mannelijke en 113 vrouwelijke deelnemers, en nog eens vijf personen in de gendercategorie 'andere'. De resultaten met betrekking tot deze laatste categorie worden weergegeven in de figuren, maar worden niet besproken in het rapport.

In termen van studiedomeinen is de verdeling onder beginnende ondernemers als volgt: 62 studenten uit de studiedomeinen Bedrijfskunde & Economie, 95 uit STEM-richtingen, 67 uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen, en 35 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.

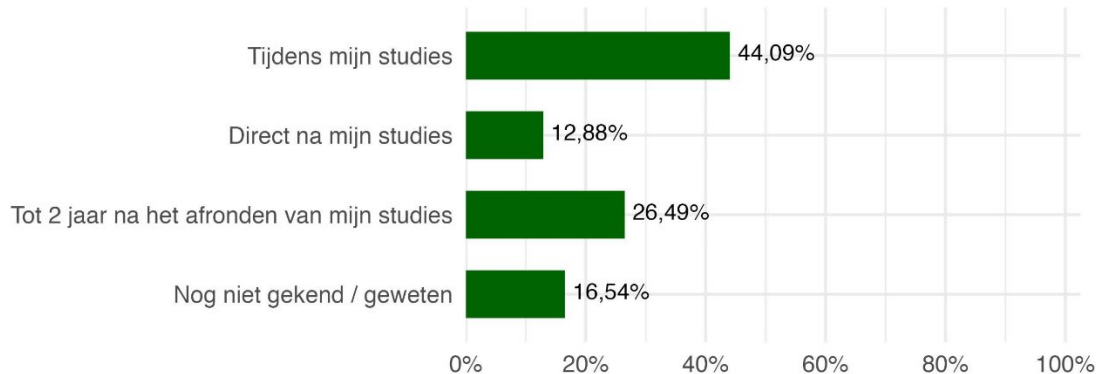
Wat betreft studieniveaus volgen 121 beginnende ondernemers bacheloropleidingen, 89 zijn ingeschreven voor masteropleidingen en 24 zijn bezig met een doctoraatsopleiding (PhD). Tot slot volgen 26 personen alternatieve studieprogramma's, zoals MBA- of schakelprogramma's. De resultaten met betrekking tot deze categorie worden wel weergegeven in de figuren, maar niet besproken in het rapport.

Voor informatie over de steekproefgrootte verwijzen wij de lezers naar Tabel 2.

4.1. Uw geplande eigen onderneming

4.1.1. Geplande oprichting

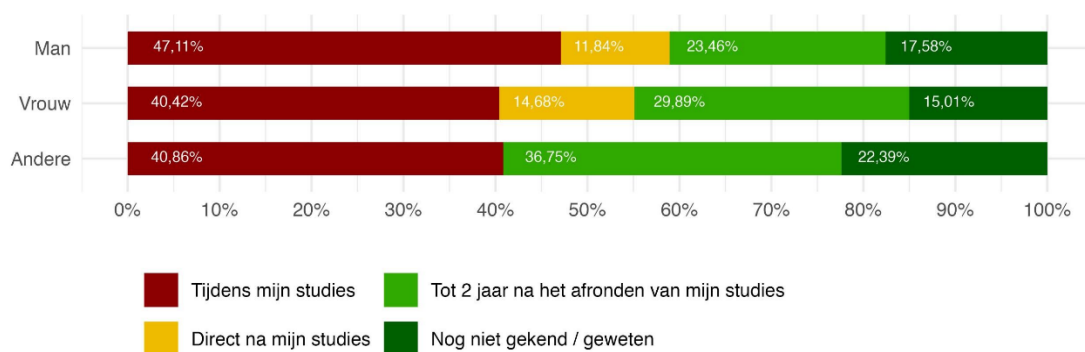
Een relatieve meerderheid van de beginnende ondernemers is van plan om het oprichtingsproces van hun onderneming tijdens hun studie af te ronden (44,09%). Terwijl 12,88% het proces direct na hun studie wil voltooien, geeft een groter deel van de beginnende ondernemers aan dat ze dit proces binnen twee jaar na hun afstuderen wilden voltooien (26,49%).



Figuur 73. Geplande voltooiing van het oprichtingsproces (beginnende ondernemers)

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.

Mannelijke beginnende ondernemers geven vaker (47,11%) dan hun vrouwelijke collega's (40,42%) aan dat zij het oprichtingsproces tijdens hun studie willen voltooien. Deze laatste categorie geeft vaker dan de mannelijke tegenhanger aan dat ze het oprichtingsproces onmiddellijk na hun studie (14,68%) of binnen twee jaar na het afstuderen (29,89%) wil voltooien.

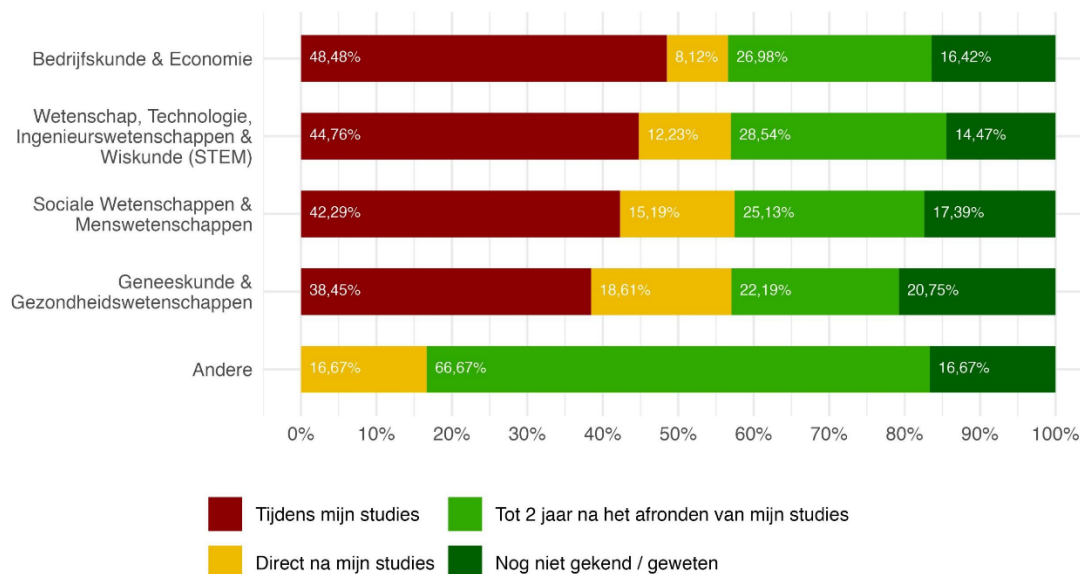


Figuur 74. Geplande voltooiing van oprichtingsproces (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.

Beginnende ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie geven iets vaker (48,48%) dan hun collega's uit andere studiedomeinen aan dat ze van plan zijn het oprichtingsproces tijdens hun studie te voltooien. Beginnende ondernemers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen verschillen van

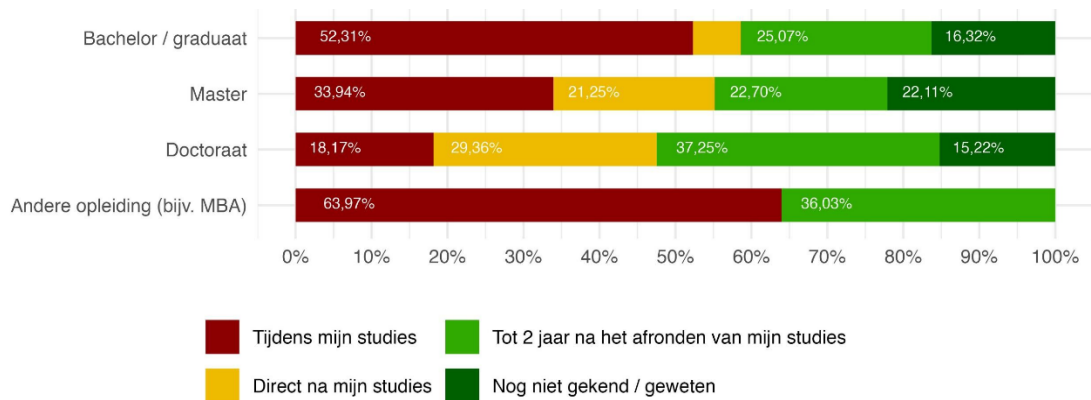
hun collega's uit andere studiedomeinen doordat zij aanzienlijk minder vaak aangeven dat zij van plan zijn om het oprichtingsproces tijdens hun studie te voltooien (38,45%). Zij geven ook vaker aan nog geen precies idee te hebben wanneer ze hun oprichtingsproces willen voltooien (20,75%).



Figuur 75. Geplande voltooiing van het stichtingsproces (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.

Er worden sterke verschillen tussen de studieniveaus waargenomen. Terwijl ongeveer de helft (52,31%) van de bevroegde beginnende ondernemers die een bacheloropleiding volgen, aangeeft dat ze het oprichtingsproces tijdens hun studie willen voltooien, daalt dit cijfer tot respectievelijk 33,94% en 18,17% voor beginnende ondernemers die een masteropleiding of doctoraatsopleiding volgen. Beginnende ondernemers in de laatste groep plannen meer dan bachelor- en masterstudenten om het oprichtingsproces direct na (29,36%) of maximaal twee jaar (37,25%) na het afronden van hun studie te voltooien.

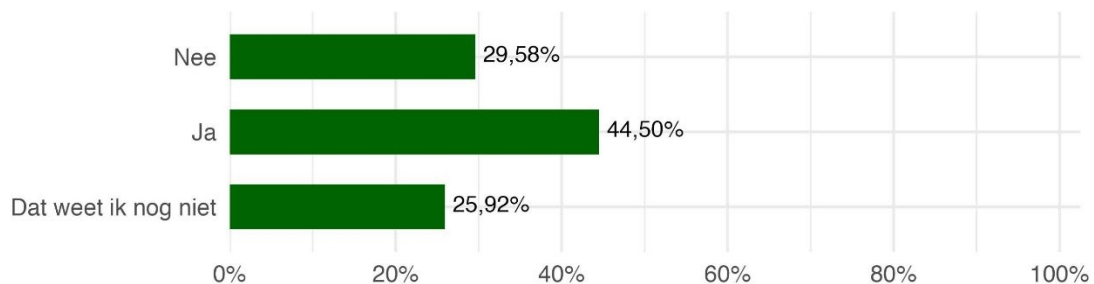


Figuur 76. Geplande voltooiing van het stichtingsproces (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studieniveau

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.

4.1.2. Hoofdberoep na afstuderen

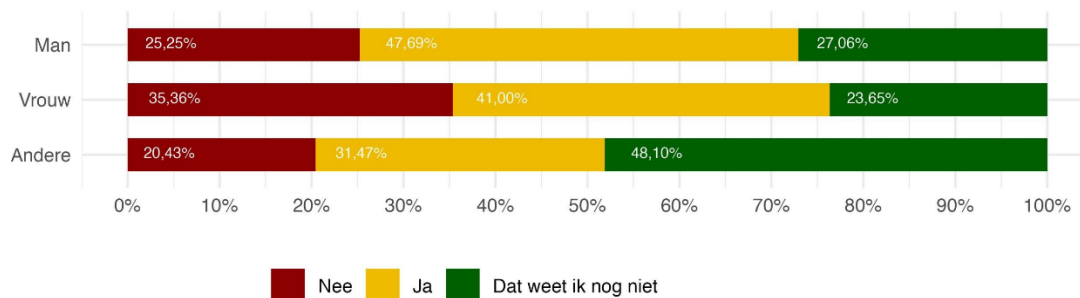
Een relatieve meerderheid (44,5%) van de beginnende ondernemers is van plan om van hun geplande onderneming hun hoofdberoep te maken na afstuderen. Ongeveer een derde (29,58%) van de beginnende ondernemers geeft aan dat ze niet van plan zijn om van hun geplande onderneming hun hoofdberoep te maken na afstuderen. Ongeveer een kwart (25,92%) van de beginnende ondernemers geeft aan dat ze nog niet weten of ze van hun geplande onderneming ook hun hoofdberoep zouden willen maken.



Figuur 77. Geplande onderneming als hoofdberoep na afstuderen (beginnende ondernemers)

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.

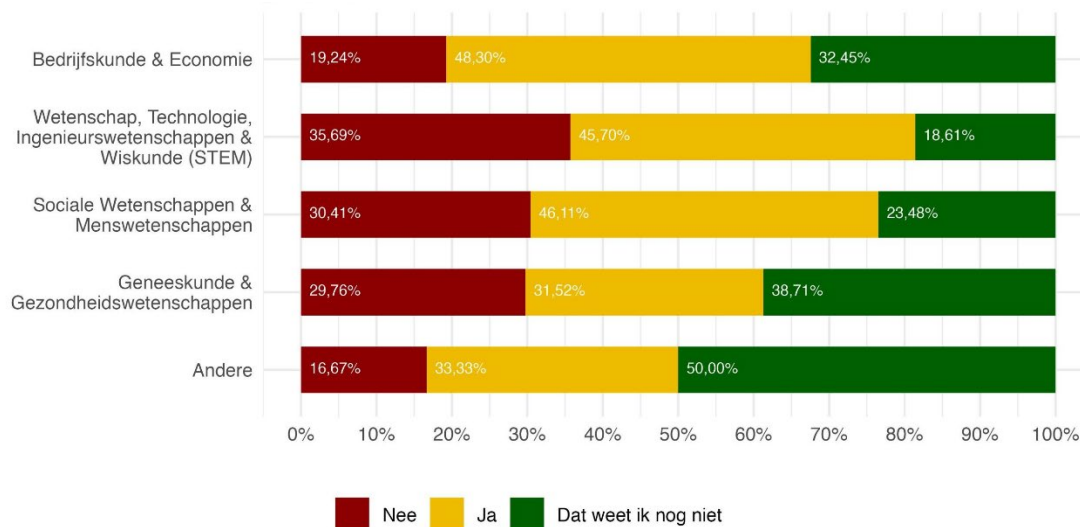
Vrouwelijke (41%) beginnende ondernemers geven minder vaak dan hun mannelijke collega's (47,69%) aan dat ze van hun geplande onderneming hun hoofdberoep zouden willen maken na afstuderen.



Figuur 78. Geplande onderneming als hoofdberoep na afstuderen (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.

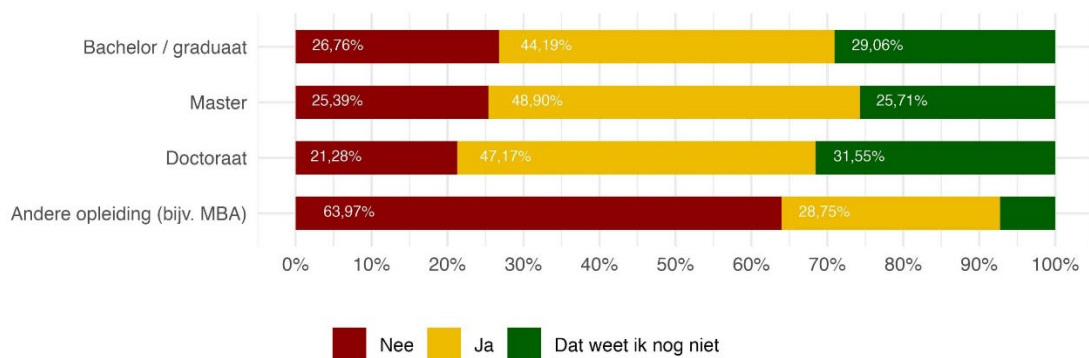
Iets minder dan de helft van de beginnende ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie (48,30%), Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (46,11%) en STEM (45,70%) geeft aan dat ze van hun geplande onderneming hun hoofdberoep zouden willen maken na afstuderen. Onder beginnende ondernemers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen is dit slechts één derde (31,52%). Beginnende ondernemers uit STEM-richtingen (35,69%) geven vaker dan hun collega's uit andere studiedomeinen aan dat ze geen ambitie hebben om van hun geplande onderneming hun hoofdberoep te maken na afstuderen.



Figuur 79. Geplande onderneming als hoofdberoep na afstuderen (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.

Tussen 44,19% en 48,90% van de beginnende ondernemers die bachelorstudent, masterstudent of doctoraatsstudent zijn, wil van hun geplande onderneming hun hoofdberoep maken na afstuderen.

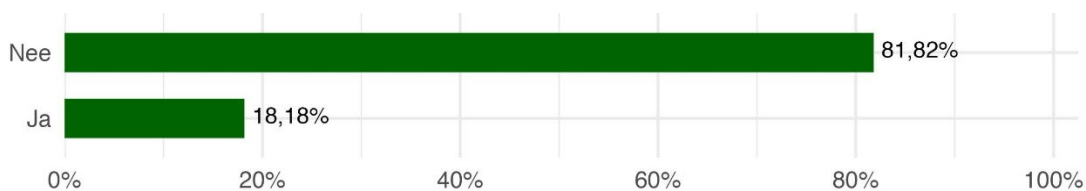


Figuur 80. Geplande onderneming als hoofdberoep na afstuderen (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studieniveau

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.

4.1.3. Eerdere ondernemerservaring

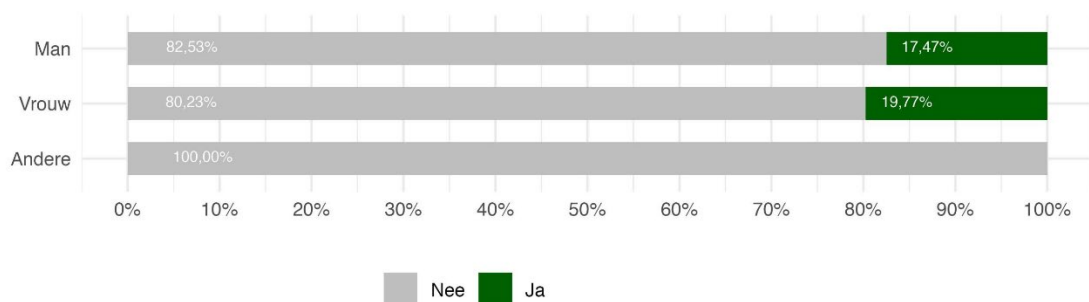
De meerderheid van de bevroegde beginnende ondernemers (81,82%) geeft aan nog nooit eerder een onderneming te hebben opgericht.



Figuur 81. Eerdere ondernemerservaring (beginnende ondernemers)

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.

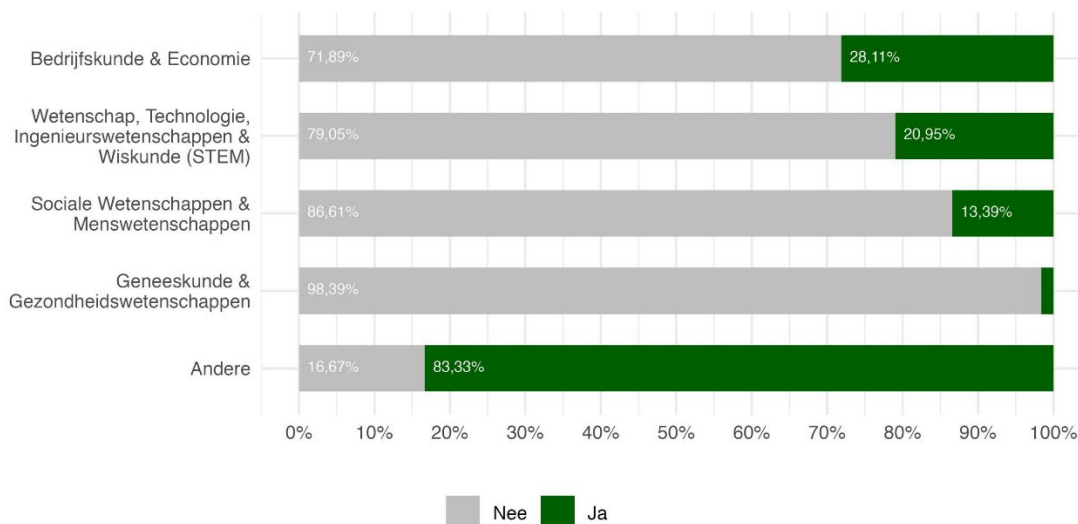
Een groter deel van de vrouwelijke beginnende ondernemers (19,77%) dan mannelijke beginnende ondernemers (17,47%) geeft aan eerdere ondernemerservaring te hebben.



Figuur 82. Eerdere ondernemerservaring (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht

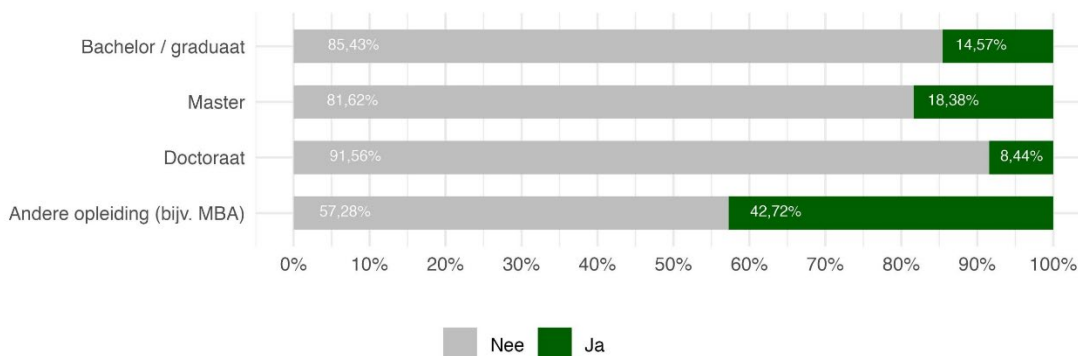
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.

Terwijl 28,11% van de beginnende ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie aangeeft eerdere ondernemerservaring te hebben, daalt dit percentage tot 20,95% bij beginnende ondernemers uit STEM-richtingen, tot 13,39% bij beginnende ondernemers uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen en tot 1,61% bij hun collega's uit de Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen.



*Figuur 83. Eerdere ondernemerservaring (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.*

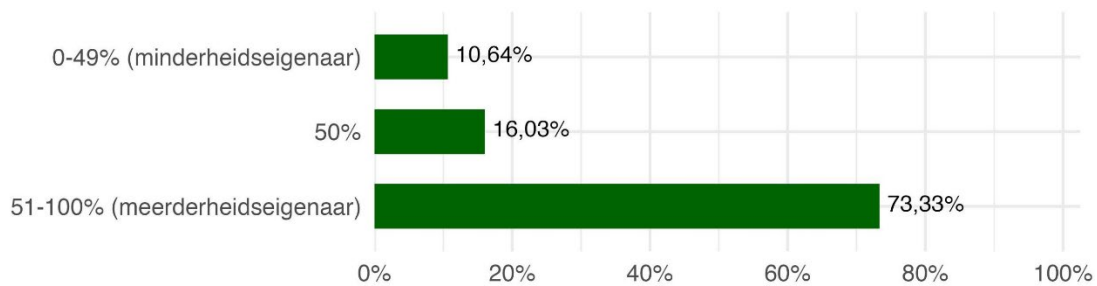
Beginnende ondernemers op masterniveau (18,38%) geven vaker dan hun collega's op bachelorniveau (14,57%) en doctoraatsniveau (8,44%) aan dat ze al eerdere ervaring met ondernemen hebben.



*Figuur 84. Eerdere ondernemerservaring (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.*

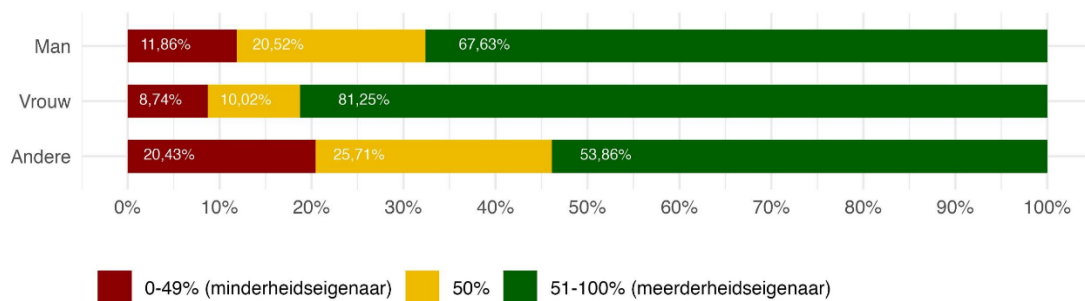
4.1.4. Gepland eigenaarsaandeel

Ongeveer driekwart van de beginnende ondernemers (73,33%) wil meerderheidseigenaar van hun geplande onderneming worden. Een totaal van 16,03% van de beginnende ondernemers wil een 50% eigenaarsaandeel, terwijl 10,64% minderheidseigenaar wil zijn.



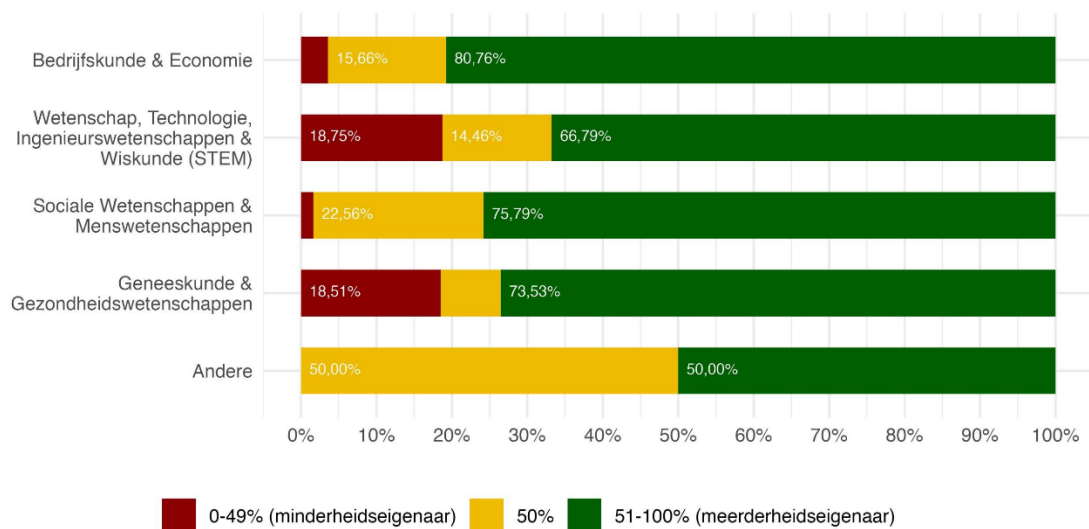
*Figuur 85. Gepland eigenaarsaandeel (beginnende ondernemers)
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.*

Vrouwelijke beginnende ondernemers geven vaker (81,25%) dan hun mannelijke collega's (67,63%) aan dat zij een meerderheidseigenaar van hun geplande onderneming willen zijn.



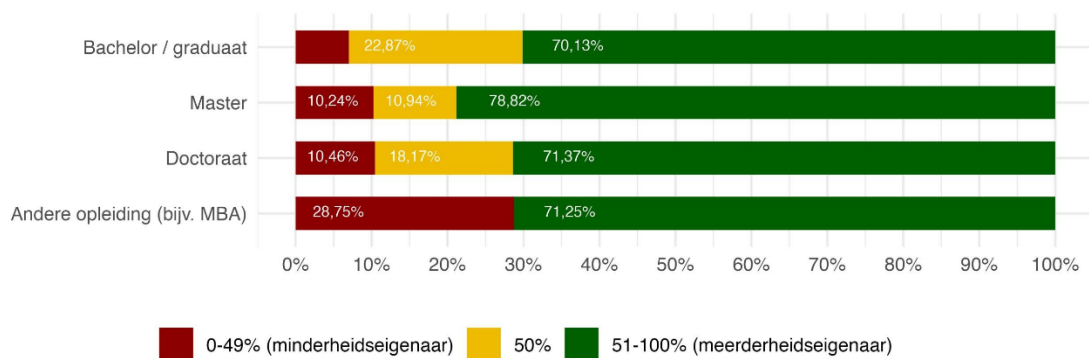
*Figuur 86. Gepland eigenaarsaandeel (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.*

Meerderheidseigenaarschap is de voorkeursoptie van beginnende ondernemers in alle studiedomeinen, zij het in verschillende mate. Zo geeft een relatief groter deel van de beginnende ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie (80,76%) en Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (75,79%) dan uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (73,53%) en STEM (66,79%) aan dat zij meerderheidseigenaar willen zijn. Het is interessant om op te merken dat slechts een beperkt deel beginnende ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie (3,59%) en uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (1,65%) aangeven dat zij minderheidseigenaar van hun geplande onderneming willen worden. Beginnende ondernemers uit STEM-richtingen (18,75%) en beginnende ondernemers Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (18,51%) kiezen relatief vaker voor minderheidseigenaar.



*Figuur 87. Gepland eigenaarsaandeel (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.*

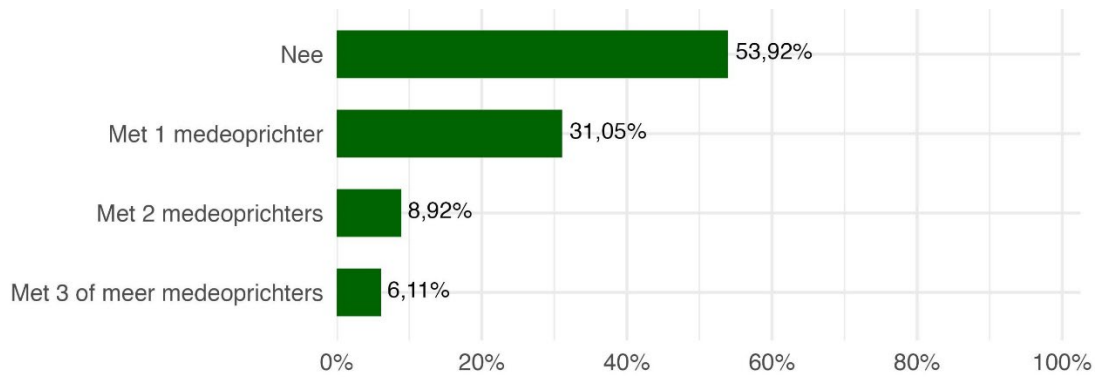
Beginnende ondernemers uit een masteropleiding (78,82%) geven vaker dan beginnende ondernemers uit een bacheloropleiding (70,13%) en beginnende ondernemers uit een doctoraatsopleiding (71,37%) aan dat zij meerderheidseigenaar van hun geplande onderneming willen worden. Over alle studieniveaus heen is minderheidseigenaarschap de minst geprefereerde optie.



*Figuur 88. Gepland eigenaarsaandeel (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.*

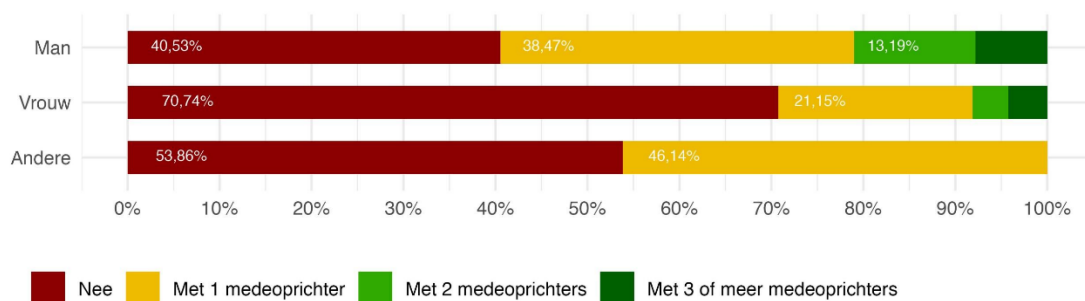
4.1.5. Medeoprichters

Meer dan de helft van de bevroagde beginnende ondernemers (53,92%) geeft aan dat ze hun beginnende onderneming alleen aan het opstarten zijn. Respectievelijk 31,05% en 8,92% van de beginnende ondernemers wil hun onderneming opstarten met één of twee medeoprichters. Een totaal van 6,11% geeft aan dat ze hun bedrijf met drie of meer medeoprichters willen starten.



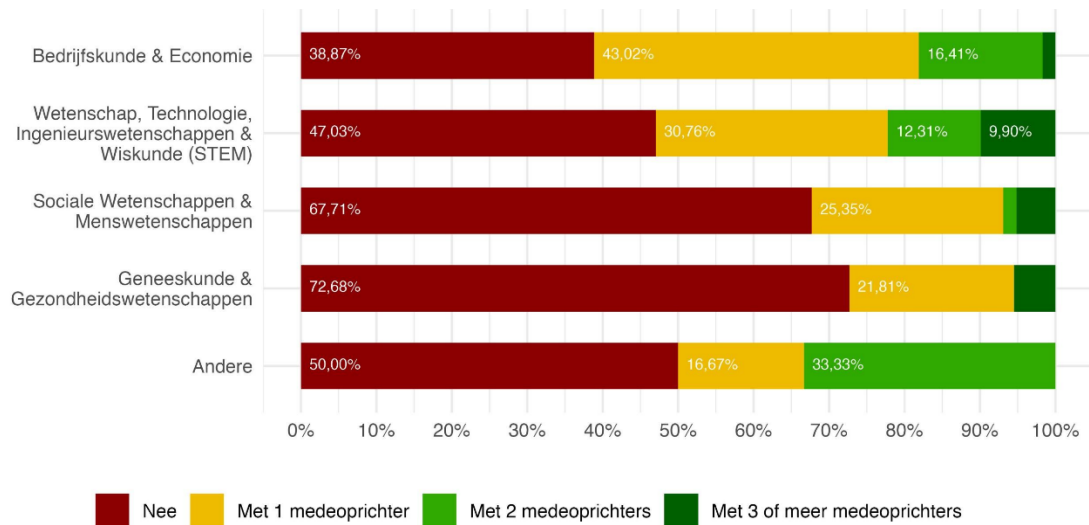
Figuur 89. Aantal medeoprichters (beginnende ondernemers)
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.

Vrouwelijke beginnende ondernemers (70,74%) hebben vaker dan hun mannelijke tegenhangers (40,53%) geen medeoprichter en minder vaak één, twee, drie of meer medeoprichters. Een totaal van 38,47% van de mannelijke beginnende ondernemers wil een onderneming starten met één medeoprichter, terwijl 13,19% en 7,81% respectievelijk twee, en drie of meer medeoprichters beogen.



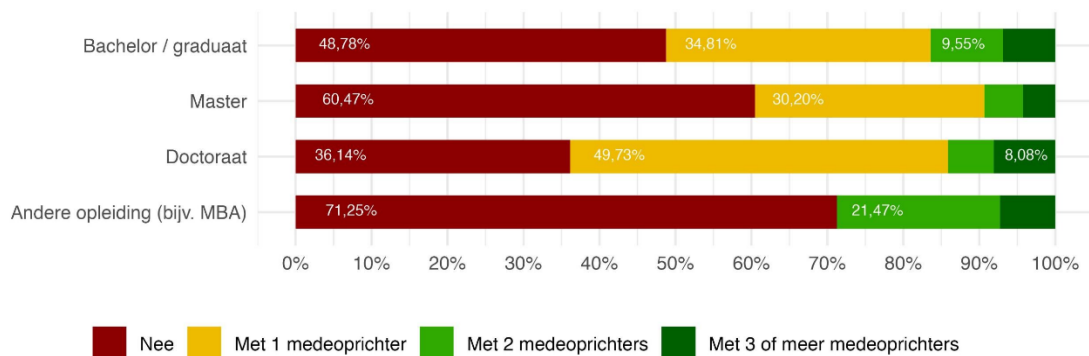
Figuur 90. Aantal medeoprichters (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.

Verschillen in voorkeur om een onderneming te starten met één of meer medeoprichters worden ook waargenomen in de verschillende studiedomeinen. Terwijl een meerderheid van de beginnende ondernemers uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (67,71%) en Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (72,68%) aangeeft geen medeoprichter te hebben, is dat veel minder het geval bij beginnende ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie (38,87%) en STEM (47,03%).



Figuur 91. Aantal medeoprichters (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.

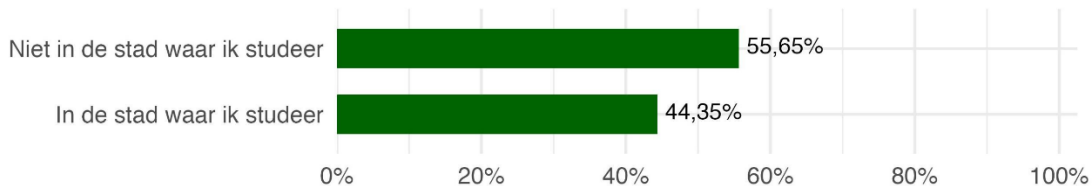
Wat de voorkeur voor het aantal medeoprichters op verschillende studieniveaus betreft, verkiezen relatief meer beginnende ondernemers in een doctoraatsopleiding om de beginnende onderneming met één (49.73%) of meerdere (9,55%) medeoprichters op te starten. Beginnende ondernemers in een bachelor- (48.78%) en zeker een masteropleiding (60.47%) verkiezen relatief vaker om de beginnende onderneming alleen op te richten.



Figuur 92. Aantal medeoprichters (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.

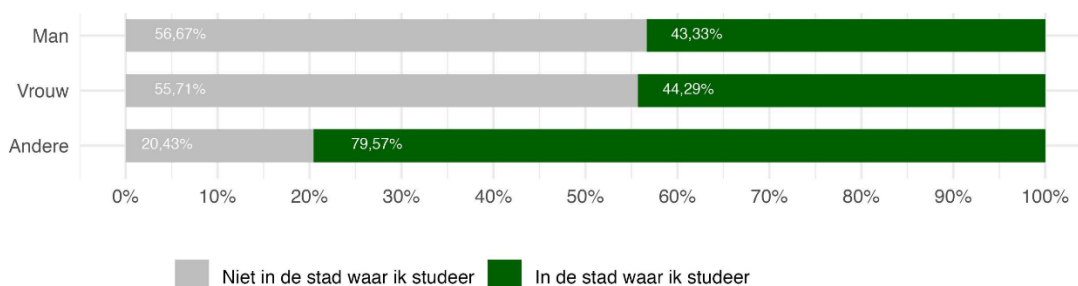
4.1.6. Geplande ondernemingslocatie

De meeste beginnende ondernemers (55,65%) geven aan dat hun geplande onderneming niet in dezelfde stad zal gevestigd worden als waar ze momenteel studeren.



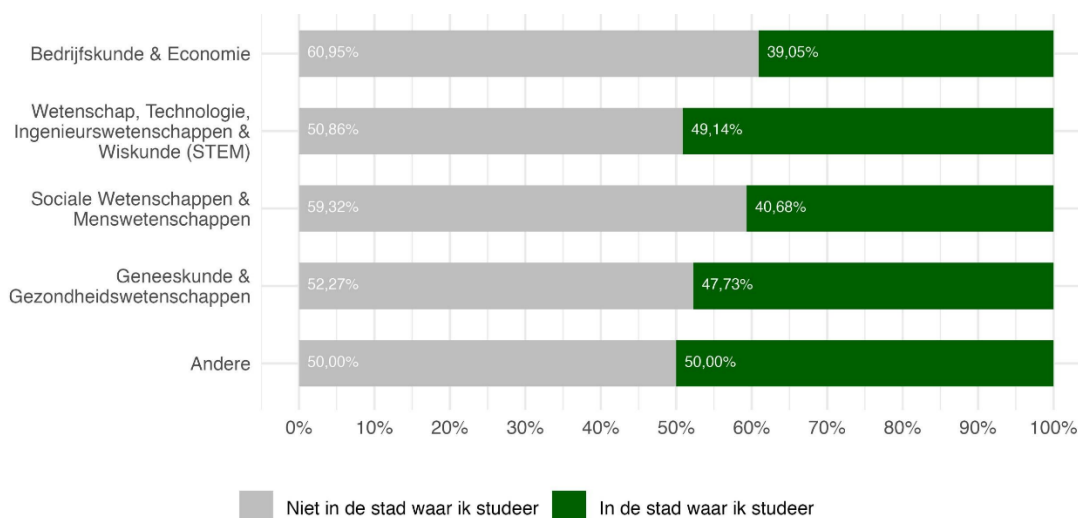
Figuur 93. Locatie van de geplande onderneming (beginnende ondernemers)
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.

Vrouwelijke beginnende ondernemers (44,29%) en hun mannelijke collega's (43,33%) hebben een vergelijkbare neiging om hun onderneming in dezelfde stad te vestigen als waar ze momenteel studeren.



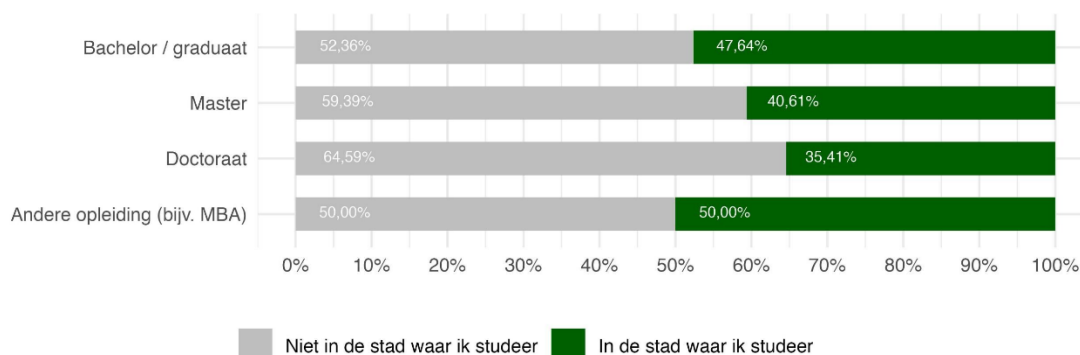
Figuur 94. Locatie van geplande onderneming (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.

Beginnende ondernemers uit STEM (49,14%) en Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (47,73%) geven iets vaker dan hun collega's uit Bedrijfskunde & Economie (39,05%) en Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (40,68%) aan dat hun onderneming in dezelfde stad zal gevestigd worden als waar ze op dit moment studeren.



Figuur 95. Locatie van geplande onderneming (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.

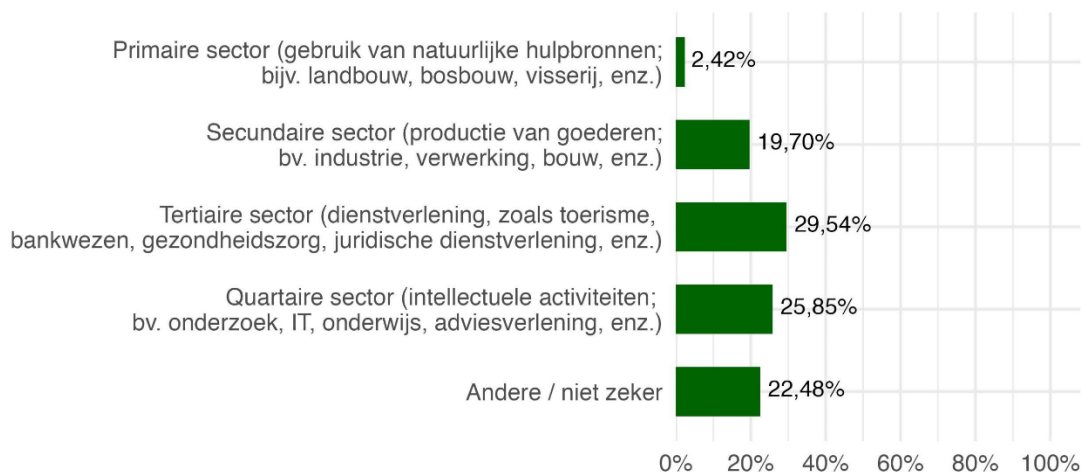
Beginnende ondernemers in een doctoraatsopleiding (35,41%) geven minder vaak dan beginnende ondernemers op andere studieniveaus aan dat hun onderneming in dezelfde stad zal gevestigd worden als waar ze op dit moment studeren.



*Figuur 96. Locatie van geplande onderneming (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.*

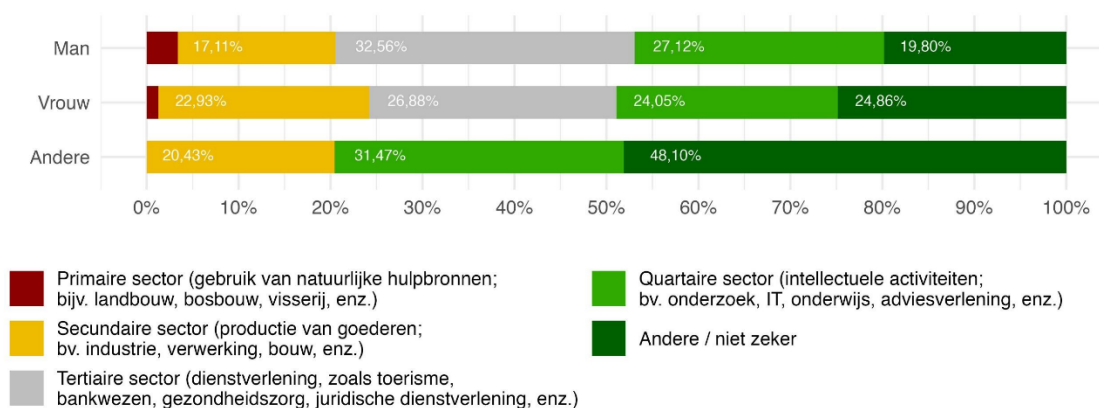
4.1.7. Economische sector

Beginnende ondernemers geven aan dat hun geplande onderneming voornamelijk actief zal zijn in de tertiaire sector (29,54%) of de quaire sector (25,85%). Een totaal van 19,70% geeft ook aan dat hun geplande onderneming voornamelijk actief zal zijn in de secundaire sector. Het is vermeldenswaardig dat 22,48% van de beginnende ondernemers de antwoordoptie 'andere/niet zeker' kiezen, wat erop wijst dat een aanzienlijk deel van de beginnende ondernemers nog geen duidelijk beeld heeft van de sector waarin hun geplande onderneming actief zal zijn.



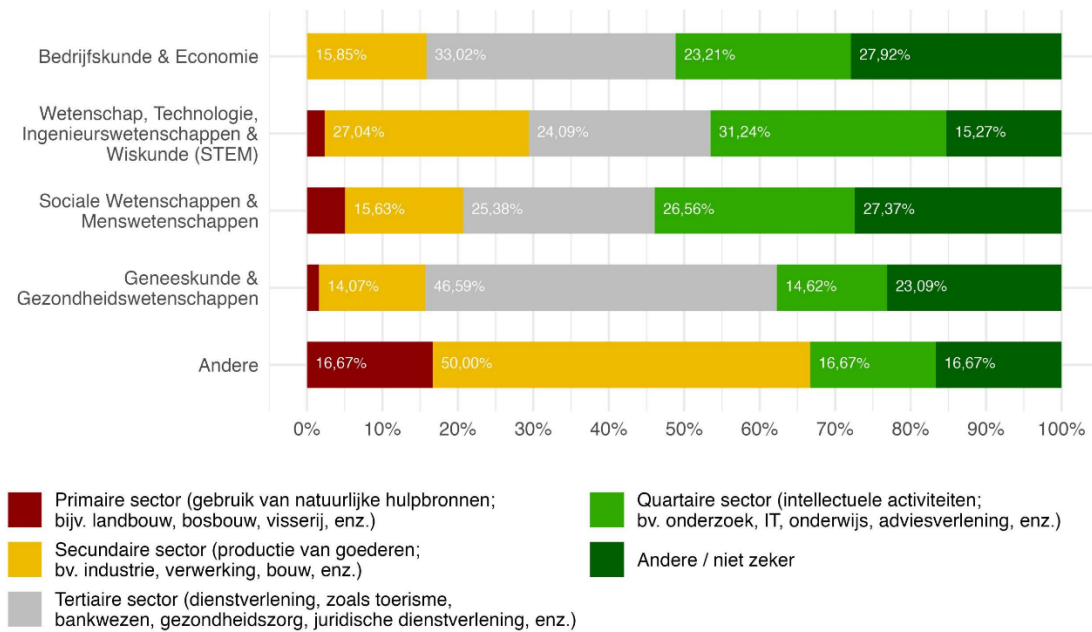
*Figuur 97. Geplande economische sector (beginnende ondernemers)
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.*

Vrouwelijke beginnende ondernemers zijn meer geneigd (22,93%) dan hun mannelijke collega's (17,11%) om een onderneming op te richten in de secundaire sector, terwijl ze minder geneigd zijn (26,88%) dan hun mannelijke collega's (32,56%) 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 quataire sector (27,12%) dan hun vrouwelijke collega's (24,05%). Een groter aandeel vrouwelijke beginnende ondernemers (24,86%) dan mannelijke beginnende ondernemers (19,80%) is nog onzeker over de sector waarin hun onderneming actief zal zijn.



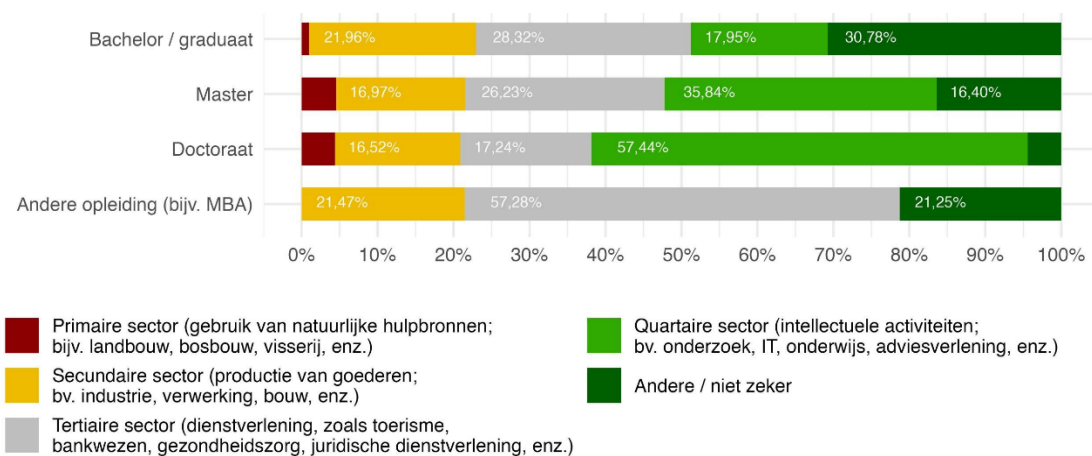
*Figuur 98. Geplande economische sector (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.*

Beginnende ondernemers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen geven vaker dan hun collega's uit andere studiedomeinen aan dat hun geplande onderneming actief zal zijn in de tertiaire sector (46,59%). Ook voor beginnende ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie is de tertiaire sector de meest voorkomende sector (33,02%), gevolgd door de quataire sector (23,21%). Beginnende ondernemers uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen voelen zich vooral aangetrokken tot de quataire (26,56%) en tertiaire (25,38%) sector. Beginnende ondernemers uit STEM geven voornamelijk aan dat hun geplande onderneming actief zal zijn in de quataire sector (31,24%) en de secundaire sector (27,04%). Opvallend is dat beginnende ondernemers uit STEM vaker dan beginnende ondernemers uit alle andere studiedomeinen de secundaire sector kiezen als sector voor hun geplande ondernemingsactiviteit.



Figuur 99. Geplande economische sector (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
 Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.

Er zijn ook verschillen tussen de studieniveaus. Terwijl meer dan de helft van de beginnende ondernemers in een doctoraatopleiding (57,44%) aangeeft dat hun geplande onderneming actief zal zijn in de quataire sector, daalt dit percentage tot 35,84% en 17,95% bij respectievelijk master- en bachelorstudenten. De quataire sector blijft nog steeds de voorkeursoptie van ondernemers met een masterdiploma, zij het in mindere mate dan bij beginnende ondernemers in een doctoraatsopleiding. Ongeveer één derde van de beginnende ondernemers in een bacheloropleiding ziet zich een onderneming starten in de tertiaire sector (28,32%). Eveneens een derde van de bachelorstudenten (30,78%) weet nog niet zeker in welke sector ze hun onderneming willen oprichten.

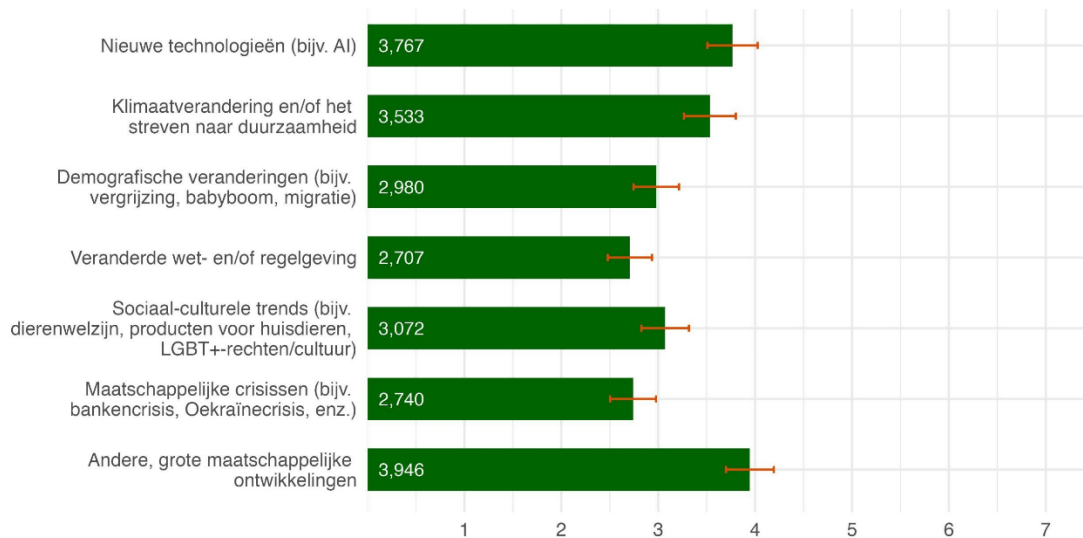


Figuur 100. Geplande economische sector (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studieniveau
 Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.

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 bevroegd aan de hand van een zevenpunten-likertschaal (1 = sterk mee oneens, 7 = sterk mee eens).

De antwoordoptie 'andere, grote maatschappelijke ontwikkelingen' krijgt de hoogste gemiddelde score (3,956). Nieuwe technologieën (3,767), klimaatverandering en/of het streven naar duurzaamheid (3,533) en sociaal-culturele trends (3,072) zijn de tweede, derde en vierde externe factoren die de hoogste scores krijgen. Alleen demografische veranderingen (2,980), maatschappelijke crisissen (2,740) en veranderde wet- en/of regelgeving (2,707) krijgen een gemiddelde score onder de 3 punten. Aangezien geen enkel item of thema een gemiddelde score van meer dan 4 punten behaalt, suggereren de resultaten 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.

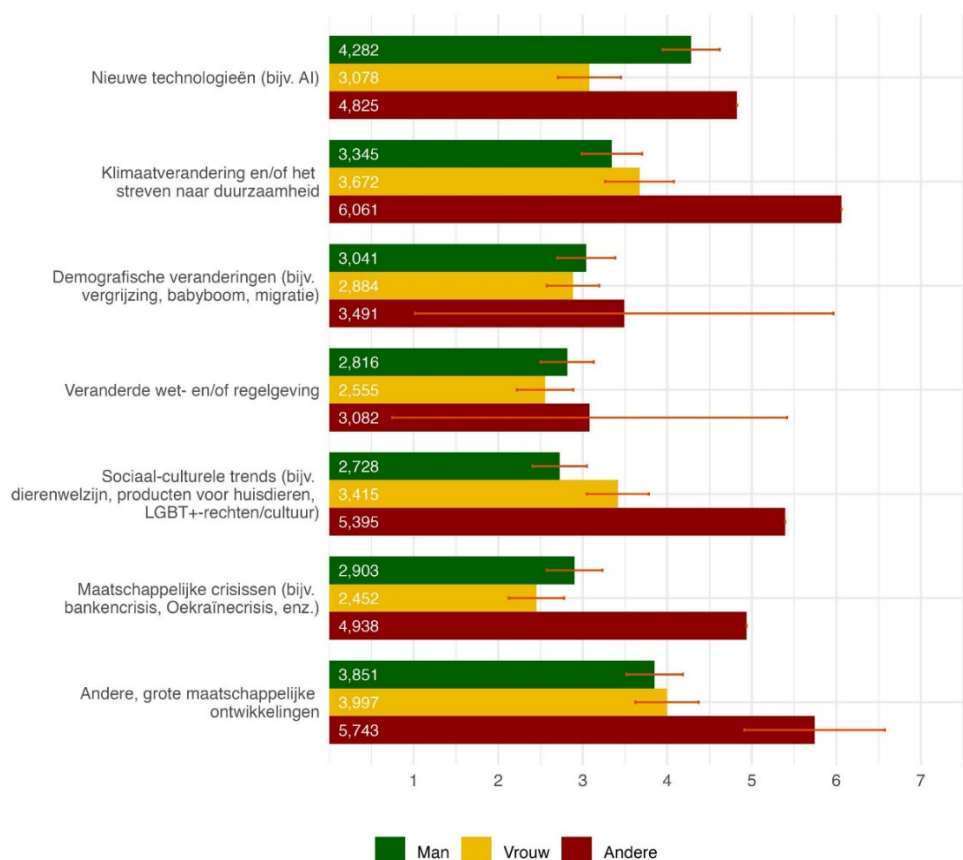


Figuur 101. Externe factoren achter de geplande activiteiten (beginnende ondernemers)

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.

Als we kijken naar de antwoorden van beginnende ondernemers per geslacht, is het beeld genuanceerder. Mannelijke beginnende ondernemers geven een hogere gemiddelde score aan nieuwe technologieën (4,282) als externe stimulans dan hun vrouwelijke tegenhangers (3,097). Mannelijke

beginnende ondernemers geven ook hogere scores dan vrouwen aan demografische veranderingen (3,041), veranderde wet- en/of regelgeving (2,816) en maatschappelijke crisissen (2,903). Aan de andere kant geven vrouwelijke beginnende ondernemers hogere scores aan de antwoordoptie 'andere, grote maatschappelijke ontwikkelingen' (3,997), klimaatverandering en/of het streven naar duurzaamheid (3,672) en sociaal-culturele trends (3,415) dan hun mannelijke tegenhangers.

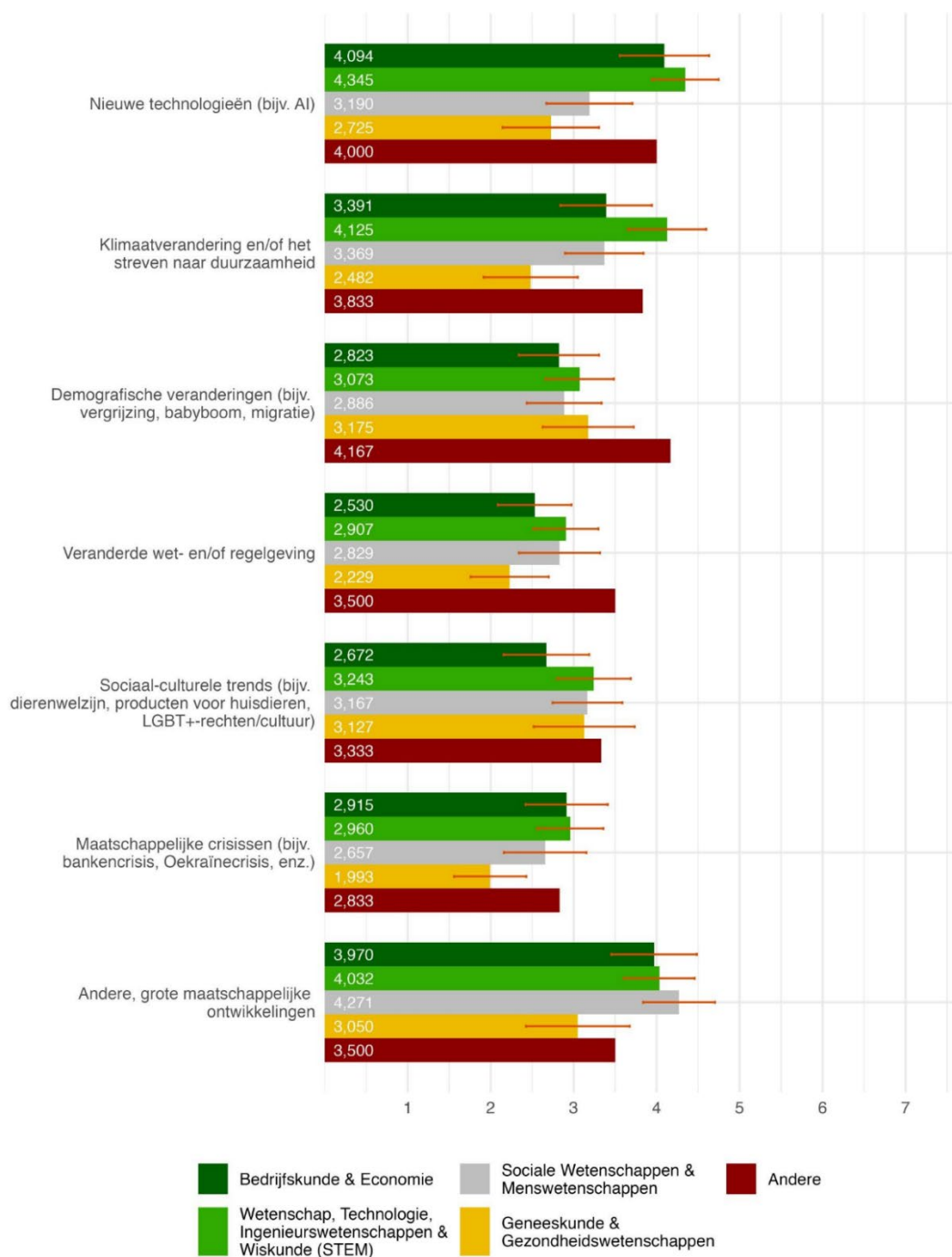


Figuur 102. Externe factoren achter de geplande activiteiten (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.

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 (4,094) en 'andere, grote maatschappelijke ontwikkelingen' (3,970). Beginnende ondernemers uit STEM worden voornamelijk gedreven door nieuwe technologieën (4,345) en klimaatverandering en/of het streven naar duurzaamheid (4,125). Het is vermeldenswaardig dat, afgezien van demografische veranderingen en het item 'andere, grote maatschappelijke ontwikkelingen', beginnende ondernemers uit STEM-richtingen systematisch hogere scores geven dan hun leeftijdgenoten uit alle andere studiedomeinen. Beginnende ondernemers uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen worden vooral gedreven door 'andere, grote maatschappelijke ontwikkelingen' (4,271), meer dan hun collega's uit andere studiedomeinen, en door

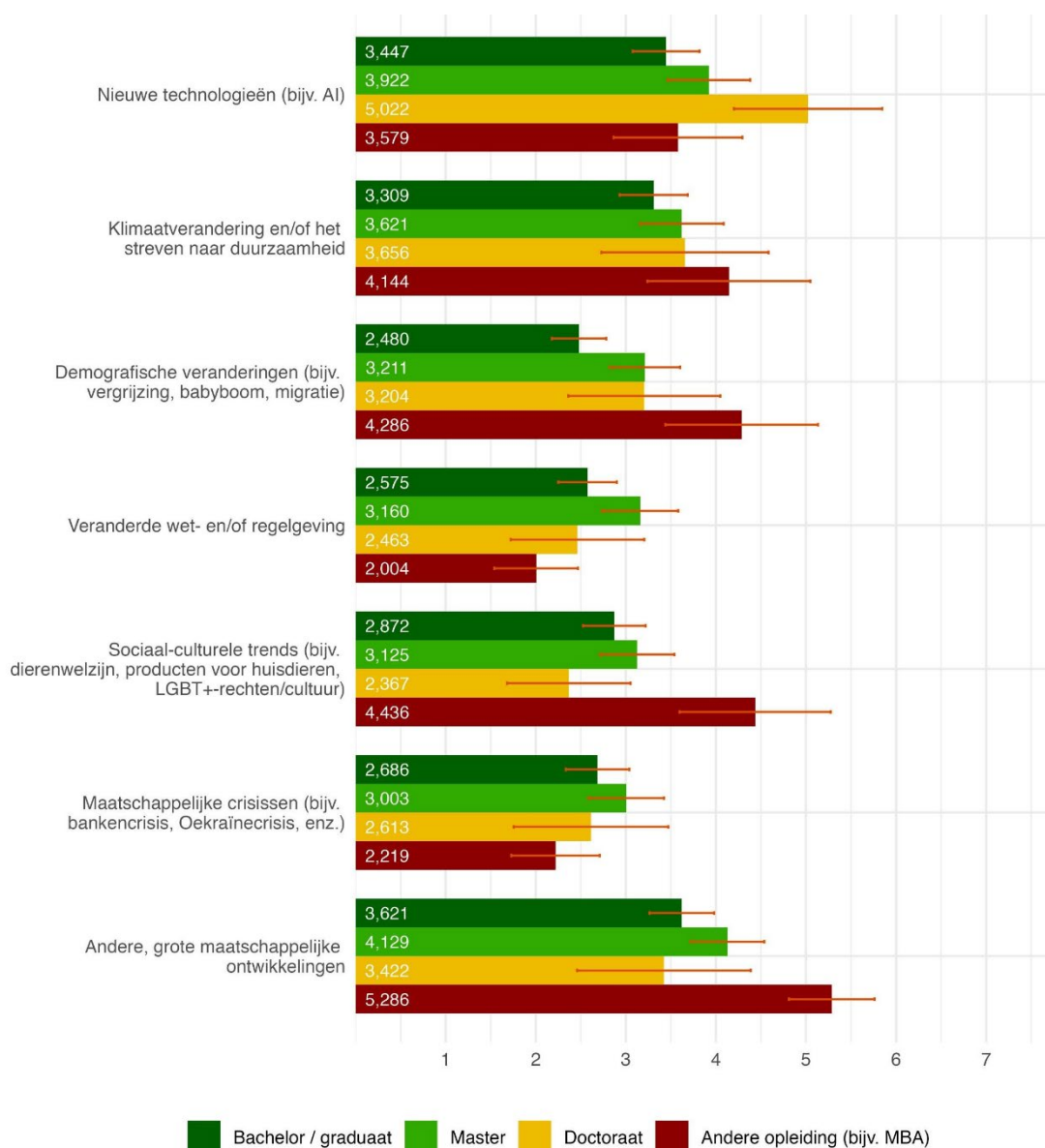
klimateverandering en/of het streven naar duurzaamheid (3,369). Beginnende ondernemers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen blijken vooral gedreven te worden door demografische veranderingen (3,175) en sociaal-culturele trends (3,167).



Figuur 103. Externe factoren achter de geplande activiteiten (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.

Als we 'andere, belangrijke maatschappelijke ontwikkelingen' buiten beschouwing laten, zien we dat 'nieuwe technologieën' de belangrijkste externe drijfveer is achter de geplande ondernemingsactiviteiten voor alle studieniveaus. Deze drijfveer is verder nog sterker voor beginnende ondernemers in een doctoraatsopleiding (5,022) dan voor bachelorstudenten (3,447) en masterstudenten (3,922). Voor alle studieniveaus is 'klimaatverandering en/of het streven naar duurzaamheid' de op één na meest gekozen externe stimulans.



Figuur 104. Externe factoren achter de geplande activiteiten (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studieniveau

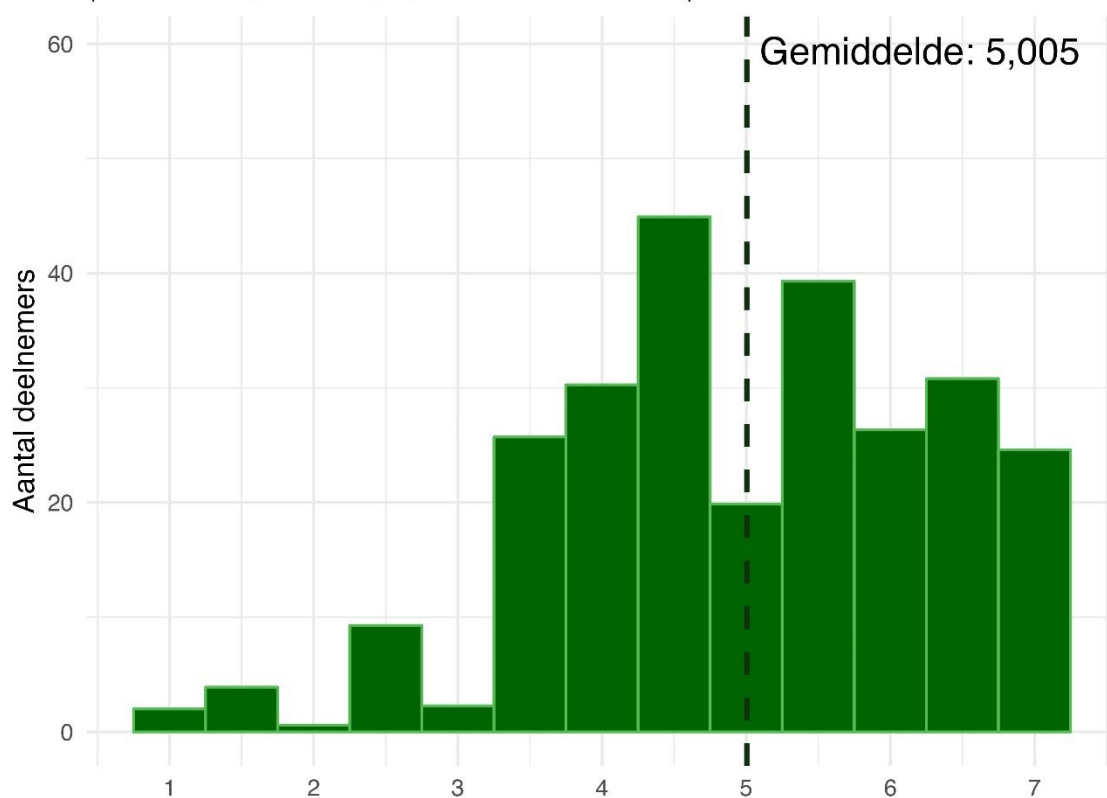
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.

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 zevenpunten-likertschaal (1 = sterk mee oneens, 7 = sterk mee eens).

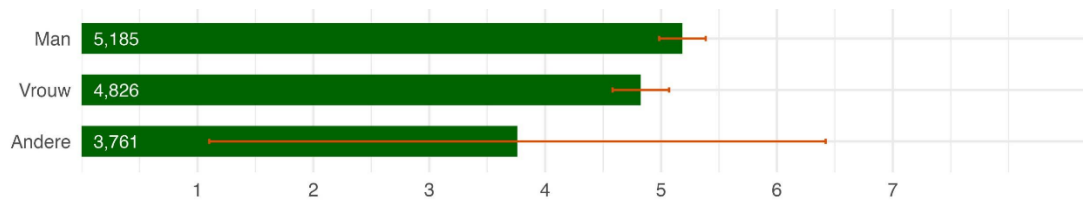
4.3.1. Risico's nemen

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 in te zetten voor ondernemingen in een onzekere omgeving' (Rauch et al., 2009, p.763). De bevroagde beginnende ondernemers blijken gematigd geneigd tot het nemen van risico's, met een gemiddelde score van 5,005.



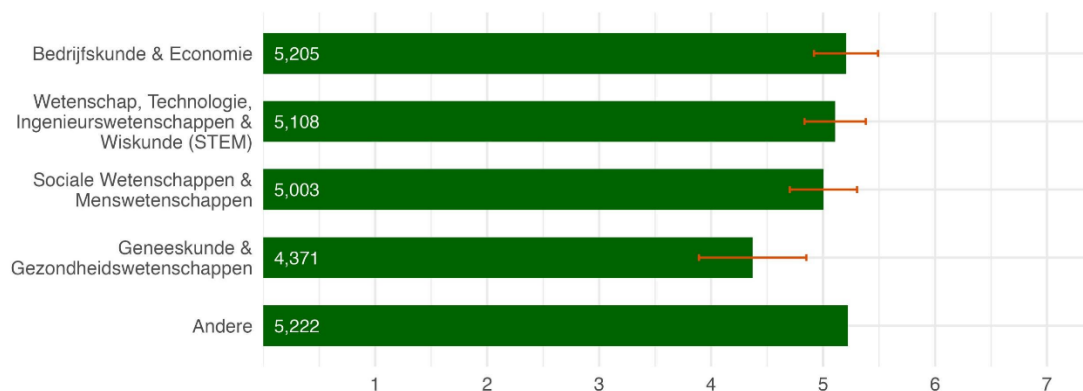
*Figuur 105. Risico's nemen (beginnende ondernemers)
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.*

Mannelijke beginnende ondernemers blijken iets meer geneigd tot het nemen van risico's (5,185) dan hun vrouwelijke tegenhangers (4,826).



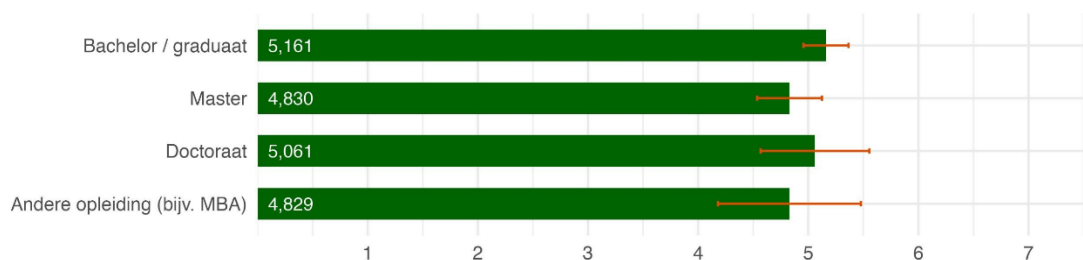
*Figuur 106. Risico's nemen (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.*

Beginnende ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie zijn het meest geneigd om risico's te nemen (5,205), op de voet gevolgd door hun collega's uit STEM (5,108) en Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (5,003). Beginnende ondernemers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen zijn het minst geneigd om risico's te nemen (4,371).



*Figuur 107. Risico's nemen (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.*

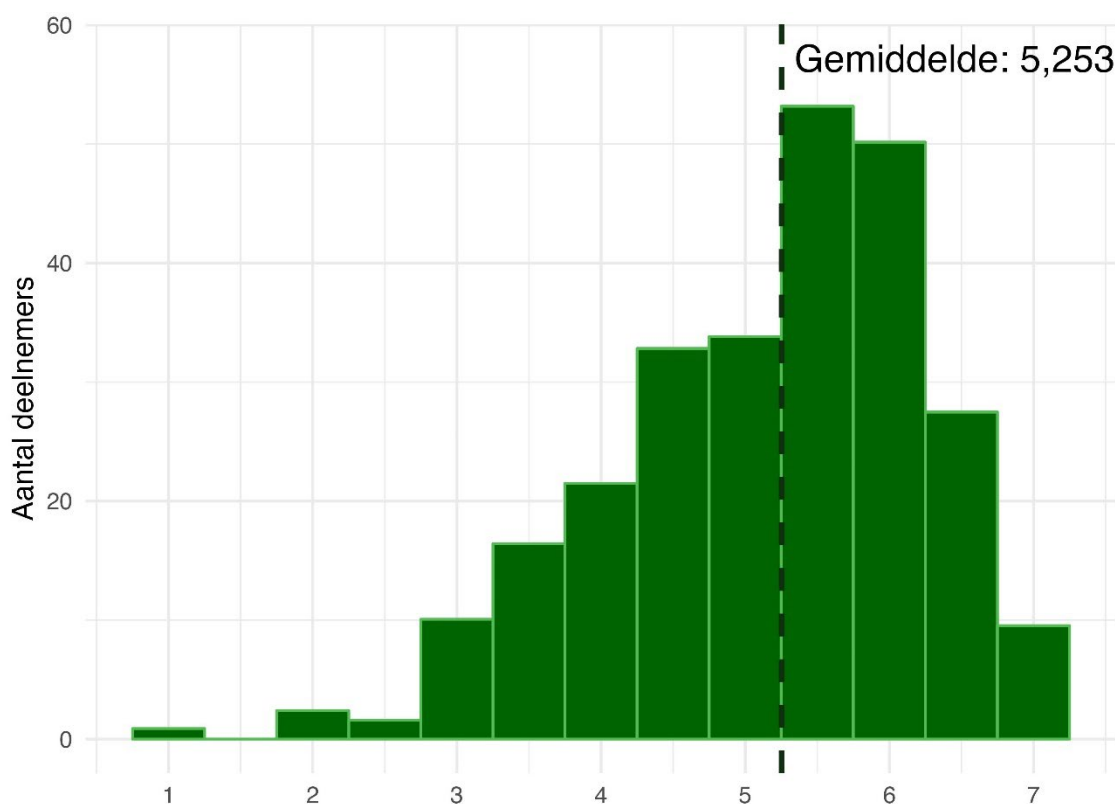
Beginnende ondernemers uit een bacheloropleiding zijn het meest geneigd om risico's te nemen (5,161), op de voet gevolgd door beginnende ondernemers in een doctoraatsopleiding (5,061) en masterstudenten (4,830).



*Figuur 108. Risico's nemen (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.*

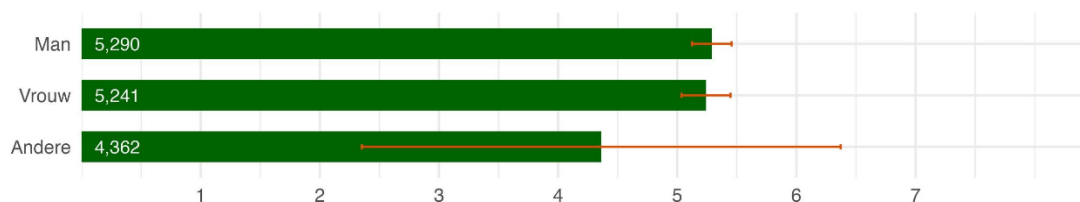
4.3.2. Innovativiteit

Innovativiteit kan worden gedefinieerd als een 'aanleg voor creativiteit en experimenteren door de introductie van nieuwe producten en diensten, evenals technologisch leiderschap via onderzoek & ontwikkeling in nieuwe processen' (Rauch et al., 2009, p. 763). De bevraagde beginnende ondernemers blijken gematigd innovatief te zijn, met een gemiddelde score van 5,253.



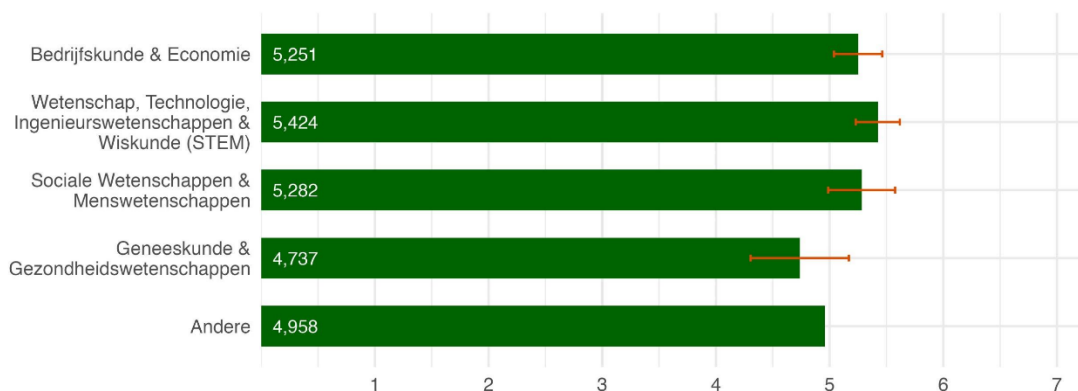
*Figuur 109. Innovativiteit (beginnende ondernemers)
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.*

Mannelijke beginnende ondernemers scoren iets hogere op innovativiteit (5,290) dan vrouwelijke beginnende ondernemers (5,241).



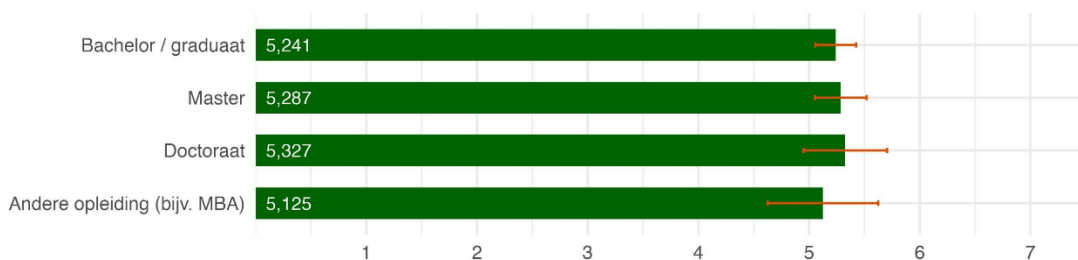
*Figuur 110. Innovativiteit (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.*

Beginnende ondernemers uit STEM rapporteren iets hogere niveaus van innovativiteit (5,424) dan hun collega's uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (5,282) en Bedrijfskunde & Economie (5,251). Beginnende ondernemers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen blijven met 4,737 achter op hun collega's uit de andere studiedomeinen.



*Figuur 111. Innovativiteit (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.*

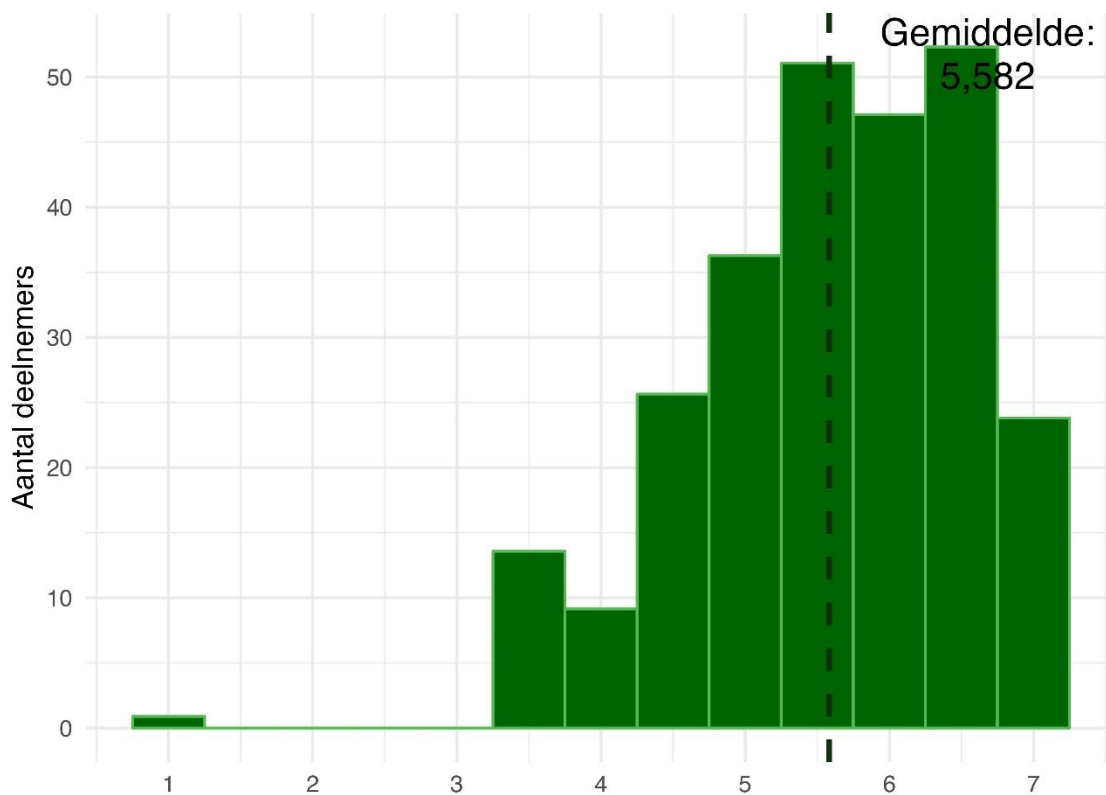
Beginnende ondernemers die een doctoraatstopleiding volgen scoren hoger op innovativiteit (5,327) dan beginnende ondernemers in master- (5,287) en bacheloropleidingen (5,241).



*Figuur 112. Innovativiteit (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.*

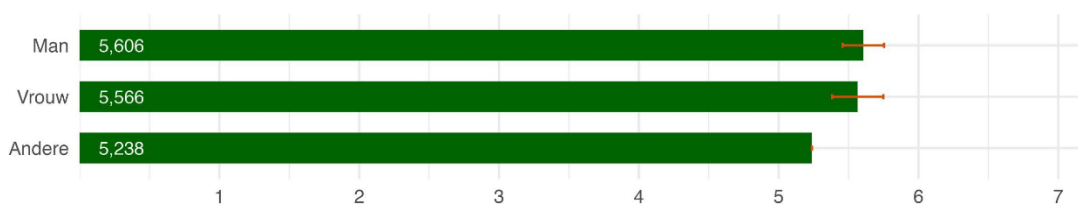
4.3.3. Proactiviteit

Proactiviteit wordt gedefinieerd als een 'kansen zoekend, 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 5,582.



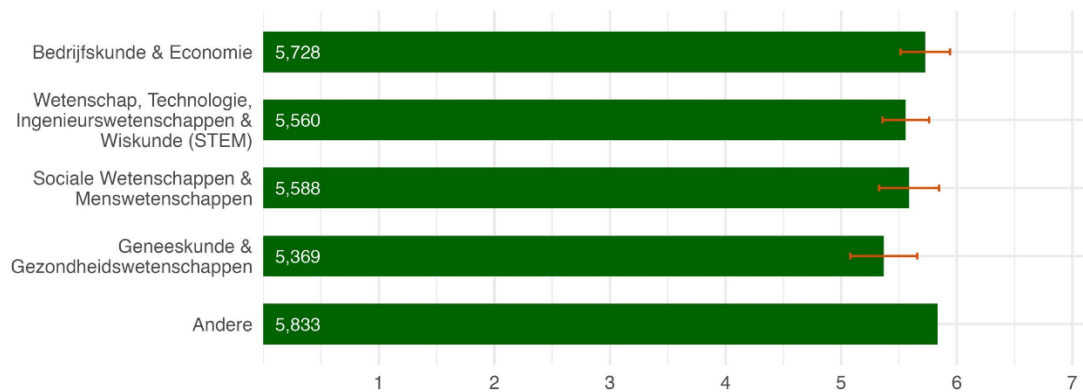
*Figuur 113. Proactiviteit (beginnende ondernemers)
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.*

Mannelijke beginnende ondernemers rapporteren iets hogere niveaus van proactiviteit (5,606) dan hun vrouwelijke tegenhangers (5,566).



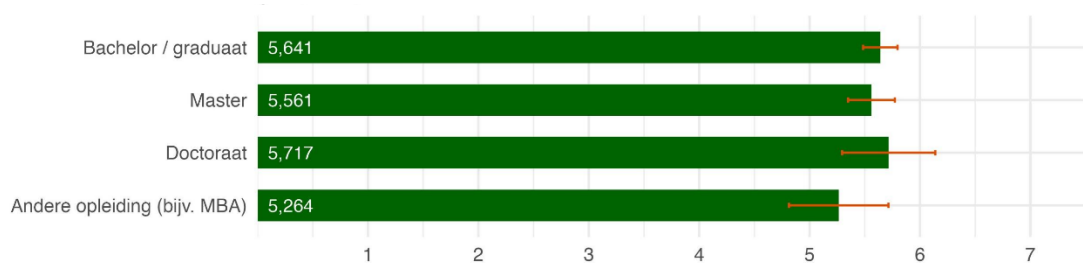
*Figuur 114. Proactiviteit (beginnende ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2*

Beginnende ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie rapporteren de hoogste niveaus van proactiviteit (5,728), op de voet gevolgd door hun collega's uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (5,588), STEM (5,560) en Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (5,369).



Figuur 115. Proactiviteit (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.

Beginnende ondernemers uit een doctoraatsopleiding rapporteren de hoogste niveaus van proactiviteit (5,717), op de voet gevolgd door bachelorstudenten (5,641) en masterstudenten (5,561).



Figuur 116. Proactiviteit (beginnende ondernemers), gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 2.

Hoofdstuk 5. Actieve ondernemers

Gewogen		Actieve ondernemers
Alle		125
Geslacht		
	Man	60
	Vrouw	64
	Andere	1
Studiedomein		
	Bedrijfskunde & Economie	22
	STEM	24
	Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen	54
	Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen	24
	Andere	1
Studieniveau		
	Bachelor	40
	Master	59
	Doctoraat	15
	Andere	11

Tabel 3. Beschrijvende statistiek: actieve ondernemers

Volgens de classificatie van GUESSS zijn actieve ondernemers, studenten die op het moment dat ze de enquête invullen, hun onderneming leiden. In de GUESSS 2023-enquête zijn er in de groep van universiteitsstudenten 125 actieve ondernemers, waaronder 60 mannelijke en 64 vrouwelijke deelnemers, en 1 student die de classificatie 'ander' heeft opgegeven. De resultaten met betrekking tot deze laatste categorie worden weergegeven in de figuren, maar worden niet besproken in het rapport.

Qua studiedomein is de verdeling onder actieve ondernemers als volgt: 22 studenten geven aan dat ze uit een richting Bedrijfskunde & Economie komen, 24 komen uit een STEM-richting, 54 uit een richting Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen, en 24 uit een richting 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.

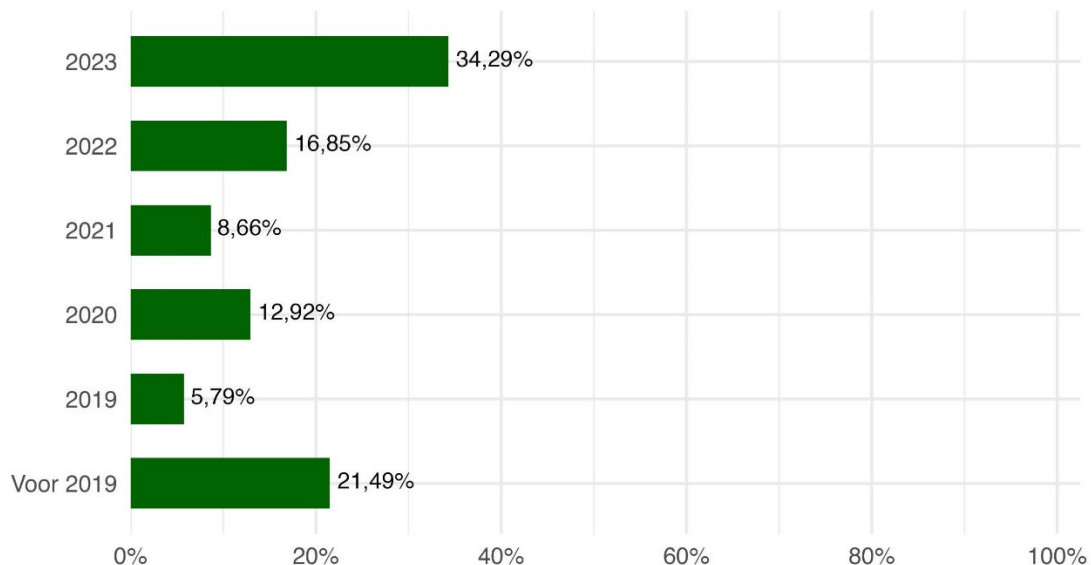
Wat betreft studieniveaus, volgen 40 actieve ondernemers bacheloropleidingen, 59 zijn ingeschreven voor masteropleidingen en 15 zijn bezig met doctoraatsstudies (PhD). Tot slot volgen 11 personen alternatieve studieprogramma's, zoals een MBA- of een schakelprogramma. De resultaten met betrekking tot deze laatste categorie worden wel weergegeven in de figuren, maar niet besproken in het rapport.

Voor informatie over de steekproefomvang verwijzen wij de lezers naar Tabel 3.

5.1. Uw eigen onderneming

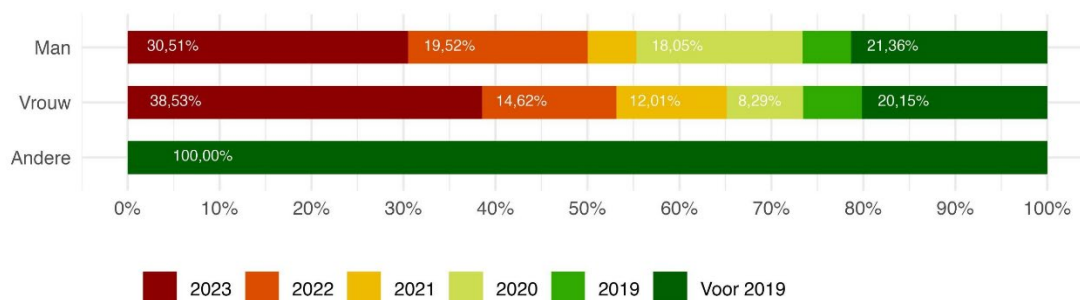
5.1.1. Oprichtingsjaar

De meerderheid van de actieve ondernemers onder de universiteitsstudenten (34,29%) geeft aan dat hun onderneming opgericht werd in 2023. Het oprichtingsjaar 2022 vertegenwoordigt 16,85% van de actieve ondernemers. Ondernemingen opgericht in 2021 vertegenwoordigen 8,66% van de antwoorden, gevolgd door ondernemingen die opgericht werden in 2020 (12,92%) en in 2019 (5,79%). In totaal werd 21,49% van de ondernemingen vóór 2019 opgericht, wat wijst op een aanzienlijk aandeel actieve ondernemers die hun onderneming al langer beheren, mogelijks zelfs voordat de studenten met hun hogere studies startten.



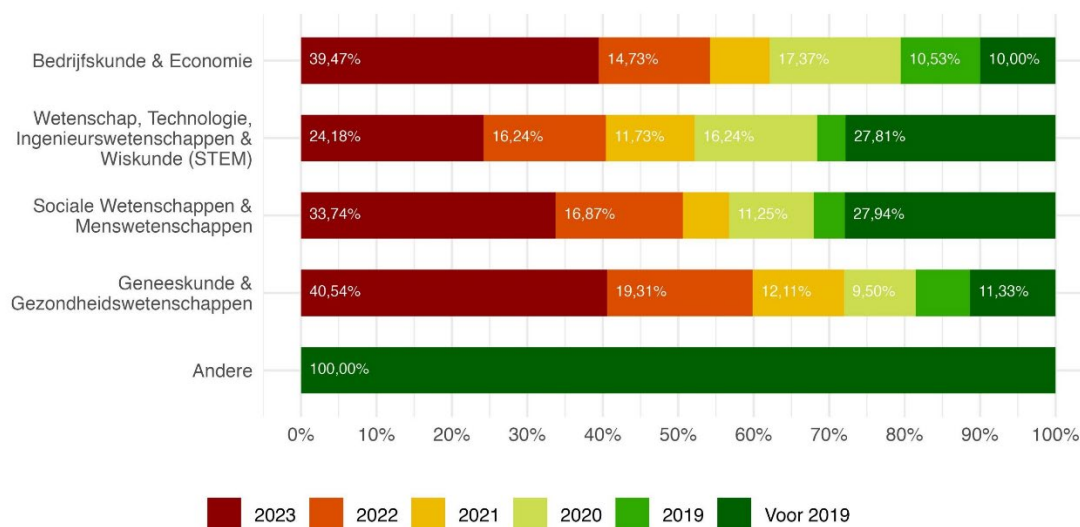
Figuur 117. Oprichtingsjaar (actieve ondernemers)
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.

Vrouwelijke actieve ondernemers hebben een groter aandeel ondernemingen die opgericht werden in 2023 (38,53%) dan mannelijke actieve ondernemers (30,51%). Relatief meer mannelijke (48,13%) dan vrouwelijke (41,32%) actieve ondernemers hebben hun onderneming opgericht tussen 2019 en 2022. Bij beide geslachten is er een ongeveer even sterke vertegenwoordiging van ondernemingen die vóór 2019 opgericht werden, waarbij mannen en vrouwen respectievelijk 21,36% en 20,15% voor hun rekening nemen.



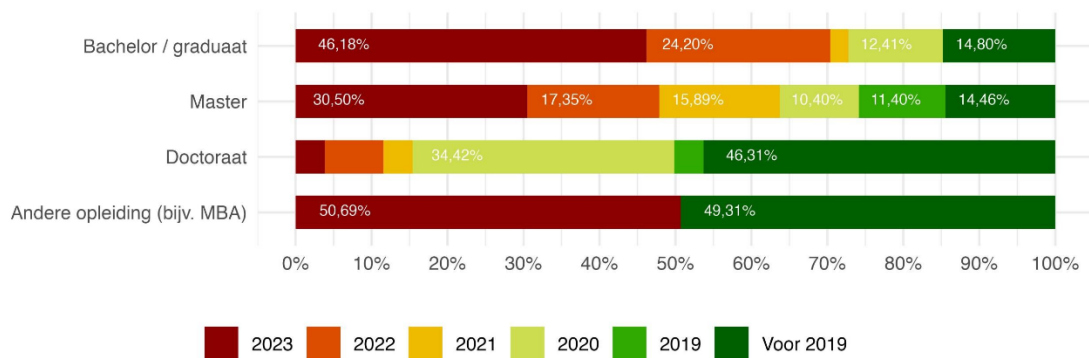
*Figuur 118. Oprichtingsjaar (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

In de domeinen Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (40,54%) en Bedrijfskunde & Economie (39,47%) is er een relatieve concentratie van ondernemingen die opgericht werden in 2023. Actieve ondernemers in Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (27,94%) en STEM (27,81%) hebben meer ondernemingen die reeds voor 2019 opgericht werden.



*Figuur 119. Oprichtingsjaar (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

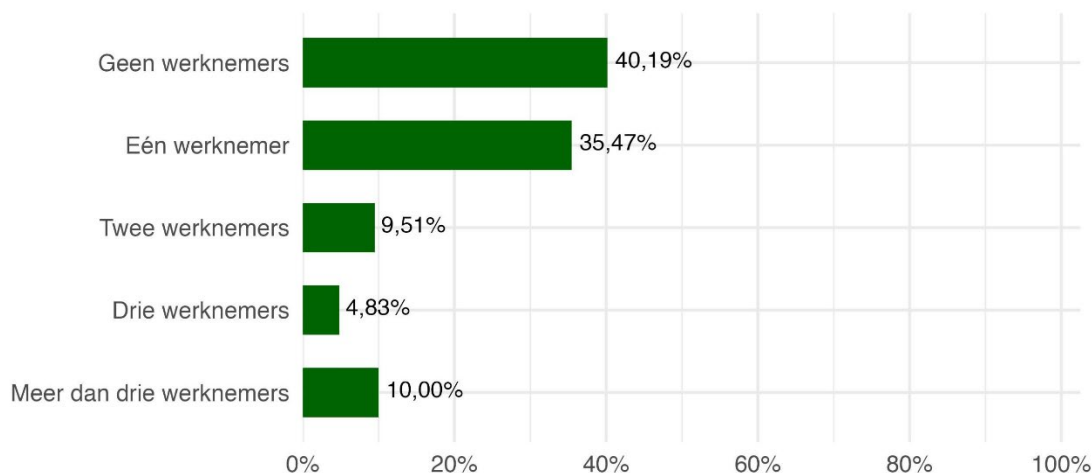
Hoe hoger het studieniveau, hoe eerder het oprichtingsjaar van de onderneming. Bij bachelorstudenten werd 46,18% van de ondernemingen opgericht in 2023, terwijl dit percentage terugzakt tot 30,50% onder de masterstudenten. Doctoraatsstudenten richtten hun onderneming voornamelijk op in het jaar 2020 (34,42%) en vóór 2019 (46,31%), terwijl er onder hen minder ondernemingen zijn die pas in 2023 opgericht werden.



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

5.1.2. Werknemers

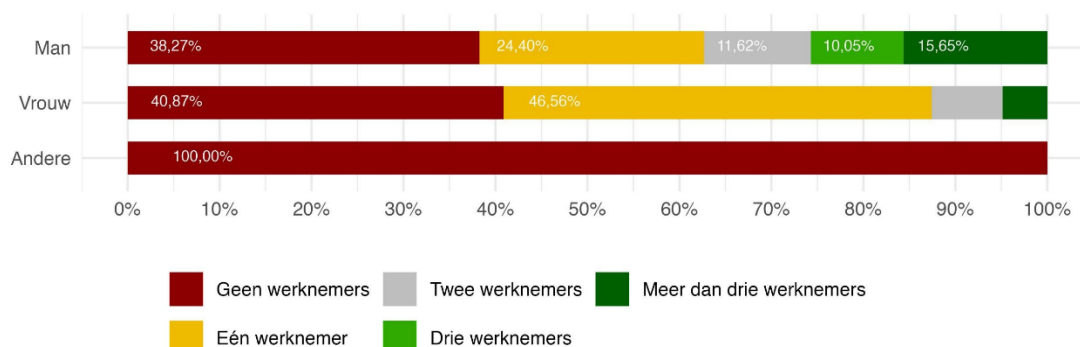
De enquête ging ook in op het aantal werknemers dat de actieve ondernemers in dienst hadden. Uit de gegevens blijkt dat de meeste actieve ondernemers geen werknemers hebben (40,19%) of slechts één werknemer (35,47%). In totaal geeft 9,51% van de actieve ondernemers aan dat ze twee werknemers heeft, en een klein deel van de actieve ondernemers heeft drie werknemers in dienst (4,83%). Interessant is dat 10,00% van de actieve ondernemers aangeeft dat ze meer dan drie werknemers tewerkstellen.



*Figuur 121. Aantal voltijdse werknemers (actieve ondernemers)
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

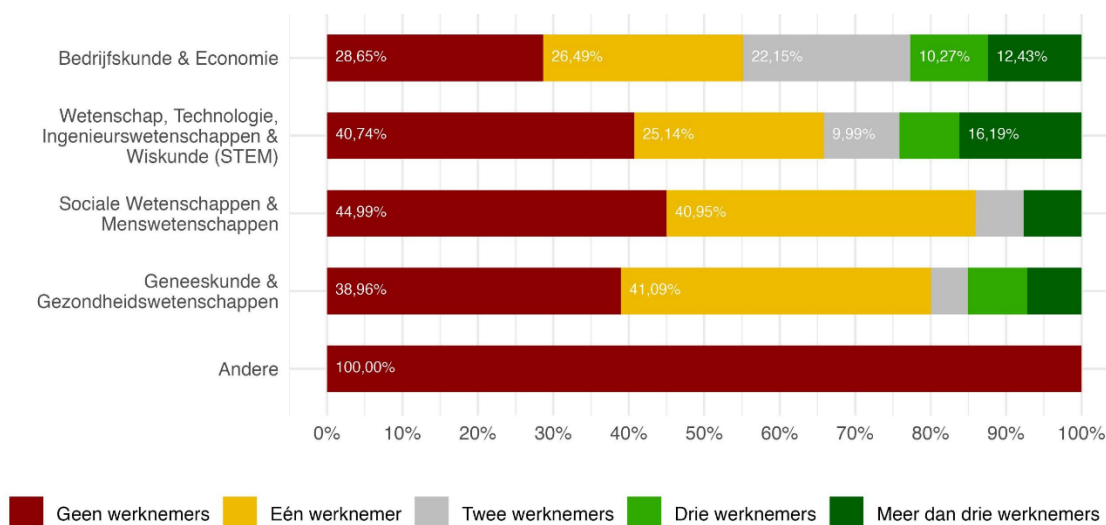
Van de actieve ondernemers heeft 38,27% van de mannen en 40,87% van de vrouwen geen werknemers. Vrouwelijke actieve ondernemers hebben frequenter één werknemer (46,56%), in vergelijking met mannelijke actieve ondernemers (24,40%). Mannelijke actieve ondernemers hebben

dan weer vaker een onderneming met twee of meer werknemers (37.32%). Bij vrouwelijke actieve ondernemers heeft 12,57% van de ondernemingen twee of meer werknemers.



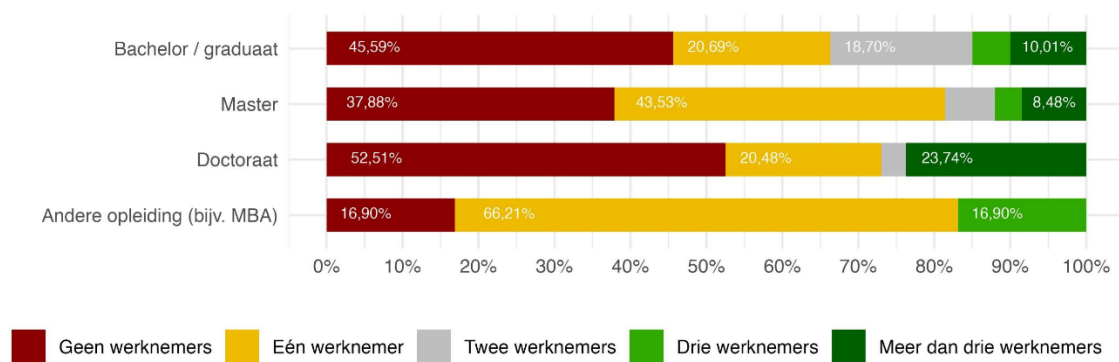
*Figuur 122. Aantal voltijdse werknemers (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

Een onderneming zonder werknemers komt relatief vaker voor bij actieve ondernemers Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (44,99%) en actieve ondernemers in een STEM-richting (40,74%). Actieve ondernemers Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen hebben relatief vaker een onderneming met één werknemer (41,09%). Ondernemingen met meer dan drie werknemers zijn procentueel gezien vaker opgericht door actieve ondernemers uit de studiedomeinen STEM (16,19%) en Bedrijfskunde & Economie (12,43%).



*Figuur 123. Aantal voltijdse werknemers (actieve ondernemers), per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

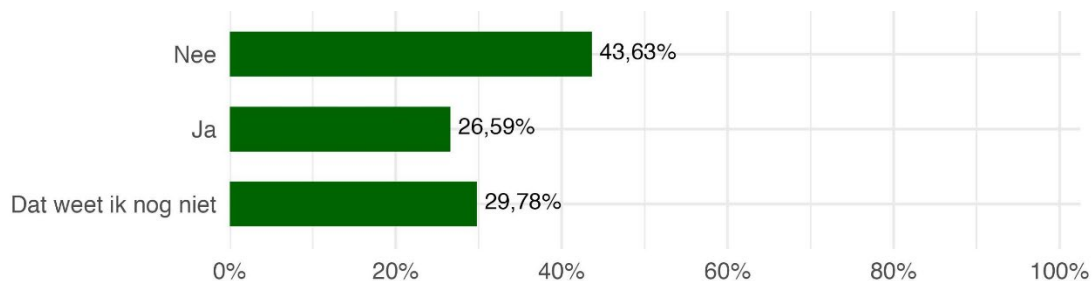
Uitgesplitst naar studieniveau zien we dat ondernemingen die opgericht werden door masterstudenten, relatief gezien vaker één werknemer hebben (43,53%). Interessant is dat bedrijven die worden gerund door doctoraatsstudenten vaker geen werknemer hebben (52,51%) of net drie of meer werknemers (23,74%).



*Figuur 124. Aantal voltijdse werknemers (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

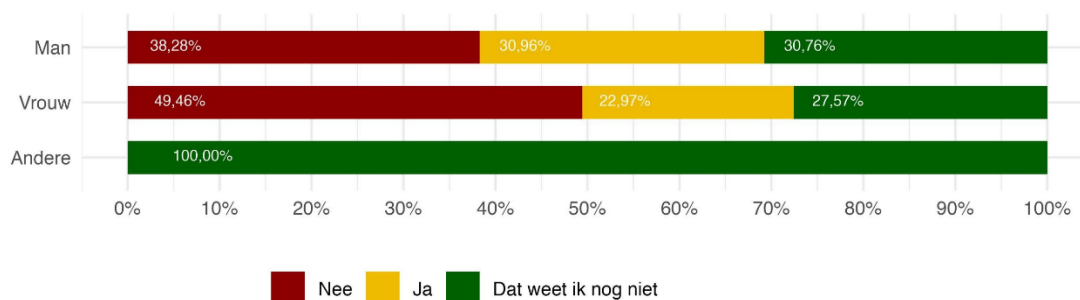
5.1.3. Hoofdberoep na afstuderen

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 relatieve meerderheid van de actieve student-ondernemers (43,63%) opteert ervoor om van hun onderneming niet hun hoofdberoep te maken na hun studie. Aan de andere kant omarmt 26,59% van de actieve ondernemers het idee om zich na het afronden van hun opleiding volledig te wijden aan hun onderneming. Verder blijft 29,78% onbeslist, wat duidt op een aarzeling of onzekerheid over hun toekomstige carrièrepad in relatie tot hun huidige ondernemingsactiviteiten.



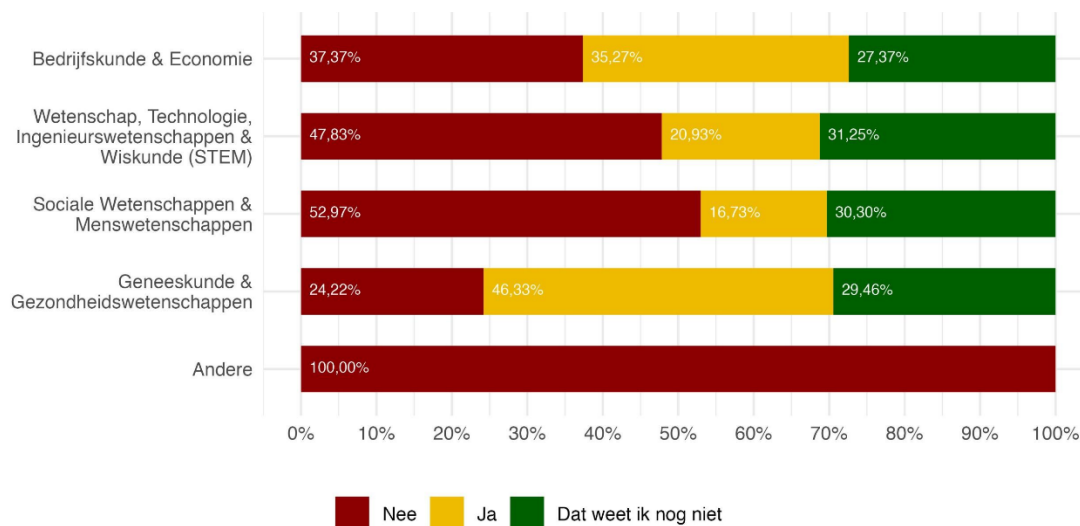
*Figuur 125. Studentonderneming als beroep na afstuderen (actieve ondernemers)
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

In vergelijking met mannelijke actieve ondernemers (30,96%) is bij de actieve vrouwelijke ondernemers een klein segment van plan om van hun onderneming hun hoofdberoep te maken (22,97%). Vrouwelijke actieve ondernemers zijn overwegend niet van plan om door te gaan met hun onderneming als hoofdberoep na afstuderen (49,46%), terwijl nog eens 27,57% onzeker is over hun toekomstige betrokkenheid. Mannelijke actieve ondernemers daarentegen zijn iets minder geneigd om hun onderneming stop te zetten (35,26%), en vertonen een iets hogere mate van besluiteloosheid (30,76%) dan hun vrouwelijke tegenhangers.



Figuur 126. Studentonderneming als beroep na afstuderen (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.

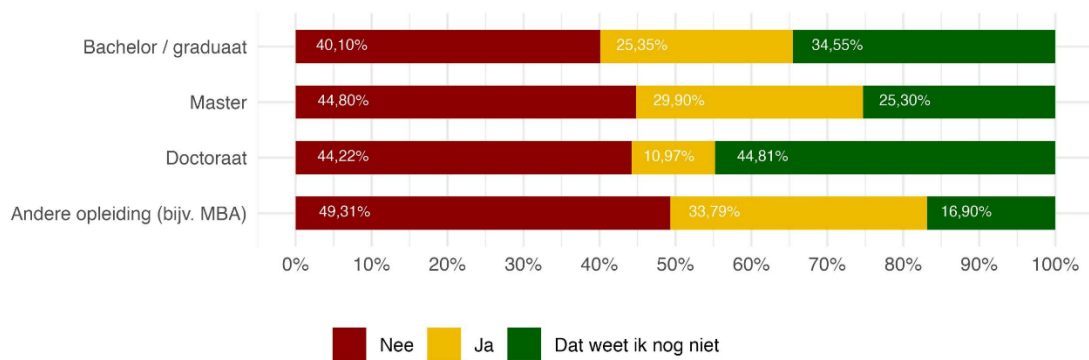
De resultaten wijzen op verschillen in ondernemerschapintenties na het afstuderen tussen de onderwijsdisciplines. Actieve ondernemers in respectievelijk Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (46,33%) en Bedrijfskunde & Economie (35,27%) zijn meer geneigd om hun onderneming na hun opleiding als hoofdberoep voort te zetten. Actieve ondernemers in Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (52,97%) zijn daarentegen naar verhouding minder geneigd om hun onderneming als een potentiële hoofdactiviteit te beschouwen na afstuderen.



Figuur 127. Studentonderneming als beroep na afstuderen (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.

Uit de gegevens blijkt dat actieve ondernemers in een doctoraatsopleiding het meest frequent 'nee' (44,22%) of 'dat weet ik nog niet' (44,81%) antwoorden (totaal 89,03%), wat duidt op terughoudendheid om hun onderneming na het behalen van het doctoraat als hoofdberoep te beschouwen.

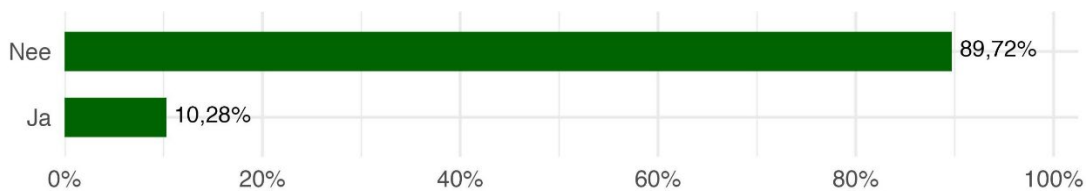


Figuur 128. Studentonderneming als beroep na afstuderen (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.

5.1.4. Ervaring als ondernemer

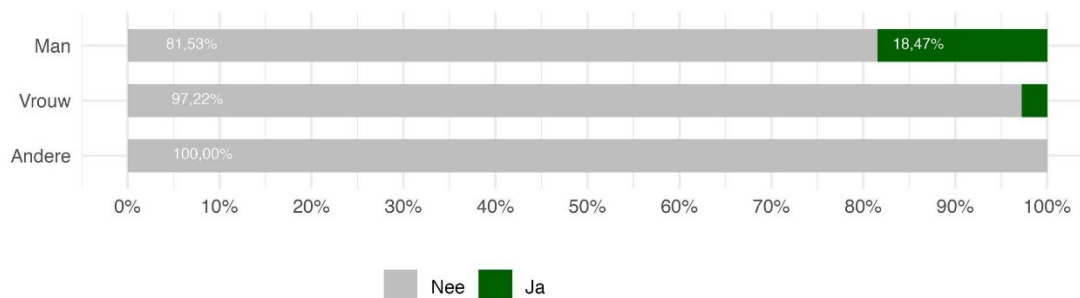
In de enquête werd gepeild of de actieve ondernemers reeds een andere onderneming hadden opgericht voorafgaand aan hun huidige onderneming, met 'ja' en 'nee' als mogelijke antwoorden. De meerderheid (89,72%) geeft aan geen ervaring te hebben met het opzetten van een onderneming vóór hun huidige onderneming, terwijl slechts een klein deel (10,28%) aangeeft wel al ervaring te hebben met het oprichten van een onderneming.



Figuur 129. Eerdere ondernemerservaring (actieve ondernemers)

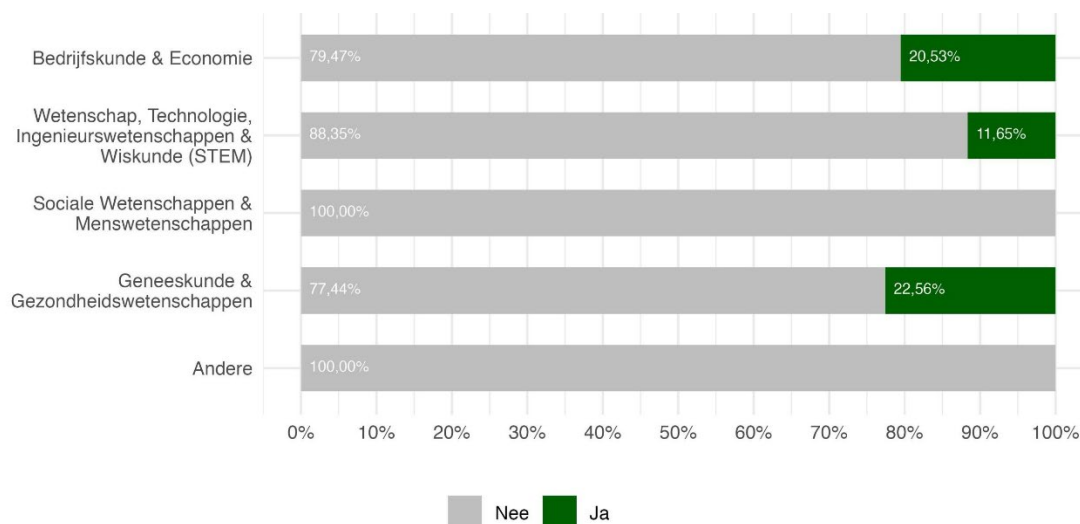
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.

Mannelijke actieve ondernemers (18,47%) geven vaker aan dan vrouwelijke actieve ondernemers (2,78%) dat ze al eerder een andere onderneming hebben opgericht voorafgaand aan hun huidige onderneming.



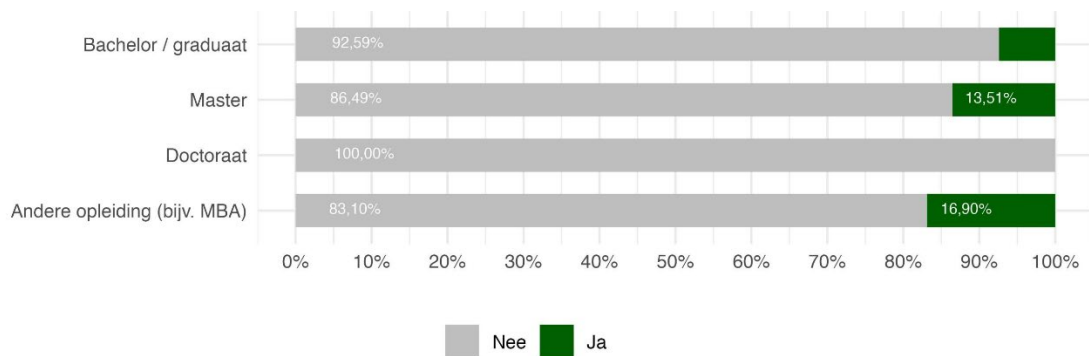
*Figuur 130. Eerdere ondernemerservaring (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

Actieve ondernemers die in het verleden al een onderneming hebben opgericht, studeren vaker in een richting Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (22,56%), of Bedrijfskunde & Economie (20,53%). STEM-richtingen kennen een lager percentage actieve ondernemers die al eerder een onderneming hebben opgericht (11,65%). Geen enkele actieve ondernemer uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen had eerder ervaring opgedaan met het opzetten van een onderneming.



*Figuur 131. Eerdere ondernemerservaring (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

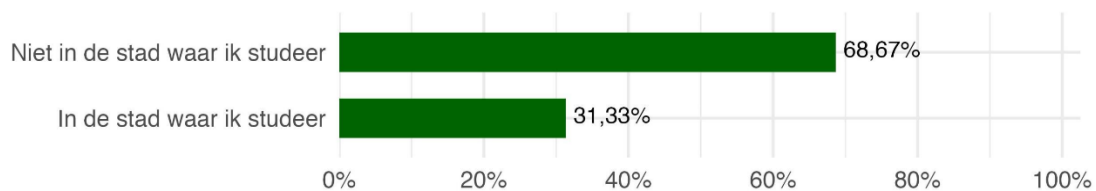
Geen enkele actieve ondernemer die een doctoraatsopleiding volgt, had al ervaring met het oprichten van een onderneming vooraleer ze hun huidige onderneming oprichtten terwijl degenen die een masteropleiding volgen het hoogste ervaringspercentage noteren (13,51%).



*Figuur 132. Eerdere ondernemerservaring (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

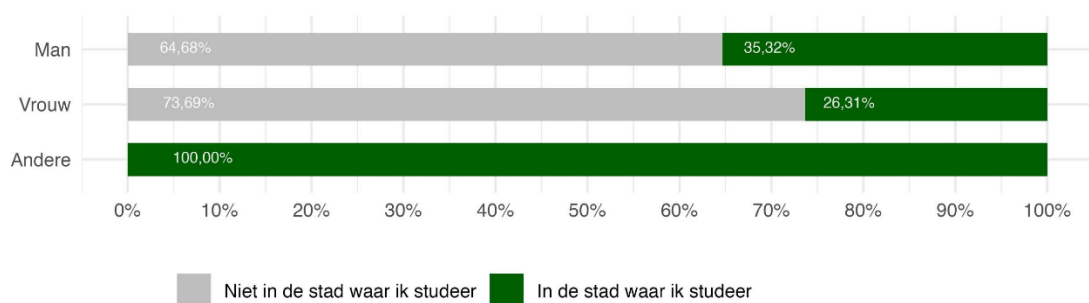
5.1.5. Vestigingsplaats

Op de vraag of hun onderneming al dan niet gevestigd is in de stad waar ze studeren, geeft de meerderheid (68,67%) aan dat hun onderneming niet in dezelfde stad is gevestigd als de stad waar ze studeren.



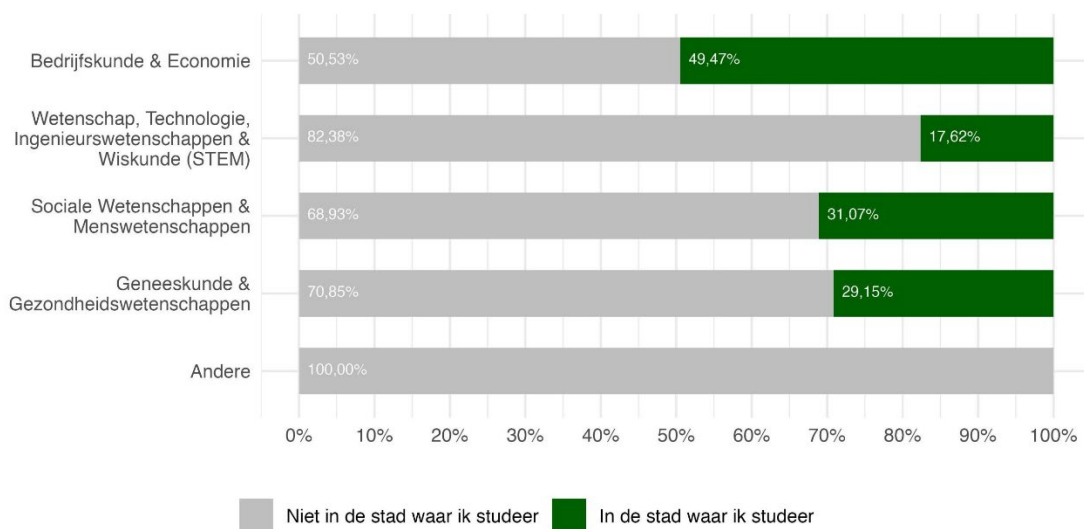
*Figuur 133. Vestigingsplaats (actieve ondernemers)
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

Een groter deel (73,69%) van de vrouwelijke actieve ondernemers blijkt hun onderneming in een andere stad te hebben dan waar ze studeren, in vergelijking met hun mannelijke tegenhangers (64,68%).



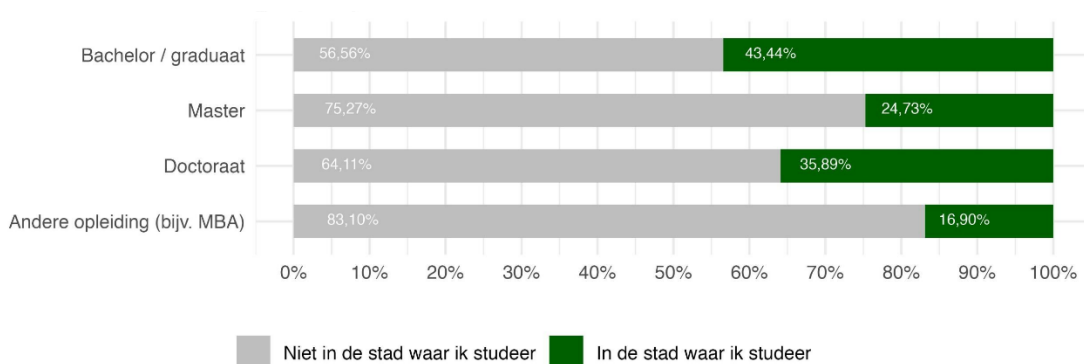
*Figuur 134. Vestigingsplaats (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

Actieve ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie richten nagenoeg even vaak hun onderneming op in de stad waar ze studeren als elders (49,47%). Actieve ondernemers uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (31,07%), Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (29,15%) en zeker actieve ondernemers in STEM-richtingen (17,62%) richten hun onderneming veel minder frequent op in de stad waar ze studeren.



*Figuur 135. Vestigingsplaats (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

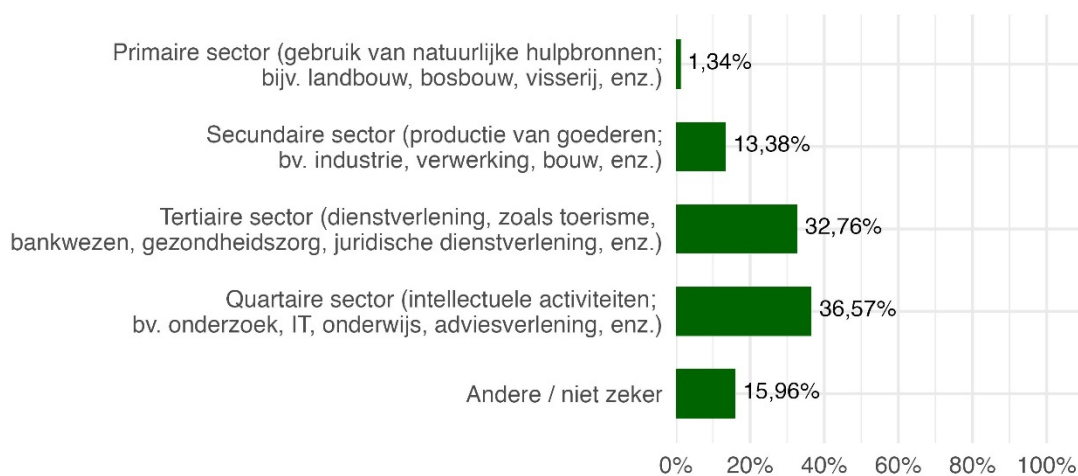
De waarschijnlijkheid dat actieve ondernemers hun onderneming in dezelfde stad oprichten als waar ze studeren is hoger bij actieve ondernemers in een bacheloropleiding (43,44%) dan bij actieve ondernemers in een doctoraatsopleiding (35,89%) of actieve ondernemers in een masteropleiding (24,73%).



*Figuur 136. Vestigingsplaats (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

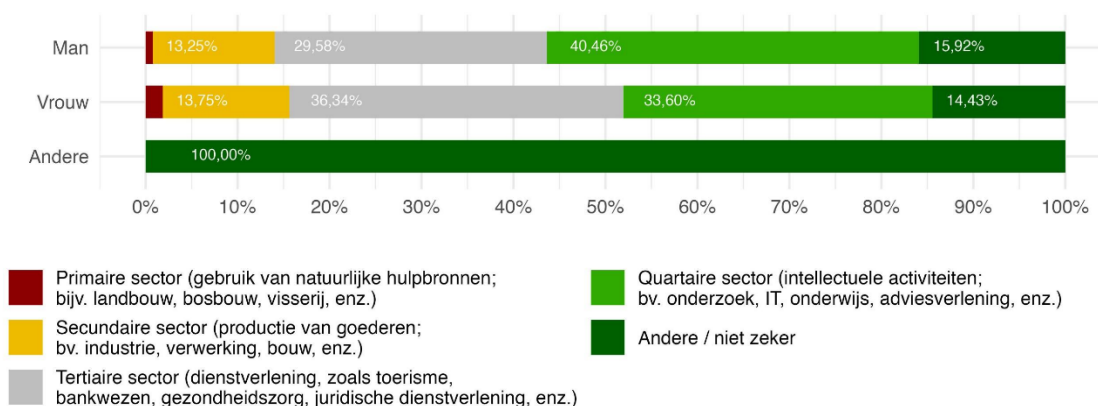
5.1.6. Economische sector

Actieve ondernemers aan de universiteiten gaven aan in welke sectoren hun onderneming actief is, met als antwoordopties 'primaire' (natuurlijke hulpbronnen gebruiken), 'secundaire' (goederen produceren), 'tertiaire' (diensten verlenen), 'quartaire' (intellectuele activiteiten), en 'andere/niet zeker'. De quataire sector vertegenwoordigt de sector die het meest wordt vermeld (36,57%), gevolgd door de tertiaire sector (32,76%). Slechts een klein deel van de actieve ondernemers opereren in de secundaire (13,38%) of primaire (1,34%) sector, terwijl 15,96% aangeeft in een andere sector actief te zijn of het niet te weten.



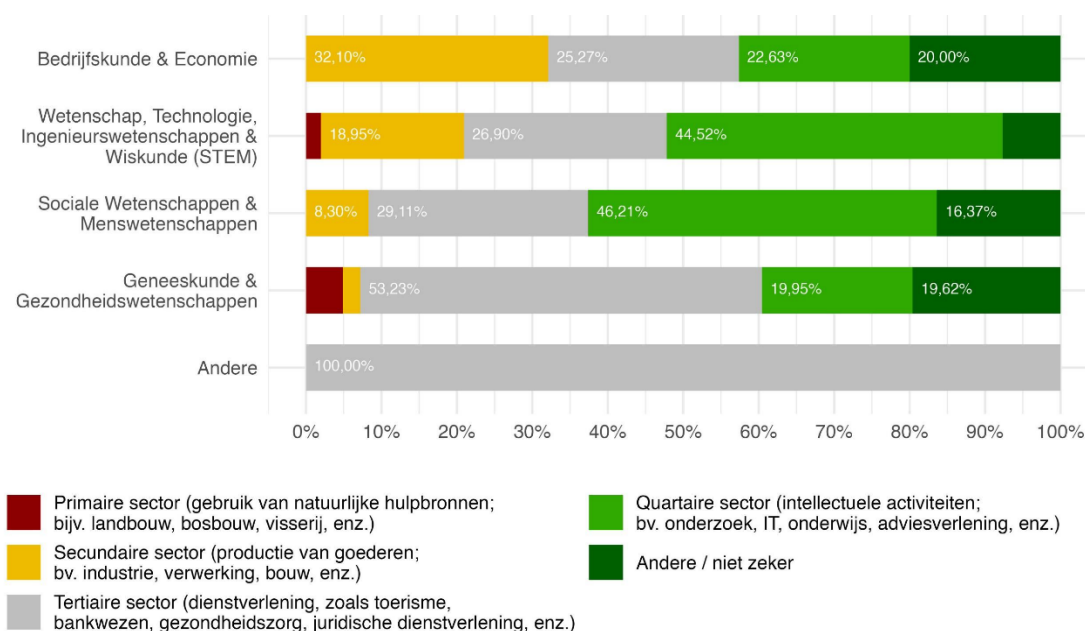
Figuur 137. Economische sector (actieve ondernemers)
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.

Wat het geslacht betreft, zijn de ondernemingen van zowel mannelijke als vrouwelijke actieve ondernemers vooral actief in de quataire en tertiaire sector, waarbij mannen voornamelijk actief zijn in de quataire sector (40,46%) en vrouwen in de tertiaire sector (36,34%). In de primaire en secundaire sectoren is de betrokkenheid van zowel mannelijke (respectievelijk 0,79% en 13,25%) als vrouwelijke (respectievelijk 1,87% en 13,75%) actieve ondernemers beperkt.



*Figuur 138. Economische sector (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

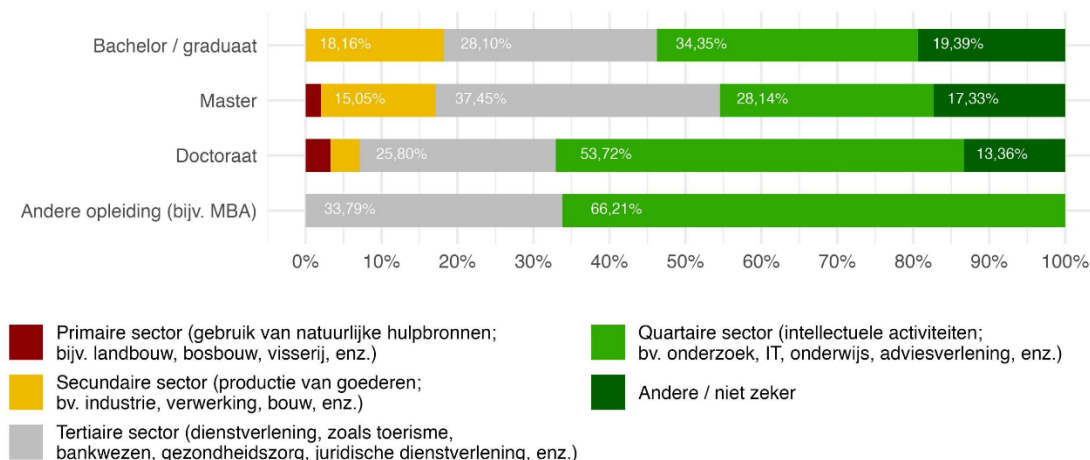
De quartaire sector is de overheersende sector in de studiedomeinen Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (46,21%) en STEM (44,52%). Actieve ondernemers in het studiedomein Bedrijfskunde & Economie (32,1%) zijn relatief meer actief in de secundaire sector, terwijl actieve ondernemers in het studiedomein Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (53,23%) voornamelijk in de tertiaire sector actief zijn.



*Figuur 139. Economische sector (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

Op basis van het studieniveau zijn actieve ondernemers die een doctoraatsopleiding volgen (53,72%) voornamelijk actief in de quartaire sector, dewelke intellectuele activiteiten zoals onderzoek en IT omvat. Hoewel ook voor bachelorstudenten (34,35%) en masterstudenten (28,14%) de quartaire sector

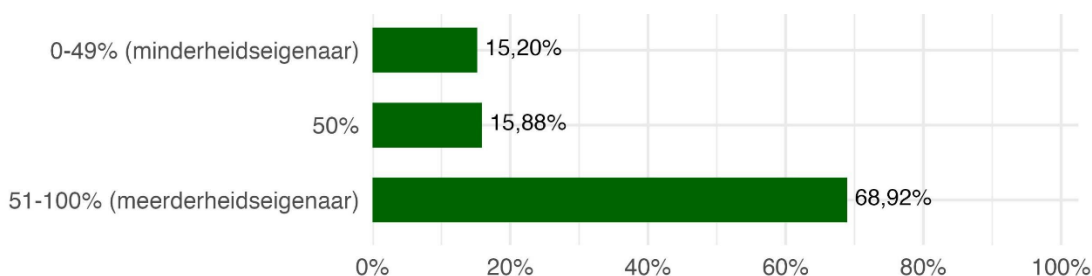
belangrijk is, is de tertiaire sector de belangrijkste sector voor actieve ondernemers die bachelor- of masterstudent zijn (respectievelijk 28,10% en 37,45%).



*Figuur 140. Economische sector (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

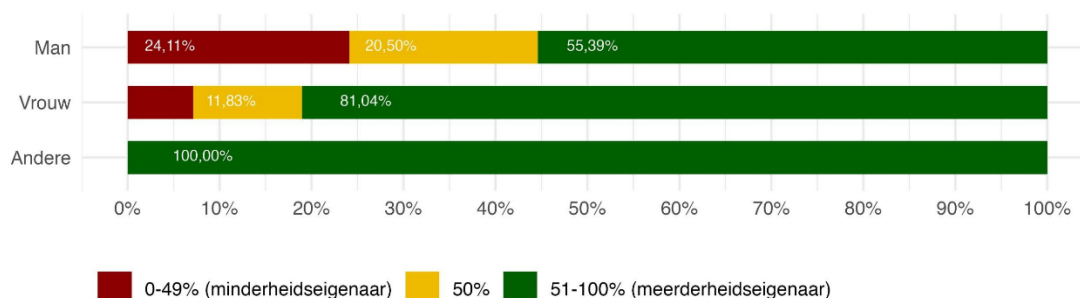
5.1.7. Eigenaarsaandeel

De actieve ondernemers geven aan welk eigenaarsaandeel zij in hun onderneming hebben, ingedeeld als minderheidseigenaar (0-49%), gelijkwaardige eigenaar (50%) of meerderheidseigenaar (51-100%). De meeste actieve ondernemers (68,92%) geven aan meerderheidseigenaar in hun onderneming te zijn. Daarentegen is 15,88% gelijkwaardig eigenaar en 15,20% minderheidseigenaar.



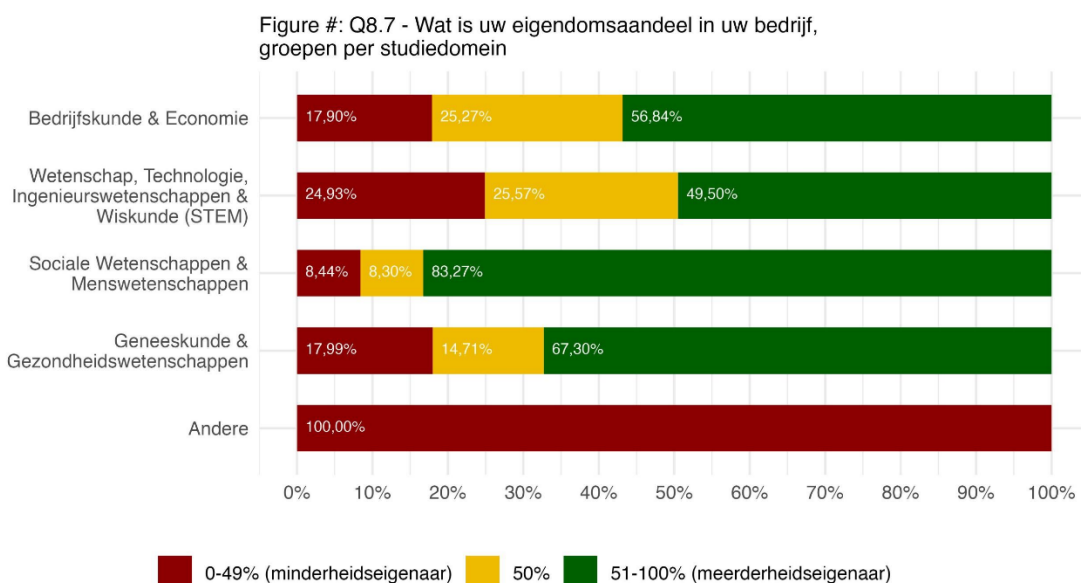
*Figuur 141. Eigenaarsaandeel (actieve ondernemers)
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

Vrouwelijke actieve ondernemers (81,04%) zijn vaker meerderheidseigenaar dan hun mannelijke tegenhangers (55,39%). De opties 'gelijkwaardig eigenaar' en 'minderheidseigenaar' komen vaker voor bij mannelijke (respectievelijk 20,50% en 24,11%) dan bij vrouwelijke (respectievelijk 11,83% en 7,13%) actieve ondernemers.



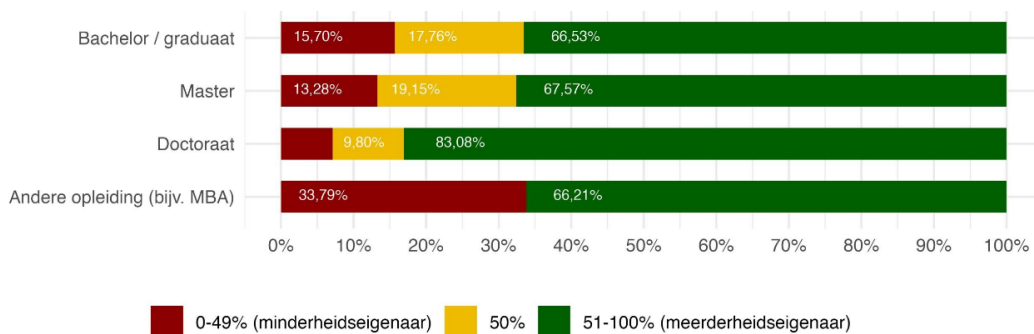
Figuur 142. Eigenaarsaandeel (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.

Meerderheidseigenaarschap (51-100%) is de meest voorkomende keuze in alle studierichtingen, waarbij actieve ondernemers in de studiedomeinen Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (83,27%) en Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (67,3%) de hoogste percentages meerderheidseigenaarschap hebben. Actieve ondernemers in STEM (25,57%) en Bedrijfskunde & Economie (25,27%) zijn opvallend meer vertegenwoordigd in de categorie gelijkwaardige eigenaar. Minderheidseigenaarschap (0-49%) komt het minst voor, maar is nog steeds relatief sterk vertegenwoordigd bij actieve ondernemers in STEM-richtingen (24,93%).



Figuur 143. Eigenaarsaandeel (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.

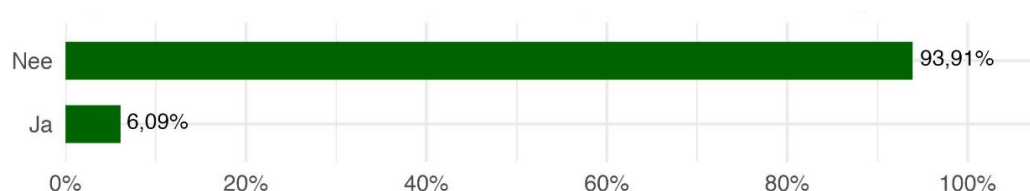
Meerderheidseigenaar (51-100%) komt op alle studieniveaus het meest voor, waarbij actieve ondernemers in een doctoraatopleiding de hoogste percentages laten zien (83,08%).



*Figuur 144. Eigenaarsaandeel (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

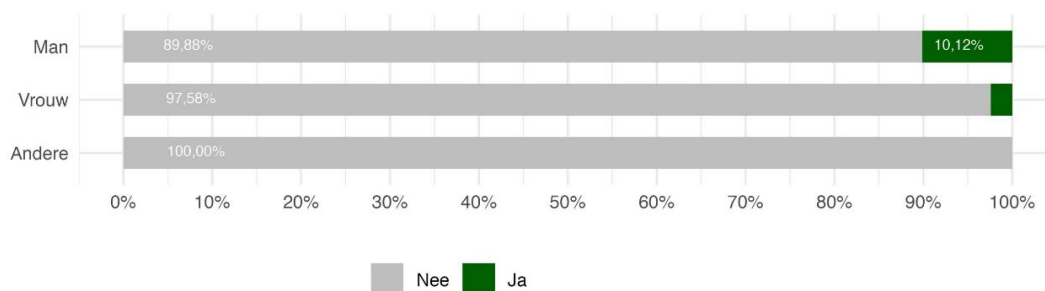
5.1.8. Durfkapitaal

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 (93,91%) geven aan dat ze geen durfkapitaal hebben gekregen, terwijl een klein deel (6,09%) bevestigde durfkapitaal te hebben ontvangen.



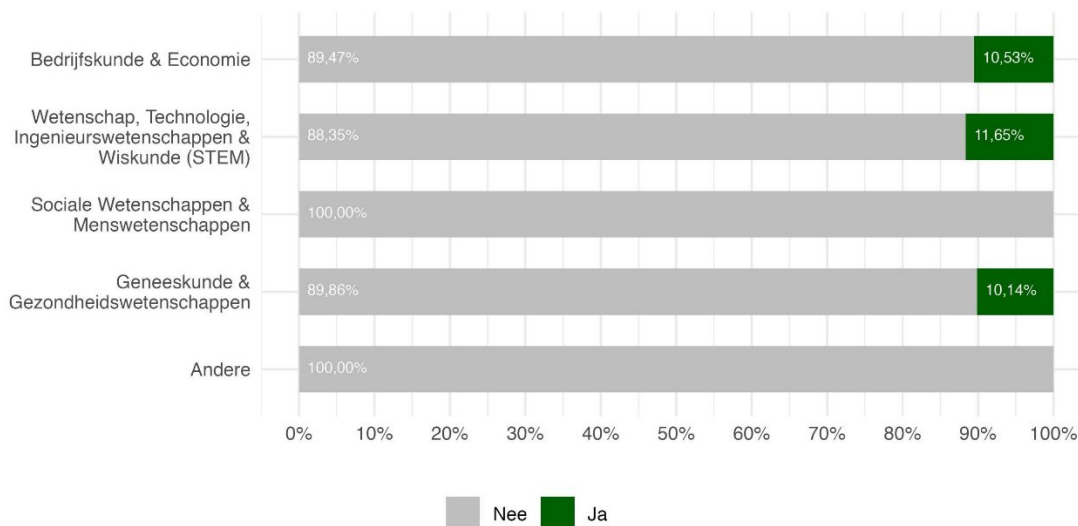
*Figuur 145. Durfkapitaal (actieve ondernemers)
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

Ten opzichte van vrouwelijke actieve ondernemers (2,42%) hebben relatief heel wat meer mannelijke actieve ondernemers (10,12%) durfkapitaal ontvangen.



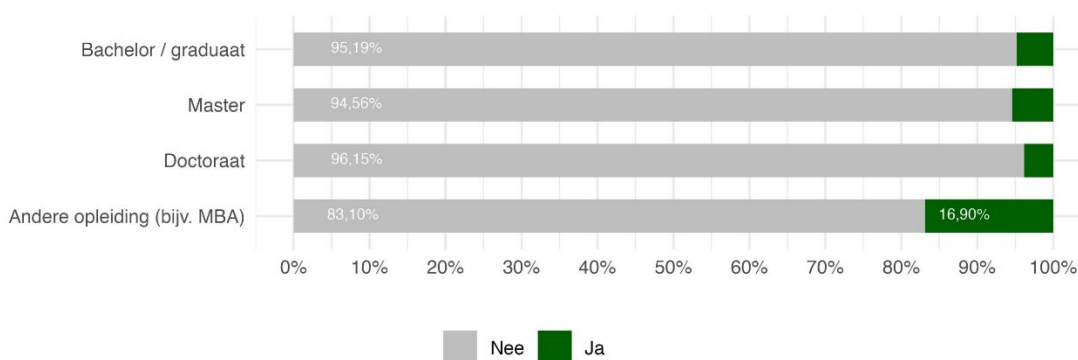
*Figuur 146. Durfkapitaal (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

Geen enkele actieve ondernemer uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen heeft durfkapitaal ontvangen. In andere studiedomeinen geeft ongeveer 10% van de actieve ondernemers aan dat ze reeds durfkapitaal ontvingen. Hoewel de meeste actieve ondernemers in alle domeinen geen durfkapitaal ontvingen, ontving toch 11,65% van de actieve ondernemers in STEM, 10,53% van de actieve ondernemers in Bedrijfskunde & Economie, en 10,14% van de actieve ondernemers in Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen durfkapitaal.



*Figuur 147. Durfkapitaal (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

Er zijn geen noemenswaardige verschillen tussen actieve ondernemers uit bachelor-, master- of doctoraatsopleidingen. Ongeveer 5% van de actieve ondernemers uit deze opleidingen heeft durfkapitaal ontvangen.

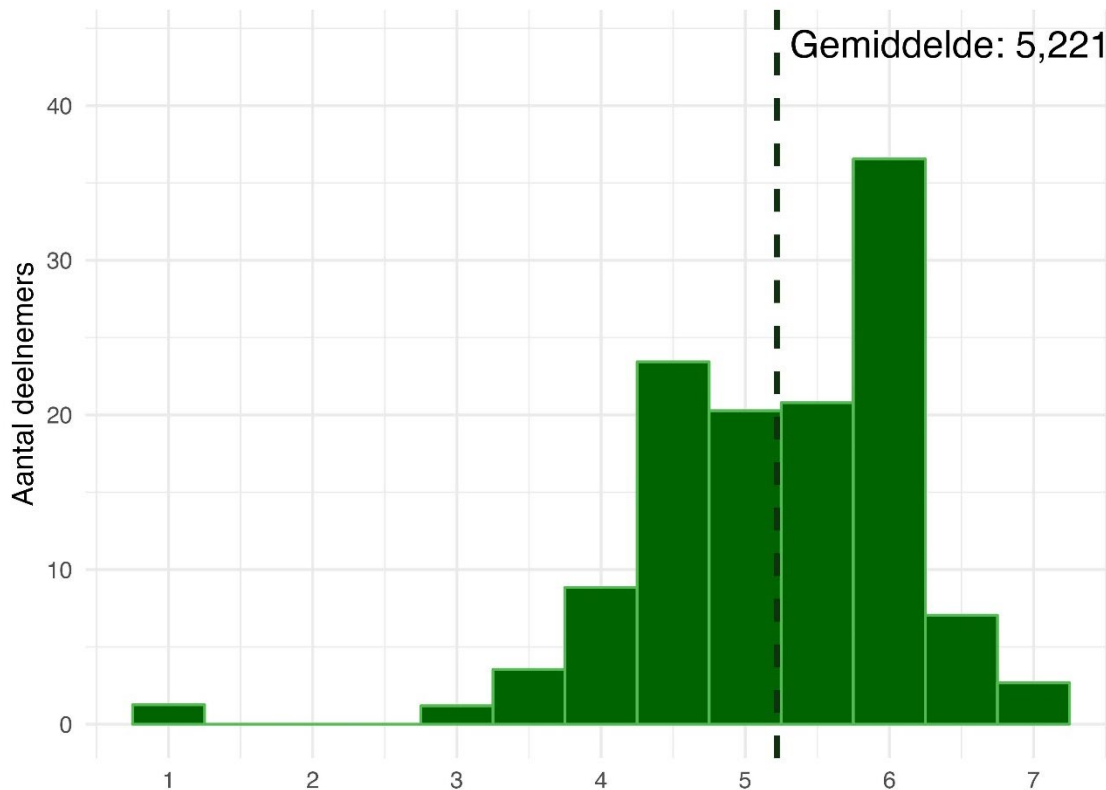


*Figuur 148. Durfkapitaal (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

5.1.9. Het genereren van ondernemingsideeën

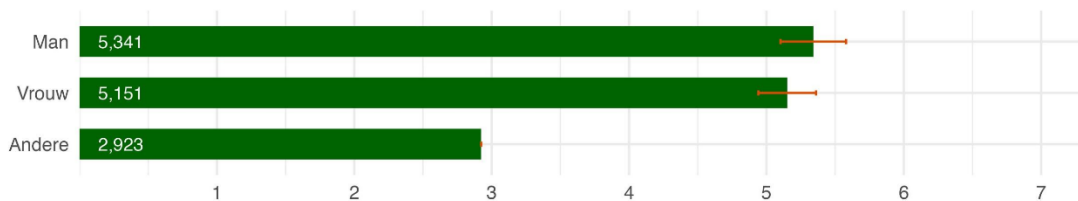
Het construct 'het genereren van ondernemingsideeën' onderzoekt de mate waarin actieve ondernemers een wetenschappelijke aanpak hanteren bij het ontwikkelen van nieuwe ondernemingsconcepten. Deze aanpak wordt gekenmerkt door het zoeken naar verschillende perspectieven, het vertrouwen op objectieve marktgegevens, 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 zevenpunten-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 de steekproef van actieve ondernemers ($n = 125$) toont een gemiddelde score van 5,221, wat wijst op een prominente voorkeur voor deze aanpak. De gegevens geven aan dat de meeste actieve ondernemers waarde hechten aan een rigoureuze, datagestuurde proces bij het vormen van hun ondernemingsideeën. Ze zijn geneigd om zich bezig te houden met een grondige marktanalyse, het afstemmen van oplossingen voor problemen en een zorgvuldige planning door middel van ondernemingsmodellen en waardeproposities.



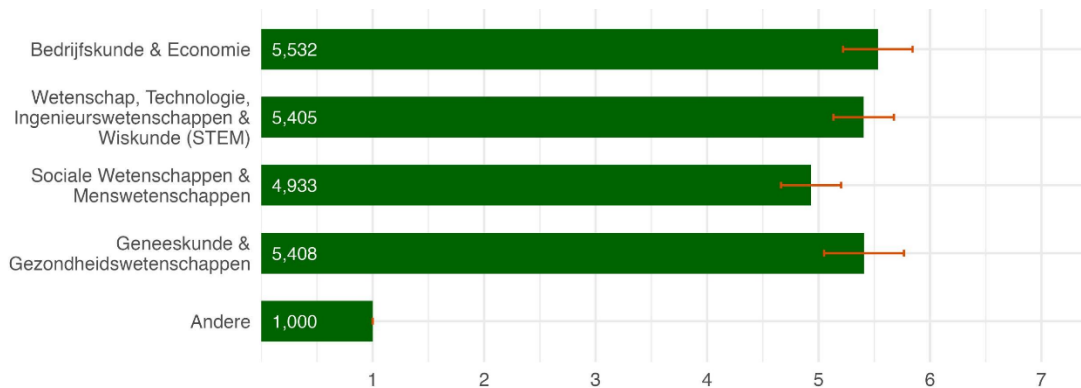
*Figuur 149. Het genereren van ondernemingsideeën (actieve ondernemers)
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

Wat verschillen naar geslacht betreft, rapporteren zowel mannelijke (5,341) als vrouwelijke (5,151) actieve ondernemers dat ze sterk vasthouden aan een methodologische aanpak bij het genereren van ideeën, waarbij mannelijke actieve ondernemers iets hoger scoren.



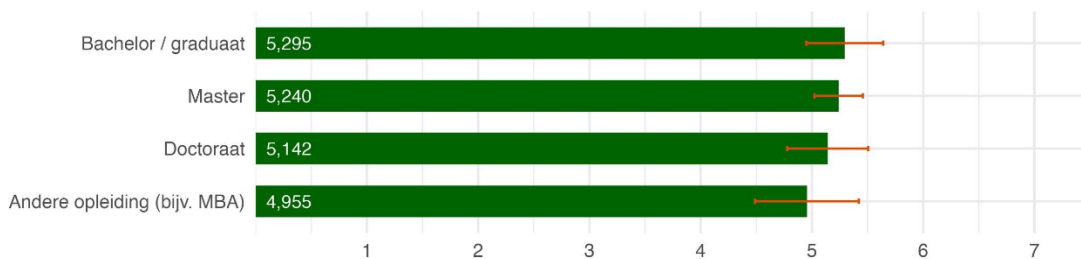
*Figuur 150. Het genereren van ondernemingsideeën (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

De gemiddelde scores tonen aan dat actieve ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie (5,532), Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (5,408) en STEM (5,405) een meer systematische aanpak verkiezen dan actieve ondernemers uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (4,933).



*Figuur 151. Het genereren van ondernemingsideeën (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

Wat betreft studieniveau vertonen actieve ondernemers uit bacheloropleidingen (5,295) de hoogste neiging een methodologische aanpak te volgen bij het genereren van ideeën, op de voet gevolgd door masterstudenten (5,240) en doctoraatsstudenten (5,142).



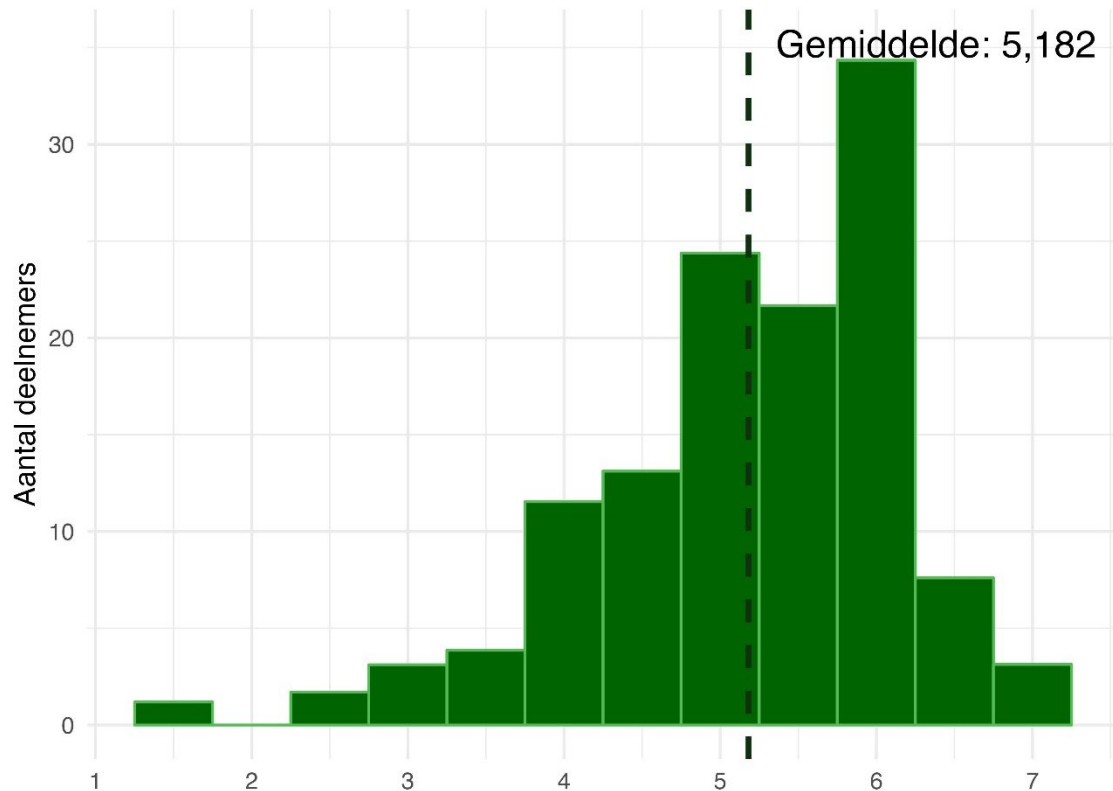
*Figuur 152. Het genereren van ondernemingsideeën (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

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.

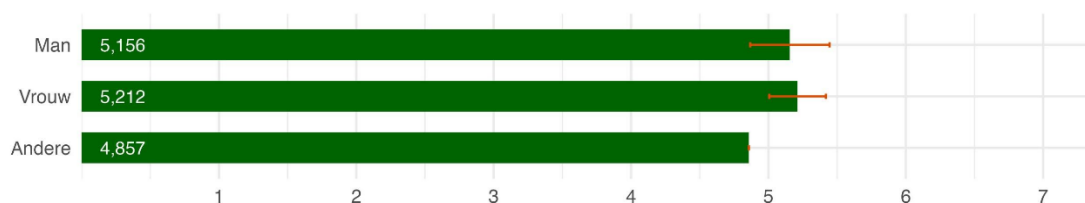
De gemiddelde score van 5,182 suggereert dat actieve universitaire ondernemers de noodzaak van empirisch onderzoek en het daaruit voortvloeiende leerproces erkennen. De relatief hoge score geeft aan dat de meeste actieve ondernemers het ermee eens zijn dat het testen van de kernveronderstellingen van hun ondernemingsideeën essentieel is voor succes en dat zij zich actief met dit proces bezighouden. De antwoorden bevestigen het belang van het valideren van

ondernemingshypotheses 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 actieve 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.



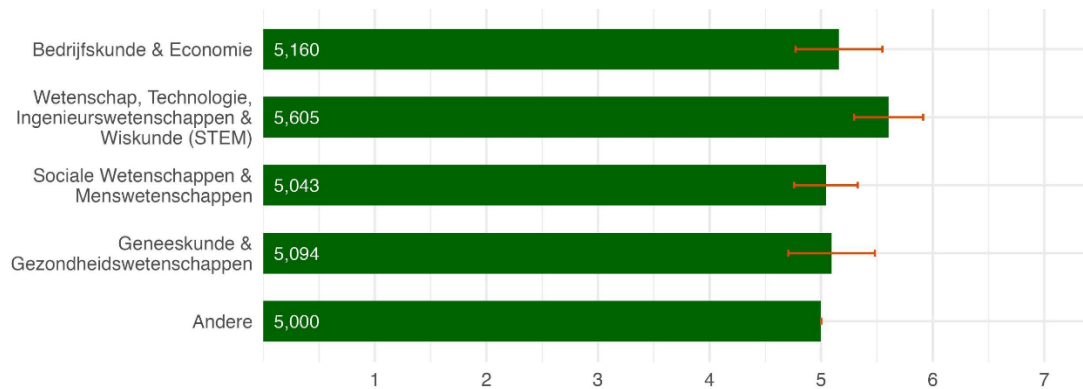
*Figuur 153. Validatie ondernemingsidee (actieve ondernemers)
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

Mannelijke (5,156) en vrouwelijke (5,212) actieve ondernemers hebben een vergelijkbare en hoge score op de validatie van ondernemingsideeën, wat aangeeft dat beide groepen sterk betrokken zijn bij het testen van hun ondernemingsideeën.



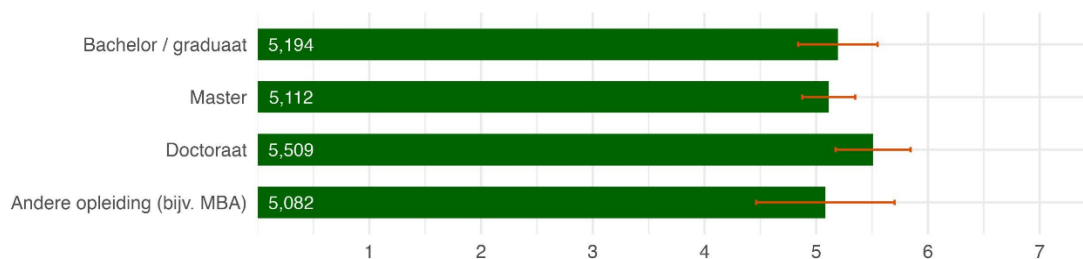
*Figuur 154. Validatie ondernemingsidee (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

Wat de studiedomeinen betreft, scoren actieve ondernemers uit STEM-richtingen het hoogste (5,605), wat duidt op een zeer methodische en empirische aanpak. Actieve ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie (5,160), Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (5,094), en Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen scoren iets lager (5,043), maar nog steeds ruim boven het gemiddelde van de meetschaal.



*Figuur 155. Validatie ondernemingsidee (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

Actieve ondernemers die een doctoraatsopleiding volgen hanteren de sterkste methodologische en empirische aanpak bij de validatie van ondernemersideeën (5,509). Actieve ondernemers uit een bacheloropleiding (5,194) en een masteropleiding (5,112) scoren iets lager, maar nog steeds ruim boven het gemiddelde van de meetschaal.



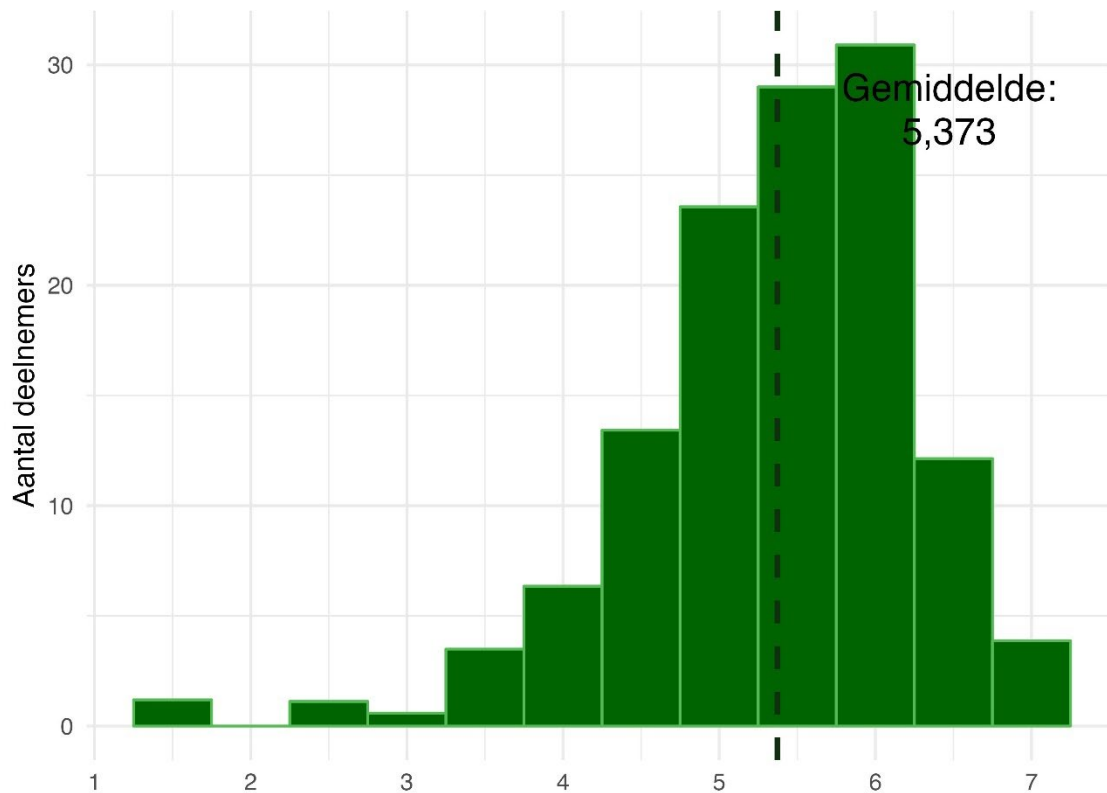
*Figuur 156. Validatie ondernemingsidee (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

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.

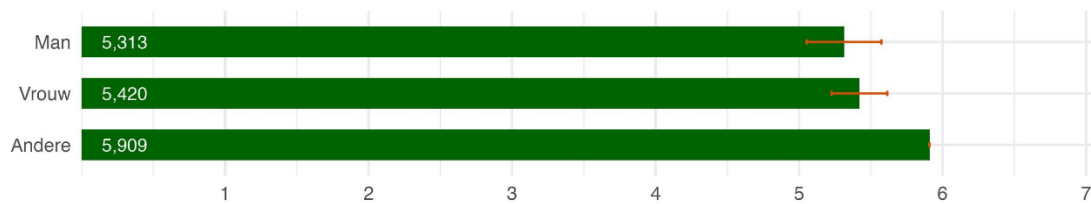
Bij de meting van het construct 'ondernemingsideeën updaten' wordt ook rekening gehouden met de responsiviteit van de actieve ondernemers op feedback, hun openheid voor verandering en hun strategische benadering omtrent het updaten van ondernemingsideeën om een betere product-markt fit en duurzame groei te bereiken.

Een gemiddelde score van 5,373 suggereert dat actieve ondernemers in universiteiten de noodzaak ervan erkennen om proactief te zijn in het aanpassen van hun ondernemingsidee op basis van feedback die ze van de markt ontvangen.



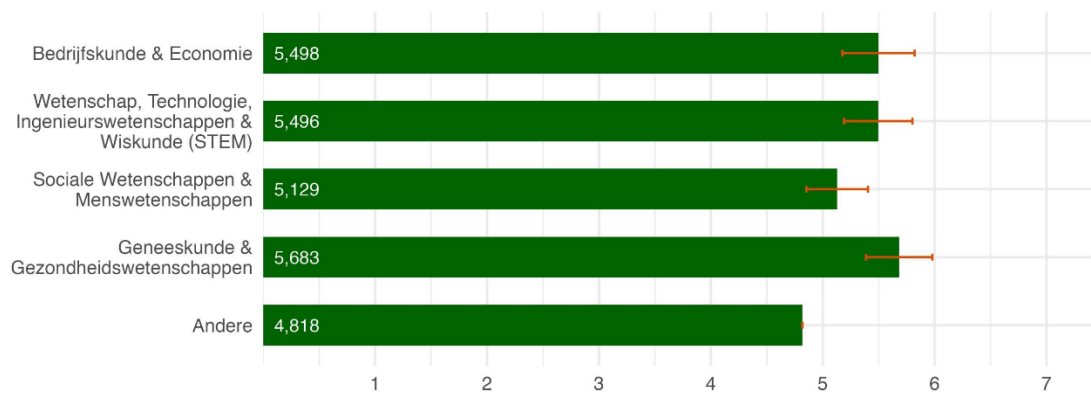
*Figuur 157. Ondernemingsidee bijwerken (actieve ondernemers)
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

Mannelijke (5,313) actieve ondernemers zijn iets minder proactief in het bijwerken van hun ondernemingsideeën op basis van ontvangen feedback in vergelijking met vrouwelijke actieve ondernemers (5,420).



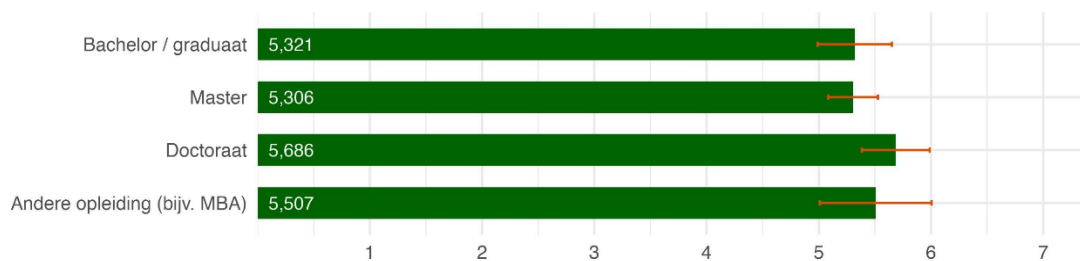
*Figuur 158. Ondernemingsidee bijwerken (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

Actieve universitaire ondernemers uit de meeste studiedomeinen staan zeer positief ten opzichte van het bijwerken van ondernemingsideeën, waarbij actieve ondernemers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen het hoogste scoren (5,683). Actieve ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie (5,498) en STEM (5,496) geven vergelijkbare gemiddelde scores. Actieve ondernemers uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen hebben een iets lagere score (5,129).



*Figuur 159. Ondernemingsidee bijwerken (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

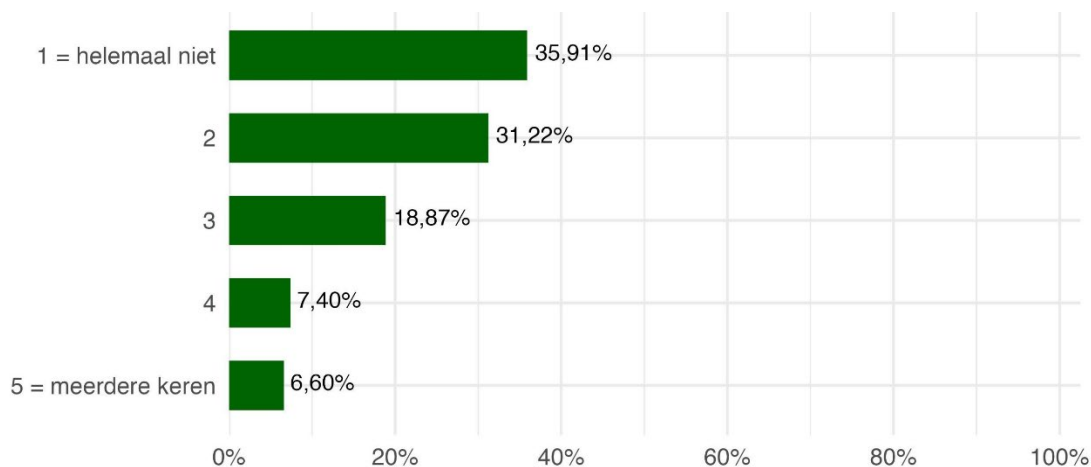
Actieve ondernemers die een doctoraatsopleiding volgen (5,686) hebben de hoogste gemiddelde score op ondernemingsidee bijwerken. Actieve ondernemers uit bacheloropleidingen (5,321) scoren nagenoeg even hoog als actieve ondernemers uit masteropleidingen (5,306).



*Figuur 160. Ondernemingsidee bijwerken (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

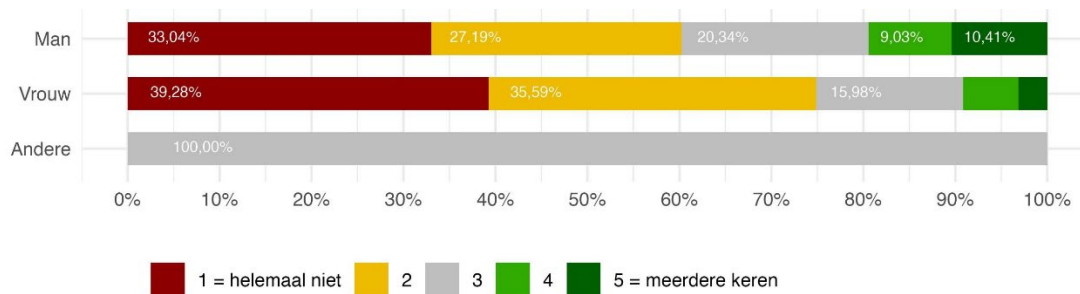
5.1.12. Koerswijzigingen van ondernemingsideeën

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 hun oorspronkelijke ondernemingsidee helemaal niets te hebben veranderd (35,91%) of kleine aanpassingen aan hun oorspronkelijke idee te hebben gedaan (31,22%). Slechts een minderheid geeft een 4 (7,40%) of 5 (6,60%), wat staat voor meerdere substantiële wijzigingen.



*Figuur 161. Incidentie van koerswijzigingen van ondernemingsideeën (actieve ondernemers)
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

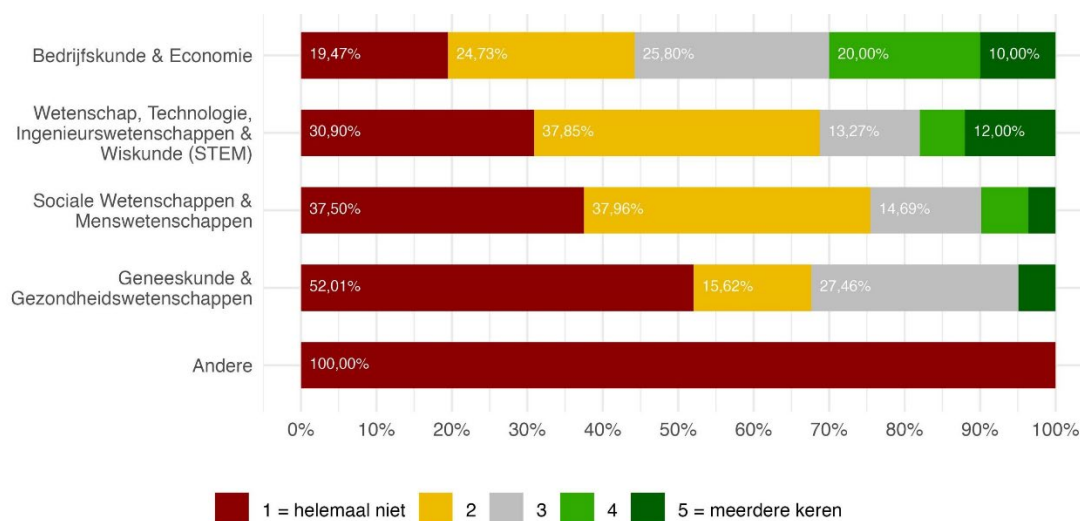
Mannelijke actieve ondernemers rapporteren een hogere frequentie van ideeënveranderingen of koerswijzigingen dan vrouwelijke actieve ondernemers: 39,77% van de mannelijke actieve ondernemers selecteert opties 3 tot 5, tegenover 25,13% van de vrouwelijke actieve ondernemers.



Figuur 162. Incidentie van koerswijzigingen van ondernemingsideeën (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.

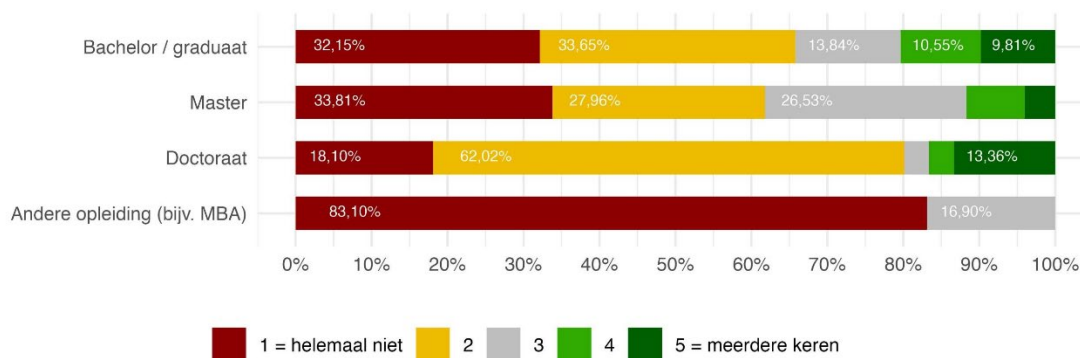
Actieve ondernemers uit STEM (12,00%) en Bedrijfskunde & Economie (10,00%) rapporteren de hoogste percentages van meerdere en substantiële koerswijzigingen van ondernemingsideeën. Actieve ondernemers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen geven het minst vaak aan dat hun oorspronkelijk ondernemingsidee substantieel of meermaals gewijzigd werd (47,99%).



Figuur 163. Incidentie van koerswijzigingen van ondernemingsideeën (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.

Alle studieniveaus vertonen een brede spreiding over de schaal, wat wijst op een mix van toewijding aan originele ideeën en openheid voor verandering. De algemene tendens gaat echter in de richting van weinig (2) tot geen (1) veranderingen of omschakelingen. Actieve ondernemers die een doctoraatsopleiding volgen (13,36%) en actieve ondernemers uit bacheloropleidingen (9,81%) geven het vaakst aan dat ze hun koers wijzigden.



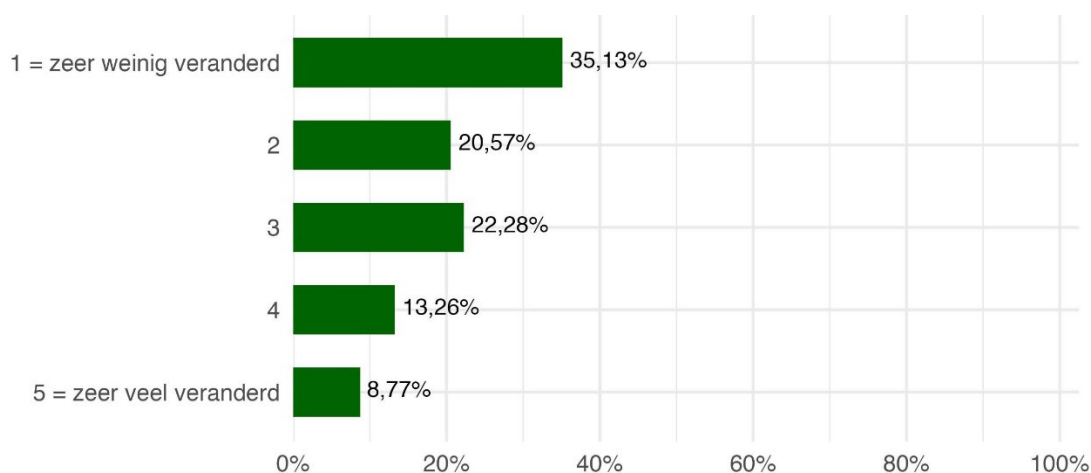
Figuur 164. Incidentie van koerswijzigingen van ondernemingsideeën (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.

5.1.13. Evolutie van ondernemingsideeën

Aan de actieve ondernemers uit de universiteiten 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 (35,13%) vindt dat hun ondernemingsidee zeer weinig veranderd is. Een kleiner deel van de actieve ondernemers geeft aan dat hun ondernemingsidee veel veranderd is sinds de oprichting, 13,26% kiest voor optie 4 en 8,77% kiest voor optie 5 (zeer veel veranderd).

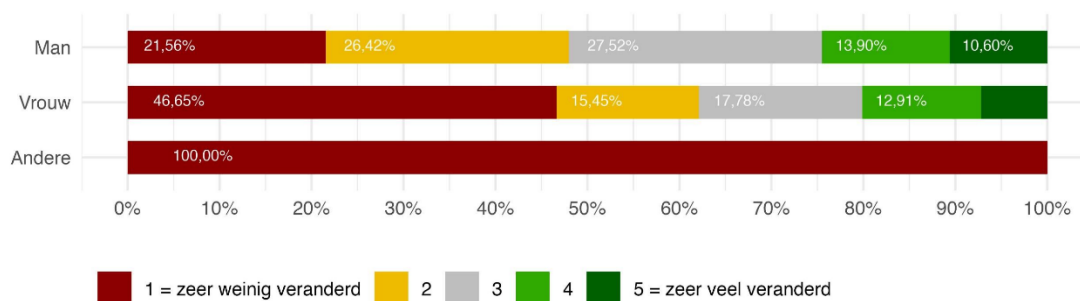


Figuur 165. Evolutie van ondernemingsideeën (actieve ondernemers)

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.

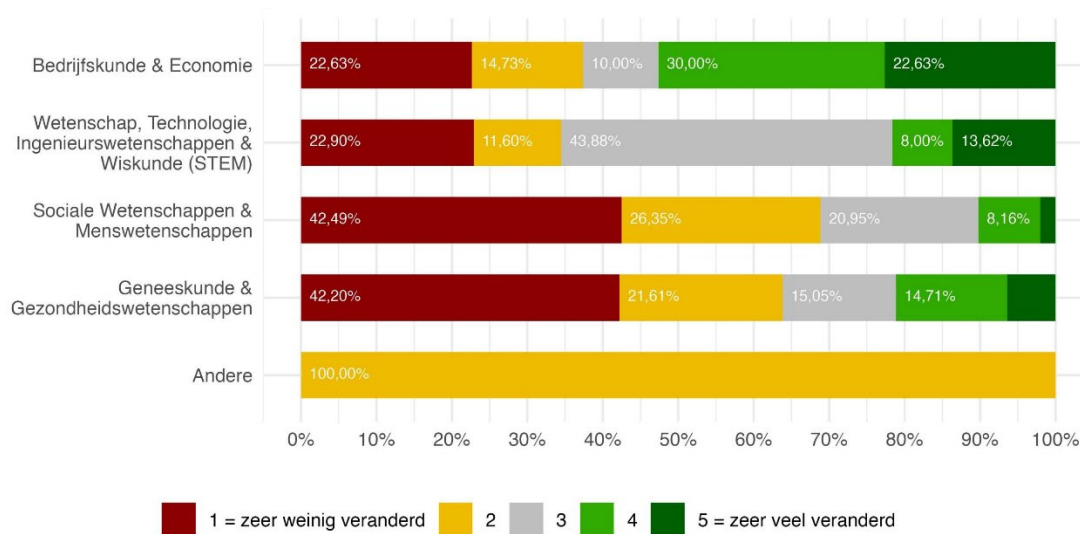
Vrouwelijke actieve ondernemers rapporteren overwegend dat hun ondernemingsideeën weinig tot zeer weinig veranderd zijn (opties 1 en 2, in totaal 62,10%). Mannelijke actieve ondernemers

daarentegen vertonen een meer gevarieerde verdeling, met 47,98% die aangeeft hun ondernemingsideeën zeer weinig tot weinig veranderd te hebben sinds de start van hun onderneming (opties 1 en 2).



Figuur 166. Evolutie van ondernemingsidee (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.

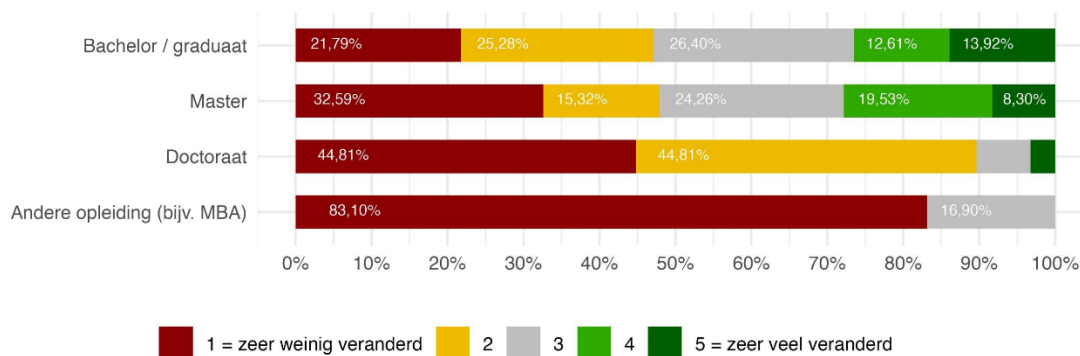
Respectievelijk 77,37% en 77,1% van de actieve ondernemers uit de studierichtingen Bedrijfskunde & Economie en STEM, geeft aan dat hun ondernemingsideeën reeds (substantieel) geëvolueerd zijn (opties 2 tot 5). Deze percentages zijn aanzienlijk hoger dan bij actieve ondernemers uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (57,51%) en Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (57,80%). Actieve ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie zijn bovendien het meest geneigd om substantiële veranderingen aan te brengen, met respectievelijk 30,00% en 22,63% die optie 4 en 5 aanduiden.



Figuur 167. Evolutie van ondernemingsidee (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.

Actieve ondernemers die een doctoraatsopleiding volgen, geven relatief vaak aan dat hun ondernemingsidee zeer weinig (44,81%) of slechts weinig (44,81%) veranderd is sinds de oprichting van

de onderneming. De ondernemingsideeën van actieve ondernemers uit bachelor- en masteropleidingen zijn vaker substantieel aangepast.



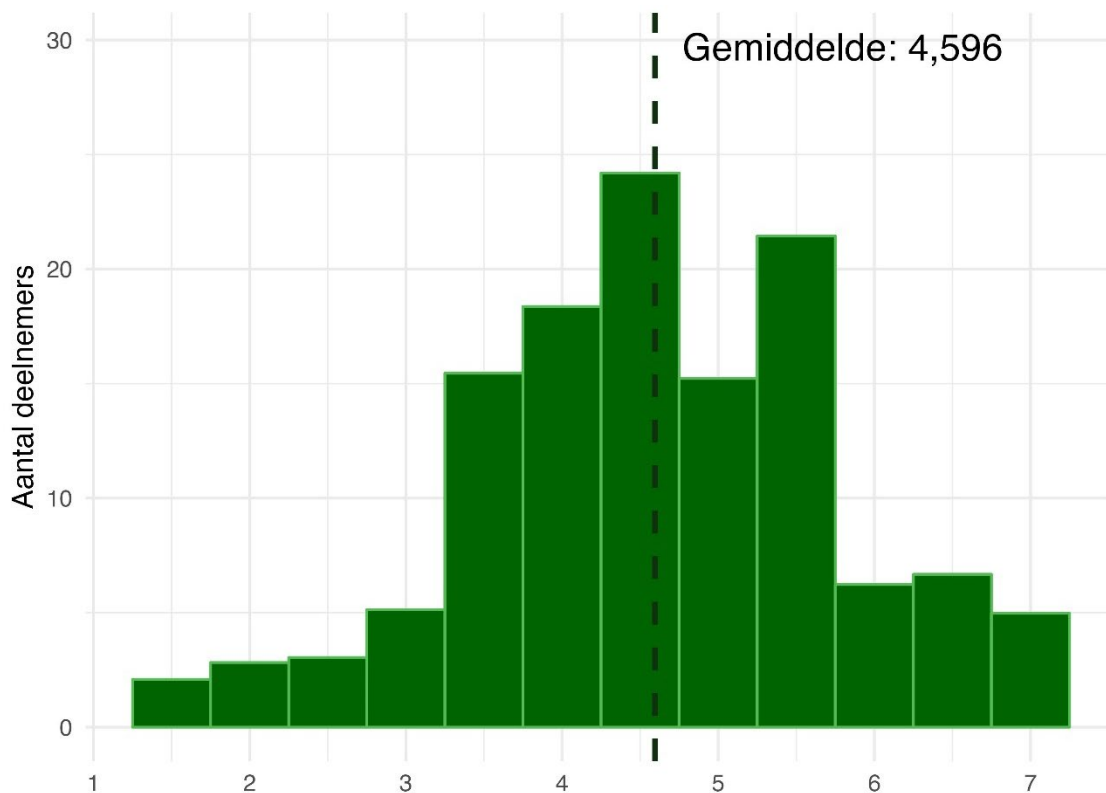
*Figuur 168. Evolutie van ondernemingsidee (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

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).

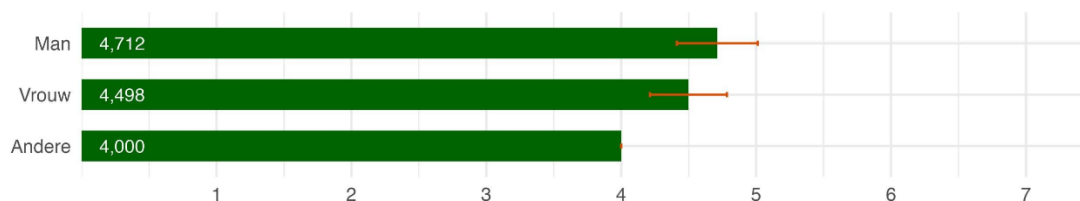
Actieve ondernemers uit universiteiten (n = 125) vertonen een gematigde neiging tot het toepassen van de efficiënte startup-methodologie, met een gemiddelde score van 4,596. Deze score geeft aan dat actieve ondernemers de snelheid en flexibiliteit in productontwikkeling, het testen en itereren enigszins 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 169. Efficiënte startup-methodologie (actieve ondernemers)
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

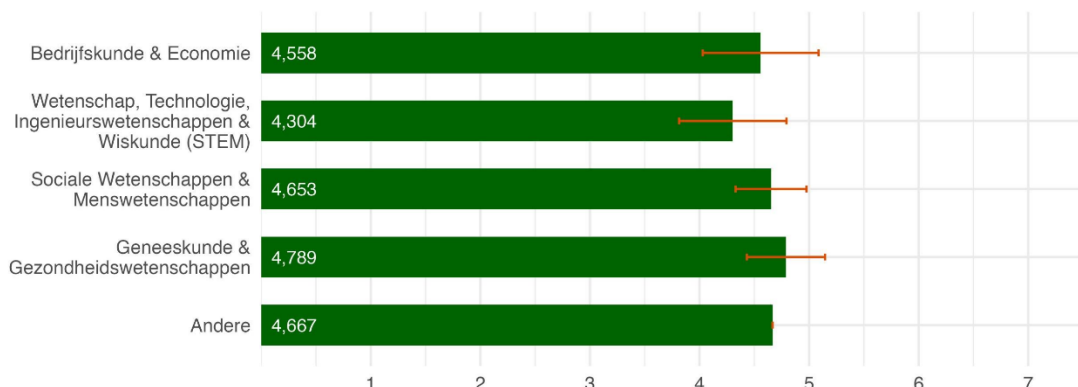
De antwoorden op basis van geslacht, aan de hand van de gemiddelde scores, geven aan dat mannelijke (4,712) en vrouwelijke (4,498) actieve ondernemers enigszins vergelijkbaar zijn in hun streven naar het toepassen van de efficiënte startup-methodologie, waarbij mannelijke actieve ondernemers een iets hogere gemiddelde score rapporteren.



*Figuur 170. Efficiënte startup-methodologie (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

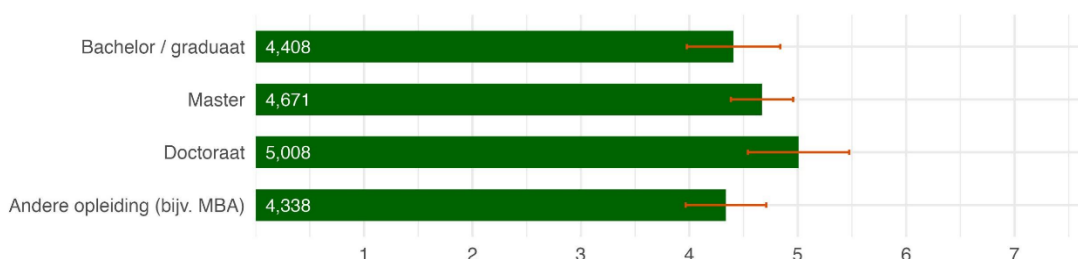
Op basis van het studiedomein scoren actieve ondernemers uit de studierichtingen Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (4,789) en Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (4,653) de gemiddeld het hoogst op het toepassen van een efficiënte startup-methodologie. Actieve

ondernemers uit STEM scoren met een gemiddelde score van 4,304 het laagste op de efficiënte startup methodologie.



*Figuur 171. Efficiënte startup-methodologie (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

Hoe hoger het studieniveau van de actieve ondernemer, hoe hoger ze scoren op de efficiënte startup-methodologie. Actieve ondernemers uit een bacheloropleiding (4,408) scoren lager dan hun collega's uit een masteropleiding of (4,671) of doctoraatsopleiding (5,008).

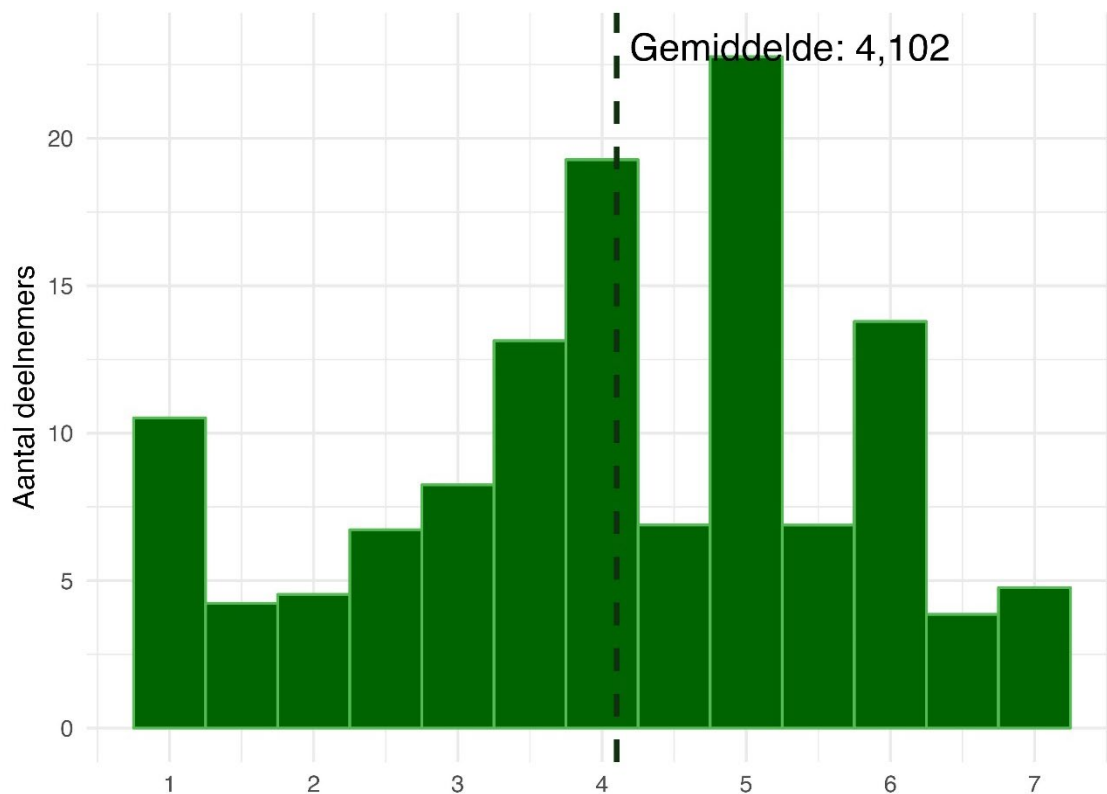


*Figuur 172. Efficiënte startup-methodologie (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

5.1.15. Causaliteitslogica van ondernemerschap

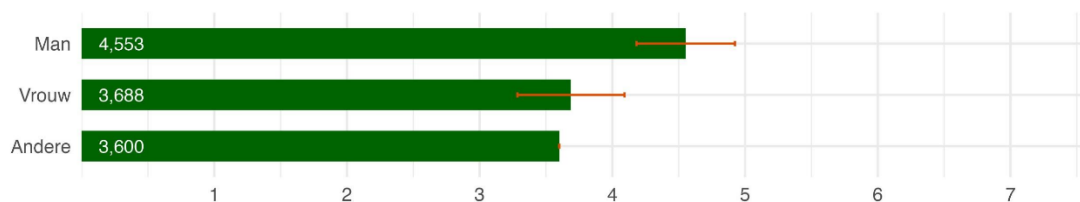
Causaliteit, op het gebied van ondernemerschap, verwijst naar het proces waarbij ondernemers hun ondernemingen opzetten op basis van een oorzaak-en-gevolglogica en hiervoor nauwgezet plannen en strategieën ontwikkelen om vooraf bepaalde doelen te bereiken (Sarasvathy, 2001). Op basis van een zevenpunten-likertschaal (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 komt een gemiddelde score van 4,102 naar voren, wat duidt op een gematigde instemming met de uitspraken over causaliteitslogica.



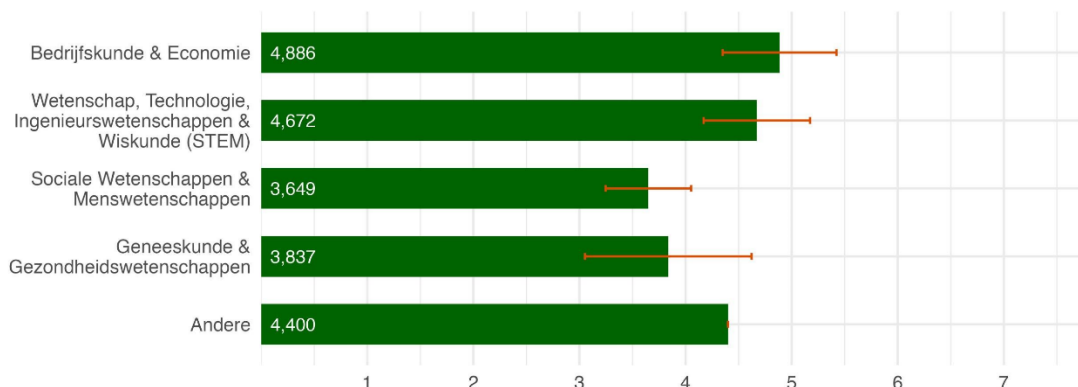
*Figuur 173. Causaliteitslogica (actieve ondernemers)
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

Mannelijke actieve ondernemers blijken een hogere gemiddelde score (4,553) te hebben met betrekking tot de causaliteitslogica in vergelijking met hun vrouwelijke collegae (3,688). 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.



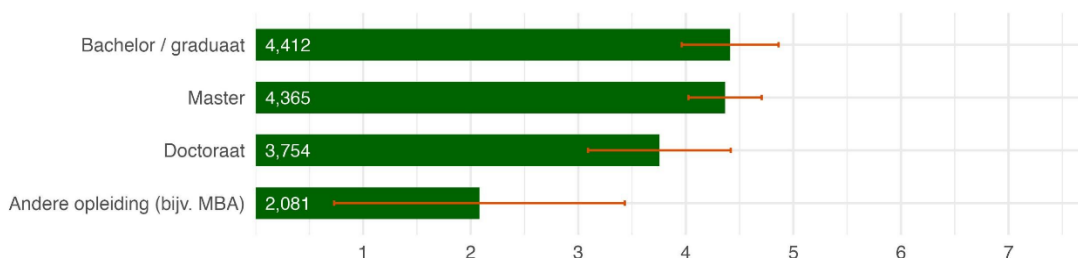
*Figuur 174. Causaliteitslogica (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

Op basis van het studiedomein passen actieve ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie (4,886) en STEM (4,672) het vaakst de causaliteitslogica toe, terwijl actieve ondernemers uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (3,649) en Geneeskunde en Gezondheidswetenschappen (3,837) het minst vaak deze logica toepassen.



*Figuur 175. Causaliteitslogica (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

Actieve ondernemers uit bacheloropleidingen (4,412) en masteropleidingen (4,365) passen vaker de causaliteitslogica toe dan actieve ondernemers die een doctoraatsopleiding volgen (3,754).

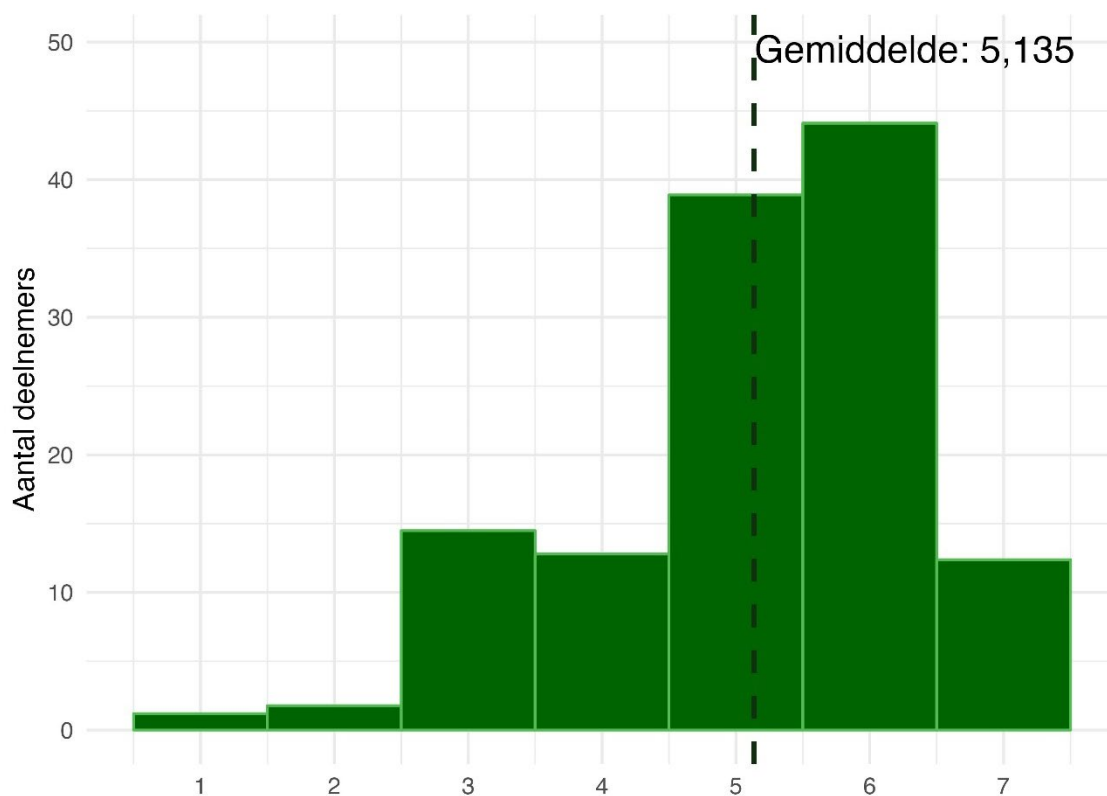


*Figuur 176. Causaliteitslogica (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

5.1.16. Ondernemende alertheid

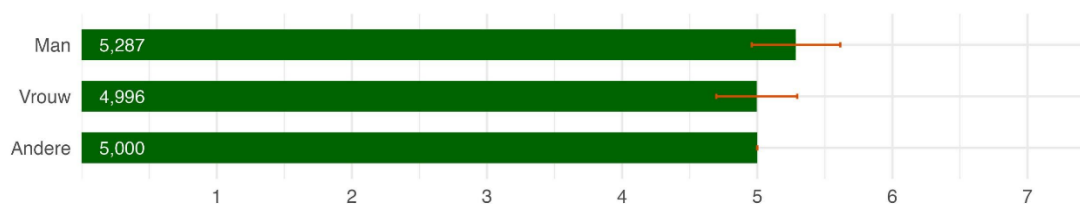
Ondernemende alertheid werd door Kirzner (1973) geïntroduceerd als een sleutelfactor in het herkennen van kansen die anderen over het hoofd zien. Deze alertheid is bijzonder relevant in de context van studentondernemerschap, waar actieve ondernemers vaak in de voorhoede staan van opkomende trends en 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 zevenpunten-likertschaal (1 = sterk mee oneens; 7 = sterk mee eens).

Een gemiddelde score van 5,135 duidt op een neiging tot hoge alertheid onder de actieve ondernemers aan de universiteiten.



*Figuur 177. Ondernemende alertheid (actieve ondernemers)
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

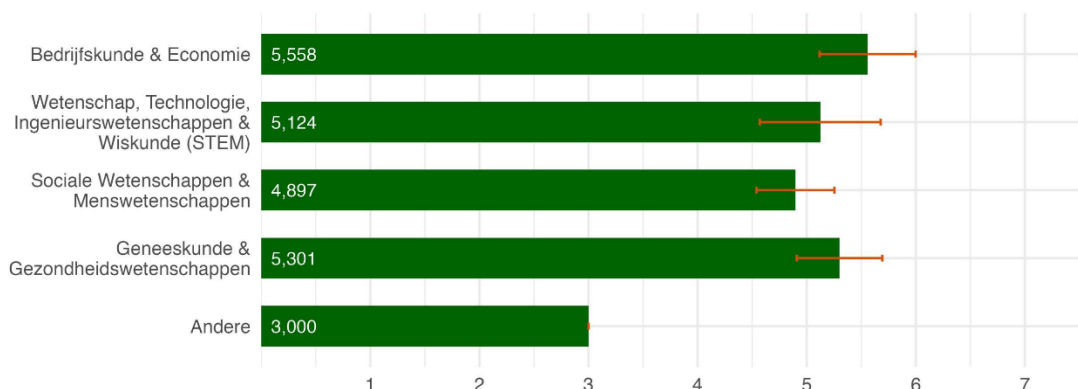
Wat geslacht betreft, geven mannelijke actieve ondernemers (5,287) gemiddeld een iets hoger niveau van alertheid aan in vergelijking met vrouwelijke actieve ondernemers (4,996).



*Figuur 178. Ondernemende alertheid (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

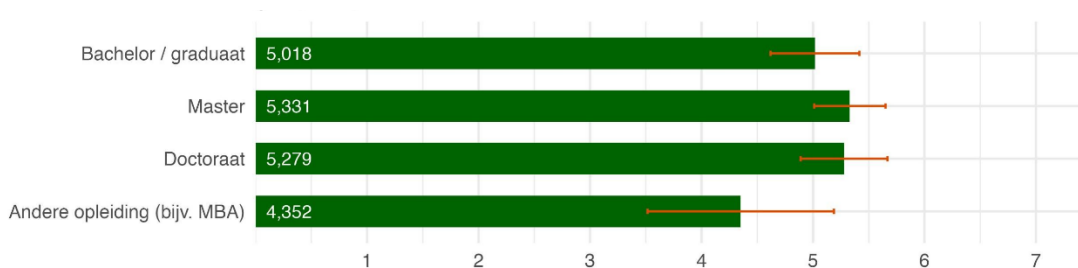
Op basis van het studiedomein scoren actieve ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie (5,558) en actieve ondernemers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (5,301) over het algemeen hoger

op ondernemende alertheid dan actieve ondernemers uit STEM (5,124) en actieve ondernemers uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (4,897).



*Figuur 179. Ondernemende alertheid (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

Wat het studieniveau betreft, rapporteren actieve ondernemers in een masteropleiding (5,331) of doctoraatsopleiding (5,279) hogere scores op ondernemende alertheid dan actieve ondernemers in een bacheloropleiding (5,018).

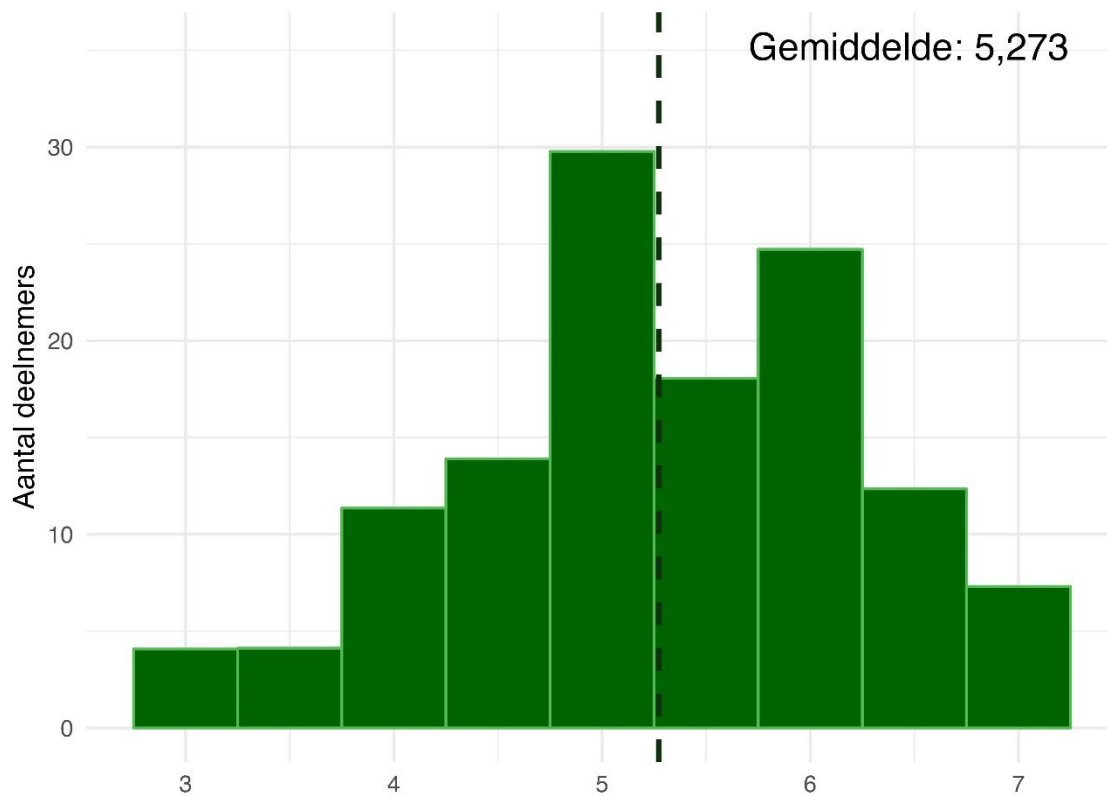


*Figuur 180. Ondernemende alertheid (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

5.1.17. Domeinspecifieke kennis

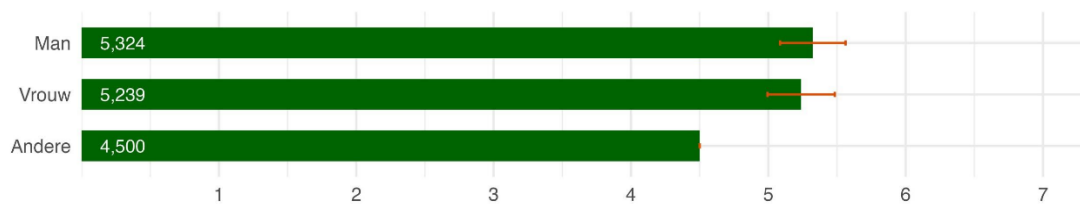
Domeinspecifieke kennis is een belangrijke factor om ondernemingssucces te voorspellen en vormt de basis om opportuniteiten te herkennen en effectief te benutten (Shane, 2000). Wanneer studenten erin slagen om domeinspecifieke kennis te integreren met ondernemende alertheid, dan vormt dit een krachtige combinatie waarmee innovatie gestimuleerd kan worden en concurrentievoordeel uitgebouwd kan worden (Dimov, 2007). Domeinspecifieke kennis werd bevraagd met behulp van een zevenpunten-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 5,273 geeft aan dat actieve ondernemers aan universiteiten vinden dat ze een grote domeinspecifieke kennis hebben.



*Figuur 181. Domeinspecifieke kennis (actieve ondernemers)
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

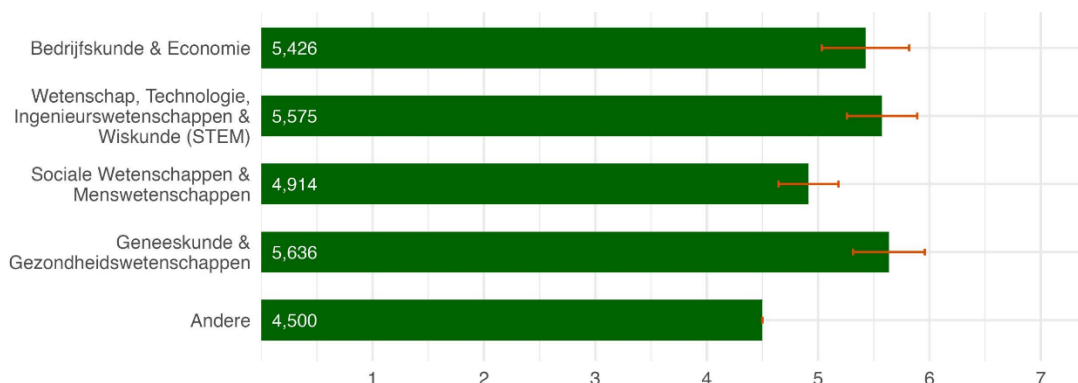
Mannelijke actieve ondernemers (5,324) scoren iets hoger op domeinspecifieke kennis dan vrouwelijke actieve ondernemers (5,239).



*Figuur 182. Domeinspecifieke kennis (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

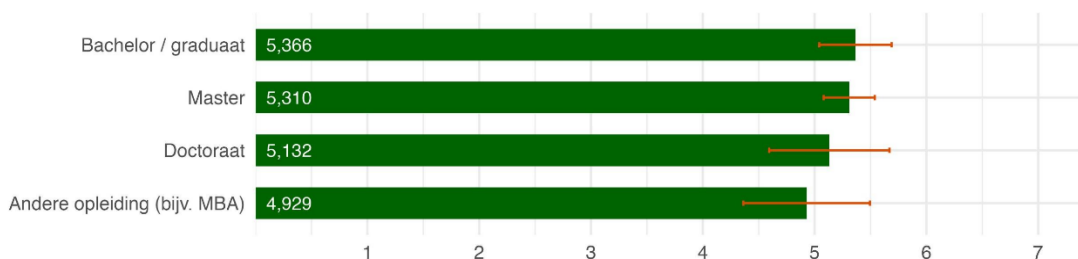
Over de verschillende studiedomeinen heen scoren actieve ondernemers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (5,636) en STEM (5,575) het hoogst op domeinspecifieke kennis. Actieve

ondernemers uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen behalen de laagste gemiddelde score op domeinspecifieke kennis (4,914).



Figuur 183. Domeinspecifieke kennis (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.

De gerapporteerde domeinspecifieke kennis is hoger onder actieve ondernemers in bachelor- (5,366) en masteropleidingen (5,310) dan onder actieve ondernemers in doctoraatsopleidingen (5,132).

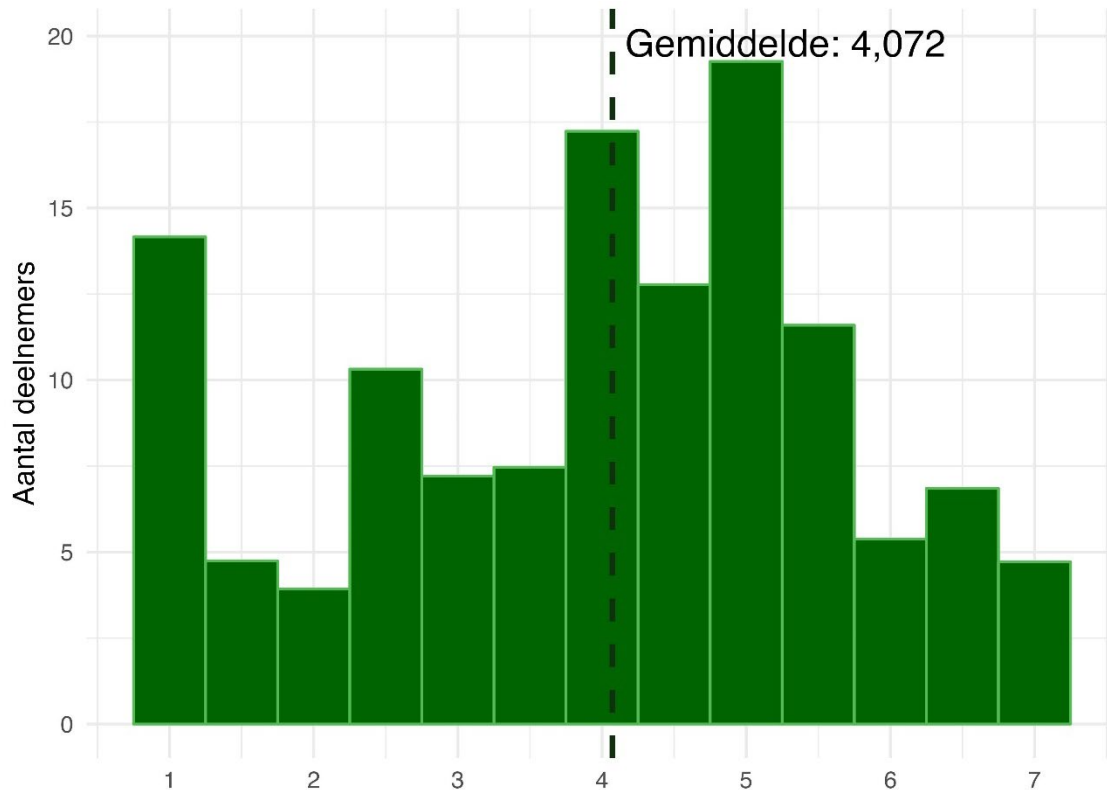


Figuur 184. Domeinspecifieke kennis (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.

5.1.18. Sociale en milieuprestaties

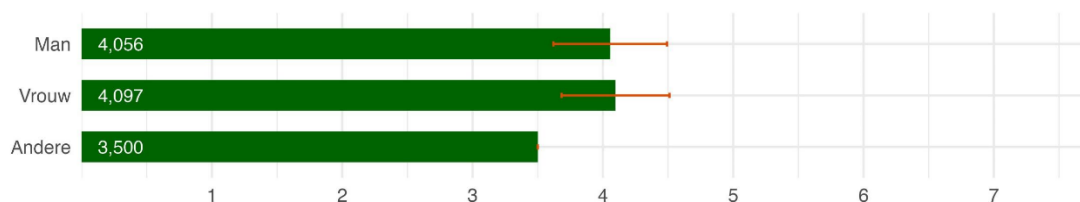
Waar ondernemingsprestaties traditioneel bekeken werden vanuit louter financieel oogpunt, worden deze vandaag steeds vaker door een bredere lens bekeken, met inbegrip van sociale en milieuprestaties (Busch & Friede, 2018). Dit bredere perspectief erkent dat het succes van een onderneming niet alleen 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 zevenpunten-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 laten een normale verdeling zien met een gemiddelde score van 4,072, een score die net boven het gemiddelde van de meetschaal uitkomt. Dit wijst erop dat actieve ondernemers aan universiteiten slechts een gematigde tendens hebben om sociale- en milieuprestaties mee te nemen in de evaluatie (prestaties) van hun onderneming.



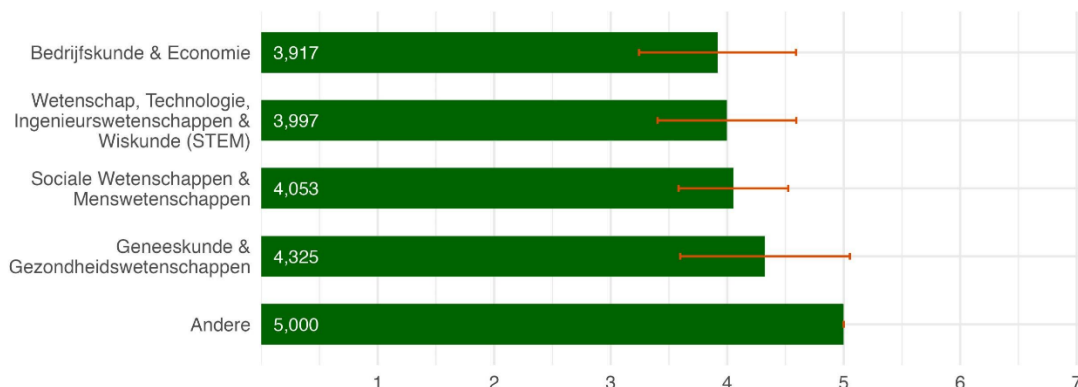
*Figuur 185. Sociale en milieuprestaties (actieve ondernemers)
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

Mannelijke (4,056) en vrouwelijke (4,097) actieve ondernemers geven nagenoeg evenveel aandacht aan sociale en milieuprestaties binnen hun onderneming.



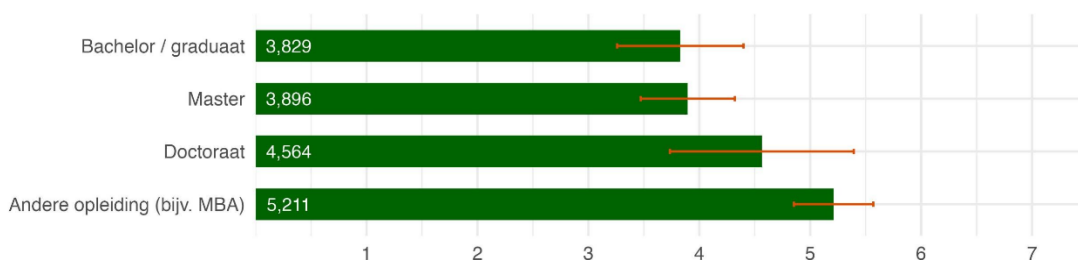
*Figuur 186. Sociale en milieuprestaties (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

Op basis van de studiedomeinen zien we dat actieve ondernemers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen het meeste aandacht schenken aan sociale en milieuprestaties in hun onderneming (4,325). Actieve ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie houden het minste rekening met de sociale en milieuprestaties van hun onderneming (3,917).



*Figuur 187. Sociale en milieuprestaties (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

Actieve ondernemers die een doctoraatsopleiding volgen, schenken beduidend meer aandacht aan sociale en milieuprestaties in hun onderneming (4,564) dan actieve ondernemers in master- (3,896) en bacheloropleidingen (3,829).

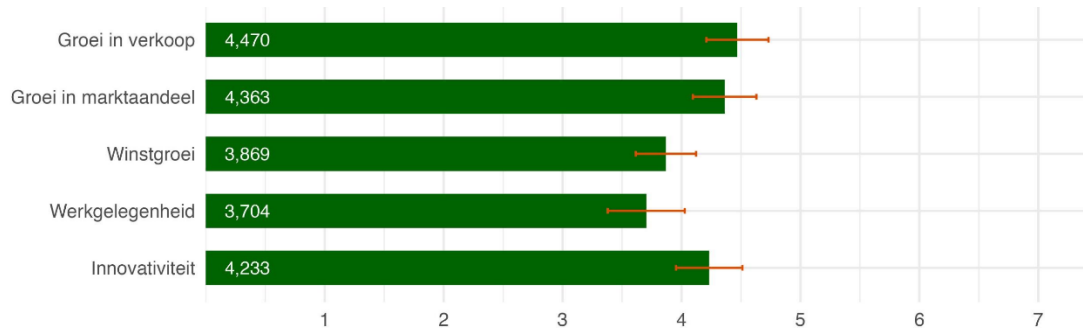


*Figuur 188. Sociale en milieuprestaties (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

5.1.19. Ondernemingprestaties

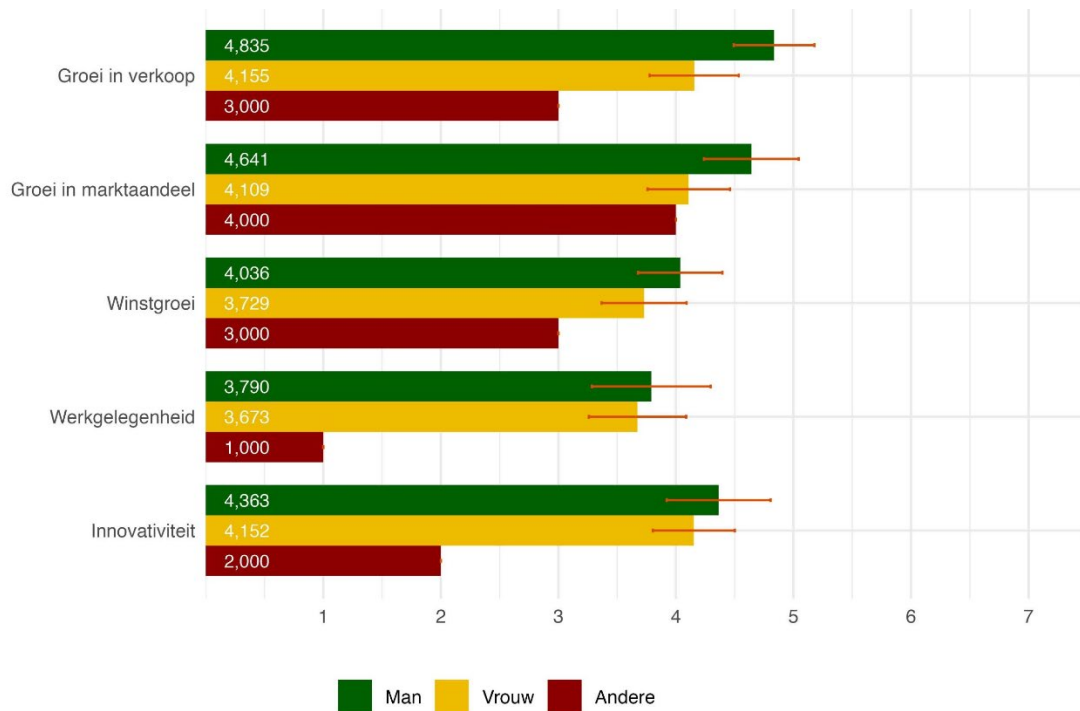
De actieve ondernemers werden ook gevraagd om de prestaties van hun ondernemingen te vergelijken met deze van hun concurrenten, en dit op basis van verschillende traditionele prestatie-indicatoren. Deze indicatoren omvatten 'groei in verkoop', 'groei in marktaandeel', 'winstgroei', 'werkgelegenheid' en 'innovativiteit'. De actieve ondernemers konden hun antwoorden aanduiden op een zevenpunten-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 groei in verkoop (4,470), groei in marktaandeel (4,363) en innovativiteit (4,233). De prestaties op het gebied van winstgroei (3,869) en werkgelegenheid (3,704) scoren het laagste.



*Figuur 189. Ondernemingsprestaties vergeleken met concurrenten (actieve ondernemers)
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.*

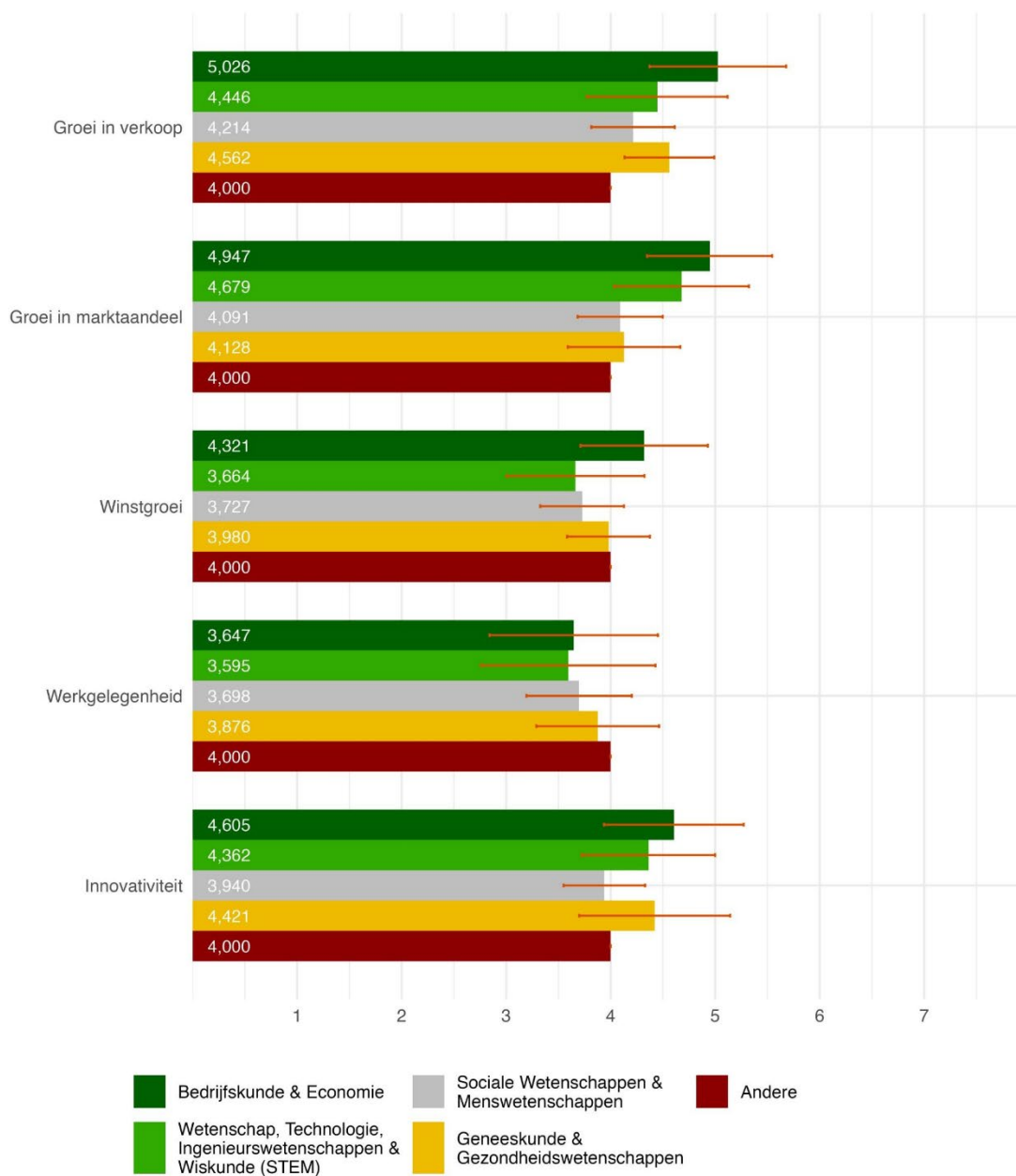
Mannelijke actieve ondernemers geven een hogere gemiddelde score op alle dimensies dan vrouwelijke actieve ondernemers, met als hoogste dimensie groei in verkoop (4,835) en als laagste werkgelegenheid (3,790). Hoewel vrouwelijke actieve ondernemers lager scores geven op alle dimensies, geven zij eveneens de hoogste gemiddelde score aan groei in verkoop (4,155) en de laagste score aan werkgelegenheid (3,673)



Figuur 190. Ondernemingsprestaties vergeleken met concurrenten (actieve ondernemers), gegroepeerd per geslacht

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.

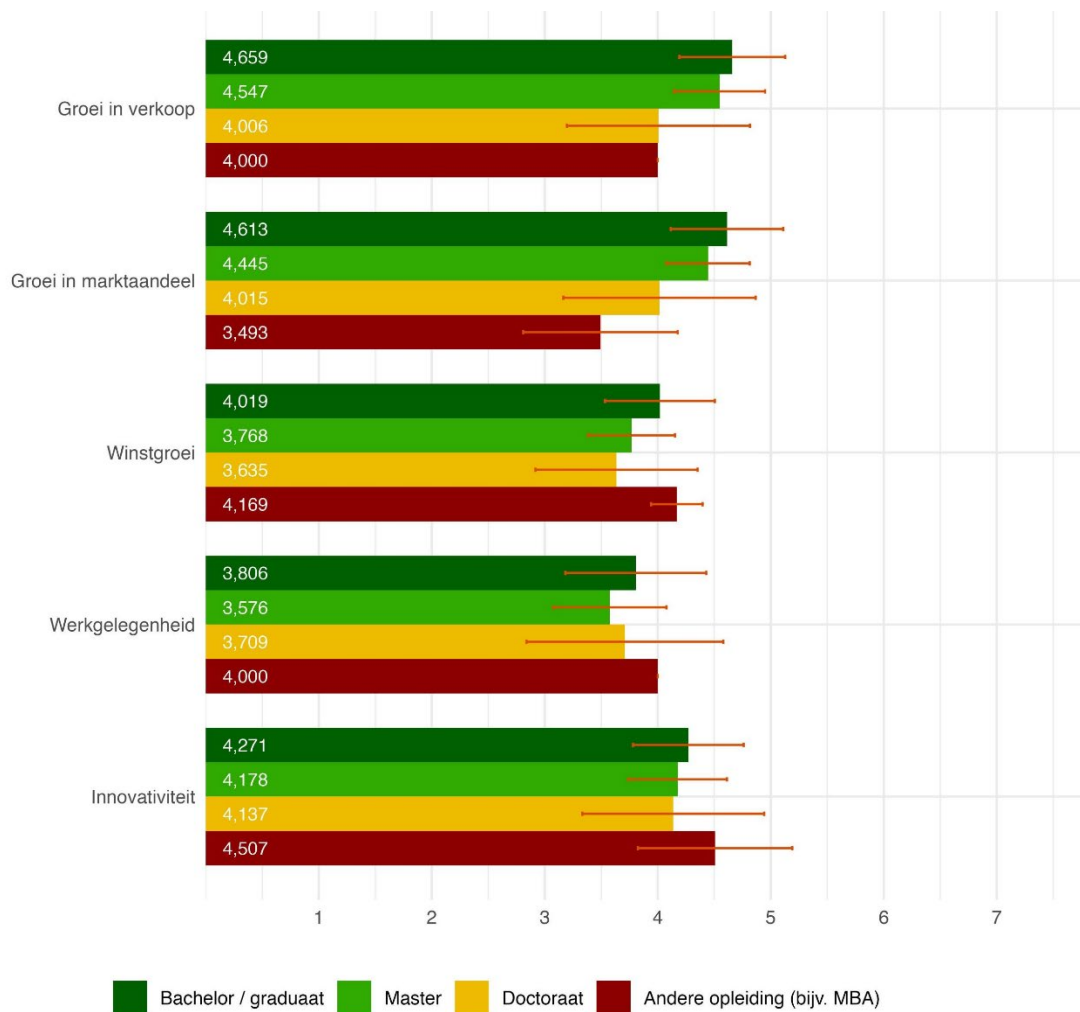
Uit de vergelijking van de vijf prestatiedimensies over de verschillende studiedomeinen heen blijkt dat actieve ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie zichzelf telkens hoger scoren dan actieve ondernemers uit alle andere richtingen op groei in verkoop (5,026), groei in marktaandeel (4,947), winstgroei (4,321) en innovativiteit (4,605). Enkel op werkgelegenheid (3,647) moeten ze actieve ondernemers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (3,876) en Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (3,698) laten voorgaan.



Figuur 191. Ondernemingsprestaties vergeleken met concurrenten (actieve ondernemers), gegroepeerd per studiedomein

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.

Actieve ondernemers die een bacheloropleiding volgen geven zichzelf de hoogste gemiddelde score op alle vijf de criteria, waaronder groei in verkoop (4,659), groei in marktaandeel (4,613), winstgroei (4,019), werkgelegenheid (3,806) en innovativiteit (4,271). Daarentegen scoren actieve ondernemers die een doctoraatsopleiding volgen het laagste op vier van de vijf criteria, namelijk op groei in verkoop (4,006), groei van marktaandeel (4,015), winstgroei (3,635) en innovativiteit (4,137). Actieve ondernemers die een masteropleiding volgen scoren het laagst op werkgelegenheid (3,576).



Figuur 192. Ondernemingsprestaties vergeleken met concurrenten (actieve ondernemers), gegroepeerd per studieniveau

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 3.

Hoofdstuk 6. Niet-ondernemers

Gewogen		Niet-ondernemers
Alle		3.403
Geslacht		
	Man	1,151
	Vrouw	2.207
	Andere	45
Studiedomein		
	Bedrijfskunde & Economie	522
	STEM	915
	Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen	1.188
	Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen	771
	Andere	7
Studieniveau		
	Bachelor	1.415
	Master	1.272
	Doctoraat	469
	Andere	247

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 of die niet bezig waren met het opzetten van een eigen onderneming.

Binnen de GUESSS-gegevensverzamelingsfase van 2023 behoren in totaal 3.403 universiteitsstudenten tot deze categorie, waarvan 1.151 mannelijke en 2.207 vrouwelijke deelnemers, met nog eens 45 studenten die een 'andere' genderclassificatie hebben aangegeven. De resultaten met betrekking tot deze laatste categorie worden weergegeven in de cijfers, maar worden niet besproken in het rapport.

Qua studiedomeinen is de verdeling onder niet-ondernemende studenten als volgt: 522 studenten in de domeinen Bedrijfskunde & Economie, 915 in STEM, 1.188 in Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen en 771 in Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen. Zeven studenten kozen voor een 'ander' studiedomein. De resultaten met betrekking tot deze laatste categorie worden weergegeven in de cijfers, maar worden niet besproken in het rapport.

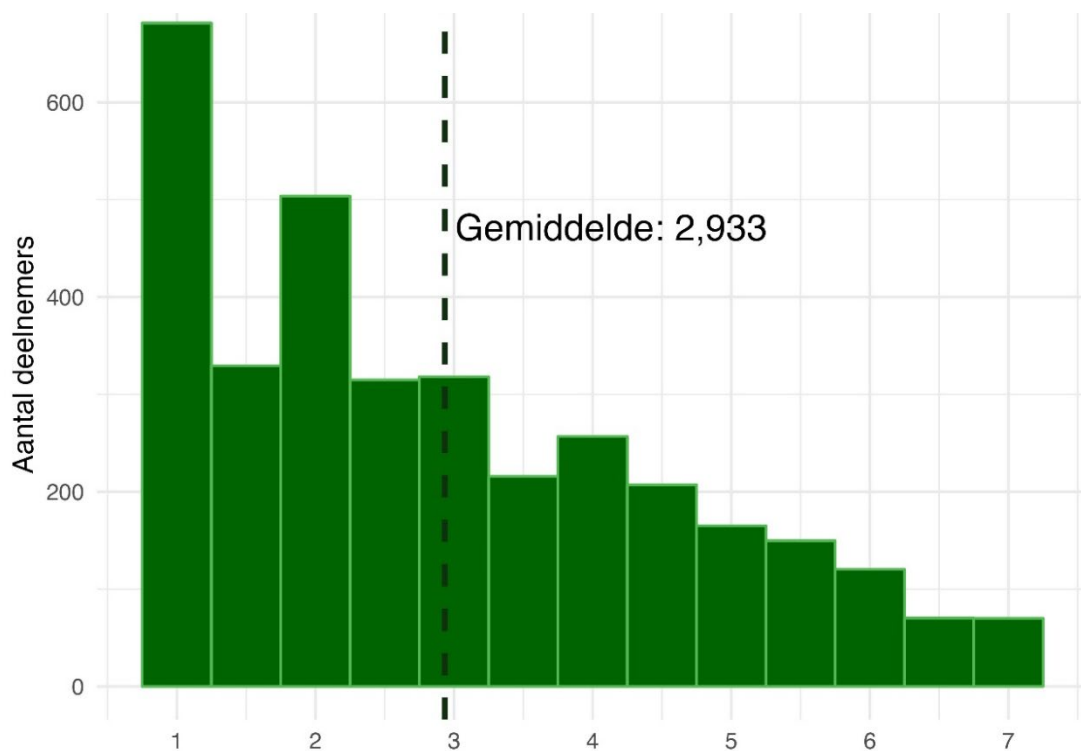
Wat betreft studieniveaus, is het beeld als volgt: een totaal van 1.415 niet-ondernemende studenten volgt een bacheloropleiding, 1.272 niet-ondernemers volgen een masteropleiding en 469 studeren een doctoraat. Tot slot volgen 247 personen alternatieve studieprogramma's, zoals MBA- of schakelprogramma's. De resultaten met betrekking tot deze laatste categorie worden weergegeven in de cijfers, maar worden niet besproken in het rapport.

Voor informatie over de steekproefgrootte verwijzen wij de lezers naar Tabel 4.

6.1. Ondernemersintentie

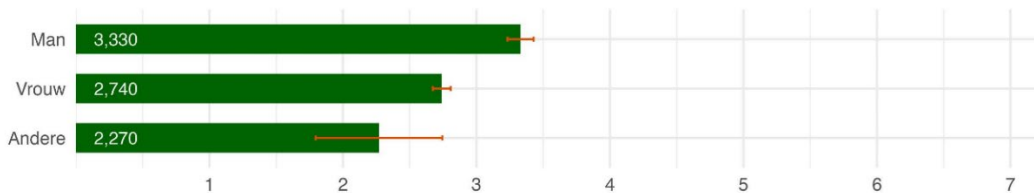
Ondernemersintentie verwijst naar de mate waarin iemand geneigd is om een onderneming te starten (Liñán & Chen, 2009). Ondernemersintentie wordt dan ook beschouwd als één van de sterkste determinanten van het daadwerkelijk starten van een onderneming in de toekomst (Ajzen, 1991). In de enquête werd de ondernemersintentie van universiteitsstudenten 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 van een zevenpunten-Likertschaal (1 = sterk mee oneens, 7 = sterk mee eens).

De gemiddelde score voor ondernemersintentie is 2,933. Het is interessant om op te merken dat de verdeling van de scores extreem scheef is in de richting van lagere scores, wat aangeeft dat een groot aantal niet-ondernemers een zeer lage ondernemersintentie heeft, in tegenstelling tot een zeer klein aantal niet-ondernemers met een zeer hoge ondernemersintentie.



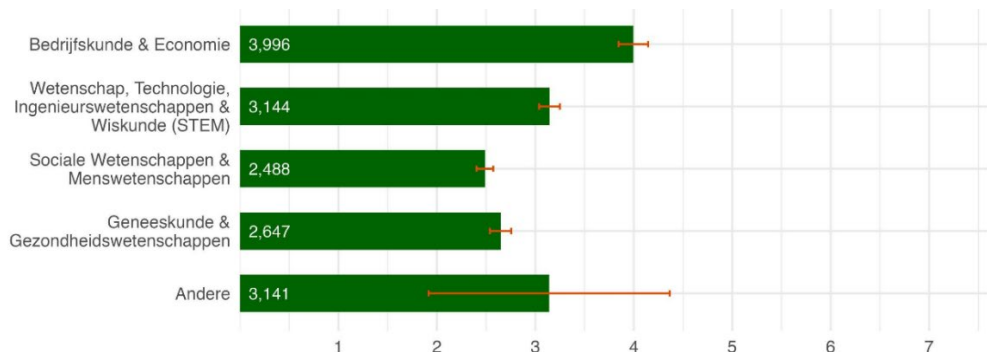
*Figuur 193. Ondernemersintentie (niet-ondernemers)
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 4.*

Mannelijke niet-ondernemers rapporteren hogere niveaus van ondernemersintentie (3,330) dan vrouwelijke niet-ondernemers (2,740).



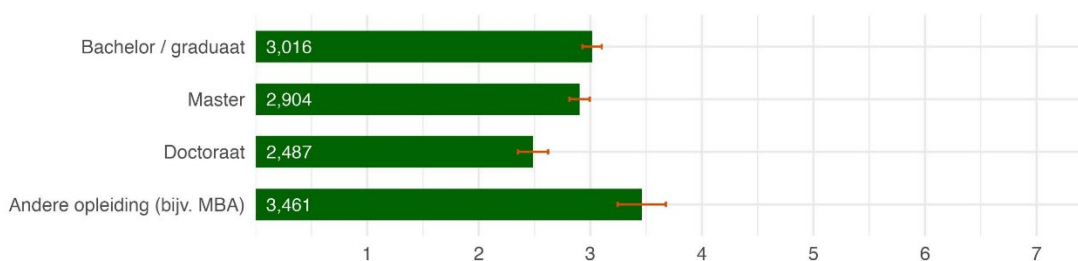
*Figuur 194. Ondernemersintentie (niet-ondernemers), gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 4.*

Er worden ook sterke verschillen in ondernemersintentie waargenomen tussen de verschillende studiedomeinen. Niet-ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie rapporteren een hogere ondernemersintentie dan alle andere studiedomeinen (3,996). Niet-ondernemers uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen hebben het laagste niveau van ondernemersintentie, met een gemiddelde score van 2,488.



*Figuur 195. Ondernemersintentie (niet-ondernemers), gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 4.*

Doctoraatsstudenten die niet-ondernemer zijn, rapporteren het laagste niveau van ondernemersintentie, namelijk 2,487, tegenover 3,016 voor bachelorstudenten en 2,904 voor masterstudenten.



*Figuur 196. Ondernemersintentie (niet-ondernemers), gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 4.*

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

Gewogen	Studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten
Alle	1.002
Geslacht	
Man	364
Vrouw	625
Andere	13
Studiedomein	
Bedrijfskunde & Economie	185
STEM	306
Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen	353
Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen	153
Andere	5
Studieniveau	
Bachelor	374
Master	332
Doctoraat	222
Andere	74

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 1.002 studenten zichzelf als student met een migratieachtergrond of internationale student, waaronder 364 mannelijke studenten, 625 vrouwelijke studenten, en 13 studenten die 'andere' als genderclassificatie selecteerden. 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: 185 volgen een richting in het studiedomein Bedrijfskunde & Economie,

306 volgen een STEM-richting, 353 volgen een richting in het studiedomein Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen, en 153 volgen een studie in het domein Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen. Vijf studenten kozen voor een 'ander' studiedomein. De resultaten met betrekking tot deze laatste categorie worden weergegeven in de cijfers, maar worden niet besproken in het rapport.

Wat studieniveaus betreft, volgen 374 studenten bacheloropleidingen, 332 studenten masteropleidingen en 222 studenten doctoraatsstudies. Tot slot volgen 74 personen alternatieve studieprogramma's, zoals MBA- of schakelprogramma's. 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 wij de lezers naar Tabel 1 en Tabel 5.

7.1. Ondernemersstatus

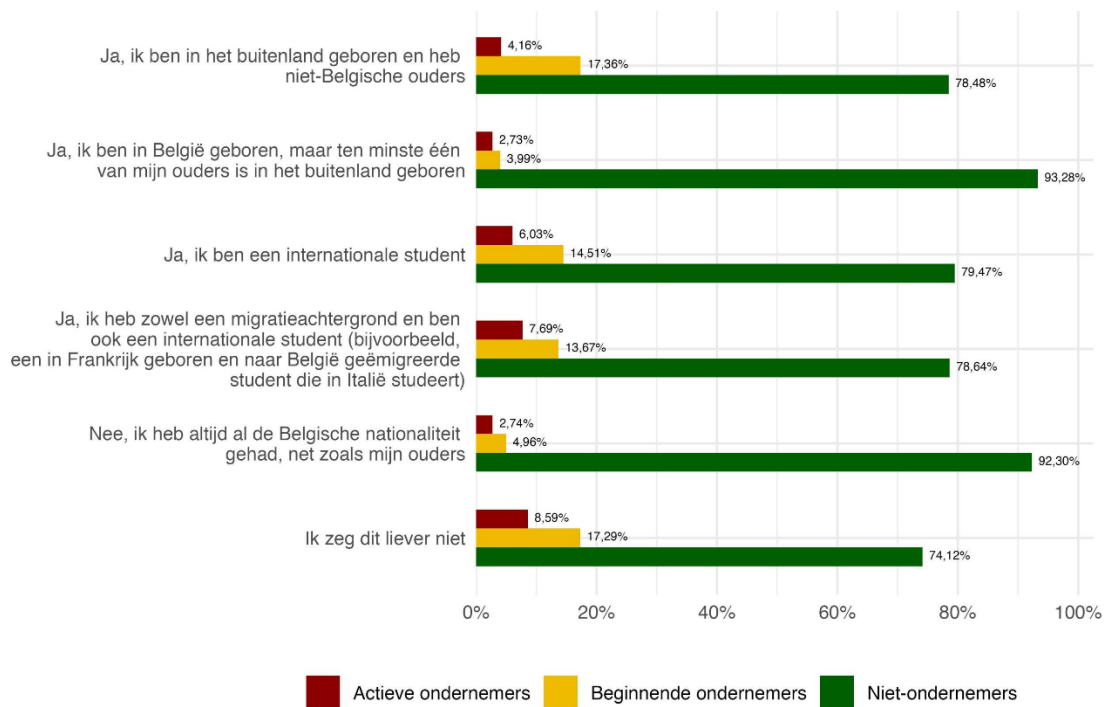
In de ondernemerschapsliteratuur wordt het verband tussen migratiestatus en ondernemersengagement uitgebreid bestudeerd: wetenschappers stellen dat personen met een migratiestatus vaak sterkere intenties hebben om een onderneming op te richten (Anderson & Platzer, 2006; Pekkala & Kerr, 2016).

De ondernemersstatus onder studenten varieert naargelang hun internationale en/of migratieachtergrond. Van de studenten met een migratieachtergrond in de eerste generatie is 4,16% actieve ondernemer terwijl 17,36% beginnende ondernemer is.

Van studenten met een migratieachtergrond in de tweede generatie is 2,73% actieve ondernemer en 3,99% beginnende ondernemer.

Van de internationale studenten is 6,03% actieve ondernemer en 14,51% beginnende ondernemer.

Ook studenten van Belgische herkomst zijn actief in ondernemerschap, met 2,74% actieve en 4,96% beginnende ondernemers.



Figuur 197. Ondernemersstatus (studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten)

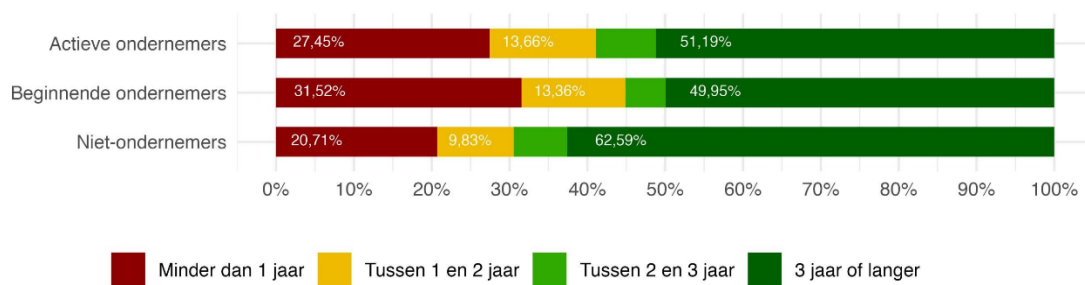
7.2. Tijd doorgebracht in het gastland (België)

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 (51,19%) al drie jaar of langer in België. In totaal woont 13,66% tussen één en twee jaar, en 27,45% minder dan één jaar in België.

Van de beginnende ondernemers met een migratie- of internationale achtergrond woont 49,95% al drie jaar of langer in België, 13,36% tussen één en twee jaar en 31,52% minder dan één jaar.

Bij de niet-ondernemers is de verdeling als volgt: 62,59% van de niet-ondernemers met een migratie- of internationale achtergrond woont al drie jaar of langer in België. In totaal verblijft 9,83% tussen één en twee jaar in België, en is 20,71% minder dan één jaar in België.



Figuur 198. Verblijfsduur (studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten), gegroepeerd per ondernemersstatus

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 5.

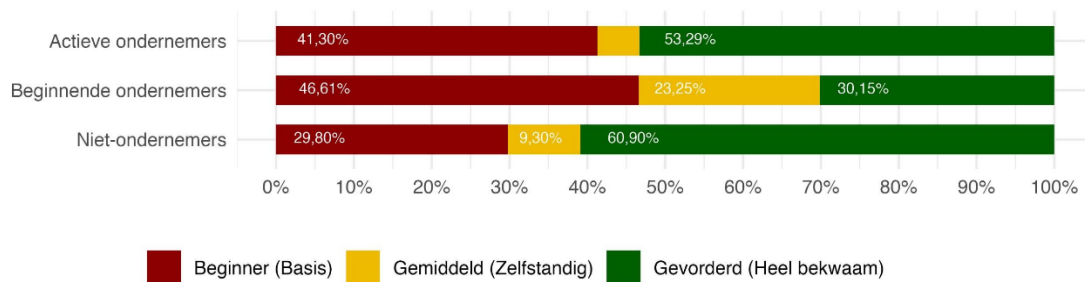
7.3. Beheersing van de lokale taal

De gegevens van de studenten met een migratie- of internationale achtergrond tonen aan dat niet-ondernemers de hoogste taalvaardigheid hebben: 60,90% onder hen heeft een gevorderd taalniveau. Onder de studenten met een migratie- of internationale achtergrond hebben de actieve ondernemers

een hogere taalvaardigheid dan beginnende ondernemers: onder de actieve ondernemers heeft 53,29% een gevorderd niveau ten opzichte van 30,15% onder de beginnende ondernemers.

Beide groepen hebben een hoog maar min of meer vergelijkbaar percentage aan studenten met een basisniveau qua taalvaardigheid (actieve ondernemers: 41,30%; beginnende ondernemers: 46,61%).

Beginnende ondernemers rapporteren frequenter een gemiddeld taalniveau (23,25%) dan actieve ondernemers (5,41%) en niet-ondernemers (9,30%).



*Figuur 199. Taalvaardigheid (studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten), gegroepeerd per ondernemersstatus
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 5.*

Hoofdstuk 8. Potentiële opvolgers

Gewogen		Potentiële opvolger
Alle		1.149
Geslacht		-
	Man	376
	Vrouw	758
	Andere	15
Studiedomein		-
	Bedrijfskunde & Economie	207
	STEM	298
	Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen	372
	Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen	269
	Andere	3
Studieniveau		-
	Bachelor	480
	Master	450
	Doctoraat	130
	Andere	89

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. Bovendien hebben ze minstens één ouder die zelfstandig ondernemer is of een meerderheidsaandeel heeft in een onderneming.

In de GUESSS 2023 enquête zijn in totaal 1.149 universiteitsstudenten geclassificeerd als potentiële opvolgers, waaronder 376 mannelijke en 758 vrouwelijke deelnemers, met nog eens 15 studenten die een classificatie ‘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.

Qua studiedomeinen is de verdeling onder deze ondernemers als volgt: 207 studenten in de domeinen Bedrijfskunde & Economie, 298 in STEM-richtingen, 372 in Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen, en 269 in Geneeskunde en Gezondheidswetenschappen. Drie studenten kozen voor een ‘ander’ studiedomein. De resultaten met betrekking tot deze laatste categorie worden weergegeven in de figuren, maar worden niet besproken in het rapport.

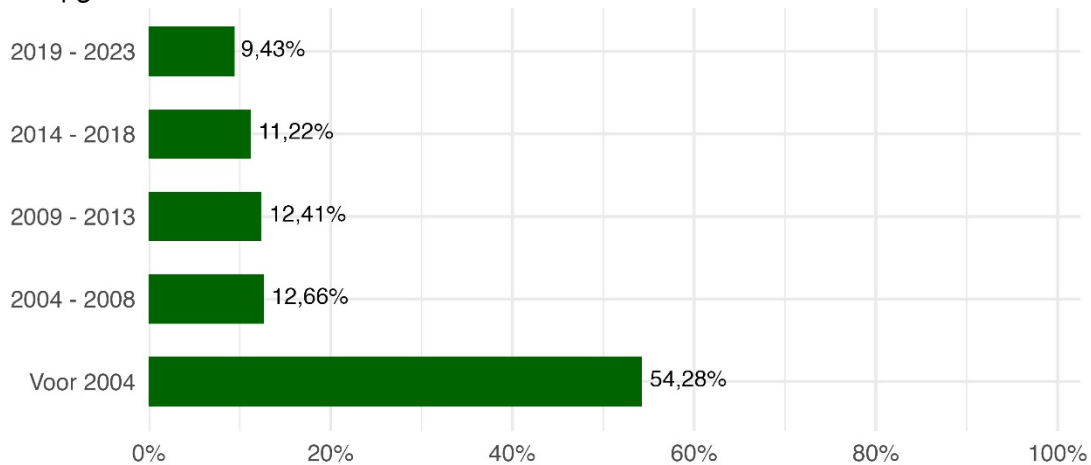
Wat de studieniveaus betreft, volgen 480 potentiële opvolgers bacheloropleidingen, 450 masteropleidingen en 130 doctoraatsstudies. Tot slot volgen 89 personen alternatieve studieprogramma's, zoals MBA- of schakelprogramma's. De resultaten met betrekking tot deze laatste categorie worden weergegeven in de figuren, maar worden niet besproken in het rapport.

Voor informatie over de steekproefgrootte verwijzen wij de lezers naar Tabel 6.

8.1. Onderneming van de ouders

8.1.1. Oprichtingsjaar

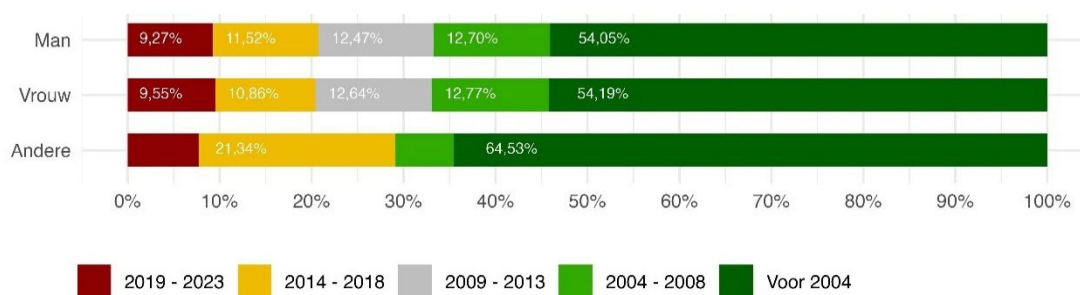
Een meerderheid van de potentiële opvolgers geeft aan dat de onderneming van hun ouders⁸ vóór 2008 werd opgericht (54,28%).



Figuur 200. Jaar waarin de onderneming van de ouders van de opvolgers werd opgericht (potentiële opvolgers)

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.

Er zijn geen opmerkelijke verschillen tussen de antwoorden van respectievelijk mannelijke en vrouwelijke potentiële opvolgers.

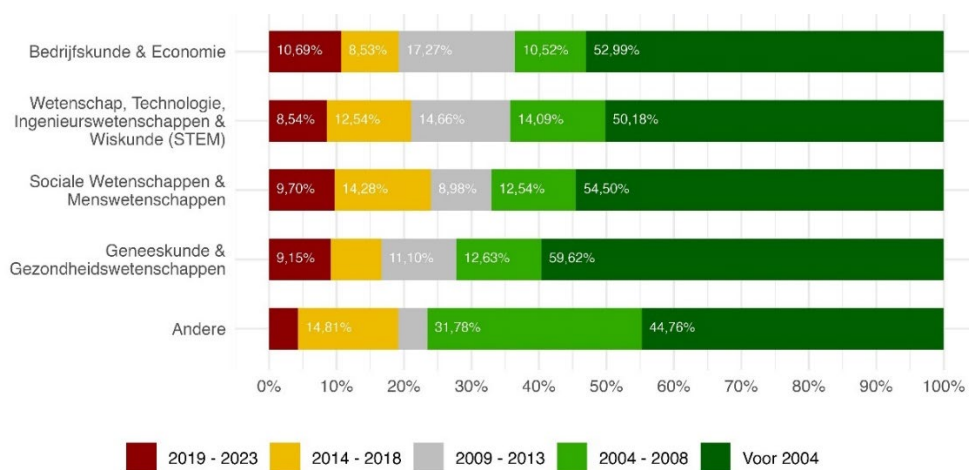


Figuur 201. Jaar waarin de onderneming van de ouders werd opgericht (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.

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

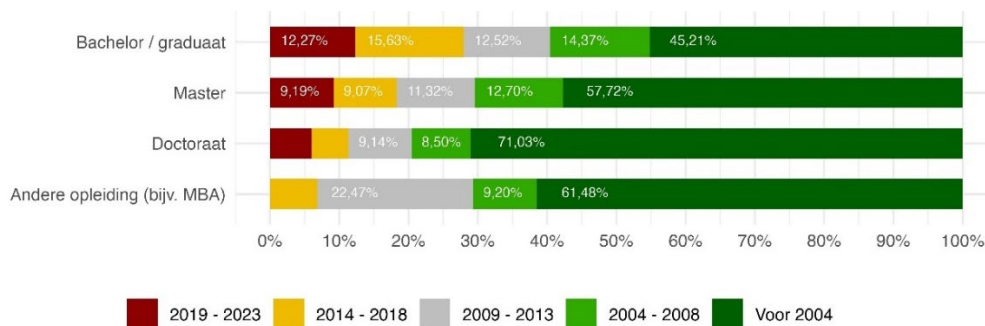
De antwoorden die de potentiële opvolgers geven, gegroepeerd per studiedomein zijn vrij vergelijkbaar voor potentiële opvolgers uit STEM-richtingen en voor potentiële opvolgers uit Bedrijfskunde & Economie. Opvolgers uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen geven minder vaak dan hun collega's uit andere studiedomeinen aan dat de onderneming van hun ouders tussen 2009 en 2013 werd opgericht (8,98%, ten opzichte van 17,27%, 14,66% en 11,10% voor respectievelijk Bedrijfskunde & Economie, STEM en Geneeskunde en Gezondheidswetenschappen). Potentiële opvolgers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen geven vaker dan opvolgers uit andere studiedomeinen aan dat de onderneming van hun ouders vóór 2004 werd opgericht (59,62%, ten opzichte van 52,99%, 50,18% en 54,50% voor respectievelijk Bedrijfskunde & Economie, STEM en Sociale Wetenschappen en Menswetenschappen).



Figuur 202. Jaar waarin de onderneming van de ouders werd opgericht (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.

Doctoraatsstudenten die potentiële opvolger zijn, geven vaker (71,03%) aan dat de onderneming van hun ouders vóór 2004 werd opgericht, in vergelijking met master- (57,72%) en bachelorstudenten (45,21%).

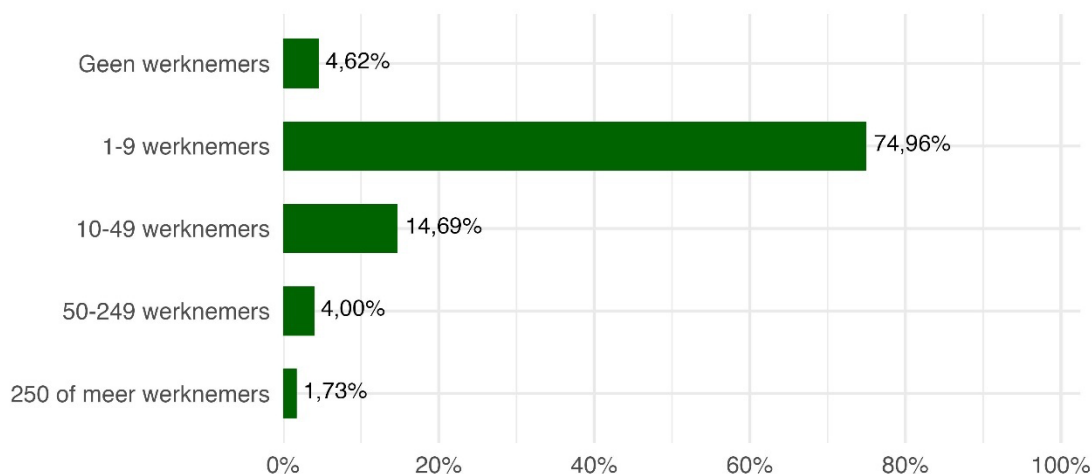


Figuur 203. Jaar waarin de onderneming van de ouders werd opgericht (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studieniveau

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.

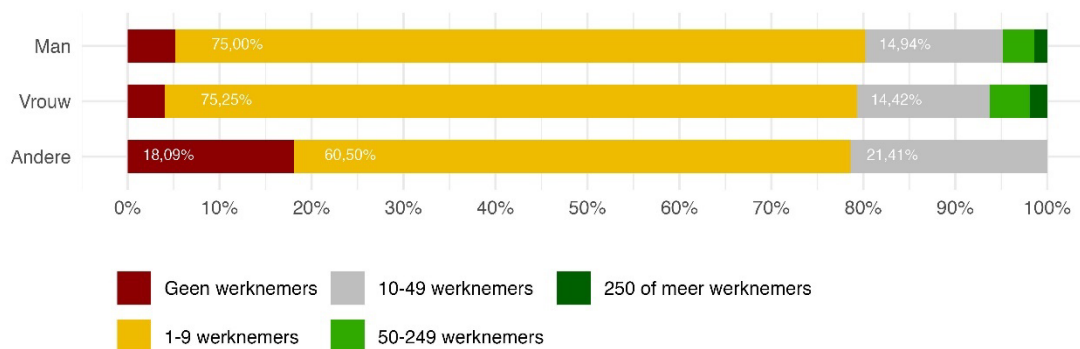
8.1.2. Aantal werknemers

Ongeveer driekwart (74,96%) van de potentiële opvolgers geeft aan dat de onderneming van hun ouders tussen 1 en 9 werknemers telt. Nog eens 14,69% van de potentiële opvolgers geeft aan dat de onderneming van hun ouders tussen 10 en 49 werknemers heeft.



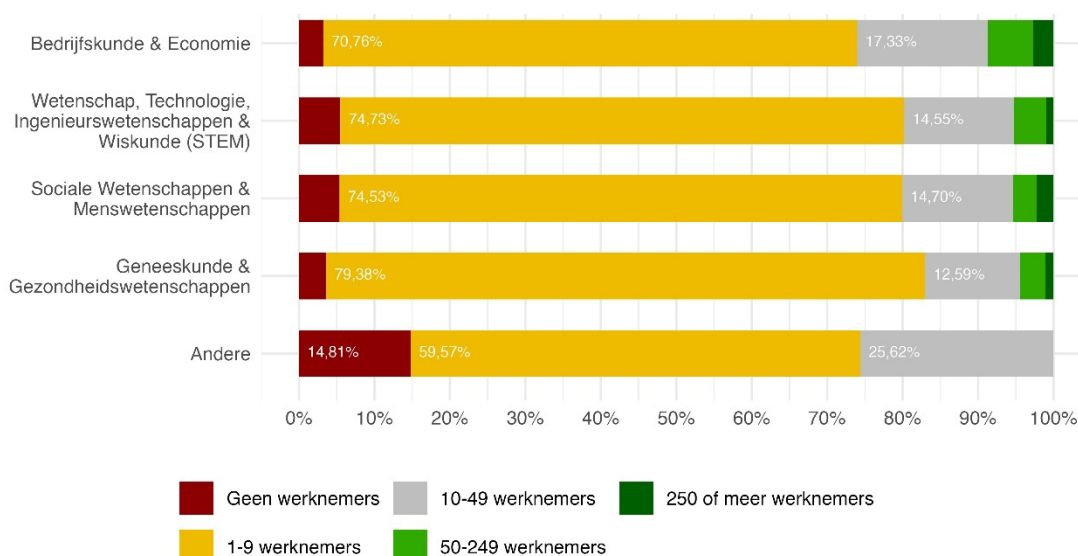
*Figuur 204. Aantal werknemers in de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers)
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.*

Er zijn slechts kleine verschillen tussen de antwoorden van respectievelijk mannelijke en vrouwelijke potentiële opvolgers.



*Figuur 205. Aantal werknemers in de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per
geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.*

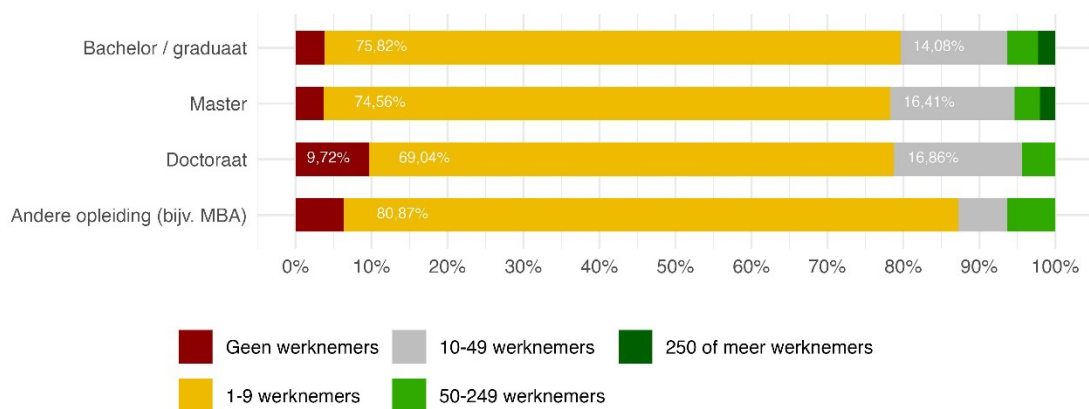
Er zijn kleine verschillen tussen de antwoorden van de potentiële opvolgers op basis van hun studiedomein. De ondernemingen van de ouders van potentiële opvolgers Bedrijfskunde & Economie hebben iets frequenter 10 tot 49 werknemers (17,33%), ten opzichte van de ouders van potentiële opvolgers in de andere studiedomeinen. Het overgrote deel van de ondernemingen van de potentiële opvolgers in alle studiedomeinen zijn micro-ondernemingen (< 10 werknemers). Zo geeft 73,96% van de potentiële opvolgers uit Bedrijfskunde & Economie, 80,19% van de potentiële opvolgers uit STEM, 79,91% van de potentiële opvolgers uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen, en 82,97% van de potentiële opvolgers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen aan dat de onderneming van hun ouders geen of 1 tot 9 werknemers heeft.



Figuur 206. Aantal werknemers in de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.

Qua studieniveau zijn er geen grote verschillen tussen potentiële opvolgers bachelor en master, maar geeft 9,72% van de potentiële opvolgers die een doctoraatsopleiding volgen aan dat de onderneming van hun ouders geen werknemers heeft. Dit is hoger dan de gerapporteerde werknemersaantallen van potentiële opvolgers die een bachelor- (3,78%) en een masteropleiding (3,67%) volgen.

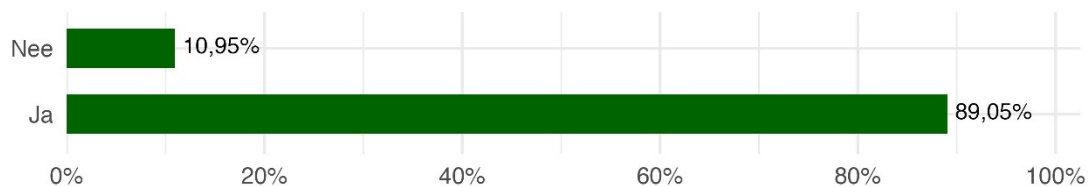


Figuur 207. Aantal werknemers in de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studieniveau

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.

8.1.3. Ouders die de onderneming operationeel leiden

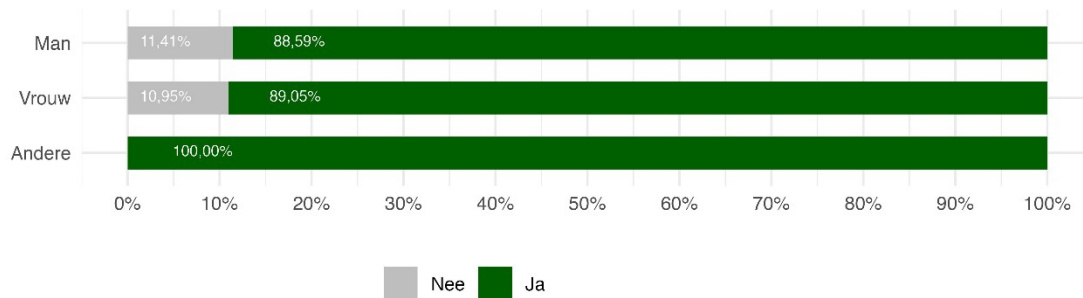
Een totaal van 89,05% van de potentiële opvolgers geeft aan dat hun ouders hun onderneming operationeel leiden.



Figuur 208. Ouders leiden de onderneming operationeel (potentiële opvolgers)

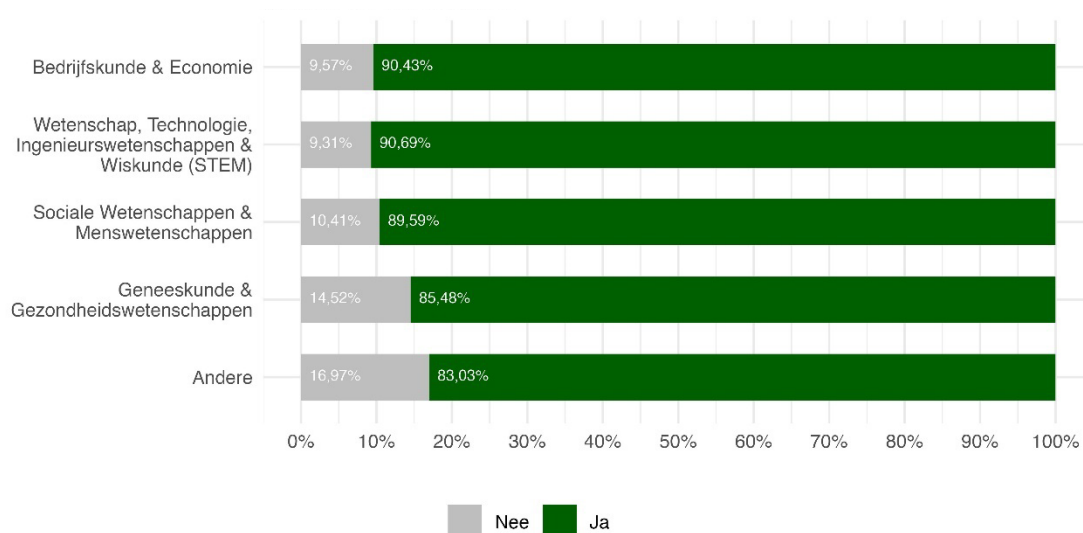
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.

Er zijn geen opmerkelijke verschillen tussen de antwoorden van respectievelijk mannelijke en vrouwelijke potentiële opvolgers, respectievelijk 88,59% en 89,05% geeft aan dat hun ouders de onderneming operationeel leiden.



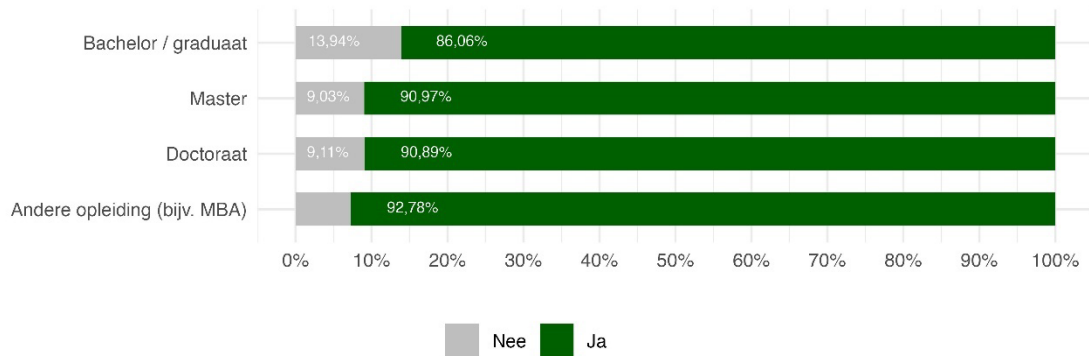
*Figuur 209. Ouders leiden de onderneming operationeel (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.*

Het is interessant om op te merken dat potentiële opvolgers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen iets minder vaak melden dat hun ouders hun onderneming operationeel leiden (85,48%) dan opvolgers in de andere studiedomeinen (90,43%, 90,69%, en 89,59% voor respectievelijk Bedrijfskunde & Economie, STEM, en Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen).



*Figuur 210. Ouders leiden de onderneming operationeel (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.*

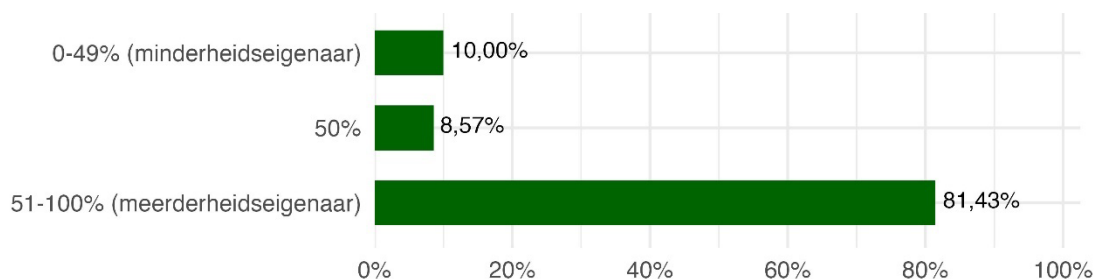
Potentiële opvolgers die bachelorstudent zijn, geven iets minder vaak (86,06%) aan dat hun ouders hun onderneming operationeel leiden dan masterstudenten (90,97%) en doctoraatsstudenten (90,89%).



Figuur 211. Ouders leiden de onderneming operationeel (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.

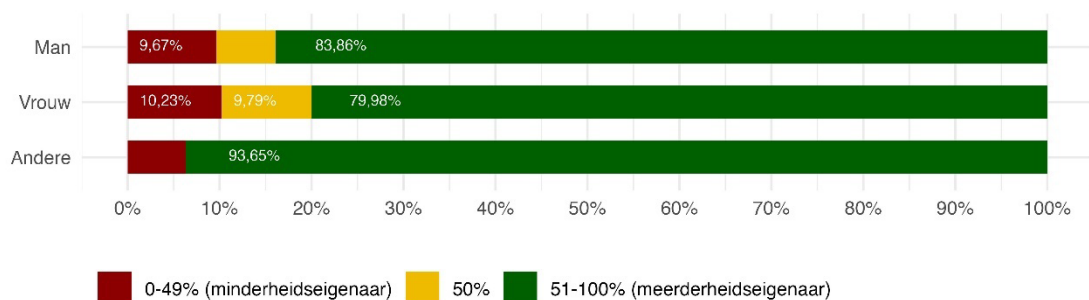
8.1.4. Eigenaarsaandeel ouders

Een totaal van 81,43% van de potentiële opvolgers geeft aan dat hun ouders de meerderheidseigenaars van hun onderneming zijn.



Figuur 212. Eigenaarsaandeel van de ouders in de onderneming (potentiële opvolgers)
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.

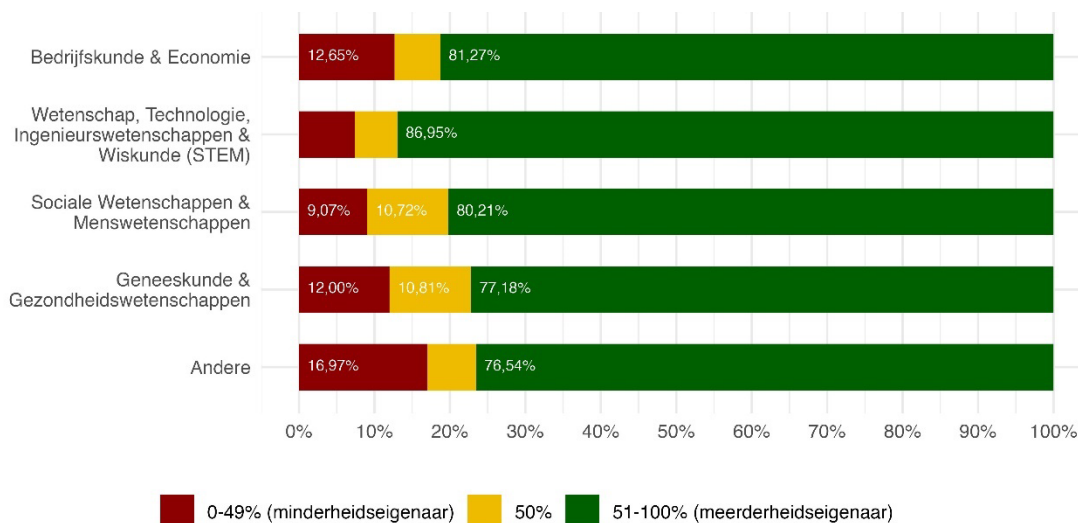
Vrouwelijke potentiële opvolgers geven iets minder vaak (79,98%) dan mannelijke potentiële opvolgers (83,86%) aan dat hun ouders meerderheidseigenaar zijn in hun onderneming. Vrouwelijke potentiële opvolgers geven dan weer iets vaker (9,79%) dan mannelijke potentiële opvolgers (6,46%) aan dat hun ouders een gelijkwaardig aandeel hebben in hun onderneming.



Figuur 213. Eigenaarsaandeel van de ouders in de onderneming (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.

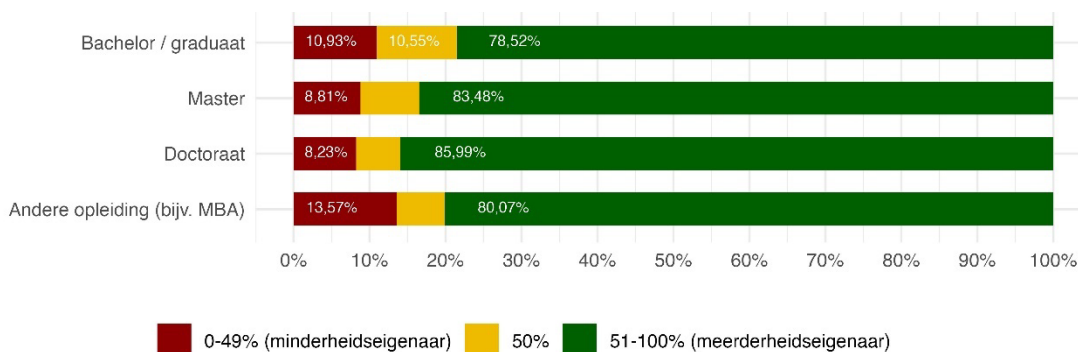
Potentiële opvolgers uit STEM (86,95%) geven vaker aan dat hun ouders de meerderheidseigenaar zijn van hun onderneming, in vergelijking met potentiële opvolgers uit Bedrijfskunde & Economie (81,27%), Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (80,21%) en Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (77,18%).



Figuur 214. Eigenaarsaandeel van de ouders in de onderneming (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.

Wat betreft het studieniveau, geeft een lager aandeel potentiële opvolgers die bachelorstudent zijn (78,52%) aan dat hun ouders de meerderheidseigenaar van hun onderneming zijn, vergeleken met potentiële opvolgers die masterstudent (83,48%) of doctoraatsstudent (85,99%) zijn.

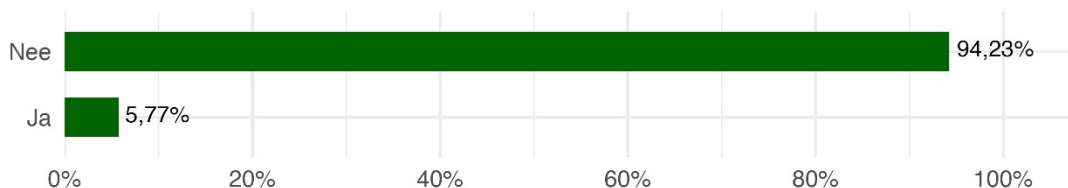


Figuur 215. Eigenaarsaandeel van de ouders in de onderneming (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studieniveau

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.

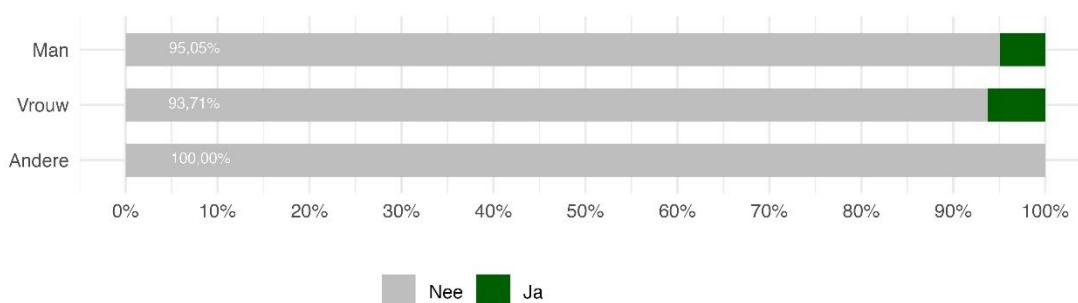
8.1.5. Eigenaarsaandeel studenten

Een totaal van 94,23% van de potentiële opvolgers heeft geen persoonlijk eigenaarsaandeel in de onderneming van hun ouders.



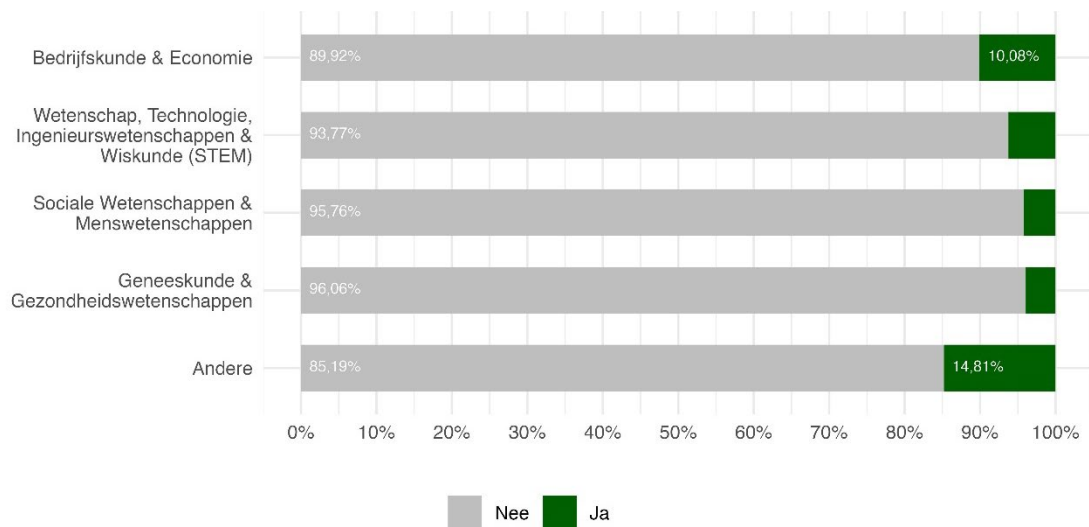
*Figuur 216. Persoonlijk eigenaarsaandeel in de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers)
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.*

Vrouwelijke potentiële opvolgers (6,29%) geven iets vaker dan hun mannelijke tegenhangers (4,95%) aan dat ze een persoonlijk eigenaarsaandeel hebben in de onderneming van hun ouders.



*Figuur 217. Persoonlijk eigenaarsaandeel in de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.*

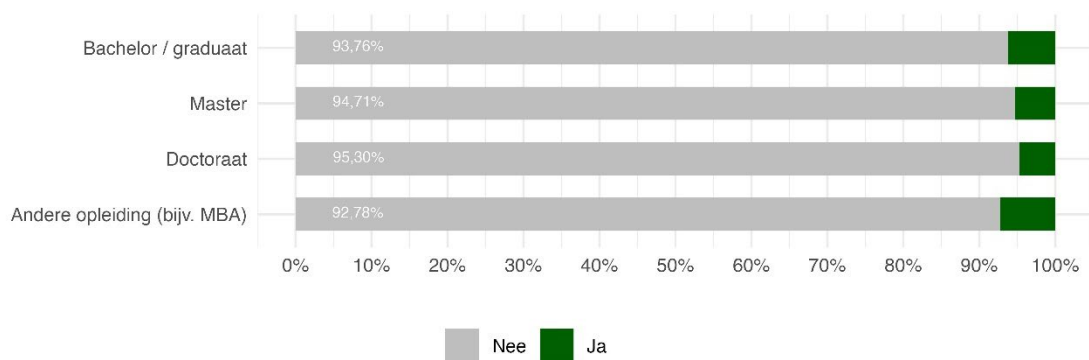
Potentiële opvolgers uit Bedrijfskunde & Economie (10,08%) rapporteren frequenter dat ze een persoonlijk eigenaarsaandeel in de onderneming van hun ouders hebben dan potentiële opvolgers uit STEM (6,23%), Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (4,24%) en Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (3,94%).



Figuur 218. Persoonlijk eigenaarsaandeel in de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.

De verschillen in de antwoorden van de potentiële opvolgers op basis van studieniveau zijn klein, 6,24% van de potentiële opvolgers die een bachelorstudie volgen, 5,29% masterstudenten, en 4,70% doctoraatsstudenten geven aan dat ze een persoonlijk eigenaarsaandeel in de onderneming van hun ouders hebben.

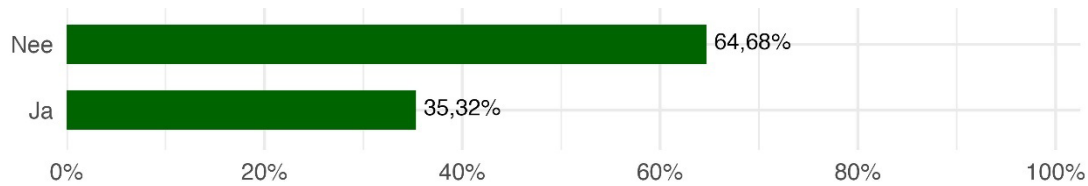


Figuur 219. Persoonlijk eigenaarsaandeel in de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studieniveau

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.

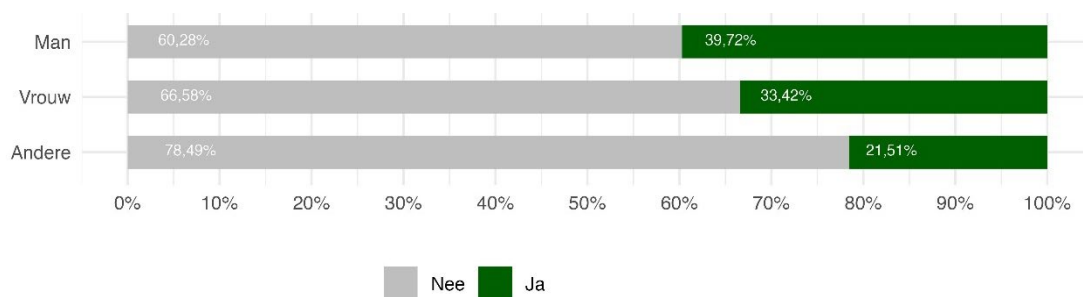
8.1.6. Perceptie van de ouderlijke onderneming als familieonderneming

Een meerderheid van de potentiële opvolgers (64,68%) beschouwt de onderneming van hun ouders niet als een familieonderneming.



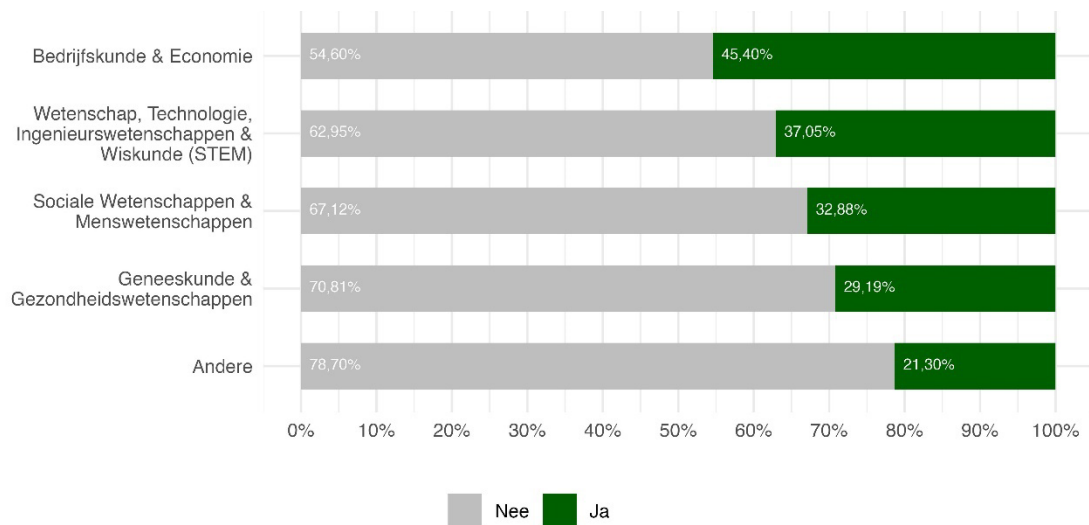
*Figuur 220. Perceptie over de onderneming van de ouders als familieonderneming (potentiële opvolgers)
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.*

Mannelijke potentiële opvolgers (39,72%) geven iets vaker dan vrouwelijke potentiële opvolgers (33,42%) aan dat ze de onderneming van hun ouders als een familieonderneming beschouwen.



*Figuur 221. Perceptie over de onderneming van de ouders als familieonderneming (potentiële opvolgers),
gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.*

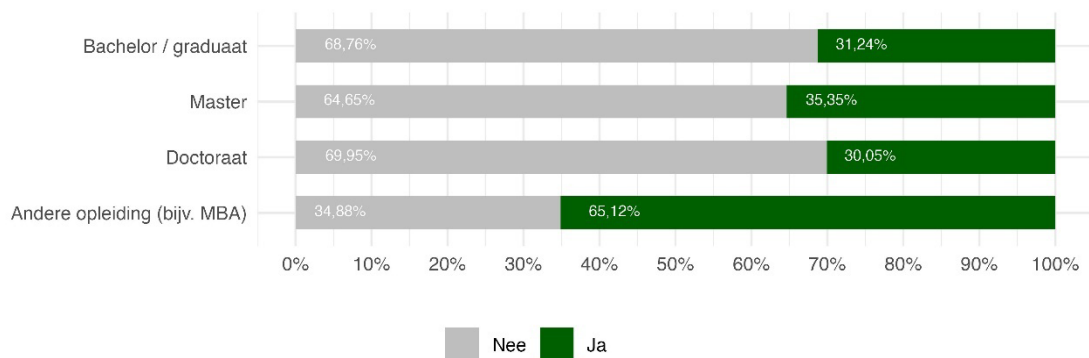
Potentiële opvolgers uit Bedrijfskunde & Economie (45,40%) beschouwen de onderneming van hun ouders vaker als een familieonderneming dan potentiële opvolgers uit de andere studiedomeinen, bij wie de percentages variëren van 29,19% tot 37,05%.



Figuur 222. Perceptie over de onderneming van de ouders als familieonderneming (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.

Potentiële opvolgers met een masterdiploma (35,35%) beschouwen de onderneming van hun ouders frequenter als een familieonderneming dan bachelorstudenten (31,24%) en doctoraatsstudenten (30,05%).

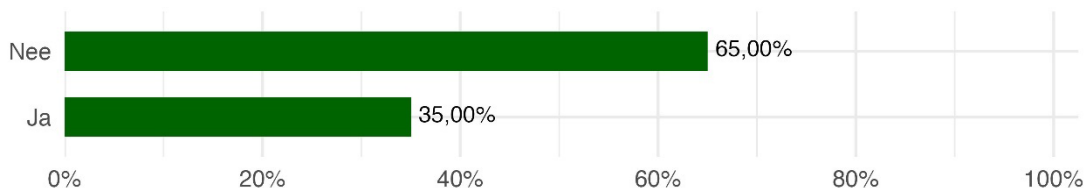


Figuur 223. Perceptie over de onderneming van de ouders als familieonderneming (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studieniveau

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.

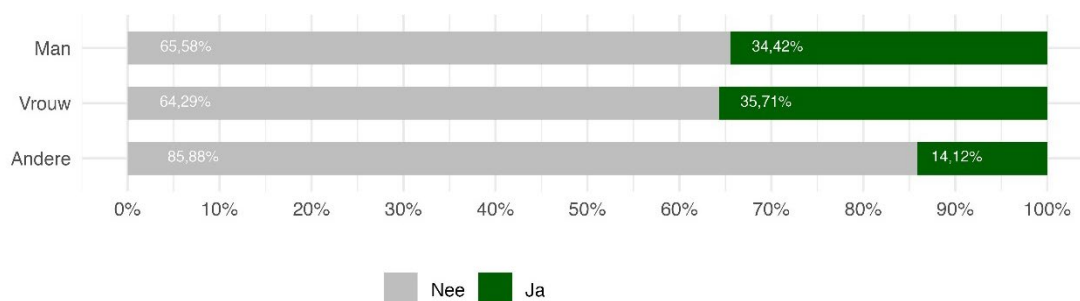
8.1.7. Werken voor de onderneming van de ouders

Ongeveer één derde (35,00%) van de potentiële opvolgers geeft aan voor de onderneming van hun ouders te hebben gewerkt.



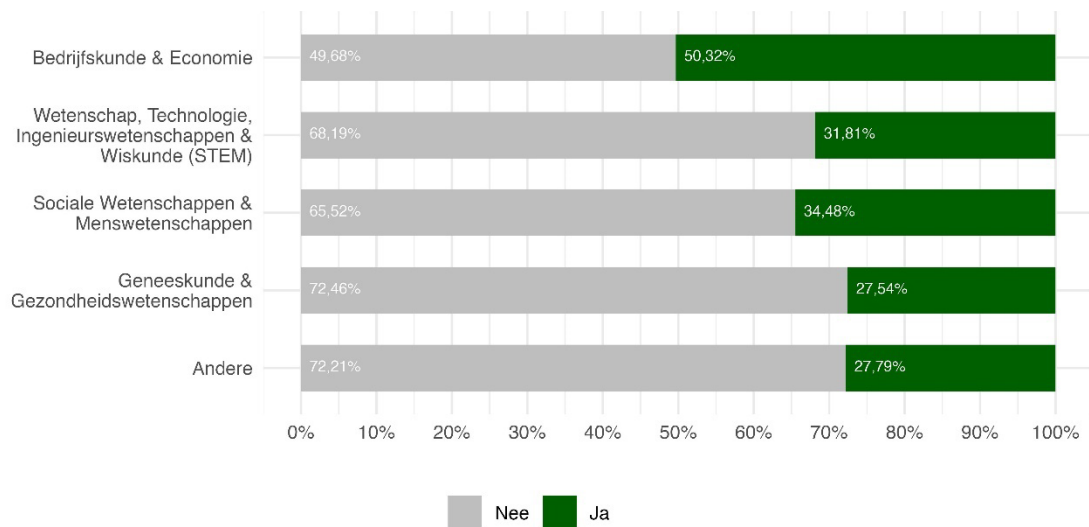
*Figuur 224. Werken voor de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers)
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.*

Vrouwelijke potentiële opvolgers (35,71%) blijken iets vaker dan mannelijke potentiële opvolgers (34,42%) voor de onderneming van hun ouders te hebben gewerkt.



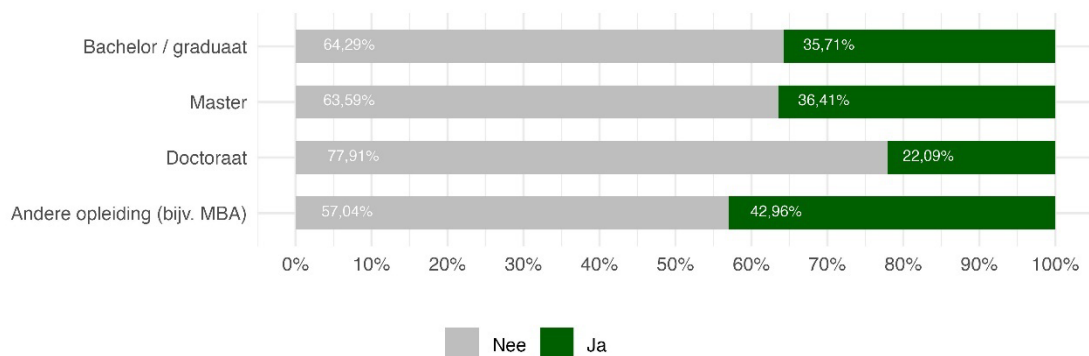
*Figuur 225. Werken voor de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.*

Het is interessant om op te merken dat potentiële opvolgers uit Bedrijfskunde & Economie (50,32%) frequenter aangeven dat ze voor de onderneming van de ouders hebben gewerkt, in vergelijking met potentiële opvolgers uit de andere studiedomeinen, waar percentages variëren van 27,54% tot 34,48%.



*Figuur 226. Werken voor de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.*

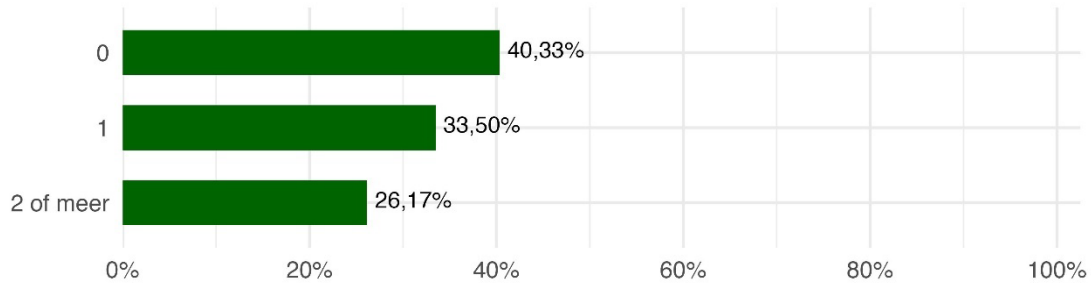
Potentiële opvolgers die een doctoraatsopleiding volgen blijken minder vaak (22,09%) voor de onderneming van hun ouders te werken dan potentiële opvolgers die een bachelorstudie (35,71%) of een masterstudie (36,41%) volgen.



*Figuur 227. Werken voor de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.*

8.1.8. Aantal oudere broers en zussen

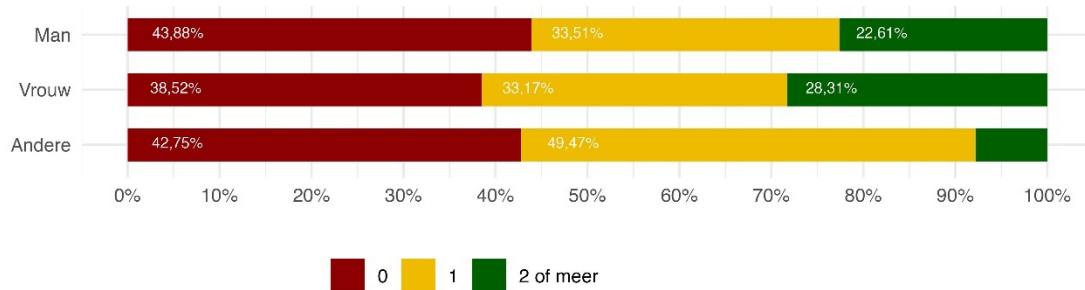
Een relatieve meerderheid van de potentiële opvolgers heeft geen oudere broers of zussen (40,33%). Een totaal van 33,50% heeft één oudere broer of zus en 26,17% geeft aan twee of meer oudere broers of zussen te hebben.



Figuur 228. Aantal oudere broers en zussen (potentiële opvolgers)

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.

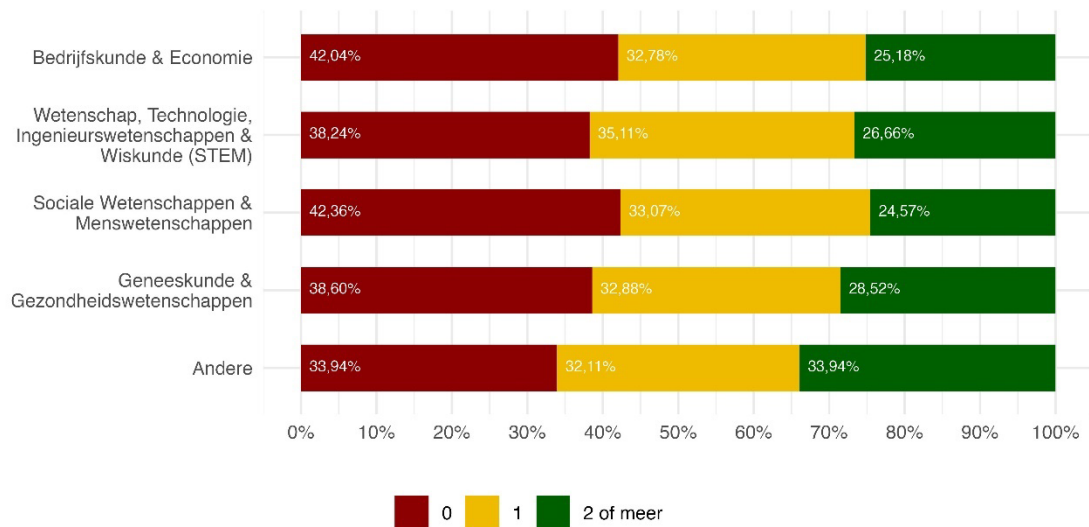
Mannelijke potentiële opvolgers (43,88%) geven vaker dan vrouwelijke potentiële opvolgers (38,52%) aan geen oudere broer of zus te hebben. Ze gaven dan weer minder vaak (22,61%) dan vrouwelijke potentiële opvolgers (28,31%) aan dat ze twee of meer oudere broers of zussen hadden.



Figuur 229. Aantal oudere broers en zussen (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht

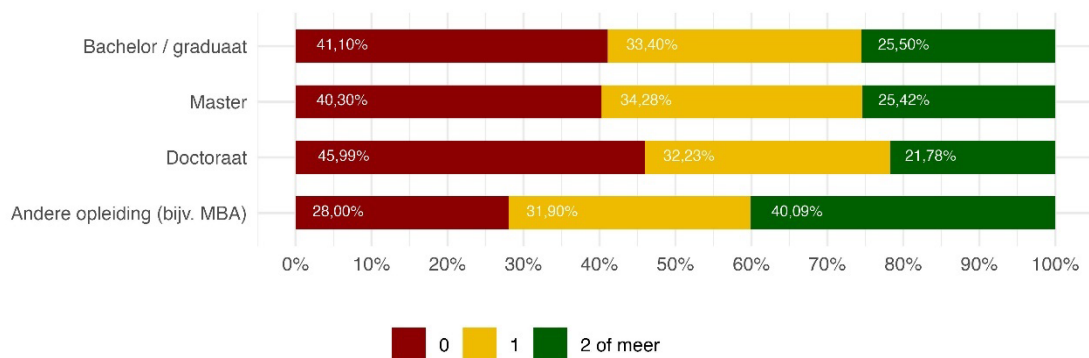
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.

De potentiële opvolgers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (28,52%) geven iets vaker aan dat ze twee of meer oudere broers of zussen hebben dan de potentiële opvolgers uit de andere studiedomeinen, waar percentages variëren tussen 24,57% en 26,66%. Potentiële opvolgers uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (42,36%) en Bedrijfskunde & Economie (42,04%) geven dan weer iets frequenter dan potentiële opvolgers uit STEM (38,24%) en Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (38,60%) aan dat ze geen broers of zussen hebben.



*Figuur 230. Aantal oudere broers en zussen (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.*

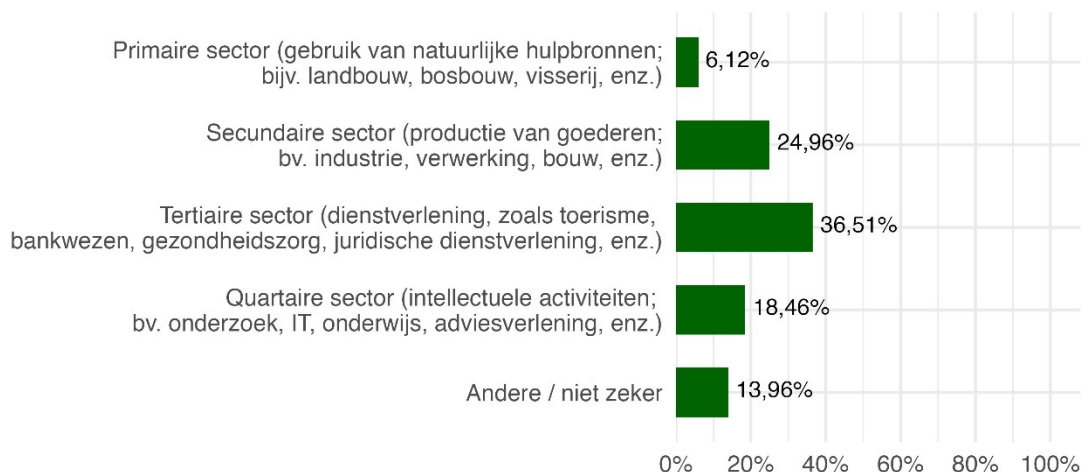
Potentiële opvolgers die doctoraatsstudent zijn, blijken vaker geen oudere broer of zus te hebben (45,99%) dan potentiële opvolgers die bachelorstudies (41,10%) en masterstudies (40,30%) volgen. Daartegenover staat dat ze minder frequent aangeven dat ze twee of meer (21,78%) broers of zussen hebben dan bachelor- (25,50%) en masterstudenten (25,42%).



*Figuur 231. Aantal oudere broers en zussen (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.*

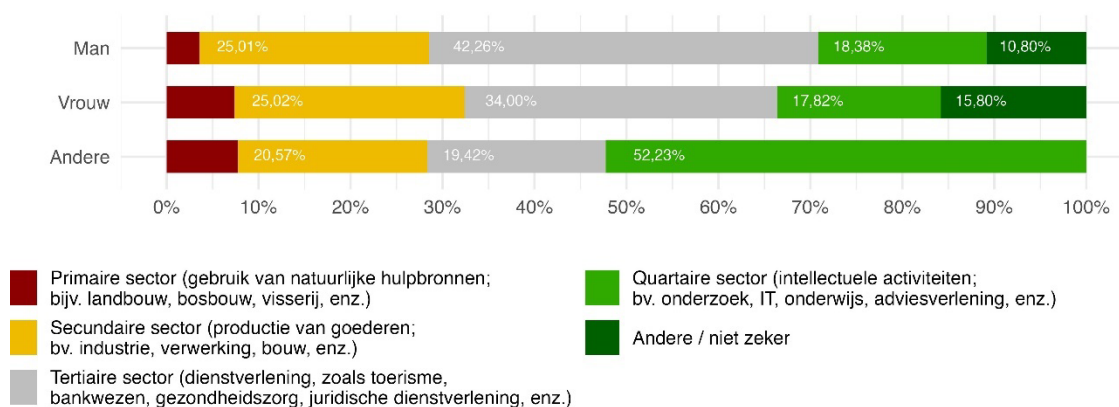
8.1.9. Sector waarin de onderneming van de ouders actief is

De bedrijven van de ouders van de potentiële opvolgers zijn voornamelijk actief in de tertiaire sector (36,51%), de secundaire sector (24,96%) en de quataire sector (18,46%).



Figuur 232. Economische sector waarin de onderneming van de ouders actief is (potentiële opvolgers)
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.

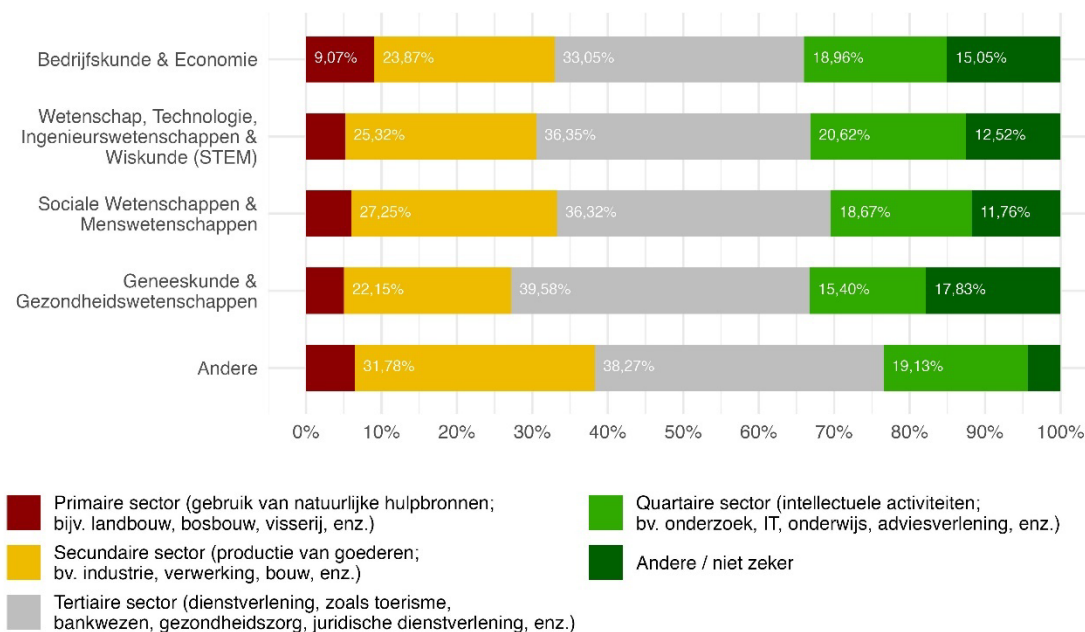
Mannelijke potentiële opvolgers (42,26%) geven vaker dan vrouwelijke potentiële opvolgers (34,00%) aan dat de onderneming van hun ouders actief is in de tertiaire sector.



Figuur 233. Economische sector waarin de onderneming van de ouders actief is (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.

Potentiële opvolgers uit Bedrijfskunde & Economie (9,07%) geven iets vaker dan potentiële opvolgers uit de andere studiedomeinen - waar percentages variëren van 5,04% tot 6,00% -, aan dat de onderneming van hun ouders actief is in de primaire sector. Daarnaast geven potentiële opvolgers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen iets minder frequent (15,40%) aan dat de

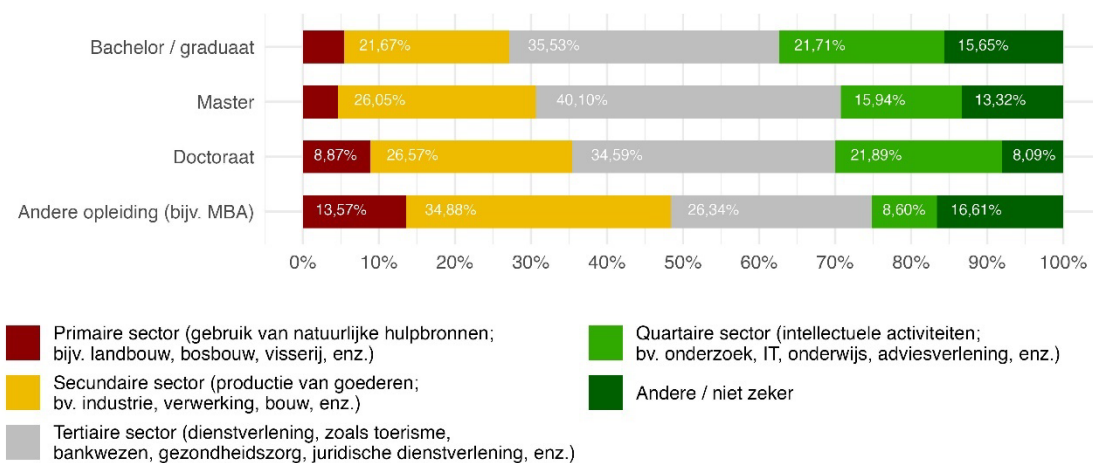
onderneming van hun ouders actief is in de quataire sector; percentages van de antwoorden van de potentiële opvolgers van de andere studiedomeinen variëren van 18,67% tot 20,62%.



Figuur 234. Economische sector waarin de onderneming van de ouders actief is (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.

Potentiële opvolgers die een masterstudie volgen, geven minder vaak (15,94%) dan potentiële opvolgers die een bachelorstudie (21,71%) of doctoraatsopleiding (21,89%) volgen aan dat de onderneming van hun ouders actief is in de quataire sector. Omgekeerd geven potentiële opvolgers die een masteropleiding volgen frequenter (40,10%) dan potentiële opvolgers die een bachelorstudie (35,53%) of doctoraatsopleiding (34,59%) volgen aan dat de onderneming van hun ouders actief is in de tertiaire sector.

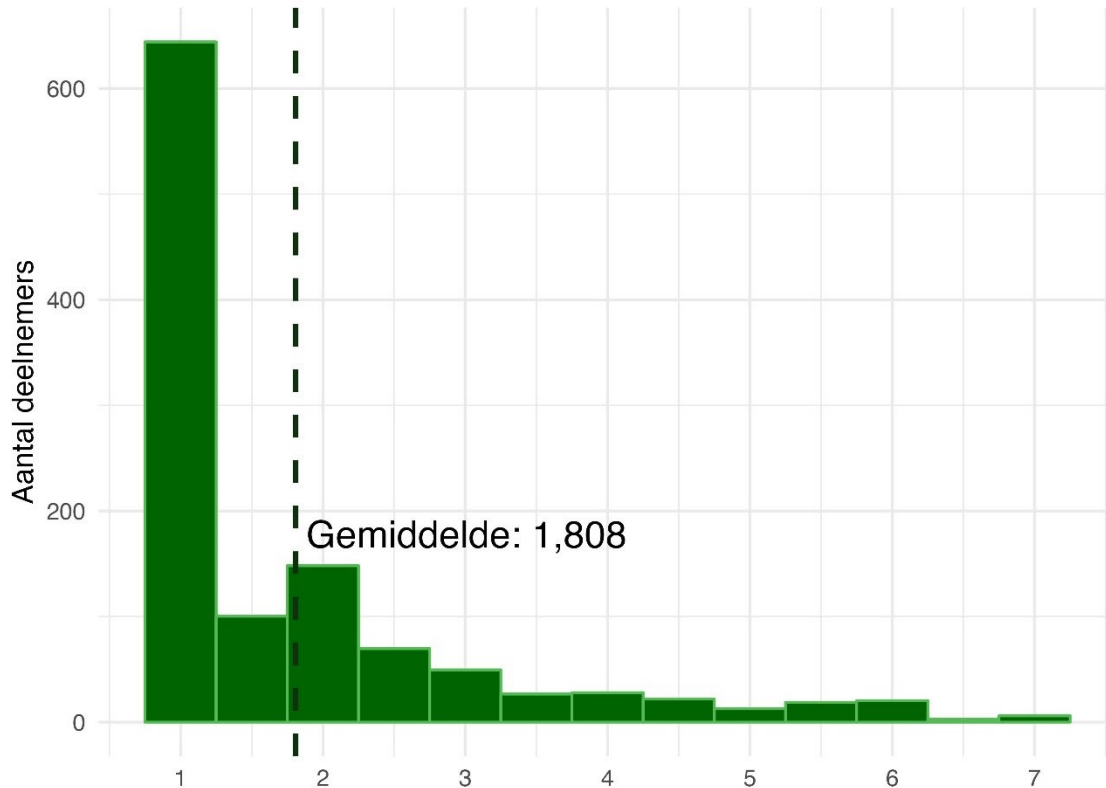


Figuur 235. Economische sector waarin de onderneming van de ouders actief is (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.

8.2. Opvolgingsintentie

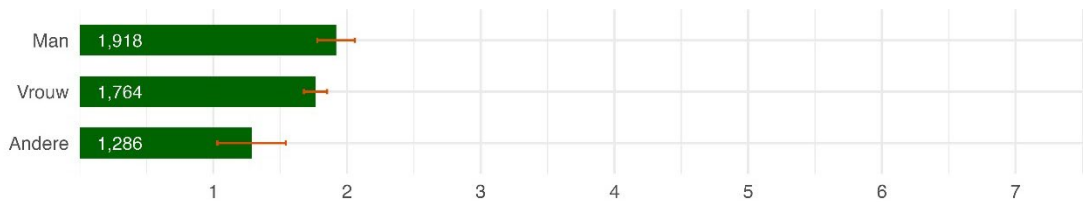
Potentiële opvolgers werden gevraagd om aan te geven in welke mate ze het eens waren met zes stellingen die verband hielden met hun opvolgingsintentie (bv. 'Ik ben bereid om alles te doen om de onderneming van mijn ouders over te nemen'). Hiervoor werd gebruik gemaakt van een zevenpunts-Likertschaal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

De opvolgingsintentie van de potentiële opvolgers is relatief laag, met een gemiddelde score van 1,808.



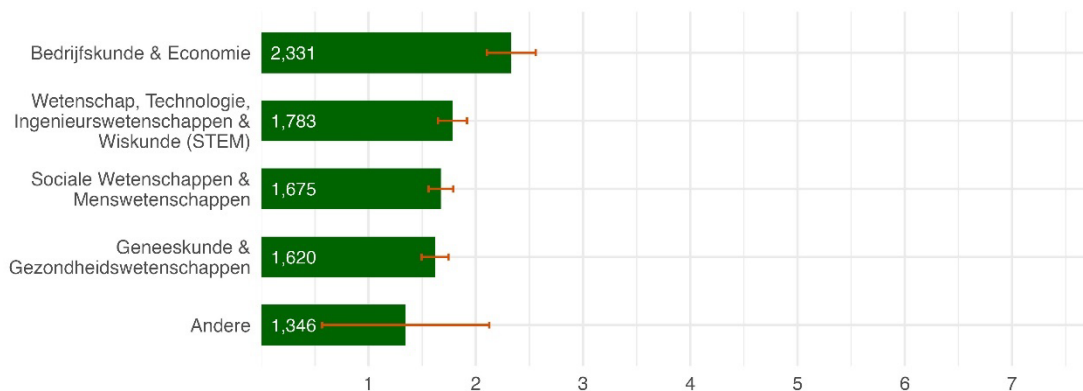
*Figuur 236. Opvolgingsintentie (potentiële opvolgers)
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.*

De mannelijke potentiële opvolgers hebben een iets hogere opvolgingsintentie (1,918) dan de vrouwelijke potentiële opvolgers (1,764).



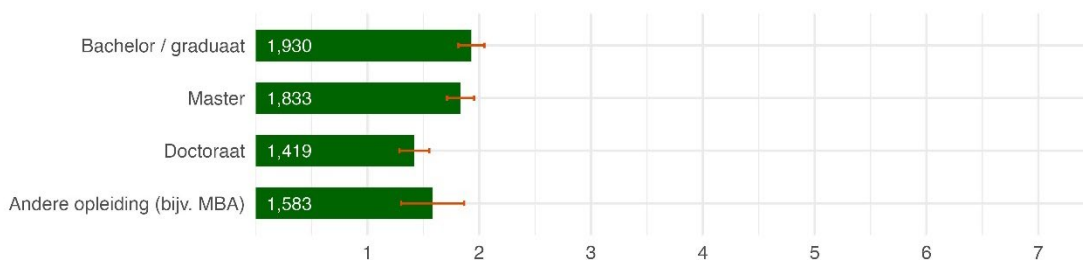
Figuur 237. Opvolgingsintentie (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.

Potentiële opvolgers uit Bedrijfskunde & Economie rapporteren een hogere (2,331) opvolgingsintentie dan alle andere groepen. Potentiële opvolgers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen hebben de laagste opvolgingsintentie, met een gemiddelde score van 1,620.



Figuur 238. Opvolgingsintentie (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.

Potentiële opvolgers die een doctoraatsopleiding volgen melden lagere opvolgingsintenties (1,419) dan bachelorstudenten (1,930) en masterstudenten (1,833).

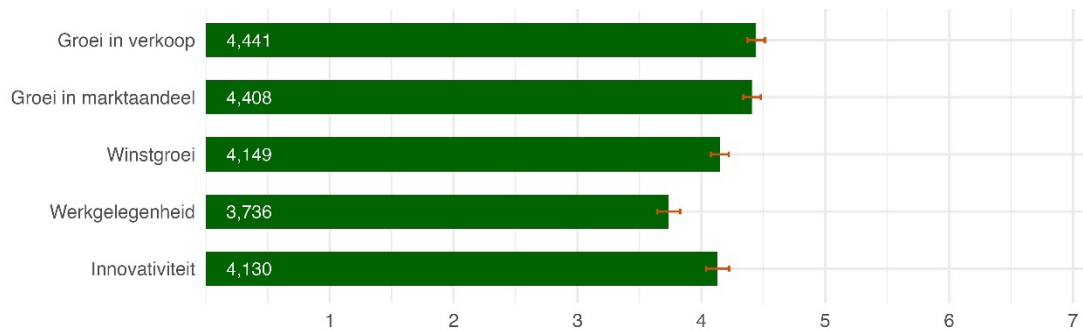


Figuur 239. Opvolgingsintentie (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.

8.3. Prestaties van de onderneming van de ouders

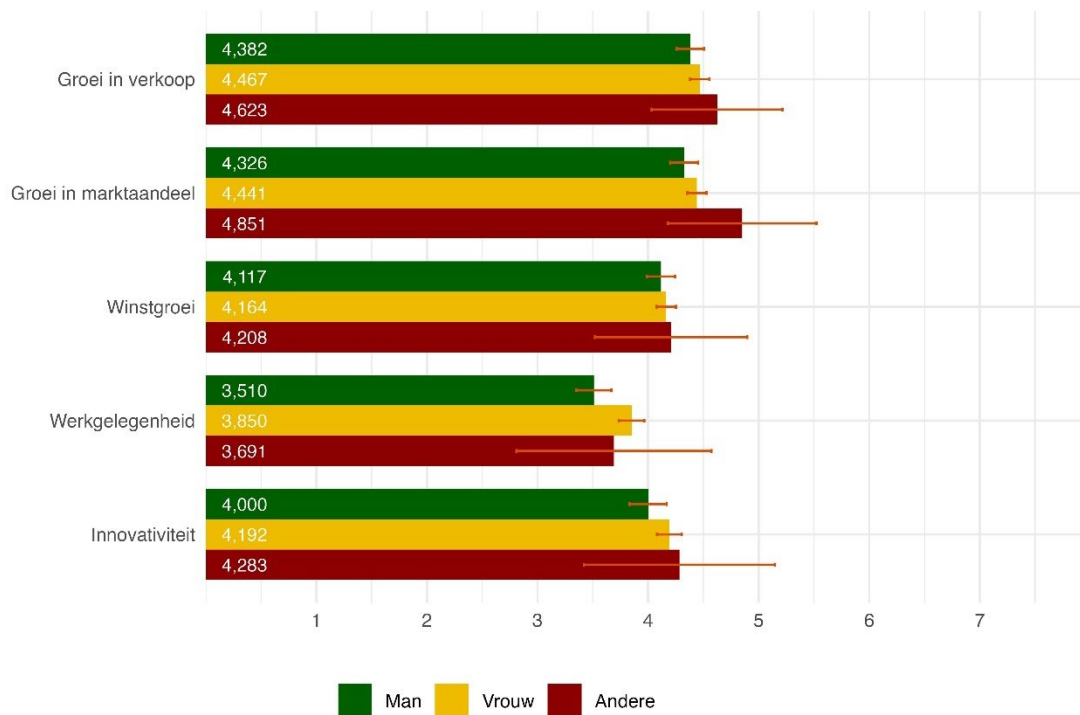
Aan de potentiële opvolgers werd ook gevraagd om de prestaties van de ondernemingen van hun ouders te beoordelen. Hiervoor werd hen gevraagd om de prestaties van de onderneming van hun ouders te vergelijken met de prestaties van hun belangrijkste concurrenten en dit over de afgelopen drie jaar. De ondernemingsprestaties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

Met gemiddelde itemscores, die variëren van 3,736 tot 4,441, suggereren de antwoorden dat de potentiële opvolgers de prestaties van de onderneming van hun ouders over het algemeen niet als substantieel slechter of substantieel beter ervaren dan die van hun concurrenten. Er zijn echter opmerkelijke verschillen tussen de verschillende gemeten prestatie-indicatoren. Gemiddeld vinden de potentiële opvolgers dat de onderneming van hun ouders het iets beter doet dan die van hun concurrenten op het gebied van groei in verkoop (4,441) en groei in marktaandeel (4,408), en iets beter op het gebied van winstgroei (4,149) en innovativiteit (4,130). Alleen op het gebied van werkgelegenheid vinden de potentiële opvolgers dat de onderneming van hun ouders het iets slechter doet dan hun concurrenten (3,736).



*Figuur 240. Perceptie over de prestaties van de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers)
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.*

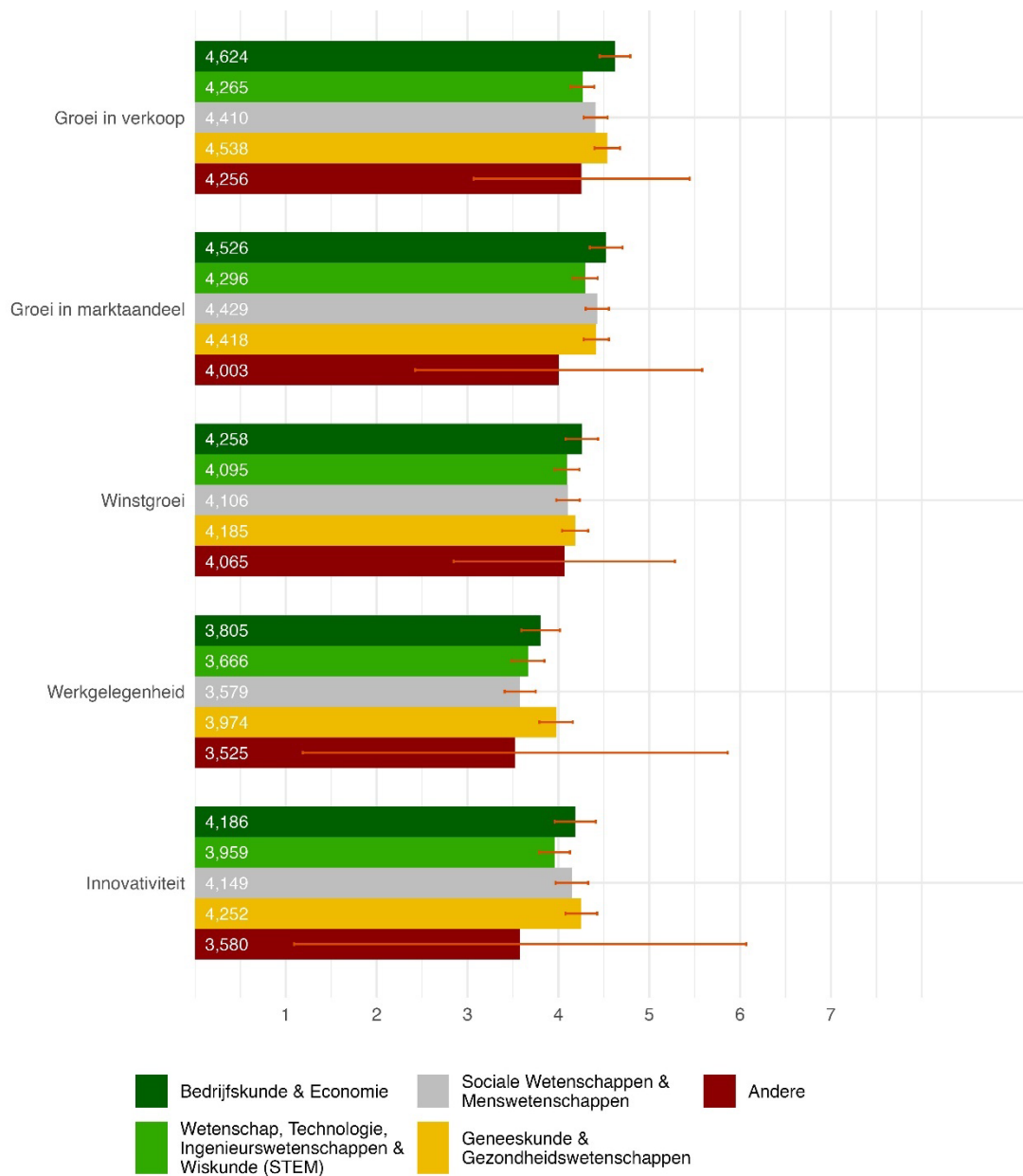
Bij alle gemeten prestatie-indicatoren hebben vrouwelijke potentiële opvolgers een positiever beeld van de ondernemingsprestaties van hun ouders dan hun mannelijke tegenhangers.



Figuur 241. Perceptie over de prestaties van de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per geslacht

Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.

In termen van groei in verkoop rapporteren potentiële opvolgers uit Bedrijfskunde & Economie de hoogste gemiddelde prestatiescore (4,624), terwijl potentiële opvolgers uit STEM de laagste score rapporteren (4,265). Op dezelfde wijze rapporteren potentiële opvolgers uit Bedrijfskunde & Economie de hoogste gemiddelde prestatiescore inzake groei in marktaandeel (4,526), terwijl potentiële opvolgers uit STEM de laagste score rapporteren (4,296). In termen van winstgroei rapporteren opvolgers uit Bedrijfskunde & Economie de hoogste prestatiescore (4,258), terwijl opvolgers uit STEM opnieuw de laagste score rapporteren (4,095). Potentiële opvolgers uit alle studiedomeinen geven hun laagste score aan werkgelegenheid. Wat betreft werkgelegenheid geven potentiële opvolgers Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen een iets hogere score (3,974) dan potentiële opvolgers van de andere studiedomeinen. Potentiële opvolgers uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen rapporteren dan weer de laagste score voor werkgelegenheid (3,579). Tenslotte, wat betreft innovativiteit, geven potentiële opvolgers uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen de hoogste prestatiescore (4,252), terwijl potentiële opvolgers uit STEM de laagste score geven (3,959).



Figuur 242. Perceptie over de prestaties van de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studiedomein

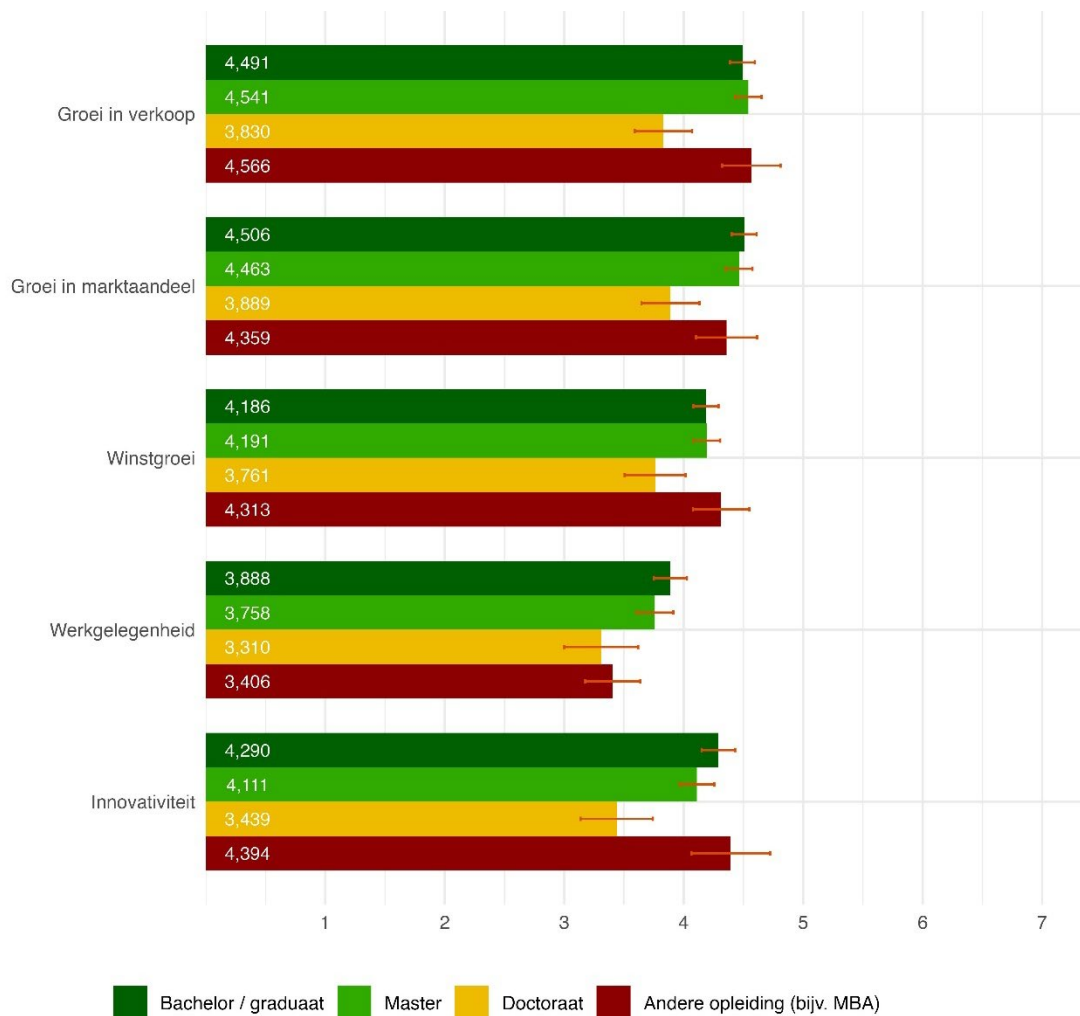
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.

Bij alle gemeten prestatie-indicatoren geven potentiële opvolgers die een doctoraatsopleiding volgen de ondernemingsprestaties van hun ouders systematisch lagere scores dan potentiële opvolgers die een bachelor- of masterstudie volgen. Het is interessant om op te merken dat doctoraatsstudenten de ondernemingsprestaties van hun ouders systematisch lager scoren dan 4, wat erop wijst dat ze de ondernemingsprestaties van hun ouders gemiddeld iets slechter vonden dan die van hun concurrenten, en dit voor alle gemeten prestatie indicatoren. Zij waren de enige groep (afgezien van de potentiële opvolgers die qua studieniveau 'andere' aanduiden) die dit deed. Alleen voor de

prestaties op het gebied van werkgelegenheid beoordelen potentiële opvolgers die een bachelor- en masteropleiding volgen de ondernemingsprestaties van hun ouders ook lager dan 4 punten.

In termen van groei in verkoop geven potentiële opvolgers die een masterstudie volgen de hoogste score (4,541), terwijl doctoraatsstudenten de laagste score geven (3,830). Wat de groei in marktaandeel betreft, geven potentiële opvolgers die een bachelorstudie volgen de hoogste score (4,506), terwijl doctoraatsstudenten de laagste score geven (3,889). In termen van winstgroei geven potentiële opvolgers die een masterstudie volgen de hoogste score (4,191), terwijl doctoraatsstudenten de laagste score geven (3,761).

Potentiële opvolgers uit alle studiedomeinen geven de laagste score aan prestaties op het gebied van werkgelegenheid. Potentiële opvolgers die een bachelorstudie volgen, geven de hoogste score (3,888) aan werkgelegenheid, terwijl potentiële opvolgers die een doctoraatsopleiding volgen de laagste score geven (3,310). Ten slotte, in termen van innovativiteit, geven potentiële opvolgers die een bacheloropleiding volgen de hoogste score (4,290), terwijl potentiële opvolgers die een doctoraatsopleiding volgen de laagste scores geven (3,439).



*Figuur 243. Perceptie over de prestaties van de onderneming van de ouders (potentiële opvolgers), gegroepeerd per studieniveau
Ga voor informatie over de steekproefomvang naar Tabel 6.*

Conclusie

Dit rapport vat de belangrijkste resultaten samen van de Vlaamse dataverzamelingsronde voor GUESSS 2023 onder studenten aan de Vlaamse universiteiten. In totaal verzamelden we 3.788 geldige antwoorden van universiteitsstudenten.

De meerderheid van de respondenten (89,83%) zijn **niet-ondernemers**, terwijl **beginnende ondernemers** (i.e., individuen die betrokken zijn bij een opkomende, nieuwe onderneming) en **actieve ondernemers** respectievelijk 6,86% en 3,32% van de steekproef uitmaken. In vergelijking met vrouwen zijn er meer mannen in de beginnende (mannen: 10,51%; vrouwen: 4,75%) of actieve stadia (mannen: 4,45%; vrouwen: 2,69%) 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 en actieve ondernemers uit Bedrijfskunde & Economie (10,20% en 3,66%, respectievelijk) en STEM (9,20% en 2,35%, respectievelijk) komen, dan uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen (5,16% en 4,17%, respectievelijk) en uit Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen (4,22% en 2,96%, respectievelijk). Deze gegevens bevestigen eveneens de bevindingen uit eerdere studies over ondernemerschap bij studenten in Vlaanderen (bv. Vanderstraeten et al., 2022).

In de onderdelen gericht op **alle respondenten**, focuste de enquête onder andere op de perceptie van de universiteitsstudenten over het ondernemerschapsklimaat aan de universiteit. Uit de antwoorden blijkt dat er verschillende percepties bestaan over de rol van de universiteit in het ondersteunen van ondernemerschap. De resultaten wijzen op uiteenlopende ervaringen, waarbij mannelijke studenten en studenten in STEM of Bedrijfskunde & Economie de universitaire sfeer en het ondernemerschapsklimaat als tamelijk ondersteunend ervaren, terwijl vrouwelijke studenten en studenten in Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen en Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen lijken aan te geven dat er behoefte is aan meer gestructureerde aanmoediging en gemakkelijkere toegang tot advies en begeleiding.

Voorals beginnende en actieve ondernemers ervaren de universitaire omgeving als meer ondernemerschapsvriendelijk dan niet-ondernemers. Dit laatste lijkt erop te duiden dat de ondersteunende omgeving vooral door studenten die deelnemen aan ondernemerschap wordt erkend. Het kan er ook op wijzen dat universiteiten de zichtbaarheid en toegankelijkheid van hun ondersteunende diensten voor ondernemers kunnen verbeteren, zelfs onder studenten die nog geen concrete stappen binnen ondernemerschap hebben genomen. Hierop inzetten kan een breder spectrum van studenten ertoe aanzetten om een ondernemerstraject te verkennen.

Een soortgelijk patroon komt naar voren bij het onderzoeken van de manier waarop de universitaire omgeving de ondernemerscompetenties en -kennis van studenten vergroot. Ook hier blijkt uit het onderzoek dat studenten die reeds actief zijn in ondernemerschap (beginnende en actieve ondernemers) zich sterker gesteund voelen door de universiteit om kennis en competenties op het vlak van ondernemerschap te vergroten. Hierbij dient wel opgemerkt te worden dat de scores die studenten hierop geven over het algemeen matig zijn, en zelfs iets onder het middelpunt van de

gebruikte meetschaal liggen. Dit geldt zeker voor niet-ondernemers, maar ook voor beginnende en actieve ondernemers.

Concluderend kan worden gesteld dat, hoewel universiteiten vrij goed scoren op het cultiveren van een omgeving die bevorderlijk is voor ondernemersinspanningen en ondernemerscompetenties en -kennis, er ook nog ruimte is voor verbetering. Door bijvoorbeeld verder in te zetten op het vergroten van de zichtbaarheid van ondersteuning voor niet-ondernemers, het waarborgen van inclusiviteit op vlak van geslacht en studiedomeinen, of het versterken van ondersteuning op alle studieniveaus, kunnen universiteiten hun interne ecosystemen voor ondernemerschap verder verbeteren.

De inzichten van de enquête in de deelname van studenten aan ondernemerschapsonderwijs kunnen hiervoor een eerste bron van inspiratie zijn. De resultaten laten zien dat er heel wat potentieel is onder studenten wat betreft het volgen van ondernemerschapscursussen. Nagenoeg drie vierde van de studenten (73,00%) heeft nog geen cursus in ondernemerschap gevolgd. Dit geldt ook zowel beginnende als actieve ondernemers; de meerderheid (respectievelijk 56,70% en 64,80%) heeft nog geen cursus in ondernemerschap gevolgd.

De enquête brengt eveneens de ondernemerscompetenties van universiteitsstudenten in kaart. Twee cruciale ondernemerscompetentieconstructen 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). Als we het niveau van ondernemende zelfredzaamheid onder de universiteitsstudenten evalueren, valt het op dat universiteitsstudenten slechts net boven het gemiddelde van de meetschaal scoren, wat duidt op een matige ondernemende zelfredzaamheid. De ESE-score is bovendien lager onder vrouwelijke dan onder mannelijke universiteitsstudenten. Er bleken ook relatief grote verschillen te bestaan bij het analyseren van de ESE-scores tussen de verschillende studierichtingen. Studenten Bedrijfskunde & Economie rapporteren de hoogste gemiddelde ESE-score, op de voet gevolgd door hun collega's in STEM-richtingen. Studenten uit Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen en Geneeskunde & Gezondheidswetenschappen rapporteren daarentegen lagere ESE-scores.

Universiteitsstudenten scoren relatief hoog op het herkennen van opportuniteiten. Ook het vermogen om opportuniteiten te herkennen is een belangrijke antecedent van ondernemersactiviteit (Armuña et al., 2020; Dimov, 2007). Hoewel we geen causaal bewijs kunnen leveren, bevestigt de bevinding dat zowel beginnende als actieve ondernemers aanzienlijk hoger scoren op het vermogen om opportuniteiten te herkennen dan hun leeftijdsgenoten die geen ondernemer zijn, dit idee. Verschillen tussen geslachten en studiedomeinen zijn beperkt, al scoren mannen en studenten Bedrijfskunde & Economie iets hoger op herkenning van opportuniteiten dan respectievelijk vrouwen en studenten uit andere studierichtingen.

Wanneer we kijken waar universiteitsstudenten hun inspiratie (zouden) halen om te ondernemen, dan suggereren de resultaten dat zij hun inspiratie voornamelijk uit hun huidige en toekomstige studie zouden halen. De resultaten benadrukken ook de waarde van creatieve hobby's, sociale en

maatschappelijke activiteiten en sportactiviteiten als andere vruchtbare bronnen voor het identificeren van opportuniteiten voor nieuwe initiatieven.

Alle geslachtsgroepen, studiedomeinen en studieniveaus zijn vertegenwoordigd bij **beginnende ondernemers**, hoewel mannelijke beginnende ondernemers, beginnende ondernemers uit bacheloropleidingen en beginnende ondernemers uit STEM talrijker zijn dan de andere subgroepen. Deze bevinding ondersteunt eerdere studies over genderverdeling (bv. Legrand et al., 2023; VLAIO, 2022) en studiedomein (bv. Vanderstraeten et al., 2022). In de onderdelen gericht op de beginnende ondernemers, valt het op dat de meerderheid onder hen van plan is om het oprichtingsproces van hun onderneming tijdens hun studie af te ronden. Vooral bachelorstudenten willen hun onderneming tijdens hun studie oprichten. Daarentegen streeft iets minder dan de meerderheid van de beginnende ondernemers ernaar om van hun geplande onderneming hun hoofdberoep te maken na hun afstuderen. Hoewel dit bemoedigend is, laten de resultaten ook zien dat er een aanzienlijk aantal studenten ofwel hun onderneming niet wil verderzetten na afstuderen, of dit nog niet weten. Mogelijks speelt – hoewel we dit niet causaal kunnen aantonen – het feit dat de overgrote meerderheid van de beginnende ondernemers nog geen eerdere ondernemerservaring heeft hierin mee.

Beginnende ondernemers zijn enigszins geneigd tot het nemen van risico's, en zijn enigszins innovatief en proactief. Mannelijke beginnende ondernemers zijn meer bereid om risico's te nemen dan hun vrouwelijke collegae. Dit verschil is minder zichtbaar bij innovativiteit en proactiviteit.

Nieuwe technologieën en klimaatverandering blijken de belangrijkste drijfveren achter de ondernemingsideeën van beginnende ondernemers te zijn. Nieuwe technologieën zijn voornamelijk een inspiratiebron voor mannelijke beginnende ondernemers, terwijl sociale, klimaat en andere grote en maatschappelijke uitdagingen vrouwelijke beginnende ondernemers inspireert. Hierbij dient wel opgemerkt te worden dat geen enkele externe factor die bevestigd werd zeer hoog scoorde. Het lijkt er dus op dat andere factoren beginnende ondernemers voornamelijk inspireren.

Wanneer we kijken naar **actieve ondernemers**, geven de enquêteresultaten aan dat de meeste ondernemingen in de afgelopen twee jaar werden opgericht. Deze ondernemersinspanningen strekken zich uit over verschillende sectoren, met een uitgesproken voorkeur voor de quartaire sector, wat het belang onderstreept van kennis gebaseerde en intellectuele diensten binnen studentondernemerschap. Deze trend is vooral uitgesproken onder mannelijke beginnende ondernemers en bij beginnende ondernemers binnen de studiedomeinen Sociale Wetenschappen & Menswetenschappen en STEM.

Verder valt het op dat actieve ondernemers een dominante voorkeur hebben voor meerderheidseigenaarschap, wat duidt op een verlangen naar controle en een grote betrokkenheid bij hun onderneming. Dit patroon is sterker bij vrouwelijke actieve ondernemers, die vaker meerderheidseigenaar zijn dan hun mannelijke tegenhangers.

Bovendien hebben de ondernemingen van de actieve ondernemers meestal een klein personeelsbestand, met veel oprichters die alleen of met een minimum aan personeel werken. Een kleine minderheid heeft durfkapitaal opgehaald. De enquêteresultaten onthullen een hoge mate van onzekerheid onder actieve ondernemers over het voortzetten van hun onderneming als een voltijdse job na het afstuderen, waarbij de meesten ofwel onzeker zijn of ze de onderneming wel willen verderzetten, ofwel tegen het idee gekant zijn. Deze onzekerheid en weerstand zijn vooral uitgesproken onder actieve ondernemers die een doctoraatsopleiding volgen. Het is belangrijk om op te merken dat, in vergelijking met beginnende ondernemers, actieve ondernemers terughoudender zijn om van hun onderneming hun hoofdberoep te maken na hun studie. Hoewel we dit niet met zekerheid kunnen aantonen, zou het kunnen dat de overgang van beginnende naar actieve ondernemer de twijfel over de levensvatbaarheid van de onderneming vergroot, wat de onzekerheid van studenten over hun toekomstige beroep als ondernemer eveneens vergroot.

De enquêteresultaten benadrukken ook de aantrekkelijkheid van een efficiënte startup-methodologie, wat wijst op een waardering voor snelle, feedback gestuurde iteraties bij productontwikkeling onder actieve ondernemers. Deze methodologie, samen met een hoge score voor alertheid op het gebied van ondernemerschap en domein specifieke kennis, wijst op een proactieve en goed geïnformeerde benadering van ondernemerschap.

Een cruciaal aspect van het ondernemerschapstraject, zoals naar voren kwam in de enquête, is het iteratieve proces van genereren, valideren en laten evolueren van ondernemingsideeën. Actieve ondernemers zijn sterk geneigd om een wetenschappelijke aanpak te hanteren bij het genereren van ondernemingsideeën, waarbij de nadruk onder andere ligt op een grondige marktanalyse. 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 wijst 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. Interessant genoeg schatten mannelijke actieve ondernemers hun ondernemingsprestaties op alle dimensies hoger in dan hun vrouwelijke tegenhangers.

De ondernemersintentie onder **niet-ondernemers** wijst op de aanwezigheid van een aanzienlijk potentieel voor toekomstig ondernemerschap: terwijl maar weinig niet-ondernemers overwegen om meteen na het afstuderen een nieuwe onderneming te starten, streven velen ernaar om dit later (vijf jaar na afstuderen) in hun leven te doen. 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 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).

Ongeveer een derde van de niet-ondernemers heeft minstens één ouder die zelfstandig ondernemer is of een meerderheidseigenaar van een onderneming is, en wordt dus als **potentiële opvolger** beschouwd. Toch is de opvolgingsintentie van deze potentiële opvolgers relatief laag. De intentie om een opvolger te worden, varieert 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 26,47%** van de steekproef van de universiteitsstudenten. In vergelijking met studenten van Belgische herkomst vertonen studenten met een migratieachtergrond en internationale studenten een hoog aandeel beginnende en actieve ondernemers.

Referenties

- Abebe, W.W., Hundie, R.M., & Tsigu, G.T. (2020). Factors affecting entrepreneurial attitude: Experience from graduating students of Addis Ababa Science and Technology University. *European Journal of Business and Management Research*, 5(6),1-4.
- 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>
- 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>
- 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-archive.oecd.org/2015-12-15/314613-reports-skills-entrepreneurship.htm>

Lahikainen, K., Peltonen, K., Oikkonen, E. & Pihkala, T. (2022). Students' perceptions of the entrepreneurial culture in Finnish higher education institutions. *Industry and Higher Education*, 36(5), 583-594.

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>

Legrand, 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>

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