



# Master thesis

## De onderneemintenties van studentondernemers in stadsgewest Groningen

Josine van Son  
Mei 2014

Master Economische Geografie  
Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen  
Rijksuniversiteit Groningen



rijksuniversiteit  
 groningen

faculteit ruimtelijke  
 wetenschappen

# De ondernemintenties van studentondernemers in stadsgewest Groningen

Master thesis Economische Geografie  
 Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen  
 Rijksuniversiteit Groningen

Auteur:

J. (Josine) van Son

Studentnummer: s1778110

josinevanson@gmail.com

Datum:

22-05-2014

Begeleiding Rijksuniversiteit Groningen:

Dr. S. (Sierdjan) Koster

Tweede beoordelaar:

Dr. A.J.E. (Arjen) Edzes

# Voorwoord

En dan is het zover na zes jaar studeren, ik mag de magische woorden typen: Voor u ligt mijn afstudeerscriptie ter afsluiting van de Master Economische Geografie aan de Rijksuniversiteit Groningen en tevens ter afsluiting van mijn studieperiode aan de Faculteit Ruimtelijke wetenschappen. Tijdens de bachelor sociale geografie en planologie heb ik veel kennis opgedaan door de vele kanten die worden belicht op dit vakgebied. Ondanks vele interessante aspecten van de bachelor, ging mijn interesse vooral uit naar economische geografie.

Economische geografie is een ruim begrip in letterlijke en figuurlijke zin. Maar de kern is economische activiteiten op verschillende ruimtelijke niveaus. En één van deze economische activiteiten zijn studenten die een onderneming oprichten tijdens het doen van een studie. Een groep ondernemers waar tot voor kort nog niet zo veel over bekend was, maar zeker niet onderschat moet worden. Bij de dataverzameling kwam ik er al snel achter dat een groot deel van de studentondernemers zeer ambitieus is. Maar wat na het afstuderen gebeurt met de ondernemer en onderneming, is eigenlijk niet bekend. Wellicht kiest een aantal wel voor een goed betaalde baan in loondienst. Het antwoord hierop, is terug te lezen in deze master thesis.

Het onderzoek voor mijn master thesis heb ik met veel plezier gedaan. Ondanks dat de motivatie van het schrijven zelf af en toe even wegzakte, ben ik blij dat ik hier onderzoek naar heb gedaan. Graag wil ik van deze gelegenheid gebruik maken om de volgende personen te bedanken. Ten eerste wil ik mijn begeleider vanuit de Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen, Dr. S. (Sierdjan) Koster, bedanken. Door zijn snelle reacties, kritische blik en suggesties, zag ik door de bomen het bos weer en bracht mij daarnaast op goede ideeën. Daarnaast wil ik de studentondernemers bedanken die mijn enquête hebben ingevuld en mij extra hebben gemotiveerd door de vele positieve reacties op mijn onderzoek. Voordat ik deze master thesis mocht schrijven, zijn zes jaar studie vooraf gegaan. Hiervoor wil ik in het bijzonder mijn ouders bedanken voor alle steun, mijn vriend Tom Anbeek voor het corrigeren van mijn thesis en steun en natuurlijk mijn broertjes en (studie)vrienden

Ik wens u veel leesplezier.

Josine van Son

## Samenvatting

In dit onderzoek is gekeken naar de intenties met betrekking tot ondernemen van studentondernemers in stadsgewest Groningen na het afstuderen om te kijken in hoeverre het economisch effect van het studentondernemen langdurig is voor de (lokale) economie. Deze intenties worden onderscheiden en getracht te verklaren door middel van kwantitatief onderzoek. De intenties bestaan uit het fulltime of parttime voortzetten en daarbij de wel of geen migratie, het beëindigen of over laten nemen van de studentonderneming.

De intentie van studentondernemers wordt al deels verklaard door de attitude (houding) over het ondernemen bij het oprichten van de onderneming. Deze is doorgaans positiever bij de ondernemers die de intentie hebben de onderneming voort te zetten. Daarnaast hebben enkele kenmerken van de ondernemer een effect op het vormen van de intentie. De kans op voortzetten is groter bij studentondernemers van het hbo, ten opzicht van de universiteit. Dit positieve effect is ook gevonden bij studentondernemers met een management, bedrijfskundige of economische studie. De kenmerken van de onderneming, zoals grootte en de hoogte van het startkapitaal, zijn een gevolg van een positievere attitude over het ondernemen. De groeiambities zijn hoger bij studentondernemers die de intentie hebben de onderneming voort te zetten en dan met name fulltime voortzetten. Bij parttime voortzetten, beëindigen en over laten nemen van de onderneming, is bij een groot deel een positieve attitude over andere carrièreambities gevonden en dan met name een baan in loondienst. Bij de intentie tot migratie spelen omgevingskenmerken een grote rol. Bij de intentie de onderneming fulltime voort te zetten, zijn omgevingskenmerken elders belangrijk voor de groei mogelijkheden van de onderneming. Bij de intentie de onderneming parttime voort te zetten is dit meer de aantrekkelijkheid van de woonomgeving elders en de locatie van een potentiële baan in loondienst. Andersom wordt bij de intentie in Groningen gevestigd te blijven de aantrekkelijke leefomgeving van Groningen het belangrijkste gevonden.

Het grootste deel (driekwart) van de studentondernemers geeft aan de onderneming voort te zetten en daarvan geeft bijna driekwart aan deze fulltime voort te zetten. Daarnaast blijft ruim de helft gevestigd in Groningen na het afstuderen. Bij het grootste deel van de studentondernemers in Groningen is dus een langdurig economisch effect te verwachten, waarvan meer dan de helft ook langdurig zal zijn voor de lokale economie van Groningen. Studentondernemerschap is dus een fenomeen waaruit veel nieuwe bedrijven voortkomen en voor een klein deel 'slechts' een bijbaan of hobby is tijdens de studietijd.

# Inhoudsopgave

Voorwoord.....	3
Samenvatting.....	4
Inhoudsopgave.....	5
Hoofdstuk 1 Inleiding .....	7
1.1 Aanleiding .....	7
1.2 Doel- en vraagstelling.....	9
1.4 Leeswijzer .....	9
Hoofdstuk 2 Theoretisch kader.....	11
2.1 Inleiding .....	11
2.2 Onderneemintenties afgestudeerde studentondernemer.....	11
2.3 Kenmerken studentondernemer en studentonderneming.....	13
2.4 Individu .....	15
2.4.1 Motivaties en ambities .....	15
2.4.2 Geslacht .....	17
2.4.3 Opleidingsniveau en studierichting.....	17
2.4.4 Rolmodel .....	18
2.5 Organisatie.....	19
2.5.1 Sector .....	19
2.5.2 Grootte onderneming.....	20
2.5.3 Leeftijd onderneming .....	23
2.5.4 Innovatie .....	23
2.6 Proces .....	24
2.6.1 Kapitaal .....	24
2.6.2 Tijdsbesteding .....	25
2.7 Omgeving.....	25
2.7.1 Intentie bedrijfsmigratie .....	25
2.8 Conceptueel model en hypothesen.....	27
Hoofdstuk 3 Methodologie.....	31

3.1 Inleiding .....	31
3.2 Onderzoekopzet en dataverzameling .....	31
3.3 Data en methoden.....	32
Hoofdstuk 4 Resultaten .....	36
4.1 Inleiding .....	36
4.2 Factoren motivatie intenties.....	36
4.2.2 Factoren oprichten studentonderneming .....	36
4.2.2 Factoren voortzetten studentonderneming .....	38
4.2.3 Factoren onderneming beëindigen of over laten nemen.....	39
4.2.4 Factoren wel of geen migratie onderneming.....	40
4.3 Invloed kenmerken studentondernemer en onderneming op intenties .....	42
4.4 Conclusie resultaten .....	48
Conclusie .....	50
Literatuurlijst .....	53
Bijlagen.....	57

# Hoofdstuk 1 Inleiding

## 1.1 Aanleiding

'Nederlandse studenten vaak actief als ondernemer', maakte Erasmus Universiteit Rotterdam begin maart 2013 bekend (Erasmus Universiteit Rotterdam, 2013). Dit is gebaseerd op een rapport van Erasmus Centre for entrepreneurship (Block et al., 2012) met onderzoeksresultaten van 13.000 studenten (hbo en wo) in 2011-2012. In Nederland heeft 3% van de studenten een eigen onderneming tegenover 2% van de studenten internationaal.

Dit hogere percentage van 3% vergeleken met studentondernemers internationaal oogt positief, want succesvolle ondernemers dragen bij aan de economische ontwikkeling van een land, regio en vestigingsplaats en versterken de concurrentiepositie en zorgen voor directe en indirecte werkgelegenheid. Daarnaast dragen nieuwe ondernemers voor een aanzienlijk deel bij aan innovatie door nieuwe en unieke producten aan te bieden, nieuwe technologieën te gebruiken of nieuwe markten te creëren (Bosma et al., 2005; Thurik & Wennekers, 2004). Bij studentondernemers is dit aandeel nog hoger door het hoge opleidingsniveau. Er wordt een aanzienlijke bijdrage gebracht aan het omzetten van (wetenschappelijke) kennis in realiteit (Åstebro & Bazzazian, 2011).

Ondernemers zijn dus erg belangrijk voor de economie, maar is dit bij studentondernemers ook een langdurig economisch effect of is dit effect slechts tijdelijk als de keuze na het afstuderen wordt gemaakt om te stoppen met de studentonderneming. Uit een onderzoek van Panteia (2012) onder studentondernemers van Universiteit van Amsterdam en de Hogeschool van Amsterdam, die de minor Ondernemerschap hebben gevolgd, blijkt dat 96% van deze ondernemers zichzelf als innovatief beschouwen. Na drieënhalf jaar bleek 18% van deze studentondernemers nog actief te zijn. Er zijn verschillende knelpunten in beeld gebracht: te weinig tijd voor de onderneming naast de studie, problemen bij het ontwikkelen van een goed idee met marktpotentie en problemen bij het vormen van een goed team om mee samen te werken (Haring & Muizer, 2012). Dit zijn vooral knelpunten die met de onderneming te maken hebben, maar waar niet naar werd gevraagd is of deze studentondernemers wellicht zelf wilden stoppen om andere redenen. Misschien was het ondernemen toch niet zo leuk als werd gedacht en werden andere alternatieven aantrekkelijker, zoals een goede baan in loondienst. En gezien een minor kan worden gekozen bij bijna alle studierichtingen, kan de reden voor het beëindigen ook zijn dat de studie geen raakvlakken heeft met het ondernemen en kan meer voldoening worden gehaald uit werk waarvoor is gestudeerd.

Het bovenstaande onderzoek bestaat alleen uit studentondernemers die een onderneming hebben opgericht vanuit de minor Ondernemerschap, echter worden de meeste studentondernemingen niet vanuit de studie zelf opgericht (Block et al., 2012). Om een vollediger beeld te krijgen over het ondernemgedrag van studentondernemers, wordt in dit onderzoek gekeken welke intenties met betrekking tot ondernemen te onderscheiden zijn na het afstuderen en welke factoren hier op van invloed kunnen zijn. Als eerste zal worden gekeken of op basis van kenmerken van studentondernemers en onderneming een verklaring kan worden gegeven voor de intenties. Hier kan gedacht worden aan studierichting, studieniveau, de grootte van de onderneming en de sector. Het zou bijvoorbeeld aannemelijk zijn dat een

grote onderneming minder snel wordt beëindigd of dat een studentondernemer met een studie waarin de ondernemersgeest wordt gestimuleerd, minder snel zal stoppen met ondernemen.

Wat daarnaast meer duidelijkheid zou geven over het voortbestaan van de studentondernemingen na het afstuderen is onderzoek naar de pull- en pushfactoren over het ondernemen van studentondernemers. Als eerst zal worden gekeken naar de rol van deze factoren toen de studentonderneming werd opgericht. Pullfactoren zijn motieven die voor iemand aantrekkelijk zijn om een eigen onderneming te starten (Borgia et al., 2005). Bij pushfactoren om een onderneming te starten, gaat het om ondernemers die genoodzaakt zijn om een onderneming te starten (ontslag, langdurige werkloosheid en dergelijke). In Nederland wordt 85% van de ondernemers gemotiveerd door pullfactoren (Bosma et al., 2005). In het rapport uit 2004 van EIM (programmaonderzoek voor MKB en Ondernemerschap) zijn de meest genoemde pullfactoren van ondernemers in het algemeen 'uitdaging' en 'eigen baas willen zijn'. Andere pullfactoren om een onderneming te starten zijn onder andere meer vrijheid willen hebben, een goed idee hebben, meer geld willen verdienen en opgedane kennis en ervaring willen benutten (Bosma et al., 2005). In dit onderzoek zal gekeken worden of studentondernemers deze pullfactoren delen met andere ondernemers en of dat deze afnemen na het afstuderen omdat alternatieve carrièremogelijkheden zich aandienen. De rol van deze pull- en pushfactoren zal niet alleen worden bekeken bij het oprichten van de onderneming, maar ook bij het ondernemgedrag na het afstuderen. Wellicht is het helemaal niet bevallen om eigen baas te zijn door de directe risico's die een ondernemer heeft. Het kan bijvoorbeeld ook zijn dat door een gebrek aan carrièremogelijkheden op de arbeidsmarkt, pushfactoren een rol gaan spelen om de onderneming voort te zetten na het afstuderen. Of dat pullfactoren om door te gaan met de onderneming afnemen, maar de onderneming dusdanig succesvol is dat het aantrekkelijk wordt om deze over te laten nemen door andere (student)ondernemers. Resumerend is er genoeg aanleiding om te kijken welke pull- en pushfactoren een rol spelen bij de keuze van studentondernemers om wel of niet door te gaan met ondernemen na het afstuderen.

Zoals eerder is genoemd leveren studentondernemers een aanzienlijke bijdrage aan de lokale economie (Åstebro & Bazzazian, 2011). En wat dan ook relevant is om naar te kijken, is of de studentondernemingen die worden voortgezet ook in de lokale economie zullen blijven. Over het algemeen worden ondernemingen niet snel verplaatst en als dit gebeurt, is dit over kleine afstanden. Tussen 1999-2006 migreerden jaarlijks 4% van het totale aantal bedrijven in Nederland, waarvan 94% binnen de arbeidsmarktregio en 75% binnen de eigen gemeente. De redenen van verhuizen zijn meestal gebrek aan uitbreidingsmogelijkheden, ontbreken van adequate huisvesting, organisatorische bewegingen of slechte bereikbaarheid (Hospers & Pen, 2011). Recent afgestudeerden zijn daarentegen het meest mobiel van de totale bevolking. Ze kiezen vaak voor economisch succesvolle regio's vanuit economische motieven (Venhorst et al., 2011 & 2013). Afgestudeerde studentondernemers die de onderneming voortzetten na de studie vallen dus onder twee groepen van mobiliteit, zeer mobiele afgestudeerden en immobiele ondernemers. Na het afstuderen is een studentondernemer niet meer aan de stad gebonden door de studie. Wellicht wordt het aantrekkelijker gevonden om ergens anders te wonen of heeft de onderneming meer groeimogelijkheden elders. Er zal gekeken worden of de keuze voor migratie of geen migratie gebaseerd is op persoonlijke (woon)voorkeur of bedrijfsgelateerde factoren of een combinatie hiervan. Ook bij deze intentie zal gekeken worden naar de kenmerken van de ondernemer en onderneming. Een onderneming zonder werknemers zal bijvoorbeeld makkelijker te verplaatsen zijn dan met werknemers.



## 1.2 Doel- en vraagstelling

Het doel van het onderzoek is het onderscheiden en verklaren van de onderneemintenties van studentondernemers na het afstuderen of het vroegtijdig stoppen met studeren.

Studentondernemers die vroegtijdig stoppen met studeren worden ook meegenomen in het onderzoek, omdat is gebleken dat een deel van de succesvolle studentondernemers de keuze maakt fulltime voor de onderneming te gaan en (tijdelijk) te stoppen met de studie.

In dit onderzoek is gekozen om te kijken naar de intenties van de studentondernemers in het stadsgewest Groningen. In deze studentenstad zijn een universiteit en enkele hbo-instellingen gevestigd. Er bestaat een opvallend migratiepatroon uit Groningen van afgestudeerden naar de Randstad. Voor Groningen en omgeving zijn ondernemers van groter economisch belang dan de Randstad waar zich relatief meer ondernemingen bevinden. Het is daarom het relevant voor dit stadsgewest om te kijken naar het migratiepatroon van afgestudeerde studentondernemers.

Bij de keuze voor de intenties voortzetten, over laten nemen, beëindigen en wel of geen migratie van de onderneming, zal gekeken worden naar welke factoren een rol spelen bij deze keuze, zoals bedrijfsgerelateerde factoren of persoonlijke voorkeur. Onder deze factoren valt ook het onderscheid op basis van kenmerken van de studentondernemer en studentonderneming. Er zal gekeken worden of bijvoorbeeld de studierichting van de ondernemer of de sector van de onderneming van invloed zijn op de keuze voor een bepaalde intentie

### **De hoofdvraag voor het onderzoek luidt:**

Wat zijn de intenties met betrekking tot ondernemen van studentondernemers na het afronden of stoppen van de studie en van welke factoren hangen deze intenties af?

### **Deelvragen om tot het beantwoorden van de hoofdvraag te komen zijn:**

1. Wat zijn de intenties met betrekking tot ondernemen van studentondernemers na het afronden of stoppen van de studie?
2. Uit welke motivaties wordt de keuze van studentondernemers voor de intenties met betrekking tot ondernemen gevormd?
3. Welke kenmerken van de studentondernemer en studentonderneming zijn van invloed op het vormen van de intenties met betrekking tot ondernemen?
4. Wat zijn de intenties van de studentondernemers na het afronden of stoppen van de studie met betrekking tot migratie en welke factoren zijn hierop van invloed?

## 1.4 Leeswijzer

De scriptie is als volgt opgebouwd. In hoofdstuk 2 zal aan de hand van theorieën en bestaande onderzoeken worden gekeken hoe de intenties met betrekking tot ondernemen van pas afgestudeerde studentondernemers worden gevormd en welke factoren en kenmerken van een studentondernemer en onderneming van invloed kunnen zijn op het vormen van deze intenties. Aan het einde van het hoofdstuk wordt een conceptueel model gevormd van het onderzoek en zijn hypotheses gevormd op basis van verwachtingen. Het derde hoofdstuk bevat de methodologie. Hier komt aan bod hoe het empirisch onderzoek tot stand is gekomen en wordt de dataset voor het empirisch onderzoek beschreven. Dit sluit aan op het vierde hoofdstuk waar de resultaten van het onderzoek staan gepresenteerd met de dataset van het empirisch onderzoek. Hier zal tevens worden beschreven of en welke verwachtingen overeenkomen met

de resultaten. Het laatste hoofdstuk bevat de conclusie voor het onderzoek en aanbevelingen voor verder onderzoek. Deze wordt gevolgd door de literatuurlijst en de bijlagen van dit onderzoek.

# Hoofdstuk 2 Theoretisch kader

## 2.1 Inleiding

In dit onderzoek zal gekeken of er een verband bestaat tussen verschillende kenmerken van studentondernemers en studentondernemingen en de onderneemintenties na het afronden of stoppen van de studie. Er zijn vele studies gedaan naar wie ondernemers zijn en welke factoren en kenmerken van invloed zijn op succesvol ondernemerschap (Aulet & Murray, 2012, Gartner, 1989 et al., Manimala, 1996, van Praag, 1999). Schumpeter (1949) benadrukt bijvoorbeeld het belang van innovaties om een succesvol te worden en te blijven. En volgens Marshall (1930) is een ondernemer geboren met unieke eigenschappen als intelligentie, maar wordt ook gevormd door educatie en familieachtergrond zoals het hebben van ouders die ook ondernemer zijn. Onder andere deze factoren zullen ook bij studentondernemers worden bekeken. Is de intentie tot het voortzetten van de onderneming bijvoorbeeld hoger bij studentondernemers met ouders die ook ondernemen of bij het doen van innovaties. Maar voordat hier uitgebreid op wordt ingegaan vanaf paragraaf 2.3, zal eerst in paragraaf 2.2 worden ingegaan op welke intenties deze studentondernemers kunnen hebben na het afstuderen met betrekking tot ondernemen en hoe deze intenties worden gevormd.

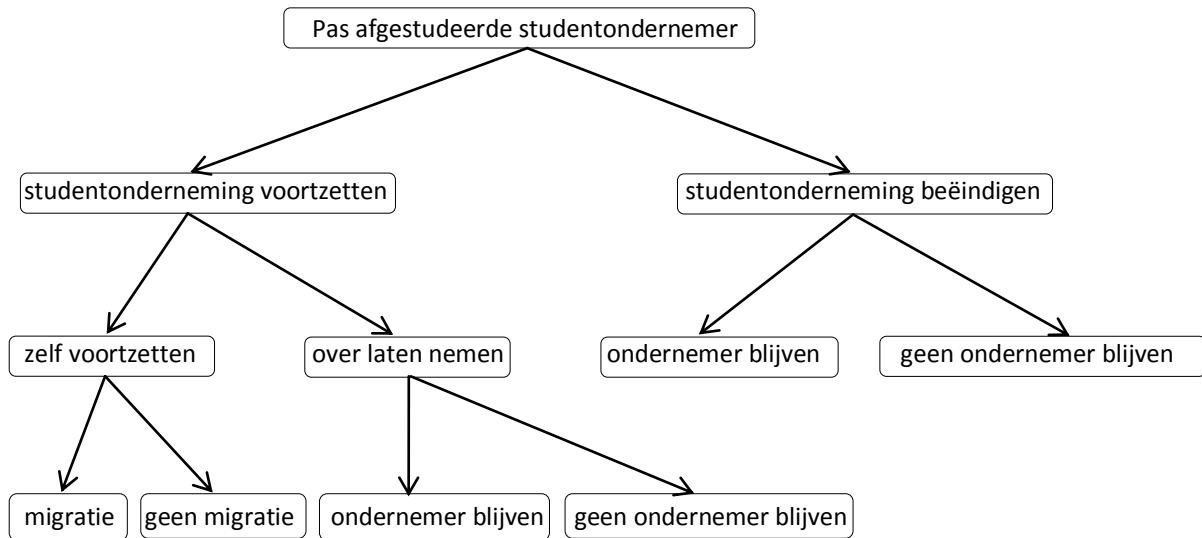
## 2.2 Onderneemintenties afgestudeerde studentondernemer

Het doel van het onderzoek is dus het verklaren van de intenties van studentondernemers met betrekking tot ondernemen na het afstuderen. Maar voordat wordt gekeken welke kenmerken van de ondernemer en onderneming van invloed kunnen zijn op deze intenties, zal eerst in deze paragraaf worden toegelicht welke intenties studentondernemers kunnen hebben na het afstuderen en hoe intenties worden gevormd. Het is van belang om te weten hoe intenties worden gevormd om een goede link te kunnen leggen tussen de intenties en de factoren die van invloed zijn op deze intenties.

Een intentie is een voornemen die een individu heeft om een bepaalde actie te ondernemen. In dit geval is het de intentie van wat de studentondernemer gaat doen na het afstuderen met betrekking tot ondernemen. Dit zijn de volgende intenties (zie figuur 2.1):

- Onderneming voortzetten (fulltime of parttime)
- Onderneming over laten nemen
- Onderneming beëindigen
- Bij over laten nemen en beëindigen: wel of niet doorgaan met ondernemen
- Bij voortzetten: wel of geen migratie onderneming

**Figuur 2.1. Intenties pas afgestudeerde studentondernemer**



Bij het voortzetten van de onderneming zal onderscheid worden gemaakt tussen fulltime en parttime voortzetten van de onderneming. Beide vormen zullen bijdragen aan de (lokale) economie, maar bij fulltime ondernemen is deze bijdrage groter dan parttime ondernemen. Het is daarom van belang om hier onderscheid in te maken. De studentondernemers die de onderneming laten overnemen, vormen een bijzondere groep in dit onderzoek. Want enerzijds wordt de onderneming voortgezet door een andere ondernemer en zal dus economisch van waarde blijven, maar anderzijds stopt de studentondernemer zelf wel met de onderneming en wellicht ook met ondernemen. Dus de onderneming past hier bij de studentondernemers die de onderneming voortzetten, maar de ondernemer bij de studentondernemers die de onderneming beëindigen. Nu is toegelicht welke intenties zullen worden onderzocht, zal nader worden ingegaan op hoe een intentie wordt gevormd.

Een veel gebruikte en bekende theorie voor het verklaren van intenties en gedrag is de theorie van gepland gedrag van Ajzen (1991). Volgens deze theorie is het gedrag het directe gevolg van gedragsintenties. De intentie geeft aan hoeveel motivatie er is om een bepaald gedrag uit te voeren. Hoe hoger de intentie, hoe meer waarschijnlijk dat het gedrag daadwerkelijk wordt uitgevoerd. Het model bestaat uit drie determinanten die de gedragsintentie vormen: de attitude over het geplande gedrag, de waargenomen subjectieve norm die men ten opzichte van het gedrag ervaart en de controle die men denkt te hebben over het gedrag (Ajzen, 1991; Bos et al., 1999).

De eerste determinant, *de attitude*, is de houding tegenover een bepaald gedrag. Een positieve houding kan aanzetten tot een bepaald gedrag, een negatieve houding kan juist afremmend werken. Deze wordt gevormd door persoonlijke opvattingen en inschattingen die een evaluatie vormen wat het gedrag voor uitkomst zal hebben. Een positieve houding over ondernemen wordt gevormd door pullfactoren. Deze factoren zijn motivaties die voor iemand aantrekkelijk zijn om een eigen onderneming te starten of deze voort te zetten na het afstuderen (Borgia et al., 2005). Een studentondernemer die het bijvoorbeeld erg belangrijk vindt om onafhankelijk te

zijn, zal een positieve houding hebben tegenover ondernemer blijven. Maar een positieve houding tegenover ondernemen, kan ook veranderen door bijvoorbeeld tegenvallende bedrijfsresultaten. Een studentondernemer kan hierdoor een negatieve attitude hebben gekregen over ondernemen en de risico's die het met zich meebrengt en een positieve voor een baan in loondienst met meer zekerheid.

De tweede determinant uit de theorie van gepland gedrag is *de waargenomen subjectieve norm*. Deze wordt gevormd door een inschatting over de houding van mensen uit de omgeving met betrekking tot het gedrag. De waarde die men daaraan hecht, is afhankelijk van wie het zegt en wat voor belang men daarbij heeft. Dit kan een sociale druk geven om te gedragen zoals een ander verwacht. De druk kan groter worden door mensen die dichtbij de persoon staan zoals partner, vrienden, familie of als men graag sociale goedkeuring behoeft (Ajzen, 1991; Bos et al., 1999). Een voorbeeld kan zijn dat de studentonderneming geen raakvlakken heeft met de studie en dat de ouders van de studentondernemer liever zien dat hij/zij een beroep gaat uitoefenen na het afstuderen waarvoor de studie is gedaan. Nog een voorbeeld is dat veel (succesvolle) ondernemers respect van anderen ervaren, dit kan motiverend zijn om ondernemer te blijven (Bosma et al., 2005).

De derde determinant die de gedragsintentie vormt, is de *waargenomen gedragscontrole* die men denkt te hebben. Deze bestaat uit vertrouwen in eigen kunnen en de controle die er over uitgevoerd kan worden. Deze determinant kan van directe en indirecte invloed zijn. Direct is de controle die er over uitgevoerd kan worden, dus of het daadwerkelijk mogelijk is de intentie om te zetten in gedrag. Bij de intenties van studentondernemers kan dit bijvoorbeeld het beschikken over financiële middelen, afzetmarkt en ondernemingskennis zijn. De indirecte invloed is de mate waarin men zelf gelooft in staat te zijn het gedrag uit te kunnen voeren. Als dit geloof groot is, zal men sneller proberen de intentie in gedrag om te zetten. Men zal meer streven naar ambities en er meer moeite in steken dan bij een laag geloof en vertrouwen (Bos et al., 1999). Dus deze determinant 'bepaalt' aan de hand van de sterkte van de motivatie en controle erover of men zichzelf bereid vindt de sprong te wagen om de onderneming voort te zetten en/of te blijven ondernemen.

Uit de theorie van gepland gedrag (Ajzen, 1991) vormen de drie determinanten attitude, subjectieve norm en waargenomen gedragscontrole dus de intentie tot gedrag. Hier werd later nog een belangrijke determinant aan toegevoegd (Ajzen & Fishbein, 2009). Dit is de invloed van achtergrondvariabelen op de al genoemde drie determinanten. De achtergrondvariabelen bestaan uit drie onderdelen: individu (zoals persoonlijkheid, waarde, rolmodellen), sociale achtergrond (zoals leeftijd, geslacht, inkomen) en beschikking van informatie (zoals kennis, media). In dit onderzoek worden de achtergrondvariabelen van zowel de studentondernemer als de studentonderneming meegenomen. Dit zijn de kenmerken waarvan gekeken gaat worden of deze kunnen verklaren waarom de keuze voor een bepaalde intentie wordt gemaakt. Deze worden in de volgende paragrafen nader toegelicht.

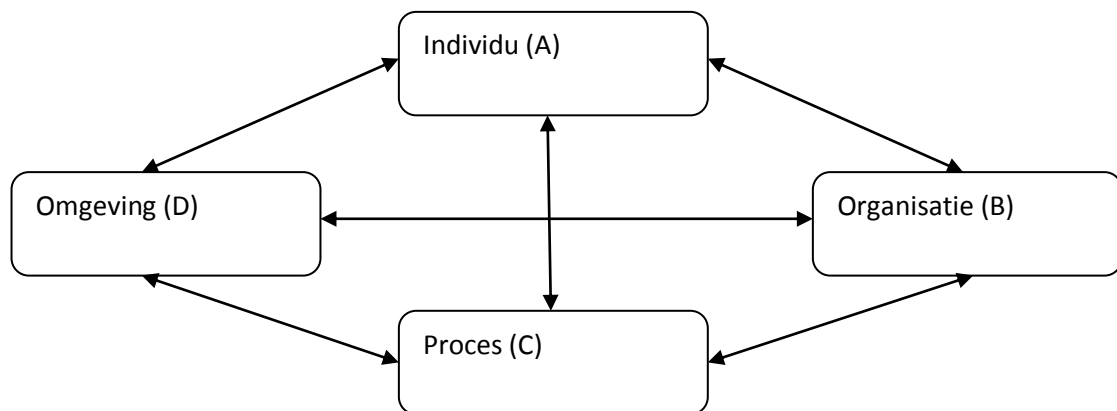
### **2.3 Kenmerken studentondernemer en studentonderneming**

In de komende paragrafen wordt besproken in hoeverre er een verband bestaat tussen de kenmerken van de studentondernemer en de onderneming enerzijds en de ondernemingsintenties na het afronden of stoppen van studeren anderzijds. In dit onderzoek wordt aangenomen dat een studentondernemer een student is die als doel heeft zich een inkomen te verschaffen door

een combinatie van arbeid, kapitaal en kennis een bedrijf in stand te houden (Brummelkamp, 2011). Hij of zij heeft de onderneming opgericht of overgenomen tijdens het doen van een voltijdstudie aan het hogere onderwijs, dat wilt zeggen aan een hoger beroepsonderwijs (hbo) instelling of wetenschappelijk onderwijs (wo, universiteit) in het stadsgewest Groningen. Het doel is om te kijken wat er verwacht kan worden met betrekking tot ondernemen van deze ondernemers als ze net zijn afgestudeerd op basis van kenmerken van de ondernemer en onderneming tijdens de studietijd.

Naast de overeenkomst dat deze ondernemers een onderneming hebben opgericht tijdens het doen van een studie, kunnen de ondernemers en ondernemingen op meerdere vlakken van elkaar verschillen. Het onderscheiden van kenmerken van zowel de ondernemer als de onderneming en de relaties hiertussen is een complex geheel. Gartner et al. (1989) hebben een raamwerk ontwikkeld op welke dimensies nieuwe ondernemers en ondernemingen van elkaar kunnen verschillen. In dit model (figuur 2.2) zijn vier grote perspectieven uit de ondernemerschapsliteratuur geïntegreerd: individu, organisatie, omgeving en proces.

**Figuur 2.2: Raamwerk creatie nieuwe ondernemingen.**



Bron: Gartner et al. (1989)

Dit raamwerk is opgezet om de multidimensionale aspecten van het ontstaan van nieuwe ondernemingen te onderscheiden. Het model onderscheidt:

- A. *Het individu*: degene die de onderneming start. Op deze dimensie wordt bijvoorbeeld gekeken naar geslacht, studie en ambities.
- B. *De organisatie*: het soort bedrijf (zoals sector en grootte),
- C. *Het proces*: welke acties worden ondernomen (zoals investeringen en adverteren)
- D. *De omgeving*: de externe situatie welke van invloed is op de organisatie (zoals afzetmarkt en concurrentie).

Zoals de richtingen van de pijlen in figuur 2.2 al suggereren, bestaat er tussen de dimensies een interactief proces. Als er op de ene dimensie een verandering plaats vindt, is deze ook van invloed op de andere dimensies. Als de ondernemer bijvoorbeeld zijn/haar ambities verandert om flink te willen groeien in marktaandeel van de onderneming, zal dit bij de andere drie dimensies ook merkbaar zijn. De organisatie zal moeten groeien, er zullen procesmatige veranderingen moeten plaatsvinden zoals investeringen en adverteren en in de omgeving zal de

afzetmarkt moeten reageren om te kunnen groeien en daarnaast zouden concurrenten hierop kunnen reageren (Gartner, 1985).

In de vorige paragraaf is aan de hand van de theorie van gepland gedrag (Ajzen, 1991) uitgelegd hoe een intentie kan worden gevormd. De attitude, waargenomen subjectieve norm en waargenomen gedragscontrole vormen de intentie die uiteindelijk kan leiden tot het uitvoeren van een bepaald gedrag. Deze drie determinanten worden beïnvloed door de achtergrondvariabelen van een individu zoals geslacht, kennis en het hebben van rolmodellen. In dit onderzoek zullen de achtergrondvariabelen in dit model de kenmerken van de studentondernemer en onderneming zijn die uiteindelijk de intentie vormen. In de komende paragrafen zal aan de hand van de vier dimensies van Gartner et al. (1989) de mogelijke invloed van deze kenmerken op de onderneemintenties worden toegelicht. De dimensie individu heeft betrekking op de kenmerken van de studentondernemer en de dimensies organisatie en proces op de kenmerken van de onderneming. Bij de dimensie omgeving zal vooral gekeken worden naar de invloed van de omgeving met betrekking tot migratie bij het voortzetten van de onderneming na het afstuderen.

## **2.4 Individu**

Op de eerste dimensie, individu, wordt gekeken welke kenmerken van een studentondernemer van invloed kunnen zijn op de intenties. In deze paragraaf zal gekeken worden naar de invloed van motivaties en ambities, geslacht, studie en rolmodellen. De invloed leeftijd, welke bij algemene ondernemers wel van belang is, is hier buiten beschouwing gehouden. De reden hiervoor is dat ieder zich in dezelfde levensfase bevindt (18-30 jaar).

### **2.4.1 Motivaties en ambities**

De motivaties waaruit een onderneming wordt gestart en ambities die een ondernemer heeft zijn belangrijke determinanten voor de groei en het succes en het voortzetten van de onderneming (Brummelkamp, 2011). Motivatiefactoren, welke iemand aantrekt om een onderneming te starten, worden gevormd door pullfactoren (Borgia et al., 2005). In het rapport uit 2004 van het Economisch Instituut voor Midden- en Klein bedrijf (EIM) (Bosma et al., 2005) wordt vermeld dat 85% van de ondernemers in Nederland wordt gemotiveerd door het nastreven van kansen, ook wel pullfactoren. Als deze motivatiefactoren nog steeds bestaan na het afstuderen en dus een positieve attitude over ondernemen overheerst, zal de ondernemer sneller geneigd zijn door te gaan als ondernemer. De meest genoemde pullfactoren in het onderzoek van EIM zijn 'uitdaging' en 'eigen baas willen zijn' (Bosma et al., 2005). Andere pullfactoren om een onderneming te starten zijn onder andere meer vrijheid willen hebben, een goed idee hebben, meer geld willen verdienen en opgedane kennis en ervaring willen benutten. Naast deze pullfactoren, zou bij studentondernemers nog een andere motivatie om te gaan ondernemen een rol kunnen spelen. Veel studenten doen nevenactiviteiten naast de studie zoals een stage of een bestuursjaar, om zich onder andere aantrekkelijker te maken voor de arbeidsmarkt na het afstuderen. Het zou daarom kunnen dat een aantal studentondernemers uit deze motivatie zijn gaan ondernemen tijdens de studie (Delfmann et al., 2011).

De ondernemers die genoodzaakt zijn een onderneming te starten komen in Nederland nauwelijks voor. Deze soort ondernemerschap wordt ook wel gevormd door pushfactoren (Bosma et al., 2005). Pushfactoren zijn de factoren die een persoon er toe 'dwingen' een onderneming te starten. Deze factoren kunnen onder andere ongewilde werkeloosheid,

onvoldoende salaris of geen interesse met huidige of toekomstige baan zijn (Borgia et al., 2005). De overlevingskans van een onderneming die worden gedreven door pullfactoren is vele malen hoger dan een onderneming die is opgericht door pushfactoren (Bruins et al., 2000). De verwachting is dat deze groep nauwelijks bestaat onder studentondernemers. Nederlandse studenten krijgen een financiële bijdrage in de vorm van studiefinanciering van de overheid en het is mogelijk om relatief snel een parttime baan te vinden om naast de studie te doen (Venhorst & Koster, 2012). Daarnaast kost het tijd en kapitaal om een onderneming op te zetten, waarvan studenten van beide vaak een gebrek hebben. Maar het zou voor kunnen komen in de huidige economische crisis dat door een krappe arbeidsmarkt na het afstuderen, de onderneming langer wordt aangehouden tot een goede baan in loondienst wordt gevonden.

Er zal ten eerste gekeken worden of studentondernemers door dezelfde positieve factoren worden gedreven om te gaan ondernemen als andere ondernemers in Nederland, maar ook of de motivaties voor het oprichten van de onderneming verschillen tussen de intentie om door te gaan of te stoppen met de onderneming na het afstuderen. De motivaties voor het oprichten van de onderneming kan een goede ondersteuning zijn voor de verklaring van de intenties van studentondernemers. Iemand die het heel belangrijk vindt om onafhankelijk te zijn, zal waarschijnlijk een hoge intentie hebben om ondernemer te blijven. De keuze om door te gaan of te stoppen met ondernemen na het afstuderen, is een afweging die aan de hand van de nutsmaximalisatie theorie (Douglas & Shepherd, 1999) nader zal worden toegelicht.

Een individu streeft naar winstmaximalisatie van nut door juiste keuzes in het leven te maken met de afweging van vele factoren, bijvoorbeeld economische en psychische tevredenstelling. Een bekende nutsfunctie is de afweging die een individu maakt tussen vrije tijd en werken. Als de opbrengsten van werk, vaak door het individu gemeten in inkomen, niet hoog genoeg is, zal de vrije tijd niet worden opgegeven voor werk. Deze persoon zal de betreffende baan niet aannemen (Boeri & Van Ours, 2011). Douglas en Shepherd (1999) hebben studie gedaan naar een nutsfunctie voor de intentie om een onderneming te starten. Deze bestaat niet alleen uit de afweging van inkomen die een persoon kan krijgen met de onderneming enerzijds en in een baan in loondienst anderzijds. Maar ook nutsmaximalisatie uit factoren als werkplezier, risico, onafhankelijkheid en andere werkomstandigheden die als ondernemer of als werknemer belangrijk gevonden worden als deze wel of juist niet aanwezig zijn (Douglas & Shepherd, 1999).

Een studentondernemer heeft als keuze om na het afstuderen verder te gaan met ondernemen of in loondienst te gaan. Daarnaast zou de keuze gemaakt kunnen worden voor een combinatie van parttime ondernemen en daarnaast in loondienst te gaan. De nutsmaximalisatie die behaald kan worden bij een studentondernemer hangt samen met de opportunity costs. Deze opportunity costs houdt het inkomen in wat verdiend kan worden in loondienst in plaats van ondernemer zijn. Deze opportunity costs zijn dus hoog als de kans groter is om een hoger inkomen te krijgen in loondienst dan bij het opstarten of continueren van de onderneming (Casser, 2006). In dit onderzoek gaat het om hoogopgeleide ondernemers waarbij de kans op een hoog inkomen groot is ten opzichte van laagopgeleiden. Deze relatief hoge opportunity costs zou de keuze voor loondienst na het afstuderen in plaats van doorgaan met ondernemen goed kunnen verklaren. Maar zoals in de voorgaande alinea is omschreven, gaat het bij de nutsfunctie om door te gaan met ondernemen niet alleen om mogelijke inkomsten, maar wegen ook andere factoren mee zoals risico (die bij ondernemen hoger is) en onafhankelijkheid (die juist bij het hebben van een onderneming mogelijk is) (Douglas & Shepherd, 1999).



De keuze van een studentondernemer voor een intentie met betrekking tot ondernemen na het afstuderen, wordt dus gevormd uit nutsmaximalisatie en kan beïnvloed worden door de opportunity costs. Ieder persoon heeft een eigen nutsmaximalisatie. Door verder te kijken naar eigenschappen van een studentondernemer kan op basis hiervan verwachtingen worden gemaakt. Eerst zal gekeken worden naar het geslacht van de studentondernemer, vervolgens het studieniveau en studierichting en tot slot naar de rol van rolmodellen voor ondernemers.

### **2.4.2 Geslacht**

Het Erasmus Centre for Entrepreneurship heeft het Nederlandse deel van een internationaal onderzoek naar onderneemintenties en -activiteiten, the Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey 2011-2012 (GUESS), op zich genomen (Block et al., 2012). Van de studentondernemers in dit onderzoek is 73% van het mannelijke geslacht tegen 27% van het vrouwelijke geslacht. Dit is bijna gelijk met de verhouding van alle Nederlandse ondernemers met ruim een derde van het vrouwelijk geslacht (CBS, 2013). Er zijn een aantal verschillen gekomen uit onderzoeken tussen vrouwelijke en mannelijke ondernemers in Nederland (Verheul, 2005, Bleeker et al, 2011, Hulshoff, 2001). Zo investeren vrouwelijke ondernemers minder uren in hun onderneming dan mannelijke ondernemers, maken relatief minder winst, streven minder naar groei en hebben kleinere ondernemingen (Verheul, 2005). De reden dat vrouwelijke ondernemers gemiddeld minder uren in de onderneming stoppen, is dat ze de onderneming vaak combineren met de zorg voor het gezin of het hebben van een parttime baan in loondienst (Hulshoff, 2001). Een kwart van de vrouwelijke ondernemers is hoofdkostwinner van het gezin (Bleeker et al., 2011). De genoemde redenen voor het investeren van minder uren bij vrouwelijke ondernemers, zal bij de studentondernemers (nog) niet van toepassing zijn, omdat ieder hetzelfde doet naast de onderneming: het doen van een voltijd studie. Het streven naar minder groei en het maken van minder winst vergeleken met mannelijke ondernemers, wordt verklaard met het voorzichtiger te werk gaan, streven naar meer kwaliteit en het hebben van andere ambities dan de nadruk leggen op financieel resultaat. Dit resulteert er wel in dat vrouwelijke ondernemers relatief minder snel failliet gaan (Verheul, 2005). Gebaseerd op deze literatuur zal de nutsmaximalisatie verschillen tussen ondernemers van het mannelijke en het vrouwelijke geslacht.

Mannelijke studentondernemers zullen meer nutsmaximalisatie behalen met de ambitie de onderneming te laten groeien tot een grote, succesvolle onderneming dan vrouwelijke studentondernemers. De verwachting is dat mannelijke studentondernemers meer geneigd zijn de onderneming (fulltime) voort te zetten na het afstuderen dan vrouwelijk studentondernemers.

### **2.4.3 Opleidingsniveau en studierichting**

Naast geslacht van de studentondernemer, wordt ook verwacht dat het opleidingsniveau en studierichting van invloed zijn op de keuze voor een intentie.

Bij opleidingsniveau kunnen in dit onderzoek twee niveaus worden onderscheiden: hbo en wo. In het Nederlandse GUESS onderzoek is 66 procent van de studentondernemers bezig met een universitaire opleiding en 34 procent met een hbo-opleiding. Er zijn verschillende studies gedaan naar de invloed van opleidingsniveau op ondernemerschap. Uit meerdere studies komen resultaten naar voren dat hoe hoger het opleidingsniveau, hoe sterker de groei, hoe meer kans op succes (Rosen & Willen, 2002, Storey, 1994). Een hoger opleidingsniveau verhoogt

de human capital van een individu. Dit houdt de kennis in die onder andere verhoogd kan worden door educatie (Smith, 2000). Volgens deze resultaten zou de kans op succes dus hoger liggen bij de universitaire studentondernemers dan de studentondernemers van het hbo. De verwachting is dat het verschil in succes niet groot zal zijn, omdat deze onderzoeken gebaseerd zijn op de vergelijking met lagere opleidingsniveaus dan het hbo of ongeschoolde ondernemers. Het verschil in keuze om door te gaan met ondernemen na het afstuderen, zal meer beïnvloed worden door de opportunity costs. Deze zijn hoger voor een universitaire studentondernemer hoger dan voor een hbo ondernemer, gezien een afgestudeerde van de universiteit gemiddeld meer gaat verdienen dan een afgestudeerde van het hbo (Casser, 2006). De verwachting is dus dat studentondernemers met een hbo studie meer geneigd zijn de onderneming voor te zetten na het afstuderen dan studentondernemers met een wo studie.

Studenten die een onderneming oprichten tijdens de studie, hebben vaak ook studierichtingen met raakvlakken met het ondernemen. In het nationale GUESS onderzoek zijn de hoogste percentages studentondernemers te vinden bij management en zaken administratie (22,8 %), computer wetenschappen en informatica (11,7 %) en economie (9,5 %). Studentondernemers konden ook 'overige' invullen (16,8 %), waar merendeels soorten management en economische opleidingen werd ingevuld. Ondernemerschap vormt zich vaak onder mensen met een opleidingsachtergrond in de marketing, bedrijfskunde en product development (onder andere ICT) (Brummelkamp, 2011). Deze richtingen komen grotendeels overeen met de studierichtingen van de studentondernemers uit het GUESS onderzoek. Studenten die voor deze opleidingen kiezen, zijn waarschijnlijk meer gemotiveerd om een onderneming te starten. Daarnaast zal er ook sprake zijn van een wisselwerking dat deze opleidingen studenten motiveren om te gaan ondernemen door projecten. Want na de studie zijn afgestudeerden die zelfstandig worden bij compleet andere studierichtingen te vinden zoals taal en cultuur, landbouw en natuurlijke omgeving en de gezondheidszorg (Venhorst et al., 2013). Deze afgestudeerden kiezen ervoor zelfstandige te worden in het werkveld waarvoor is gestudeerd, veel artsen zijn bijvoorbeeld zelfstandige zonder personeel en 'verhuren' zichzelf aan praktijken en zorginstellingen. Bij studentondernemers wordt verwacht dat afgestudeerden meer nutmaximalisatie halen als de onderneming raakvlakken heeft met de studie. De verwachting is dat studentondernemers die een opleiding genieten waarbij de inhoud van de studie de ondernemersgeest kan stimuleren of op andere wijze raakvlakken heeft met de studie, meer geneigd zijn door te gaan met ondernemen na het afstuderen dan opleidingen waar deze raakvlakken niet aanwezig zijn. Er zal dan ook gekeken worden of het wel of niet hebben van raakvlakken met de studie een rol speelt bij keuze voor het voortzetten of beëindigen van de studentonderneming

#### **2.4.4 Rolmodel**

Tot slot zal op deze dimensie, individu, gekeken worden naar de rol van een rolmodel in de directe omgeving. In paragraaf 2.2 is aan de hand van de theorie van gepland gedrag uitgelegd dat de attitude en de waargenomen subjectieve norm van invloed kunnen zijn op de vorming van een intentie (Ajzen, 1991). De attitude wordt gevormd door persoonlijke opvattingen en inschattingen die een evaluatie vormen wat het gedrag voor uitkomst zal hebben. Succesvolle ondernemers kunnen als rolmodel dienen voor andere ondernemers en deze attitude op een positieve manier beïnvloeden. Daarnaast kan de waargenomen subjectieve norm, wat andere zouden kunnen vinden van het gedrag, van invloed zijn. Als ouders bijvoorbeeld ook ondernemers zijn kunnen deze een rolmodel zijn voor een studentondernemer en daarnaast is

de kans groter dat ze een positieve invloed hebben op deze waargenomen subjectieve norm om te blijven ondernemen.

Uit verschillende studies is dan ook naar voren gekomen dat het hebben van een ondernemer rolmodel een positieve invloed heeft op de intentie te gaan ondernemen en op het succes van de onderneming (Bosma et al., 2011, Chlosta et al., 2012, Buyens et al., 2002, Scherer et al., 1989). Voornamelijk succesvolle ondernemers uit de directe omgeving hebben deze positieve invloed, in het bijzonder als één van de ouders een ondernemer is. Uit een studie van Duchesneau & Gartner (1990) kwam naar voren dat kinderen van ondernemers meer realistische verwachtingen hebben over het ondernemen doordat ze vertrouwd mee zijn. Dit rolmodel kan naast familie ook iemand anders uit de omgeving zijn, zoals vrienden of andere (student)ondernemers (Buyens et al., 2002). Granovetter (1983) laat in zijn onderzoek zien dat men een netwerk van zwakke en sterke verbanden heeft. De zwakke verbanden bestaan uit kennissen. Van deze netwerkverbanden kan kennis, opgeschreven (gecodeerde kennis) of door informele taal (ongecodeerde kennis), de persoon bereiken. Met sterke verbanden is dit sterker, dit kunnen bijvoorbeeld familie en vrienden zijn. Hier kan het sneller om ongecodeerde kennis gaan (Bosma et al., 2011; Granovetter, 1983). Hoe deze ongecodeerde kennis iemand kan bereiken, kan worden uitgelegd aan de hand van de sociaal-cognitieve leertheorie (Bandura, 1963, in Bosma et al., 2011). Deze houdt in dat individuen rolmodellen hebben voor het bijleren van kennis en vaardigheden. Dit doen ze door de observatie van anderen met wie ze zich willen identificeren zoals bekende, succesvolle ondernemers of ondernemers uit de directe omgeving, ook wel 'leren door voorbeeld'. Daarnaast kunnen de rolmodellen dienen als hulp door helpen met praktische zaken en advies, waarbij de rolmodellen in de sterke verbanden van het netwerk van groot belang kunnen zijn. De rolmodellen dienen dus als leer-, motivatie- en inspiratiebron (Bosma et al., 2011).

Zoals genoemd is het hebben van ten minste één ouder die ook ondernemer is (geweest), van positieve invloed op de keuze om te gaan ondernemen en het succes van de onderneming door een voorbeeld volgen en kennisoverdracht. De attitude en de waargenomen subjectieve norm (Ajzen, 1991) zullen hierbij positief beïnvloed worden op de intentie om te blijven ondernemen. De verwachting is dat de intentie om door te gaan met ondernemen na het afstuderen dan ook groter is als de studentondernemer een rolmodel in de directe omgeving heeft, en dan met name als één van de ouders een ondernemer is (geweest).

## **2.5 Organisatie**

Op deze dimensie wordt gekeken naar de onderneming zelf, dus wat voor soort organisatie het is. Dat houdt in de structuur van de onderneming, zoals sector, het hebben van een ondernemingspartner, hoeveel werknemers, invloed leeftijd van de onderneming en innovatieniveau. In deze paragraaf wordt gekeken wat de invloed van deze factoren kan zijn op de intentie de studentonderneming na het afstuderen voort te (laten) zetten of te beëindigen.

### **2.5.1 Sector**

Uit het GUESS onderzoek (Block et al., 2012) kwam naar voren dat 19,4% van de studentondernemers de onderneming heeft gestart in de communicatie/informatie technologie en 17,2% in de adverteer/marketing/design sector. Daarnaast koos 23% van de studentondernemers voor de optie 'overig' waar vooral ondernemingen in de (online) dienstverlening werd ingevuld. De start-ups van studenten komen dus met name voor in de

dienstverleningssector en ICT. De reden dat studentondernemers vooral voor deze sectoren kiezen, is dat hier relatief weinig startkapitaal voor nodig is. Vaak kan het grootste deel van het werk voor de onderneming worden gedaan achter de computer in eigen woonruimte. Er zijn dus geen grote investeringen nodig in machines of grote ruimtes zoals in kapitaalintensieve sectoren (Cusumano, 2004). Hierdoor is het mogelijk om bijna alles zelf te financieren zoals ook in het GUESS onderzoek naar voren is gekomen. Bijna driekwart van de studentondernemers heeft alles van eigen geld kunnen financieren. In paragraaf 2.4.4 werd besproken dat een rolmodel een positieve invloed kan hebben op de intentie om een onderneming te starten. Wellicht hebben de beroemde software bedrijven zoals Facebook, welke uit een studentenkamer is gestart en Google, welke is ontwikkeld uit een onderzoeksproject, andere studentondernemers inspiratie gegeven. Dit zijn succesvolle voorbeelden van doorsnee studenten met een onderneming welke zijn uitgegroeid tot één van de grootste bedrijven ter wereld.

Ondernemingen in de dienstverlening hebben dus relatief weinig startkapitaal nodig en zijn daardoor relatief makkelijk op te zetten en te beëindigen. De verwachting is hoe meer kapitaal in de onderneming is geïnvesteerd, hoe meer de studentondernemer geneigd is de studentonderneming voort te zetten na het afstuderen. De ondernemer zal meer tijd nodig hebben om de investeringen eruit te kunnen krijgen en daarnaast zal bij de keuze voor hoge investeringen ook een zekere mate van ambitie aanwezig moeten zijn om deze keuze te maken. De verwachting dat studentondernemers in kapitaalintensieve sectoren meer geneigd zijn de onderneming voort te zetten na het afstuderen dan bij niet kapitaalintensieve sectoren.

## **2.5.2 Grote onderneming**

Naast de sector van de onderneming, wordt ook gekeken naar de invloed van grootte van de studentonderneming op de keuze voor een intentie. Bij de grootte van de onderneming zal naar drie punten worden gekeken: het hebben van wel of geen ondernemerspartner(s), het hebben van wel of geen werknemers en naar de omzetgrootte.

### *Alleen of met partners ondernemen*

Vaak wordt de ondernemer als één persoon beschouwd met specifieke eigenschappen om succesvol te kunnen worden. Toch is het niet iedereen ontgaan dat een succesvolle onderneming hebben niet alleen door één persoon geleid hoeft te worden, zoals Schumpeter stelde (1949, p. 71-72): 'The entrepreneurial function need not to be embodied in a physical person and in particular in a single physical person. Every social environment has its own ways of filling the entrepreneurial function'. Met meerdere personen een onderneming starten is niet nieuw, toch is er pas recentelijk aandacht voor gekomen in de literatuur.

In het GUESS onderzoek (Block et al., 2012) heeft 40% van de studentondernemers in Nederland de onderneming gestart met een ondernemerspartner. In een onderzoek van Panteia (Brummelkamp & Timmermans, 2013) wordt een ondernemer die start met één partner of meerdere partners die gelijkwaardig tot elkaar zijn verhouden, een teamstarter genoemd. Een ondernemer die de onderneming alleen opricht, wordt een solostarter genoemd. In het onderzoek werd een cohort ondernemers in Nederland gevolgd van 2003 tot en met 2008. Hier bestond 25% uit teamstarters. De teamstarters groeien in de eerste paar jaar opmerkelijk harder dan de solostarters. Ditzelfde fenomeen werd ook opgemerkt in een soortgelijk onderzoek van Erasmus Research Institute of Management, ERIM (Stam & Stam, 2004). Bij een groot deel van de teamstarters stagneert de groei na ongeveer drie jaar. Het beter presteren in de eerste jaren

van een teamstarter dan een solostarter wordt door meerdere factoren verklaard. Teamstarters beschikken samen vaker over meer kennis, ervaring, creativiteit, een breder netwerk en beschikken vaak over meer startkapitaal dan een solostarter. Vooral als de capaciteiten van de partners elkaar aanvullen, is de kans op succes hoger. In dit onderzoek naar studentondernemers zou dat bijvoorbeeld een student met een economische studie en een student met een ICT studie kunnen zijn. De één zal meer de managementtaken op zich kunnen nemen en de ander de website en online marketing. Bij een teamstart worden daarnaast de risico's van de onderneming gedeeld. Deze ondernemingen groeien meestal harder en behalen een hogere winst dan solostarters. Ondanks de meer succesvolle start van teamstarters, is de overlevingskans van deze ondernemingen niet hoger dan van een solostarter. In het onderzoek van Panteia stopte 54% van de teamstarters binnen vijf jaar en 47% van de solostarters. Dit zou deels verklaard kunnen worden doordat teamstarters een hoger risico hebben op managementproblemen en onenigheid, zoals een verschil in (tijds-)investering met daarbij komende irritaties. Daarnaast hebben teamstarters meestal hogere ambities en verwachtingen van de groei, omzet en marktaandeel veroveren dan solostarters wat er toe leidt dat de onderneming sneller beëindigd wordt bij tegenvallende bedrijfsprestaties.

Het is aannemelijk dat de succesfactoren van de teamstarters uit de literatuur ook bij studentondernemers toepasbaar zijn, zoals het gezamenlijk hebben van meer kennis, breder netwerk en meer startkapitaal. Daarnaast zou bij studentondernemingen van teamstarters in ieder geval één van de oprichters met de onderneming verder kunnen als de ambities van de partner(s) ergens anders liggen dan verder gaan met deze onderneming. Anderzijds zou het kunnen dat de waargenomen subjectieve norm uit de theorie van gepland gedrag (Ajzen, 1991) wordt beïnvloed door de ondernemerspartner. Dit is de invloed van anderen op de vorming van de intentie en de waarde die hieraan wordt gegeven. Het zou kunnen dat het juist van de ondernemerspartner wordt verwacht om samen door te gaan met de onderneming na het afstuderen.

De verwachting is dat de intentie om de onderneming voort te zetten na het afstuderen hoger is van studentondernemers die met ondernemerspartner(s) zijn gestart dan zonder ondernemerspartner. Ten eerste door grotere kans op groei en succes in de eerste jaren van de onderneming door de bundeling van kennis, ervaring en startkapitaal. Ten tweede omdat het van de ondernemerspartner kan worden verwacht door te gaan met de onderneming of dat de onderneming juist wordt voortgezet door de ondernemerspartner(s) als één van de oprichters besluit iets anders te doen na het afstuderen.

#### *Met of zonder personeel*

In het voorgaande stuk ging het over de invloed van het hebben van een ondernemerspartner. Ook op het aantal werknemers kan dit worden betrokken. De kans op groei van het aantal werknemers is hoger bij ondernemers met een ondernemerspartner dan bij solostarters. Uit een onderzoek van Urban Research Centre Utrecht (Schutjens & Wever, 2000) kwam naar voren dat de kans op het aannemen van werknemers binnen drie jaar voor ondernemers met een ondernemerspartner 1.7 keer hoger is dan bij solostarters.

In het GUESS onderzoek (Block et al., 2012) hebben de studentondernemers gemiddeld 1,8 werknemers. Twee derde heeft geen werknemers in dienst. Bij het beëindigen van een onderneming zal de ondernemer rekening moeten houden met de rechten van werknemers bij ontslag. In het GUESS onderzoek werd ook gevraagd naar de ambities van studentondernemers.

Het blijkt dat studentondernemers met personeel ambitieuzere groeiplannen hebben met de onderneming dan ondernemers zonder personeel. Daarnaast laten studentondernemers met personeel een zekere mate van ambitie zien ten opzichte van studentondernemers zonder personeel, gezien het hebben van personeel extra aandacht vergt voor het leiding geven.

De verwachting in dit onderzoek is dat studentondernemers met personeel een hogere intentie hebben de onderneming voort te zetten na het afstuderen dan studentondernemers zonder personeel. Ondernemingen met personeel zijn relatief moeilijker te beëindigen en de verwachting is dat de groeiambities voor de onderneming bij ondernemers met personeel hoger zijn.

#### *Omzet*

Het financiële aspect is één van de grootste knelpunten bij startende ondernemers. Dit kan verschillende redenen hebben, zoals het uitblijven van genoeg vraag naar de te leveren goederen en/of diensten door concurrentie of door een tegenvallende markt. Als bij een te lage omzet te lang verlies wordt gedraaid, zal de onderneming zonder verandering beëindigd moeten worden (Bruins, 2005).

Studentondernemingen zijn relatief klein en nieuw (tenzij deze is overgenomen) en de meeste hebben daardoor nog niet veel reserves kunnen opbouwen om lang tegenvallende bedrijfsresultaten op te kunnen vangen. Aldrich en Auster (1986) hebben gekeken naar de invloed van de leeftijd en de grootte van ondernemingen op de overlevingskans. De leeftijd van de onderneming, 'liability of newness', komt in de volgende paragraaf aan bod. De grootte van de onderneming, 'liability of smallness', houdt in dat grote ondernemingen een hogere overlevingskans hebben dan kleine ondernemingen. Kleine ondernemingen hebben moeite om te concurreren met grote ondernemingen in dezelfde branche. De grote ondernemingen kunnen onder andere beter financiële tegenvallers opvangen door opgebouwde reserves, sneller aan goed gekwalificeerd personeel komen en snel een groter marktaandeel veroveren (Aldrich & Auster, 1986).

Als een studentondernemer een onderneming heeft opgericht in een branche met veel concurrentie van grotere ondernemingen, zal het moeilijker worden om goede bedrijfsresultaten te krijgen. Daarnaast zullen veel studentondernemers nog te klein zijn om grote financiële tegenvallers op te kunnen vangen door een gebrek aan reserves. Deze ondernemers krijgen te maken met 'liability of smallness'.

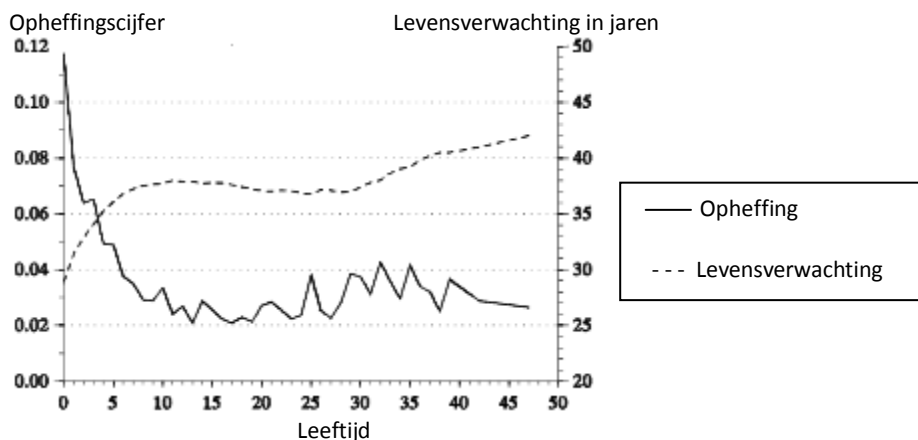
De verwachting is dat bij goede omzetresultaten, de intentie hoger is de onderneming voort te zetten dan bij tegenvallende omzetresultaten. Er zal ook gekeken worden in hoeverre de studentondernemer vindt dat de omzetresultaten mee- of tegenvallen ten opzichte van de verwachting vooraf en ten opzichte met de concurrentie. De omzet kan zo laag zijn dat de kosten niet meer betaald kunnen worden, maar het kan ook zijn aan de ambitie van de ondernemer liggen of hij/zij de omzet vindt tegenvallen. Als de ondernemer hoge groeiambities heeft, kan een bepaalde omzet tegenvallen, terwijl een ondernemer die meer voor continuïteit gaat er wel tevreden mee is.

### 2.5.3 Leeftijd onderneming

Hierboven werd beschreven dat een kleine onderneming een lagere overlevingskans heeft dan een grote onderneming. Ditzelfde hebben Aldrich en Auster (1986) ook gezien bij de leeftijd van de onderneming. Een kleine onderneming hoeft niet nieuw te zijn, maar een nieuwe onderneming begint (bijna) altijd klein. Aldrich en Auster noemen de lagere overlevingskans van een jonge onderneming 'liability of newness'. Nieuwe ondernemingen moeten nog routines creëren, hebben hoge kosten om deze routines te leren, de administratie en organisatie op te zetten en missen nog de informele structuren en netwerken.

In figuur 2.3 is te zien dat de overlevingskans van een onderneming de eerste vijf jaar het laagst is. Hiervan wordt een groot deel verklaard met de genoemde 'liability of smallness' en 'liability of newness' (Aldrich & Auster, 1986). De meeste studentondernemingen zullen jonger zijn dan vijf jaar of rond de vijf jaar liggen tegen de tijd van afstuderen. In dit onderzoek zal dan ook onderscheid worden gemaakt of de keuze voor het beëindigen van de onderneming, vooral gemaakt wordt uit persoonlijke redenen (zoals in loondienst gaan in plaats van ondernemen) of dat deze wordt gemaakt uit bedrijfsoverwegingen (zoals geen kans meer op groei onderneming).

**Figuur 2.3: Bedrijfsbeëindigingen en levensverwachting Nederlandse ondernemingen**



Bron: Brouwer, (2013)

### 2.5.4 Innovatie

In het voorgaande stuk werd beschreven dat kleine, nieuwe ondernemingen een lagere overlevingskans hebben dan oudere, grotere ondernemingen. Om de overlevingskans te verhogen, wordt vaak het belang van innovaties benadrukt. Volgens Schumpeter (1939, in van Praag, 1999) is het succes van een onderneming tijdelijk, tenzij de ondernemer blijft innoveren. Hij omschrijft innovatie als het opzetten van een nieuwe productiefunctie van de onderneming (1936, in McDaniel, 2000). Deze innovatie kan volgens Schumpeter ontstaan in vijf gevallen:

- De introductie van een nieuw goed of dienst of een verbetering van een bestaand goed of dienst
- Een nieuwe methode in het productieproces
- Een nieuwe markt openen, dus een (bestaande) markt waar deze soort onderneming nog niet actief in was

- Gebruik van nieuwe materialen of diensten in het bestaande aanbod
- Nieuwe organisatievorm van de onderneming (zoals een monopolypositie)

Meerdere studies hebben aangetoond dat er een positief verband bestaat tussen het doen van innovaties en groei van de onderneming. Productinnovatie heeft de grootste invloed op de groei (Davidsson, 1991). Het investeren in innovaties kan de marktkansen van een onderneming vergroten als deze succesvol zijn, maar het neemt ook een risico met zich mee als deze mislukken door bijvoorbeeld een gebrek aan vraag. De kans op succes is dus hoger bij het doen van innovaties, maar vergroot ook de kans op opheffing (Wagner, 1984 in Schutjens & Wever, 2000). In een studie van Hessels et al. (2008) kwam naar voren dat innovatieve ondernemers niet het potentiële financiële succes van een innovatie als hoofdmotivatie hebben, maar het hebben van een goed idee en het uitvoeren hiervan om te kijken hoe de markt hierop reageert de leukste uitdaging vinden. Andere belangrijke motivaties van ondernemers om te innoveren zijn groei in omzet, groei van de onderneming, concurrerend zijn en behoud van zelfstandigheid (De Jong et al., 2007).

In dit onderzoek zal gekeken worden of studentondernemers innovaties hebben gedaan en wat voor soort innovatie, product, proces of service. De verwachting is dat een innovatieve studentondernemer een hogere intentie heeft de onderneming voort te zetten, maar een grotere kans op beëindiging uit negatieve bedrijfsresultaten.

## **2.6 Proces**

Bij deze dimensie wordt gekeken wat voor activiteiten zijn ondernomen tot de vorming van de onderneming van nu en voor de toekomst. In dit onderzoek zal op deze dimensie worden gekeken naar de invloed van het startkapitaal, werkruimte en tijdsbesteding op de keuze voor een intentie.

### **2.6.1 Kapitaal**

Eerder kwam aan bod dat er een relatie bestaat tussen de sector en de hoogte van het startkapitaal (paragraaf 2.5.1). Een laag startkapitaal wil niet zeggen dat een studentondernemer geen hoge groeiambities heeft, want voor een onderneming in bijvoorbeeld online dienstverlening, is relatief weinig startkapitaal nodig en kan wel uitgroeien tot een grote, succesvolle onderneming. Maar de investering van een hoog startkapitaal laat wel een zekere mate van ambitie en vertrouwen in de toekomstige bedrijfsresultaten van de onderneming zien. Daarnaast zal een ondernemer met een hoog startkapitaal, waarschijnlijk meer tijd nodig hebben de investering terug te verdienen. De verwachting is hoe hoger het startkapitaal, hoe hoger de intentie zal zijn om deze onderneming voort te zetten.

In dit onderzoek zal ook worden gekeken naar de investeringen in een bedrijfsruimte. Als de studentondernemer een werkruimte heeft gekocht, is hij/zij minder flexibel de onderneming te beëindigen dan een studentondernemer die vanaf thuis werkt. Het huren van een werkruimte kost ook geld. De studentondernemer zal een bepaalde omzet moeten draaien om dit te kunnen financieren. De verwachting is dat bij huren en kopen van een werkruimte, de intentie hoger ligt de onderneming voort te zetten, dan bij studentondernemers die ambulante of vanaf thuis werken.



## 2.6.2 Tijdsbesteding

Naast een hoog startkapitaal, is ook de tijd die in een studentonderneming wordt gestoken een goede indicator om de mate van ambitie in te kunnen schatten. Uit een onderzoek van Panteia (2012) onder studentondernemers gaf 34% van de studentondernemers als knelpunt het combineren met de studie aan (Haring & Muizer, 2012). Niet alleen studentondernemers geven aan dat de onderneming veel tijd kost. Ook in een onderzoek van EIM (2005) naar de ervaringen van startende ondernemers, gaf ruim 30% aan dat de hoeveelheid vrije tijd naast de onderneming is tegengevallen (Bruins, 2005). Tenzij het te kort aan tijd voor de studie leidt tot bedrijfsbeëindiging, kan het aantal uren die in de onderneming wordt gestoken een indicatie zijn hoe ambitieus een studentondernemer met de onderneming bezig is. Als dit weinig uren zijn, wil het niet zeggen dat een studentondernemer niet ambitieus is gezien een voltijd studie naast de onderneming wordt gedaan. Maar als dit veel uren zijn, is wel te concluderen dat een studentondernemer wel ambitieus is naast het studeren. De verwachting is hoe meer uur gemiddeld in de onderneming wordt gestoken, hoe hoger de intentie is dat de onderneming wordt voortgezet.

## 2.7 Omgeving

Op de dimensie 'omgeving' van het vier dimensie raamwerk van Gartner et al. (1989) wordt gekeken in wat voor omgeving de onderneming is gecreëerd en welke factoren van invloed zijn op de organisatie van de onderneming. Hierbij kan gedacht worden aan concurrentie, afzetmarkt, leveranciers en netwerk. Kortom pullfactoren die het aantrekkelijk maken in een omgeving een bepaalde soort onderneming te hebben of pushfactoren die dit juist moeilijk maakt. In dit onderzoek is de omgeving tijdens de studietijd het stadsgewest Groningen waar de onderneming gevestigd zit. Als de studie is afgerond, zijn deze ondernemers niet meer aan Groningen verbonden op basis van de studielocatie. Aan de theorie van gepland gedrag (Ajzen, 1991) is uitgelegd dat de kenmerken van de ondernemer en onderneming van invloed zijn op de attitude, waargenomen subjectieve norm en waargenomen gedragscontrole om een intentie te vormen. In dit geval zal bij het voortzetten van de onderneming de intentie tot wel of geen migratie na het afstuderen worden besproken. Wellicht hebben bepaalde kenmerken van de ondernemer en de onderneming een positieve invloed op de attitude om te gaan migreren, zoals meer kans op succes elders in het land in een bepaalde sector. Of wordt de intentie beïnvloed door grote succesverhalen van ondernemers die in de Randstad gevestigd zitten (rolmodel). Of speelt juist de persoonlijke woonvoorkeur een grotere rol dan de beste keuze voor groei van de onderneming. In de onderstaande paragraaf zal worden toegelicht hoe deze intentie kan worden gevormd en wat hierop van invloed zou kunnen zijn.

### 2.7.1 Intentie bedrijfsmigratie

Zoals in de inleiding is beschreven is het van belang te kijken naar de intentie tot migratie bij het voortzetten van de studentonderneming na het afstuderen. Dit om te kijken in hoeverre de economische bijdrage langdurig is voor de lokale economie van Groningen of alleen tijdelijk als een groot deel de intentie heeft te migreren. Om de intentie tot bedrijfsmigratie van pas afgestudeerde studentondernemers te kunnen voorspellen, wordt onderscheid gemaakt of deze keuze voor wel of geen migratie is gebaseerd op bedrijfsoverwegingen of op persoonlijke (woon)voorkeuren of een combinatie hiervan.

### *Migratie uit bedrijfsoverwegingen*

Over het algemeen verplaatsen ondernemers de onderneming niet snel en als ze dit doen, gebeurt dit over kleine afstanden. Tussen 1999-2006 migreerden jaarlijks 4% van het totale aantal bedrijven in Nederland, waarvan 94% binnen de arbeidsmarktregio en 75% binnen de eigen gemeente (Hospers & Pen, 2011). De redenen van migratie zijn meestal gebrek aan uitbreidingsmogelijkheden, ontbreken van adequate huisvesting, organisatorische bewegingen of slechte bereikbaarheid (Hospers & Pen, 2011). Migratie uit bedrijfsoverwegingen is onder te verdelen in drie categorieën (Brouwer et al., 2004):

- Interne factoren (zoals grootte onderneming)
- Externe factoren (zoals grootte van de markt)
- Locatiefactoren (zoals regio)

Kortafstand migraties komen voornamelijk voor uit interne factoren, zoals uitbreiding van het bedrijf. Langeafstand migraties zijn meestal gebaseerd op regionale factoren. De ondernemer ziet meer groeipotentie door locatiefactoren in een andere omgeving (Weterings & Knobben, 2012). In dit onderzoek zal alleen worden gekeken naar lange afstand migraties uit stadsgewest Groningen, gezien de onderneming dan niet meer bijdraagt aan de lokale economie. Uit onderzoeken van Brouwer et al. (2004) en Bok & van Oort (2011) komt naar voren dat hoe groter en hoe ouder een bedrijf is, hoe kleiner de migratiekans is. Een groot bedrijf verplaatsen brengt hoge kosten met zich mee. Op korte afstand verhuizen, worden alleen kosten gemaakt van de verhuizing zelf, maar op lange afstand betekent dit een nieuw netwerk met de omgeving opbouwen, zoals leveranciers, afzetmarkt, nieuwe instituties en nieuwe werknemers. Dit is de voornaamste reden dat lange afstand migraties nauwelijks plaatsvinden. De verwachting is dan ook dat studentondernemers zonder werknemers een hogere intentie hebben tot migratie dan met werknemers gezien dit één van de factoren is dat de keuze voor lange afstandsmigratie niet wordt gemaakt.

Nog een belangrijke factor om de migratiekans van een onderneming te voorspellen is de sector. Uit een onderzoek van Bok & van Oort (2011) komt naar voren dat de servicesector het meest mobiel is. Dit heeft te maken met hoe kapitaalintensief een bedrijf is. In de servicesector is weinig vast kapitaal aanwezig, terwijl bijvoorbeeld in de constructie veel machines aanwezig zijn. Hoe minder vast kapitaal, hoe makkelijker en goedkoper een bedrijf te verplaatsen is. Veel bedrijven in deze sector footloose. Ze zijn niet afhankelijk van locatiefactoren als dichtbij grondstoffen zitten (Weterings & Knobben, 2012). In paragraaf 2.5.1 over de sectoren waar veel studentondernemers een onderneming in hebben gestart, kwam de servicesector als grootste sector naar voren. Gezien deze ondernemingen vaak relatief makkelijk te verplaatsen zijn, is het aannemelijk dat de migratiekans voor deze groep ondernemers relatief hoog kan liggen.

### *Migratie uit persoonlijke (woon)voorkeur*

Recent afgestudeerden zijn uitzonderlijk mobiel. Ze kiezen vaak voor economisch succesvolle regio's uit economische motieven. Hoger opgeleiden concentreren zich vaak in steden of gebieden waar het aandeel hoog opgeleiden al hoog is doordat ze werkgelegenheid voor elkaar creëren. Een concentratie van hoog opgeleiden in een stad of gebied werkt dus als een zelfversterkend effect (Venhorst et al., 2011 & 2013).

Bij het verhuispatroon van het stadsgewest Groningen is een duidelijke draaischijffunctie zichtbaar. Dat houdt in dat er een grote instroom is van Noord-Nederland naar Groningen en een grote uitstroom naar het westen van Nederland (Latten, 2008). De instromende migratie is

vooral tussen 18 tot 22 jaar oud en vanaf 25 jaar overheerst een sterk negatief migratiesaldo. In een onderzoek van het CBS naar migratiesaldo in Groningen in 2004-2005, vertrok meer dan de helft van instromende migranten het stadsgewest binnen vijf jaar. Meer dan 80 procent van de instroom tussen de 18 tot 22 jaar kwam naar Groningen om te studeren, wat precies in het beeld past dat deze groep binnen vijf jaar na het afronden van de studie het stadsgewest en de provincie Groningen weer verlaat. Voor deze jongeren heeft Groningen een tijdelijke functie om zichzelf te verbeteren. Dit is in overeenstemming met de roltraptheorie. Volgens Fielding (1992) gebruiken mensen in verschillende fases van hun leven verschillende regio's om hun maatschappelijke positie te verbeteren. Een roltrapregio, hier Groningen, heeft een verbeterfunctie voor een individu. Als deze verbeterfunctie is voltooid, in dit geval het vergaren van kennis door te gaan studeren, gaat men opzoek naar een nieuwe roltrapregio om zichzelf te verbeteren. Dit kan bijvoorbeeld zijn door te verhuizen naar de Randstad voor een eerste baan of terug naar de plaats van opgroeien omdat men zich daar meer thuis voelt. Een derde van de gehele uitstromende migratie verhuisde in het CBS-onderzoek naar het westen, waarvan 40 procent (voormalige) studenten (Latten, 2008). Deze roltrapfunctie verklaart voor een groot deel van het migratiepatroon van studenten in Groningen, maar geldt niet voor iedereen. Hbo studenten blijven vaker in Groningen na het afstuderen, dan universitaire afgestudeerden. Dit is te verklaren door de verspreiding van hbo-instellingen en universiteiten over Nederland. Een deel van de hbo studenten woont niet op kamers, omdat de opleiding dichtbij huis wordt aangeboden en pendelen daardoor mogelijk is (Venhorst et al. 2011). De kans dat hbo studenten dichtbij de plaats van opgroeien studeren is dus hoger dan bij universitaire studenten. Dit verlaagt de kans op migratie op lange afstand.

Net als bij andere afgestudeerden in Groningen, bindt de afgeronde studie een afgestudeerde studentondernemer niet meer aan de studiestad. Afgestudeerde studentondernemers hebben nog relatief jonge en kleine bedrijven. De eigenaar is bij een kleine onderneming een integraal deel van het bedrijf (Stam, 2007). De persoonlijke woonvoorkeur van een ondernemer, zal in dit geval meer van invloed zijn dan bij een grote onderneming. Maar niet alleen de woonvoorkeur kan van invloed zijn op de intentie tot migratie, bij studentondernemers die de onderneming parttime voortzetten kan ook de locatie van een potentiële baan in loondienst kan net als bij andere afgestudeerden een grote rol spelen. Als een afgestudeerde student de onderneming fulltime voortzet, zijn de bedrijfsoverwegingen in de locatiekeuze waarschijnlijk meer van invloed dan als de onderneming parttime wordt voortgezet en de rest van het inkomen wordt gegenereerd uit loondienst (Koster & Venhorst, 2012).

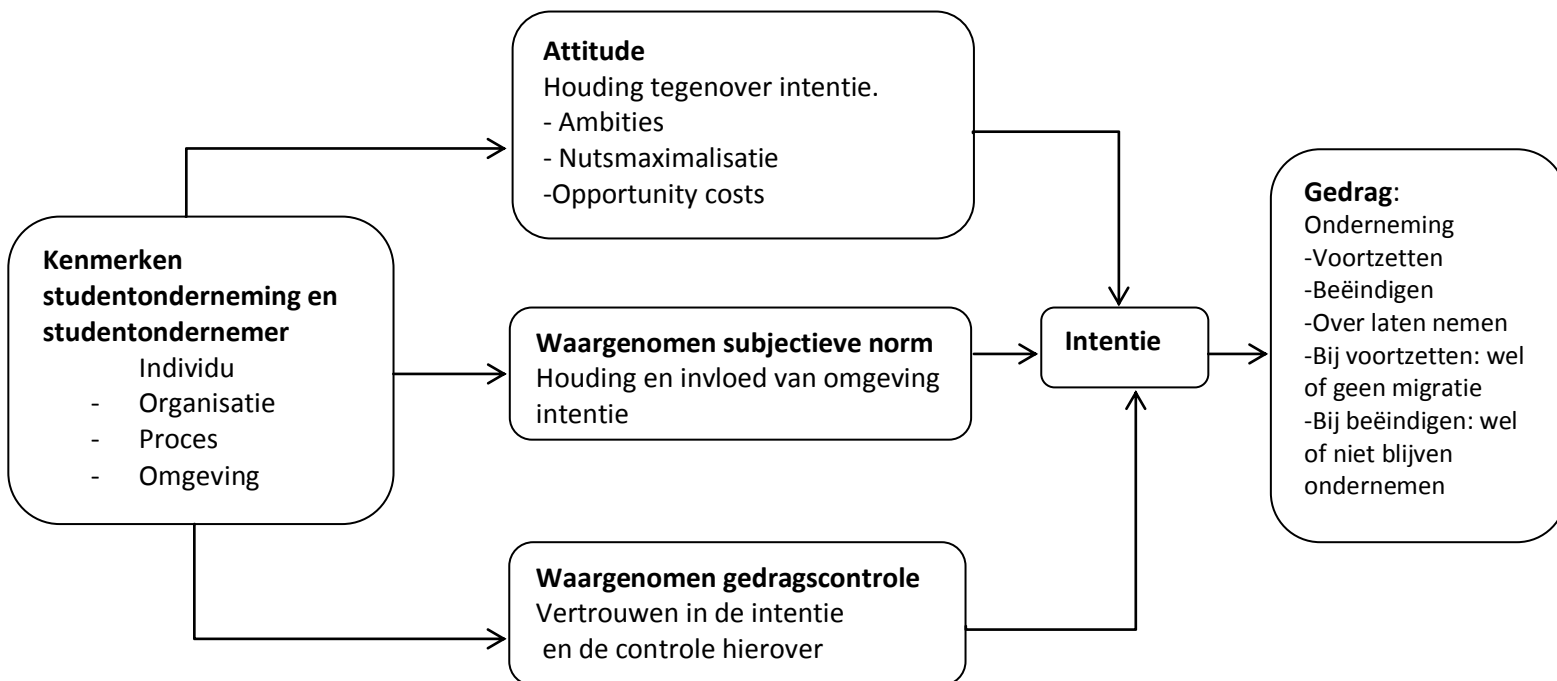
De verwachting is dat de intentie tot migratie van studentondernemers die de onderneming voortzetten na het afstuderen wordt gevormd door een combinatie van bedrijfsgerelateerde factoren en persoonlijke (woon)voorkeuren. Hoe ambitieuzer de ondernemer, hoe groter de rol van bedrijfsgerelateerde factoren in plaats van persoonlijke (woon)voorkeur. Dit zal in dit onderzoek gemeten worden in het fulltime of parttime voortzetten van de onderneming. Daarnaast wordt verwacht dat het studieniveau, de sector en het hebben van wel of geen werknemers van invloed is op de intentie tot migratie.

## **2.8 Conceptueel model en hypotheses**

In dit hoofdstuk zijn meerdere theorieën besproken welke een ondersteuning bieden aan de verklaring van de intentie van studentondernemers na het afstuderen. Uit de theorie van gepland gedrag (Ajzen, 1991) vormen de drie determinanten attitude, subjectieve norm en

waargenomen gedragscontrole de intentie tot gedrag. Hier werd in 2009 de invloed van achtergrondvariabelen op de drie determinanten aan toegevoegd (Azjen & Fishbein, 2009). De achtergrondvariabelen in dit onderzoek zijn de kenmerken van de studentondernemer en onderneming. Aan de hand de vier dimensies van het raamwerk van Gartner et al. (1989) is een literatuurstudie gedaan naar het mogelijke effect van deze kenmerken op de intenties met betrekking tot ondernemen na het afstuderen. Op basis van deze theorieën is een conceptueel model gevormd voor dit onderzoek (figuur 2.4).

**Figuur 2.4: Conceptueel model intentie met betrekking tot ondernemen van een pas afgestudeerde studentondernemer**



De kenmerken van de studentondernemer en onderneming links in het conceptueel model zijn besproken aan de hand van de dimensies van Gartner et al. (1989) en beïnvloeden zoals het model al suggereert, de attitude, waargenomen subjectieve norm en waargenomen gedragscontrole (zie paragraaf 2.2). Het individu heeft dus betrekking op de kenmerken van de studentondernemer en organisatie en proces op de kenmerken van de studentonderneming. Organisatie en proces staan bij deze kenmerken niet los van elkaar. Bij organisatie is bijvoorbeeld de sector besproken en bij proces het (start)kapitaal, terwijl de verwachting is dat bij de ene sector gemiddeld meer (start)kapitaal nodig is om een onderneming op te richten dan bij een andere sector. Gezien organisatie en proces beide betrekking hebben op de studentonderneming, zullen deze dimensies in het empirisch onderzoek worden samengevoegd om het gehele effect van de kenmerken van de studentonderneming op de intenties te kunnen testen. De dimensie omgeving speelt in dit onderzoek geen prominente rol bij de intenties voortzetten, over laten nemen of beëindigen van de onderneming, gezien dit in dezelfde omgeving plaats vindt, namelijk stadsgewest Groningen. De invloed van deze dimensie zal dan ook alleen worden betrokken bij de intentie tot migratie of gevestigd blijven in Groningen bij het voortzetten van de onderneming na het afstuderen. De nutsmaximalisatie en opportunity costs

zijn onder de attitude geplaatst, gezien deze de houding van een studentondernemer kan beïnvloeden (zie paragraaf 2.4.1). Uiteindelijk vormt dit alles de intentie tot gedrag, wat uiteindelijk, als dit daadwerkelijk mogelijk is (bijvoorbeeld niet door failliet gaan) wordt omgezet tot gedrag. Dit gedrag zijn de intenties van studentondernemers na het afstuderen met betrekking tot ondernemen.

Op basis van de literatuurstudie zijn verwachtingen gevormd over de invloed van kenmerken van een studentondernemer en onderneming op de intenties met betrekking tot ondernemen na het afstuderen. Dus over het linker gedeelte van het conceptueel model. Naar aanleiding van deze verwachtingen zijn hypothesen gevormd die zullen worden getest bij het empirisch onderzoek in hoofdstuk 4. Deze hypothesen zullen hieronder worden toegelicht.

Bij de dimensie individu zijn de volgende verwachtingen over de invloed van de kenmerken van studentondernemers op de intenties in dit onderzoek. De verwachting is dat het geslacht, studieniveau, studierichting en het hebben van een rolmodel, in dit geval ouders die ook ondernemer zijn (geweest) van invloed zijn op de intenties. Op basis van deze verwachtingen is de volgende hypothesen gevormd:

*Hypothese 1: Mannelijke studentondernemers, studieniveau hbo, economische of management studierichting en het hebben van ten minste één ouder die ook ondernemer is (geweest), hebben een positief effect op de intentie de onderneming voort te zetten na het afstuderen*

*Hypothese 2: Bij het voortzetten van de onderneming zijn universitaire studentondernemers meer geneigd te migreren bij het voortzetten na het afstuderen.*

Bij de dimensies organisatie en proces zijn de volgende verwachtingen over de invloed van de kenmerken van de studentondernemingen op de intenties in dit onderzoek. Hier is de verwachting dat de sector, het hebben van wel of geen ondernemerspartner en werknemers, het gemiddeld aantal uren per week dat besteed wordt aan de onderneming, startkapitaal, de werkruimte, tevredenheid omzet ten opzichte van verwachtingen en concurrentie en innovatie van invloed zijn op de intenties. Op basis van deze verwachtingen zijn de volgende hypothesen gevormd:

*Hypothese 3: Bij studentondernemingen in de dienstverlening en ICT sector, het hebben van een ondernemerspartner en werknemers, het besteden van meer uren en startkapitaal, het investeren in werkruimte, waarbij de omzet voldoende is ten opzichte van verwachtingen en concurrentie en waar aan innovatie wordt gedaan, is een studentondernemer meer geneigd deze onderneming voort te zetten.*

*Hypothese 4: Bij studentondernemingen in de dienstverlening en ICT sector, het hebben van werknemers en de besteding van meer startkapitaal, is een studentondernemer meer geneigd deze onderneming te migreren bij het voortzetten na het afstuderen.*

Bij de dimensie omgeving wordt het volgende verwacht bij de intentie tot migratie bij het voortzetten van de studentonderneming.

*Hypothese 5: De besteding van gemiddeld meer uren per week aan de studentonderneming, heeft een positieve invloed op de intentie tot wel of geen migratie uit bedrijfsgerelateerde factoren.*

Naast deze specifieke kenmerken wordt ook getest of de waargenomen subjectieve norm een rol speelt bij de vorming van intenties. Er zal per intentie worden gekeken of de keuze voor een intentie wordt beïnvloed omdat het van de ouders en/of eventuele ondernemerspartner wordt verwacht. Daarnaast zal worden getest of de attitude uiteindelijk meer gevormd wordt door persoonlijke voorkeur of bedrijfsgerelateerde factoren en hoe de relatie hiermee is ten opzichte van het effect van de kenmerken. De verwachting is dat als de onderneming fulltime wordt voortgezet de bedrijfsgerelateerde factor een grotere rol spelen en bij parttime voortzetten de persoonlijke voorkeur. Deze persoonlijke voorkeur en bedrijfsgerelateerde factoren zijn in het theoretisch kader meerder malen besproken en zullen nog kort even worden weergegeven per intentie:

Bij oprichten van de onderneming zal gekeken worden of hier (al) onderscheid kan worden gemaakt voor de uiteindelijke intenties beëindigen, voortzetten of over laten nemen van de onderneming. Persoonlijke voorkeur is onder andere: onafhankelijkheid, een droom waar maken of een aanvulling op CV voor goede baan in loondienst na afstuderen. En bedrijfsgerelateerde factoren: kansen op de markt of een unieke service/product aanbieden.

Bij het voortzetten van de onderneming is de persoonlijke voorkeur onder andere de keuze om altijd ondernemer te willen blijven of het goed combineren met zorg voor het gezin of andere carrièreambities. En bedrijfsgerelateerde factoren: groeiambities voor de onderneming en het succes van de onderneming.

Bij het beëindigen of over laten nemen van de onderneming is de persoonlijke voorkeur onder andere de keuze voor andere carrièreambities of onzekerheid als ondernemer zijn. En bedrijfsgerelateerde factoren: tegenvallende bedrijfsresultaten of geen kans meer op groei onderneming.

En bij migratie of geen migratie is de persoonlijke voorkeur vooral de woonvoorkeur en hebben de bedrijfsgerelateerde factoren vooral betrekking op de omgeving zoals elders groeipotentie onderneming of afzetmarkt zit in Groningen.

In het volgende hoofdstuk zal worden toegelicht hoe het empirisch onderzoek tot stand is gekomen en hoe deze hypotheses en de rol van bedrijfsgerelateerde factoren en persoonlijke voorkeur op de intentie zullen worden getest.

# Hoofdstuk 3 Methodologie

## 3.1 Inleiding

In dit hoofdstuk zal de methode voor het empirisch deel van het onderzoek worden besproken. In het voorgaande hoofdstuk is aan de hand van meerdere theorieën en literatuurstudie gekeken naar meerdere kenmerken van een studentondernemer en onderneming. Van de besproken kenmerken wordt verwacht dat deze de intentie van een studentondernemer met betrekking tot ondernemen na het afstuderen zullen beïnvloeden. Door middel van kwantitatief onderzoek zal in het volgende hoofdstuk worden geanalyseerd of dit daadwerkelijk zo is. Maar eerst zal worden toegelicht hoe het empirisch onderzoek tot stand is gekomen.

## 3.2 Onderzoekopzet en dataverzameling

Voor dit onderzoek is gekozen voor primaire data door middel van kwantitatief onderzoek. De literatuurstudie is gebaseerd op vele studies en theorieën over wie ondernemers zijn het en gedrag van ondernemers. Hierdoor is in dit onderzoek meer behoefte aan statistisch betrouwbare informatie door deze studies aan studentondernemers te koppelen, dan motivaties en gedragverklaringen te verkrijgen door middel van kwalitatief onderzoek. Daarnaast bleek uit gegevens van het GUESS onderzoek (Block et al., 2012) dat het haalbaar is om genoeg respondenten te kunnen krijgen, door een relatief hoog percentage studentondernemers.

Voor het kwantitatief onderzoek is een enquête opgesteld (zie bijlage 1). In de volgende paragraaf zal deze inhoudelijk worden toegelicht. De respondenten konden de enquête online invullen op [www.enquetemaken.be](http://www.enquetemaken.be). In eerste instantie is gezocht naar respondenten studentondernemers die nog studeren, gezien onderzoek wordt gedaan naar intenties. Uiteindelijk is ruim een derde van de respondenten nog aan het studeren en de rest afgestudeerd of gestopt met studeren. Dit betekent dat tweederde van de resultaten gebaseerd is op daadwerkelijk gedrag en niet op intenties. Bij deze groep is gevraagd hoe deze intentie (die dus tot daadwerkelijk gedrag heeft geleid), is gevormd tijdens de studietijd. Bijvoorbeeld hoeveel werknemers deze (ex)ondernemer had tijdens de studietijd. Dat het grootste deel de intentie al heeft omgezet in gedrag, verhoogd de betrouwbaarheid van de voorspellingen die op basis van de onderzoeksresultaten kunnen worden gedaan.

Voor het vinden van respondenten is gebruik gemaakt van het Internet en snowball sampling. Op het Internet zijn onder anderen respondenten gevonden op websites voor studentondernemers, websites met wedstrijden voor studentondernemers, LinkedIn, Google en Facebook. Verder zijn vrienden en kennissen in Groningen gevraagd of deze studentondernemers kennen. De eerste 100 ondernemers zijn benaderd met een algemene mail over het doel van het onderzoek en een link om de enquête in te vullen. De response bedroeg ongeveer 30%. Vervolgens is gekozen voor een meer persoonlijke benadering zoals de naam van de ondernemer in de aanhef vermelden en hoe deze ondernemer is gevonden. Rond de 70 ondernemers zijn op deze manier benaderd. Dit kostte aanzienlijk meer tijd, maar de response bedroeg 70% bij deze groep met veel positieve reacties. Uiteindelijk hebben 81 respondenten die een onderneming in Groningen hebben opgericht tijdens het doen van een voltijd hbo of wo studie de enquête volledig ingevuld. Eén respondent heeft nog geen intentie wat te doen met de onderneming na het afstuderen, deze zal niet worden meegenomen in het onderzoek.

#### *Tekortkomingen dataverzameling*

Veel studentondernemers zijn gevonden via het Internet. Een kanttekening die hierbij geplaatst kan worden, is dat studentondernemers die op websites staan voor studentondernemers of ondernemersprijzen, waarschijnlijk de wat meer ambitieuze ondernemers zijn. Daarnaast zijn ondernemers die de onderneming hebben beëindigd, over het algemeen moeilijk te vinden.

Achteraf vertoont de enquête ook een tekortkoming. Op de website van de enquête, kan gebruik gemaakt worden van vertakkingen als een respondent een bepaalde antwoordmogelijkheid kiest. Door het ontbreken van één van de vertakkingen, kan niet worden gekeken of studentondernemers die de intentie hebben de onderneming te beëindigen of over laten nemen maar wel een nieuwe onderneming starten, de intentie hebben tot migratie. En daarnaast of de ondernemingen die worden overgenomen, worden voortgezet in Groningen.

### **3.3 Data en methoden**

Het doel van het onderzoek is het onderscheiden en verklaren van de intenties met betrekking tot ondernemen van pas afgestudeerde studentondernemers. Voor de verklaring wordt gekeken naar kenmerken van een studentondernemer en onderneming. Op basis hiervan is een enquête gevormd, waarvan de resultaten in het volgende hoofdstuk zullen worden geanalyseerd.

#### *Opbouw enquête*

De enquête is terug te vinden in bijlage 1 en is als volgt opgebouwd naar aanleiding van de hypothesen. Het eerste deel van de enquête bestaat uit vragen over het individu, oftewel de kenmerken van de studentondernemer: geslacht, studieniveau, studierichting en of ten minste één ouder ondernemer is (geweest). Het tweede deel bestaat uit vragen over de organisatie en het proces, oftewel de kenmerken van de studentondernemer: de sector, ondernemerspartner, werknemers, hoeveel uur per week gemiddeld wordt besteed aan de onderneming, startkapitaal, werkruimte, tevredenheid omzet en winst ten opzichte van verwachting vooraf en concurrentie en innovatie.

Daarnaast werden bij de gekozen intenties (voortzetten, beëindigen, over laten nemen of wel of geen migratie) enkele lijsten beoordeeld over de rol van bedrijfsgerelateerde factoren en de rol van persoonlijke voorkeur tot het vormen van deze intentie.

#### *Methoden*

Zoals hierboven is genoemd, konden de respondenten verschillende lijsten beoordelen met hoe groot de rol van bepaalde factoren is met betrekking tot de gekozen intentie. De eerste lijst bestaat uit pull- en pushfactoren voor het oprichten van de onderneming. De andere lijsten per intentie bestaan uit bedrijfsgerelateerde factoren en persoonlijke voorkeur.

Aan de hand hiervan is te zien welke factoren de grootste rol spelen bij de keuze voor het oprichten van de onderneming en de gekozen intentie(s). Bij de lijst van het oprichten van de onderneming zal aan de hand van een t-toets voor onafhankelijke steekproeven worden gekeken of de factoren voor het oprichten van de onderneming significant verschillen tussen de intenties voortzetten en beëindigen of over laten nemen van de onderneming. Bij de lijsten voortzetten en wel of geen migratie van de onderneming zal dezelfde toets worden uitgevoerd om te kijken of de factoren bij fulltime of parttime voortzetten van de onderneming significant



van elkaar verschillen. Daarnaast zal de rol van deze factoren nog worden vergeleken bij het beëindigen of over laten nemen van de onderneming.

Na de analyse van deze lijsten, zal gekeken worden of de kenmerken van de studentondernemer en studentonderneming effect hebben op de intenties en of dit overeenkomt met de verwachtingen. Aan de hand van logistische regressies wordt statistisch getest of deze effecten significant zijn.

In totaal zal in vier modellen het effect van de kenmerken worden geanalyseerd.

- Bij het eerste model zal het effect van de kenmerken op de onderneming over laten nemen en beëindigen worden vergeleken met het effect op het voortzetten van de onderneming. Zoals eerder is beschreven, zijn studentondernemers die de onderneming over laten nemen een aparte groep, gezien de onderneming wel wordt voortgezet en economisch van waarde zal blijven, maar de studentondernemer zelf wel stopt met de onderneming.
- Bij het tweede model zal het effect van de kenmerken op de onderneming over laten nemen en voortzetten worden vergeleken met het effect op het beëindigen van de onderneming.
- Bij het derde model zal gekeken worden naar het effect van de kenmerken op het fulltime of parttime voortzetten van de onderneming.
- Bij het vierde model wordt gekeken naar het effect van de kenmerken op de intentie tot migratie of gevestigd blijven in Groningen.

De intenties vormen de afhankelijke variabelen in deze modellen en de kenmerken van de studentondernemer en onderneming de onafhankelijke variabelen:

#### *Afhankelijke variabelen*

De afhankelijke variabelen in dit onderzoek, zijn de intenties van studentondernemers na het afstuderen.

Model 1: Hier zal het over laten nemen en beëindigen van de onderneming enerzijds en het voortzetten van de onderneming anderzijds de afhankelijke variabele zijn.

Model 2: Hier zal beëindigen van de onderneming enerzijds en het voortzetten en over laten nemen van de onderneming anderzijds de afhankelijke variabele zijn.

Model 3: Hier zal het gevestigd blijven in Groningen na afstuderen enerzijds en migratie van de onderneming anderzijds de afhankelijke variabele zijn.

#### *Onafhankelijke variabelen*

Het individu, oftewel de kenmerken van een studentondernemer en de organisatie en het proces, oftewel de kenmerken van de studentonderneming vormen de onafhankelijke variabelen in dit onderzoek. Het geslacht van de studentondernemer wordt niet meegenomen in het onderzoek. In totaal is 94% van de respondenten van het mannelijk geslacht, wat op een database van 80 respondenten te weinig is om een betrouwbaar effect op de intenties te kunnen onderzoeken. De kenmerken van de onderneming gelden voor de onderneming tijdens de studie, dus voor afgestudeerden in het laatste jaar voor afstuderen. De variabelen zullen kort worden toegelicht.

Onafhankelijke variabelen kenmerken studentondernemer:

- **Studieniveau:** hbo of universiteit
- **Studierichting:** management, bedrijfsadministratie en/of economie zijn samengevoegd omdat hier een positief effect wordt verwacht op de intentie voortzetten. Studierichtingen met weinig respondenten zijn bij elkaar gevoegd in de categorie 'overig'.
- **Rolmodel:** het wel of niet hebben van ten minste één ouder die ondernemer is (geweest)

Onafhankelijke variabelen kenmerken studentonderneming:

- **Sector:** Op basis van de enquêteresultaten is dienstverlening gesplitst in 'zakelijke en overige dienstverlening' en 'online dienstverlening'. Respondenten konden minimaal één en maximaal twee sectoren aangeven in verband met overlap van sectoren. Behalve de ICT en de dienstverlening sectoren, hebben overige sectoren enkele respondenten (zoals bouw, horeca en educatie). Deze zijn bij elkaar gevoegd in één variabele 'overig'.
- **Startkapitaal:** Hier zijn drie categorieën van gemaakt: 0 tot 1000 euro, 1000 tot 5000 euro en 5000 euro of meer. Deze variabele heeft enkele missende cases door ondernemers die het liever niet willen aangeven
- **Werkruimte:** Wel of geen geld uitgegeven aan werkruimte. Eén respondent geeft aan een werkruimte te hebben gekocht. Deze zal bij de categorie huren worden gevoegd gezien wel geld is uitgegeven aan een werkruimte
- **Ondernemerspartner:** Het wel of niet hebben van een ondernemerspartner.
- **Werknemers:** Het wel of niet hebben van werknemers.
- **Tijdsbesteding:** Het gemiddeld aantal uren per week wat besteed wordt aan de onderneming tijdens de studie. Hier zijn drie categorieën van gemaakt: 0 tot 20 uur, 20 tot 40 uur en 40 of meer.
- **Innovatie:** Het wel of niet hebben gedaan van product-, service- of procesinnovatie.
- **Tevredenheid omzet en winst:** Bestaat uit tevredenheid ten opzichte van verwachting vooraf en ten opzichte van concurrentie. Tevredenheid is aangegeven in onvoldoende of voldoende.

### *Beschrijvende statistieken*

In tabel 4.5 en 4.6 staan de hierboven genoemde onafhankelijke en afhankelijke variabelen weergegeven met de gemiddelden van de enquêteresultaten.

**Tabel 4.5: Afhankelijke variabelen**

	Aandeel totaal
<b>Model 1 (N=80)</b>	
Over laten nemen/beëindigen	0,26
voortzetten	0,74
<b>Model 2 (N=80)</b>	
Beëindigen	0,16
Voortzetten/over laten nemen	0,84
<b>Model 3 (N=59)</b>	
Geen migratie	0,39
Migratie	0,61

**Tabel 4.6: Onafhankelijke variabelen**

	<b>Aandeel totaal</b>
<b>Studieniveau (N=80)</b>	
Hbo (1)	0,55
<b>Studierichting (N=80)</b>	
Management, bedrijfsadministratie en/of economische studie	0,50
Exacte studie	0,21
Recht, gedrag en maatschappij	0,11
Overige studierichtingen	0,18
<b>Rolmodel (N=80)</b>	
Ouders ondernemer (1)	0,51
<b>Sector</b>	
Zakelijke en overige dienstverlening (1) (N=31)	0,39
ICT (1) (N=27)	0,34
Online dienstverlening (1) (N=25)	0,31
Overig (1) (N=11)	0,14
<b>Startkapitaal (euro) (N=78)</b>	
0 tot 1000 (ref)	0,51
1000 tot 5000	0,23
Meer dan 5000	0,26
<b>Werkruimte (N=80)</b>	
Huur pand/werkplek (1)	0,50
<b>Ondernemerspartner(s) (N=80)</b>	
Wel ondernemerspartner(s) (1)	0,60
<b>Werknemers (N=80)</b>	
Wel werknemers (1)	0,41
<b>Tijdsbesteding (in uren gemiddeld per week) (N=80)</b>	
0 tot 20	0,26
20 tot 40	0,34
40 of meer (ref)	0,40
<b>Innovatie (nieuw of bestaand op de markt)</b>	
Product nieuw (1) (N=67)	0,43
Service nieuw (1) (N=75)	0,45
Proces nieuw (1) (N=65)	0,46
<b>Tevredenheid omzet en winst t.o.v. verwachting en concurrentie</b>	
Omzet t.o.v. verwachting vooraf voldoende (1) (N=80)	0,91
Winst t.o.v. verwachting vooraf voldoende (1) (N=80)	0,86
Omzet t.o.v. concurrentie voldoende (1) (N=80)	0,89
Winst t.o.v. concurrentie voldoende (1) (N=80)	0,81

In het volgende hoofdstuk worden de resultaten van de enquête gekoppeld aan de intenties. Hier zal getest worden of en welke kenmerken daadwerkelijk een effect hebben op de keuze voor een bepaalde intentie.

# Hoofdstuk 4 Resultaten

## 4.1 Inleiding

In dit hoofdstuk worden de resultaten van het empirisch onderzoek geanalyseerd. Zoals in het voorgaande hoofdstuk is beschreven, is een enquête gehouden onder (voormalig) studentondernemers die een onderneming hebben gestart tijdens het doen van een hbo of universitaire studie in stadsgewest Groningen. De resultaten van de enquête zullen de database vormen voor empirisch onderzoek. In totaal hebben 81 respondenten de enquête ingevuld. Hiervan is 54% afgestudeerd, 36% nog studerende en 10% vroegtijdig gestopt met de studie. Van degenen die gestopt zijn met studeren, geeft op één na aan dat ze hebben gekozen voor ondernemen in plaats van het afronden van de studie.

De studentondernemers die de onderneming over laten nemen vormen een bijzondere groep in de analyse van de resultaten. De onderneming blijft voortbestaan en zal economisch van waarde blijven, wat overeenkomt met de studentondernemers die de onderneming voortzetten. Maar bij het over laten nemen, stopt deze studentondernemer er zelf wel mee. Dit komt weer overeen met de studentondernemers die de onderneming beëindigen. Deze groep zal dan ook op meerdere manieren worden geanalyseerd in dit hoofdstuk.

Als eerste zal worden gekeken wat de rol is van bedrijfsgerelateerde factoren en persoonlijke voorkeur bij de vorming van de attitude van een studentondernemer. En wat de rol is van de waargenomen subjectieve norm. Vervolgens de hypothesen worden getest over het individu, de organisatie en het proces bij het vormen van de intenties en daarnaast nog de rol van de omgeving op de intentie tot migratie.

## 4.2 Factoren motivatie intenties

De bedrijfsgerelateerde factoren en persoonlijke voorkeuren konden beoordeeld worden met de cijfers 1 (speelt geen rol) tot en met 5 (speelt een grote rol). Bij 3 speelt het een rol.

In deze paragraaf zijn de factoren weergegeven in tabellen. De gemiddelden in de tabellen, zijn de gemiddelde beoordelingen van de respondenten hoe groot de rol is die een bepaalde factor speelt.

### 4.2.2 Factoren oprichten studentonderneming

In tabel 4.1 staan pullfactoren waardoor Nederlandse ondernemers worden gedreven bij het oprichten van de onderneming, daarnaast één pushfactor om te testen of deze wellicht hier wel een rol speelt (problemen met het vinden van werk) en twee factoren (nummer 13 en 14) welke wellicht gedrag na het afstuderen kunnen verklaren.

**Tabel 4.1: Factoren oprichten onderneming**

Factoren	Gemiddelde totaal	Voortzetten	Over laten nemen+ Beëindigen
1 Groeien en leren als persoon	4,3	4,22	4,33
2 Eigen baas willen zijn, onafhankelijkheid	4,3	4,39	4,05
3 Opgedane kennis en ervaring benutten	3,9*	3,86	3,81
4 Meer inkomsten willen behalen uit eigen onderneming dan ander werk	3,7	3,71	3,57
5 Van hobby werk maken	3,8	3,90	3,57
6 Ondernemerservaring opdoen voor toekomst	3,6	3,54	3,71
7 Realiseren van een droom	3,5	3,63	3,24
8 Mogelijkheden op de markt voor onderneming	3,4	3,42	3,19
9 Unieke services/producten aanbieden	3,3*	3,17	3,48
10 Ik wilde altijd al ondernemer zijn	3,1	3,17	2,90
11 Iemand die samen een onderneming wil beginnen	2,4	2,32	2,71
12 Erkenning en respect krijgen	2,8	2,81	2,76
13 Staat goed op CV voor sneller/betere baan in loondienst na afstuderen	2,4	2,27	2,67
14 Het heeft een sterke relatie met mijn studie	2,4	2,47	2,14
15 Familie en/of vrienden zijn ook ondernemers	2,3	2,27	2,24
16 Problemen met het vinden van werk	1,2	1,17	1,19
Totaal aantal respondenten	80	59	21

\*  $p < 0.05$

De factoren die bij studentondernemers de grootste rol spelen bij het oprichten van de onderneming, zijn pullfactoren. Daarnaast is de pushfactor, problemen met het vinden van werk, als laagste beoordeeld. Dit komt overeen met andere ondernemers in Nederland (Bosma et al., 2005).

In het derde en vierde kolom van het tabel staan de gemiddelden van voortzetten en over laten nemen of beëindigen weergegeven. De gemiddelden worden met elkaar vergeleken om te kijken of bij het oprichten van de onderneming al een verklarende factor te vinden is, waarom deze ondernemers stoppen of zelf door blijven gaan met de onderneming. Over het algemeen speelt de persoonlijke voorkeur de grootste rol bij het oprichten van de studentonderneming, zoals onafhankelijkheid en groeien en leren als persoon. Daarnaast worden de motivaties met betrekking tot het willen zijn van ondernemer structureel hoger beoordeeld door degene die de intentie hebben door te gaan met de onderneming dan degene die stoppen.

In totaal zijn twee significante verschillen naar voren gekomen uit de t-toets voor onafhankelijke steekproeven (zie bijlage 1). Bij 'opgedane kennis en ervaring benutten' beoordelen voortzetters deze met gemiddeld 0,06 punten hoger en 'unieke services/producten aanbieden' wordt door stoppers 0,31 punten hoger beoordeeld. Het eerste verschil is te verwaarlozen op een schaal van 5. Wellicht is het tweede verschil bij beëindigen van de onderneming te verklaren dat een product of service niet is aangeslagen bij de afzetmarkt en bij over laten nemen juist wel waardoor het waardevol is de overneming over te laten nemen.

Kortom, bij het oprichten van de studentonderneming worden de ondernemers gedreven door pullfactoren van het ondernemen. De attitude van degenen die de intentie hebben om door te gaan met de onderneming na het afstuderen, is bij het oprichten van de onderneming al meer gevormd uit voorkeur om ondernemer te zijn dan bij degenen die de intentie hebben te stoppen met de onderneming.

## 4.2.2 Factoren voortzetten studentonderneming

De respondenten die aangeven de onderneming voort te zetten of de onderneming hebben voortgezet na het afstuderen, hebben een lijst beoordeeld hoe groot de rol is van bedrijfsgerelateerde factoren en persoonlijke voorkeur bij het voortzetten van de onderneming. In tabel 4.2 zijn de gemiddelde beoordelingen te zien van het totaal en apart van de intentie fulltime of parttime voortzetten van de onderneming.

**Tabel 4.2: Factoren voortzetten studentonderneming**

Factoren voortzetten	Gemiddelde	Fulltime	Parttime
Ik heb de ambitie te groeien in omzet	4,66*	4,76	4,41
Ik heb de ambitie te groeien in grootte (werknemers, werkplek) met de onderneming	4,34	4,45	4,06
Ik wil altijd ondernemer blijven	4,00*	4,24	3,41
Ik beschouw mijn onderneming als succesvol	3,97	4,10	3,65
Ik kan het goed combineren met eventuele zorg voor het gezin	2,61	2,74	2,29
Ik kan het goed combineren met ander potentieel werk	2,56	1,98	4,00
Het is een relatief makkelijke bijverdienste om aan te houden naast andere carrièreambities	2,24*	1,83	3,24
Ik zie (nog) geen goede alternatieven op de arbeidsmarkt na afstuderen	1,78	1,79	1,76
Ik heb mijn investeringen nog niet terugverdiend	1,75	1,69	1,88
Het wordt van mijn ouders/familie verwacht	1,22	1,21	1,24
Het wordt verwacht van mijn ondernemerspartner(s)	1,66	1,74	1,47
Totaal aantal respondenten	59	42	17

\*  $p < 0.05$

Bij de attitude over de intentie de onderneming voort te zetten na het afstuderen, wordt gevormd door positieve factoren. Bij de ondernemers die de intentie hebben de onderneming fulltime voort te zetten wordt de intentie vooral gevormd door bedrijfsgerelateerde factoren als in groeiambities voor de onderneming en het succes van de onderneming en de persoonlijke voorkeur om altijd ondernemer te blijven. En de ondernemers die de intentie hebben de onderneming parttime voort te zetten wordt de intentie ook gevormd door groeiambities, maar in combinatie met persoonlijke voorkeur dat de onderneming goed te combineren is met andere carrièreambities zoals loondienst. De waargenomen subjectieve norm, dat het wordt verwacht van ouders of ondernemerspartner, speelt bij beide intenties geen rol.

Dit wordt ook significant verklaard door een t-toets voor onafhankelijke steekproeven (zie bijlage 3). Ondernemers met de intentie de onderneming parttime voort te zetten beoordeeld 'relatief makkelijke bijverdienste naast andere carrièreambities' met gemiddeld 1,40 punten hoger dan fulltime. Twee andere significante verschillen ondersteunen de eerstgenoemde. De ambitie te groeien in omzet wordt met gemiddeld 0,83 punten significant lager beoordeeld dan fulltime voortzetters. Daarnaast beoordelen parttime voortzetters 'ik wil altijd ondernemer

blijven' gemiddeld 0,35 punten lager dan fulltime voortzetters. Een andere factor die niet significant uit de test kwam, maar wel een groot verschil heeft, is dat het goed te combineren is met ander potentieel werk. Deze factor speelt bij het parttime voortzetten een grote rol.

Kortom, studentondernemers die de intentie hebben de onderneming fulltime voort te zetten worden vooral gedreven door bedrijfsgerelateerde factoren, met name hoge groeiambities en de persoonlijke voorkeur om ondernemer te blijven. En studentondernemers die de intentie hebben de onderneming parttime voort te zetten worden in mindere mate gedreven door deze groeiambities en wordt de attitude voornamelijk gevormd door de persoonlijke voorkeur dat het goed te combineren is met andere carrièreambities. De economische impact van de onderneming zal bij fulltime voortzetters dan ook groter zijn dan bij parttime voortzetters.

### 4.2.3 Factoren onderneming beëindigen of over laten nemen

In de enquête kregen de respondenten die de onderneming over laten nemen dezelfde lijst met bedrijfsgerelateerde factoren en persoonlijke voorkeur om te beoordelen als de respondenten die de onderneming beëindigen. De reden hiervoor is dat de studentondernemer die de onderneming over laat nemen, zelf, net als bij beëindigen, stopt met de onderneming. In tabel 4.3 zijn de gemiddelde scores weergegeven van het totaal en per intentie.

**Tabel 4.3: Factoren studentonderneming beëindigen en over laten nemen**

Factoren beëindigen en over laten nemen	Gemiddelde totaal	Beëindigen	Over laten nemen
Meer soort 'bijbaan' naast de studie	3,24	3,23	3,25
Verwachting meer te gaan verdienen in loondienst	2,38	2,38	2,38
Verwachting meer werkplezier te hebben in loondienst	2,38	2,54	2,13
Verwachting succesvoller te worden met andere onderneming	2,19	2,31	2,00
Geen kans meer op groei van de onderneming	2,10	2,38	1,63
Geen gewenste bedrijfsresultaten	2,05	2,69	1,00
Inhoud onderneming weinig raakvlakken met studie	1,90	2,31	1,25
Verhuizen uit Groningen waar de onderneming op gericht was	1,62	1,54	1,75
Ondernemerspartner(s) stoppen ermee	1,62	1,69	1,50
Onzekerheid als ondernemer zijn	1,52	1,54	1,50
Verwachting ouders/familie om te stoppen	1,24	1,00	1,63
Verwachting in het familiebedrijf aan het werk te gaan	1,05	1,00	1,13
Totaal aantal respondenten	21	13	8

\*  $p < 0.05$

In het bovenstaande tabel is te zien dat er niet veel verschil is hoe groot de rol van persoonlijke voorkeuren tussen studentondernemers die de intentie hebben de onderneming te beëindigen en over laten nemen. Bij twee bedrijfsgerelateerde factoren is wel een verschil. Het hebben van geen gewenste bedrijfsresultaten en geen kans meer op groei onderneming speelt bij over laten nemen speelt geen rol. Het is aannemelijk dat een onderneming enigszins goed moet lopen om aantrekkelijk te zijn voor overname.

Dat de studentonderneming de functie heeft als een bijbaan tijdens de studie, speelt bij beide intenties een rol. Ruim de helft geeft dan ook aan dat dit een grote tot zeer grote rol speelt. Dit zal voor een groot deel van deze respondenten dan ook een verklaring zijn te stoppen met de onderneming na het afstuderen. Op basis van deze resultaten is te zeggen dat een derde een positieve attitude heeft gekregen over het werken in loondienst en van een kwart is te

verwachten dat de positieve attitude over ondernemen niet is veranderd maar meer groeiambitie ziet bij het oprichten van een andere onderneming.

Kortom, de persoonlijke voorkeur om niet door te gaan met de onderneming speelt de grootste rol bij de intentie de onderneming te beëindigen of over te laten nemen en niet de negatieve bedrijfsgerelateerde factoren. De keuze voor overname wordt gedreven door persoonlijke voorkeur om te stoppen, maar is afhankelijk van bedrijfsgerelateerde factoren om het te kunnen verkopen.

#### 4.2.4 Factoren wel of geen migratie onderneming

Van de 59 respondenten die aangeven de onderneming voort te zetten na het afstuderen, geven 23 respondenten aan met de onderneming weg te gaan uit Groningen en 36 respondenten in Groningen gevestigd te blijven. De lijsten met factoren die de respondenten bij deze intenties hebben ingevuld, zijn gebaseerd op bedrijfsgerelateerde factoren en persoonlijke (woon)voorkeur.

Zoals verwacht zijn pas afgestudeerde ondernemers zeer mobiel. Bijna 40% kiest voor lange afstandmigratie, wat zeer hoog is vergeleken met het onderzoek van Hospers en Pen (2011) waarvan 4% migreerden waarvan 94% korte afstand. In dit onderzoek heeft 65% de intentie te migreren naar de Randstad, 9% buitenland en de rest elders in het land.

In tabel 4.4 zijn de gemiddelden weergegeven van de respondenten die kiezen voor migratie en in tabel 4.5 de gemiddelden van de respondenten die aangeven in Groningen gevestigd te blijven. Daarnaast het onderscheid tussen de intentie fulltime en parttime voortzetten van de onderneming.

**Tabel 4.4: Factoren migratie studentonderneming uit Groningen**

Factoren migratie	Gemiddelde	Fulltime	Parttime
Onderneming relatief makkelijk te verplaatsen	3,78	3,06	4,33
Groei mogelijkheden onderneming elders	3,70	4,00	2,83
Wonen en leven elders aantrekkelijker	3,39*	3,06	4,33
Terug naar waar je bent opgegroeid	2,00	2,18	1,50
Potentiële baan elders naast onderneming	1,74*	1,18	3,33
Relatiepartner gaat elders heen	1,57	1,59	1,50
Ondernemerspartner gaat elders heen	1,39*	1,53	1,00
Totaal aantal respondenten	23	17	6

\*  $p < 0.05$

**Tabel 4.5: Factoren studentonderneming gevestigd blijven in Groningen**

Factoren in Groningen gevestigd blijven	Gemiddelde	Fulltime	Parttime
Wonen en leven in Groningen aantrekkelijk	3,75	3,25	4,27
Netwerk onderneming zit in Groningen	2,81	3,12	2,09
Afzetmarkt zit in Groningen	2,39*	2,76	1,55
Familie woont in de buurt van Groningen	2,14*	1,60	3,36
Potentiële baan in Groningen naast onderneming	2,03*	1,40	3,45
Relatiepartner blijft in Groningen	1,64	1,60	1,73
Ondernemerspartner blijft in Groningen	1,53	1,52	1,55
Geen groei mogelijkheden onderneming elders	1,28	1,28	1,27
Totaal aantal respondenten	36	25	11

\*  $p < 0.05$



Zoals verwacht, is de keuze om wel of niet te migreren een combinatie van bedrijfsgerelateerde factoren en persoonlijke (woon)voorkeuren. Bij migratie spelen de bedrijfsgerelateerde factoren de grootste rol en bij het gevestigd blijven in Groningen de persoonlijke (woon)voorkeur.

De positieve attitude over de intentie op migratie bij fulltime voortzetten wordt gevormd door bedrijfsgerelateerde factoren, en dan met name de groeikansen voor de onderneming. Bij parttime voortzetten wordt deze positieve attitude voornamelijk gevormd door persoonlijke voorkeur voor wonen en de locatie van een potentiële baan in loondienst. Dat de onderneming relatief makkelijk te verplaatsen is, heeft bij parttime en fulltime voortzetten een positieve invloed op de attitude voor migratie. De vorming van de positieve attitude voor migratie verschilt dus tussen fulltime en parttime voortzetten. Dit wordt ook statistisch ondersteund. Bij een t-toets voor onafhankelijke steekproeven (zie bijlage 4), beoordelen parttime voortzetters met gemiddeld 1,28 punten significant hoger dat wonen en leven elders aantrekkelijker is dan fulltime voortzetters. Ook de locatie van een potentiële baan naast de onderneming speelt bij parttime voortzetters een significant grotere rol. Dit wordt met gemiddeld 2,16 punten hoger beoordeeld dan fulltime ondernemers. Kortom, bij migratie spelen bij fulltime voortzetters bedrijfsgerelateerde factoren de grootste rol en bij parttime voortzetters de persoonlijke voorkeur van wonen en een potentiële baan.

In tegenstelling tot migratie, spelen persoonlijke woonvoorkeuren bij het gevestigd blijven in Groningen de grootste rol. Dat 60% van de studentondernemers aangeeft in Groningen te blijven na het afstuderen, betekent dat het grootste deel van de ondernemers economisch van waarde zal blijven in Groningen. En wellicht nog meer, want bij het over laten nemen is niet gevraagd waar deze overgenomen onderneming wordt voortgezet. Van een paar is wel bekend dat deze weer overgedragen wordt aan nieuwe studenten in Groningen. Behalve dat persoonlijke woonvoorkeuren de grootste rol spelen, komen de verschillen tussen parttime en fulltime voortzetten bij andere factoren overeen met migratie van de onderneming. Bij een t-toets voor onafhankelijke steekproeven (zie bijlage 5), beoordelen parttime voortzetters de locatie van een potentiële baan naast de onderneming met gemiddeld 2,06 punten significant hoger dan fulltime voortzetters. Daarnaast wordt het hebben van familie in de buurt, gemiddeld 1,76 punten hoger beoordeeld door parttime voortzetters. Fulltime voortzetters beoordelen het hebben van de afzetmarkt in Groningen met gemiddeld 1,22 punten hoger dan parttime voortzetters. Dus bij gevestigd blijven in Groningen spelen persoonlijke woonvoorkeuren de grootste rol bij parttime en fulltime voortzetters. Maar bij fulltime voortzetters komt op de tweede plaats de bedrijfsgerelateerde factoren en bij parttime voortzetters persoonlijke voorkeuren zoals het hebben van familie in de buurt en een potentiële baan in Groningen naast de onderneming.

Samenvattend, bij de intentie tot migratie wordt de attitude gevormd door bedrijfsgerelateerde factoren en bij het bij het gevestigd blijven in Groningen de persoonlijke woonvoorkeur. Als de attitude positief is over de woonvoorkeur, worden de bedrijfsgerelateerde factoren ondergeschikt gemaakt en andersom speelt hetzelfde. De positieve attitude voor wel of geen migratie wordt bij parttime voortzetters enkel gevormd door persoonlijke voorkeur. Bij fulltime voortzetten wordt de attitude bij gevestigd blijven in Groningen door persoonlijke woonvoorkeur en bij migratie door bedrijfsgerelateerde factoren.

### **4.3 Invloed kenmerken studentondernemer en onderneming op intenties**

In de vorige paragraaf zijn meerdere bedrijfsgerelateerde factoren en persoonlijke voorkeuren naar voren gekomen welke een verklaring geven voor de attitude van studentondernemers voor bepaalde intenties. In deze paragraaf wordt gekeken welke kenmerken van studentondernemers en ondernemingen een effect hebben op de keuze voor deze intenties.

#### *Model 1 Intentie onderneming zelf voortzetten*

Bij het eerste model is het over laten nemen en beëindigen van de onderneming enerzijds en het voortzetten van de onderneming anderzijds de afhankelijke variabele. In de vorige paragraaf is naar voren gekomen dat de keuze voor overname en beëindigen vooral gebaseerd is op persoonlijke voorkeur en bij voortzetten op bedrijfsgerelateerde factoren en persoonlijke voorkeur voor ondernemen. Met dit model gaat gekeken worden of individu, oftewel de kenmerken van een studentondernemer en de organisatie en proces, oftewel de kenmerken van een studentonderneming deze attitude over de intenties kunnen bevestigen. In de laatste van hoofdstuk 2 zijn hier hypothesen over geformuleerd.

Er zijn drie logistische regressies uitgevoerd bij het eerste model. De reden voor drie analyses is dat bij de variabelen startkapitaal en innovaties cases missen, wat op een database van 80 respondenten direct merkbaar is. Alle variabelen in één model levert bij meerdere variabelen dan ook een hoge standaard error op. De kenmerken van de ondernemer zijn bij de tweede en derde regressie niet meegenomen, omdat deze het meest betrouwbaar zijn bij de eerste regressie en bij de andere twee het effect minder betrouwbaar maken. In tabel 4.7 staat het resultaat van de effecten van de kenmerken op de intentie voortzetten (1) van de onderneming.

**Tabel 4.7: Resultaten intentie voortzetten onderneming door studentondernemer**

Model 1	1.1	1.2	1.3
Variabele	Exp (B)	Exp (B)	Exp (B)
<b>Studieniveau</b>			
Hbo (1)	4,27*		
<b>Studierichting</b> (ref: management, bedrijfsadm., economie)			
Exacte studie	0,27		
Recht, gedrag en maatschappij	1,12		
Overige studierichtingen	0,97		
<b>Rolmodel</b>			
Ouders ondernemer (geweest)	0,82		
<b>Sector</b>			
Zakelijke en overige dienstverlening (1)	1,02	0,70	0,22
ICT (1)	2,57	1,14	1,47
Online dienstverlening (1)	1,96	1,20	1,18
Overig (1)	0,22	0,14	0,01
Ondernemerspartner			
Wel (1)	0,41	0,27*	0,19
<b>Werknemers</b>			
Wel (1)	1,18	1,16	1,18
<b>Tijdsbesteding</b> (ref. 40 of meer uren per week)			
0 tot 20 uur per week	0,51	0,58	0,59
20 tot 40 uur per week	1,46	1,18	2,59
<b>Werkruimte</b>			
Huur (1)	1,17	1,64	1,42
<b>Tevredenheid omzet en winst</b>			
Omzet t.o.v. concurrentie voldoende (1)	1,53	1,50	0,99
Winst t.o.v. concurrentie voldoende (1)	1,18**	1,07	5,67
Omzet t.o.v. verwachting vooraf voldoende (1)	0,45	0,91	0,91
Winst t.o.v. verwachting vooraf voldoende (1)	8,42	6,06	0,40
<b>Startkapitaal</b> (ref. 0 tot 1000 euro)			
1000 tot 5000 euro		4,46*	
Meer dan 5000 euro		2,73	
<b>Innovatie</b>			
Product nieuw (1)			0,56
Service nieuw (1)			1,93
Proces nieuw (1)			9,56*
<b>N</b>	80	78	65
<b>Cox &amp; Snell pseudo R2</b>	0,26	0,22	0,33
<b>Nagelkerke pseudo R2</b>	0,38	0,32	0,50

\*\*\*  $p < 0.01$ ; \*\*  $p < 0.05$ ; \*  $p < 0.10$

Het effect van de kenmerken van de ondernemer en onderneming op het voortzetten van de onderneming ten opzichte van het beëindigen of over laten nemen van de onderneming levert weinig significante resultaten. Dit kan twee oorzaken hebben. De eerste is dat het aantal cases van 80 respondenten te weinig is, zodat deze effecten niet zichtbaar worden. De groep die de onderneming beëindigd of over laat nemen telt 21 respondenten, wat wellicht te weinig is om effecten zichtbaar te maken. Een tweede oorzaak kan zijn dat veel kenmerken van de respondenten met elkaar overeenkomen.

Op tevredenheid winst ten opzichte van concurrentie na, hebben alle significante resultaten een betrouwbaarheidsinterval van 90%. Op basis van de resultaten in tabel 4.7 kan gezegd worden dat een studentondernemer met een hbo studie 4,3 keer meer geneigd is de onderneming zelf voort te zetten. Dit komt overeen met de verwachtingen. Daarnaast kan gezegd worden dat

studentondernemers die een voldoende geven aan de winst ten opzichte van concurrentie 1,2 keer meer geneigd zijn tot het zelf voortzetten van de onderneming. Dit resultaat laat zien dat bedrijfsresultaten een rol spelen bij het voortzetten. Een resultaat die niet overeen komt met de verwachtingen, is het negatieve effect op het voortzetten van de onderneming van het hebben van een ondernemingspartner. De kans op het voortzetten is hier 3,7 keer kleiner dan ondernemers zonder ondernemerspartner. Een verklaring hiervoor is dat ondernemers met ondernemerspartner een hoger risico hebben op managementproblemen en onenigheid. Daarnaast liggen de ambities en verwachtingen vaak hoger van de groei en omzet van de onderneming wat er toe leidt dat de onderneming sneller beëindigd wordt bij tegenvallende bedrijfsprestaties. Bij startkapitaal treedt wel een verwacht effect op. De verwachting is hoe hoger het startkapitaal, hoe hoger de intentie tot het voortzetten van de onderneming. Hier is een studentondernemer met een startkapitaal tussen de 1000 tot 5000 euro 4,5 keer meer geneigd zelf de onderneming voort te zetten dan een studentondernemer met een startkapitaal van 0 tot 1000 euro. Tenslotte zijn studentondernemers die aangeven een procesinnovatie te hebben gedaan, 9,6 keer meer geneigd de onderneming voort te zetten. Dit komt ook overeen met de verwachtingen dat het doen van innovaties een positief effect heeft op de intentie voortzetten van de onderneming.

Kortom, de relatie tussen het individu, proces en organisatie en de positieve attitude over het voortzetten van de onderneming is niet sterk. Dit kan verklaard worden door de rol van de persoonlijke voorkeur over het ondernemen die in de vorige paragraaf naar voren is gekomen. Wel kan bevestigd worden dat enkele kenmerken van invloed zijn op de vorming van deze attitude. Bij individu is gevonden dat hbo studentondernemers meer geneigd zijn de onderneming voort te zetten en bij organisatie en proces hebben solostarters, een hoger startkapitaal, een voldoende geven aan de winst ten opzichte van concurrentie en procesinnovatie een positief effect op deze intentie.

#### *Model 2 Intentie onderneming voortzetten of voort laten zetten*

Bij het tweede model zal het effect van individu, organisatie en proces worden weergegeven op de intenties beëindigen van de onderneming enerzijds en het voortzetten en over laten nemen van de onderneming anderzijds. Om dezelfde redenen als bij model 1 zijn meerdere logistische regressies uitgevoerd. Bij model 2 zijn het twee regressies geworden, omdat in dit geval de afhankelijke variabele bestaat uit 13 respondenten die de onderneming beëindigen en 67 respondenten die de onderneming voortzetten of over laten nemen. Het aantal missende cases (25) bij innovatie is te veel voor een betrouwbaar resultaat door het lage aantal beëindigingen. In tabel 4.8 staat het resultaat van de effecten weergegeven voor de intentie voortzetten/overname (1) ten opzichte van beëindigen.

**Tabel 4.8: Resultaten studentonderneming voortzetten/overname**

Model 2	2.1	2.2
Variabele	Exp (B)	Exp (B)
<b>Studieniveau</b>		
Hbo (1)	3,29	
<b>Studierichting</b> (ref: management, bedrijfsadm., economie)		
Exacte studie	0,05**	
Recht, gedrag en maatschappij	0,15	
Overige studierichtingen	0,00	
<b>Rolmodel</b>		
Ouders ondernemer (geweest)	1,11	
<b>Sector</b>		
Zakelijke en overige dienstverlening (1)	2,34	0,75
ICT (1)	3,48	0,55
Online dienstverlening (1)	0,18	0,50
Overig (1)	4,27	1,00
<b>Ondernemerspartner</b>		
Wel (1)	0,37	0,14*
<b>Werknemers</b>		
Wel (1)	173,88**	26,29**
<b>Tijdsbesteding</b> (ref. 40 of meer uren per week)		
0 tot 20 uur per week	6,76	1,46
20 tot 40 uur per week	5,32	1,55
<b>Werkruimte</b>		
Huur (1)	6,34	4,54
<b>Tevredenheid omzet en winst</b>		
Omzet t.o.v. concurrentie voldoende (1)	0,35	1,40
Winst t.o.v. concurrentie voldoende (1)	1,60	0,76
Omzet t.o.v. verwachting vooraf voldoende (1)	2,38	3,46
Winst t.o.v. verwachting vooraf voldoende (1)	17,96*	11,97*
<b>Startkapitaal</b> (ref. 0 tot 1000 euro)		
1000 tot 5000 euro		3,47
Meer dan 5000 euro		1,56
<b>N</b>	80	78
<b>Cox &amp; Snell pseudo R2</b>	0,34	0,24
<b>Nagelkerke pseudo R2</b>	0,57	0,40

\*\*\*  $p < 0.01$ ; \*\*  $p < 0.05$ ; \*  $p < 0.10$

Ook bij dit model komen weinig significante effecten naar voren. Wel hebben twee effecten het betrouwbaarheidsniveau van 95%. De eerste is bij de studierichting te vinden. De kans om de onderneming voort te zetten of over te laten nemen is bij een studentondernemer met een exacte studie 20 keer kleiner dan bij een studentondernemer met een studierichting in het management, bedrijfsadministratie of economie. Dit komt overeen met de verwachting dat de laatst genoemde studierichting meer geneigd is de onderneming voort te zetten dan de andere studierichtingen. Bij het hebben van werknemers treedt bij model 2.1 en 2.2 een significant resultaat op. Bij model 2.1 ontstaat een hoge standaard error en is hierdoor niet betrouwbaar. Model 2.2 daarentegen wel. Dit betekent dat een studentondernemer met werknemers 26,3 keer meer geneigd is de onderneming voort te zetten of over te laten nemen dan een studentondernemer zonder werknemers. Dit komt overeen met de verwachtingen. Net als bij model 1 treedt bij model 2 ook een negatief effect op bij het hebben van een ondernemerspartner. In dit model, is de kans bij een studentondernemer met ondernemerspartner 7,14 keer kleiner dat de onderneming wordt voortgezet of overgenomen dan eens studentondernemer zonder ondernemerspartner. Studentondernemers die een

voldoende geven aan de winst ten opzichte van de verwachting vooraf, zijn meer geneigd de onderneming voort te zetten of over te laten nemen dan bij een onvoldoende. In model 2.1 is dit effect het meest betrouwbaar. Dit betekent dat deze ondernemers 18 keer meer kans hebben de onderneming voort te zetten of over te laten nemen. Dit laat zien dat bedrijfsresultaten een rol spelen op de intenties voortzetten en over laten nemen.

Kortom, het hebben van werknemers is een belangrijk punt bij de organisatie van een studentonderneming dat de kans dat deze onderneming wordt voortgezet (door de ondernemer zelf of door middel van overname) groter is dan zonder werknemers. De attitude over het ondernemen is waarschijnlijk van invloed op de bedrijfsresultaten tijdens de studietijd, want studentondernemers met een exacte studie hebben een lagere kans op voortzetten of over laten nemen dan studentondernemers met een studierichting in het management, bedrijfsadministratie of economie. Dit is niet gevonden in het vorige model waar overname niet bij voortzetten werd gerekend.

### *Model 3 Intentie migratie onderneming*

Bij het derde model zal het effect van de kenmerken van de ondernemer en onderneming worden weergegeven op de intenties gevestigd blijven in Groningen of migratie van de onderneming. Ook in dit model is de variabele innovatie niet meegenomen door relatief veel missende cases ten opzichte van het aantal respondenten. Daarnaast wordt niet zoals bij de voorgaande modellen de tevredenheid van de omzet en winst meegenomen, omdat dit niet relevant is gezien bij deze studentondernemers de onderneming al wordt voortgezet. In tabel 4.9 staan de resultaten van het effect van de kenmerken op de intentie migratie (1) weergegeven.

**Tabel 4.9: Resultaten migratie studentonderneming**

<b>Model 3</b>	
<b>Variabele</b>	<b>Exp (B)</b>
<b>Studieniveau</b>	
Hbo (1)	0,19**
<b>Studierichting</b> (ref: management, bedrijfsadm., economie)	
Exacte studie	1,23
Recht, gedrag en maatschappij	0,02**
Overige studierichtingen	0,78
<b>Rolmodel</b>	
Ouders ondernemer (geweest)	1,17
<b>Sector</b>	
Zakelijke en overige dienstverlening (1)	4,26
ICT (1)	1,39
Online dienstverlening (1)	6,33
Overig (1)	1,23
<b>Ondernemerspartner</b>	
Wel (1)	5,17*
<b>Werknemers</b>	
Wel (1)	0,42
<b>Tijdsbesteding</b> (ref. 40 of meer uren per week)	
0 tot 20 uur per week	0,19
20 tot 40 uur per week	0,84
<b>Werkruimte</b>	
Huur (1)	3,25
<b>Startkapitaal</b> (ref. 0 tot 1000 euro)	
1000 tot 5000 euro	1,21
Meer dan 5000 euro	0,14
<b>N</b>	57
<b>Cox &amp; Snell pseudo R2</b>	0,30
<b>Nagelkerke pseudo R2</b>	0,40

\*\*\*  $p < 0.01$ ; \*\*  $p < 0.05$ ; \*  $p < 0.10$

Op het studieniveau na, zijn verwachte effecten van andere kenmerken niet significant. Bij een studentondernemer met een hbo studie ligt de kans 5,26 keer kleiner te migreren met de studentonderneming na het afstuderen dan een studentondernemer met een universitaire studie. Dit komt overeen met de verwachtingen dat hoe hoger het studieniveau, hoe hoger de kans op migratie. Het significante effect bij de studierichting, is een onverwacht resultaat gezien deze studierichtingen niet met elkaar zijn vergeleken in verschillen tussen deze studentondernemers. Deze zal dan ook niet verder worden behandeld. Nog een onverwacht resultaat is dat studentondernemers met een ondernemerspartner 5,2 keer meer kans hebben tot migratie dan studentondernemers zonder ondernemerspartner.

Kortom, bij de vorming van de attitude over wel of niet migreren, is al naar voren gekomen dat bij migratie de bedrijfsgerelateerde factoren het belangrijkste zijn bij deze vorming en bij gevestigd blijven in Groningen de persoonlijke woonvoorkeur. Daarnaast kan bij individu nog bevestigd worden dat universitaire studentondernemers meer geneigd zijn de intentie tot migratie te hebben. En bij organisatie de kans hoger is op de intentie tot migratie bij het hebben van een ondernemerspartner.

#### 4.4 Conclusie resultaten

Aan de hand van de vier dimensies van Gartner et al. (1989) en het theorie van gepland gedrag (Ajzen, 1991) is in dit hoofdstuk getracht de ondernemeintenties van studentondernemers na het afstuderen te verklaren aan de hand van de enquêteresultaten. Bij deze conclusie van de resultaten zullen de belangrijkste bevindingen worden samengevat. Met name de attitude en de daarbij hangende persoonlijke voorkeuren zijn van invloed op de vorming van intenties. De waargenomen subjectieve norm, zoals de verwachting van ouders of ondernemerspartner, speelt geen rol bij studentondernemers op de vorming van de intenties.

Bij het oprichten van de onderneming hebben studentondernemers die de intentie hebben door te gaan met de onderneming na het afstuderen hebben over het algemeen een positievere attitude over het ondernemen zelf dan studentondernemers die de intentie hebben te stoppen met de onderneming. Ook bij het voortzetten van de onderneming, is de attitude positief over het ondernemen zelf en dat vormt zich tot de intentie in hoge groeiambities. Bij de studentondernemers die de intentie hebben de onderneming fulltime voort te zetten zijn dit de belangrijkste factoren op het vormen van de intentie, maar studentondernemers die de intentie hebben de onderneming parttime voort te zetten, hebben daarnaast ook een positieve attitude over andere carrièreambities zoals loondienst. De economische impact van de onderneming van fulltime voortzetters zal dan ook groter zijn dan van parttime voortzetters.

Het effect van het individu, oftewel de kenmerken van de ondernemer, bij de intentie voortzetten is gevonden bij het studieniveau en de studierichting. Zoals verwacht is een studentondernemer met een hbo studie meer geneigd de onderneming voort te zetten dan met een universitaire studie. De verklaring hiervoor zijn de relatief hogere opportunity costs voor universitaire studentondernemers om door te gaan met ondernemen. Bij de studierichting is een positief effect gevonden ten opzichte van een exacte studie. Studentondernemers met een management, bedrijfsadministratie of economische studie zijn ten opzichte van een exacte studie meer geneigd de onderneming voort te zetten, maar ook om over te laten nemen. De eerstgenoemde studierichting heeft meer raakvlakken met het ondernemen, wat naast een hogere nutsmaximalisatie ook kan leiden tot meer kennis over het ondernemen. Dit zou het positief effect bij overname kunnen verklaren. Zoals verwacht, zijn tevens relaties gevonden bij de organisatie en het proces, oftewel kenmerken van de onderneming. Het hebben van werknemers, het doen van procesinnovatie en het hebben van een hoger startkapitaal hebben een significant positief effect bij de intentie voortzetten van de onderneming. Tevens heeft een solostarter meer kans om de onderneming voort te zetten dan met een ondernemerspartner. De verklaring hiervoor is dat ondernemers met ondernemerspartner een hoger risico hebben op managementproblemen en onenigheid. Daarnaast liggen de ambities en verwachtingen vaak hoger van de groei en omzet van de onderneming wat er toe leidt dat de onderneming sneller beëindigd wordt bij tegenvallende bedrijfsprestaties.

Studentondernemers die de intentie hebben de onderneming te beëindigen of over te laten nemen, hebben dus over het algemeen een minder positieve attitude over het ondernemen zelf. Deze attitude wordt deels verklaard dat een groot deel de onderneming meer ziet als een bijbaan tijdens de studie. Daarnaast wordt de keuze om te stoppen met de onderneming meer gevormd door een positieve attitude voor andere carrièreambities. De bedrijfsgerelateerde factoren spelen hier een ondergeschikte rol, behalve dat bij goede bedrijfsresultaten overname aantrekkelijker is dan beëindigen om financiële redenen.



Zoals verwacht is de intentie tot migratie van studentondernemers na het afstuderen relatief hoog vergeleken met andere ondernemers. In totaal kiest 40% van de studentondernemers voor migratie en 60% voor gevestigd blijven in Groningen. De positieve attitude over migratie verschilt tussen fulltime en parttime voortzetten. Bij fulltime wordt deze positieve attitude met name gevormd door bedrijfsgerelateerde factoren (groeiambitie) en speelt de persoonlijke voorkeur een ondergeschikte rol, bij parttime is het tegenovergesteld vastgesteld, de persoonlijke woonvoorkeur en de locatie van een potentiële baan in loondienst vormt hier de positieve attitude. Bij studentondernemers die de intentie hebben om in Groningen gevestigd te blijven, wordt de positieve attitude gevormd door persoonlijk woonvoorkeur. Maar ook hier is, in mindere mate, hetzelfde verschil te vinden tussen de attitude van fulltime en parttime voortzetters met betrekking tot bedrijfsgerelateerde factoren en persoonlijke voorkeur. De rol van de dimensie omgeving verschilt dus bij deze intentie. Meer groeimogelijkheden voor de onderneming ten opzichte van Groningen bij een nieuwe vestigingsplaats speelt een prominente rol bij de intentie de onderneming elders fulltime voort te zetten. Bij parttime voortzetten is dit de aantrekkelijkheid van de leefomgeving en de locatie van een potentiële baan in loondienst. Bij de dimensie individu is bevestigd dat een studentondernemer met een universitaire studie meer kans op migratie dan met een hbo studie en bij de organisatie van de onderneming is gevonden dat ondernemers met ondernemerspartner ook meer kans hebben op migratie dan een solostarter. Dit laatste kan verklaard worden dat teamstarters over het algemeen hogere groeiambitie hebben, wat tevens de belangrijkste reden is bij de intentie tot migratie.

De verwachting was dat meer effecten van kenmerken van de studentondernemer en studentonderneming op de intenties konden worden aangetoond. Dit zal deels komen door te weinig cases in het onderzoek en dan met name relatief weinig beëindigingen. Maar wordt ook grotendeels verklaard door de attitude. Studieniveau en studierichting, kenmerken van een studentondernemer, hebben een effect op het vormen van deze attitude. Bij het oprichten van de onderneming bestaat al een verschil in attitude tussen de studentondernemers die de intentie hebben de onderneming voort te zetten na het afstuderen en die de intentie hebben te stoppen met ondernemen. Bij de intentie voortzetten is de positieve attitude over het ondernemen over het algemeen groter dan bij de intentie te stoppen met ondernemen. Het is aannemelijk dat deze ondernemers van het begin af aan al grotere ambities hebben met betrekking tot ondernemen, zoals de investering van een hoger startkapitaal en het in dienst nemen van werknemers. Het positieve verband van de organisatie en proces van de onderneming, zijn eerder een gevolg van een ambitieuze studentondernemer, dan een oorzaak om de onderneming voort te zetten. De persoonlijke voorkeur om te ondernemen en daarbij een positieve attitude over het ondernemen, vormen de intentie om de onderneming voort te zetten. Daarnaast speelt een positieve attitude voor loondienst bij een groot deel van de studentondernemers die de intentie hebben de onderneming te beëindigen, over te laten nemen en parttime voortzetten een grote rol bij de vorming van deze intenties. Bij migratie wordt de attitude over wel of niet migreren gevormd door de omgeving. De attitude over migratie is positief als een studentondernemer die de onderneming fulltime voortzet groeimogelijkheden ziet in een andere vestigingsplaats, bij een studentondernemer die de onderneming parttime voortzet is de attitude over migratie positief als een andere woonomgeving aantrekkelijker is en de potentiële baan in loondienst zich elders bevindt.

## Conclusie

Het doel van dit onderzoek is om de intenties van studentondernemers met betrekking tot ondernemen na het afstuderen te onderscheiden en te verklaren om te kijken in hoeverre dit economisch effect langdurig is voor de (lokale) economie. In de inleiding is de volgende hoofdvraag gesteld: 'Wat zijn de intenties met betrekking tot ondernemen van studentondernemers na het afronden of stoppen van de studie en van welke factoren hangen deze intenties af?'. De deelvragen om tot het beantwoorden van de hoofdvraag te komen bestaan uit de vraag wat deze intenties zijn, uit welke motivaties deze worden gevormd, welke kenmerken van de studentondernemer (individu) en onderneming (organisatie en proces) van invloed zijn op deze intenties en wat de intenties zijn met betrekking tot migratie bij het voortzetten van de onderneming. In dit hoofdstuk zal getracht worden om deze hoofdvraag en de deelvragen te beantwoorden aan de hand van de literatuurstudie die is gedaan en de resultaten van het empirisch onderzoek.

Er worden verschillende intenties met betrekking tot ondernemen van een pas afgestudeerde studentondernemer onderscheiden in dit onderzoek. De eerste is het voortzetten van de onderneming na het afstuderen. Hierin wordt onderscheid gemaakt tussen parttime en fulltime voortzetten, omdat bij het fulltime voortzetten de economische bijdrage van de onderneming groter zal zijn. De tweede intentie is het beëindigen van de onderneming. De derde intentie is het over laten nemen van de onderneming. Deze studentondernemers vormen een aparte groep, want de onderneming wordt voortgezet en blijft economisch van waarde net als bij de eerste intentie, maar de studentondernemer stopt zelf wel met de onderneming net als bij de tweede intentie. De vierde intentie is het doorgaan met ondernemen na het afstuderen na het beëindigen of over laten nemen van de studentonderneming. De laatste intentie is het gevestigd blijven in Groningen of migratie van de ondernemer met de onderneming bij het voortzetten van de studentonderneming na het afstuderen.

Het raamwerk van de vier dimensies van Gartner et al. (1989) en de theorie van gepland gedrag (Ajzen, 1991) zijn in dit onderzoek gebruikt voor het verklaren van de bovengenoemde intenties. Met name de attitude en de daarbij hangende persoonlijke voorkeuren zijn van invloed op de vorming van intenties. De waargenomen subjectieve norm, zoals de verwachting van ouders of ondernemerspartner, speelt geen rol bij studentondernemers op het vormen van de intenties.

Bij het oprichten van de onderneming bestaat al een verschil in attitude tussen de studentondernemers die de intentie hebben de onderneming voort te zetten na het afstuderen en die de intentie hebben te stoppen met ondernemen. Bij de intentie voortzetten is de positieve attitude over het ondernemen over het algemeen groter dan bij de intentie te stoppen met ondernemen. Deze positieve attitude over het voortzetten van de onderneming is groter bij studentondernemers met een hbo studie ten opzichte van een universitaire studie. Dit wordt verklaard door relatief hogere opportunity costs van een universitaire ondernemer om door te gaan met ondernemen in plaats van loondienst. Ook bij studentondernemers met een management, bedrijfskundige of economische studie is deze attitude over het algemeen positiever. Dit wordt verklaard door meer ondernemkennis die wordt verstrekt en een hogere nutsmaximalisatie door een studierichting die raakvlakken heeft met het ondernemen. Het studieniveau en de studierichting zijn dus van invloed op de attitude over de intenties.

Het is aannemelijk dat studentondernemers met een positievere attitude over het ondernemen van het begin af aan al grotere ambities hebben met betrekking tot ondernemen, zoals de investering van een hoger startkapitaal en het in dienst nemen van werknemers. Het positieve verband van de organisatie en proces van de onderneming, zijn eerder een gevolg van een ambitieuze studentondernemer, dan een oorzaak om de onderneming voort te zetten. Daarnaast is de een positieve attitude voor loondienst bij een groot deel van de studentondernemers die de intentie hebben de onderneming te beëindigen, over te laten nemen en parttime voortzetten een verklaring voor deze intenties. Bij migratie wordt de attitude over wel of niet migreren gevormd door de omgeving. De attitude over migratie is positief als een studentondernemer die de onderneming fulltime voortzet groeimogelijkheden ziet in een andere vestigingsplaats. Bij een studentondernemer die de onderneming parttime voortzet is de attitude over migratie positief als een andere woonomgeving aantrekkelijker is en de potentiële baan in loondienst zich elders bevindt. Bij het gevestigd blijven in Groningen is voornamelijk de persoonlijke woonvoorkeur het belangrijkste.

Studentondernemers dragen een aanzienlijk deel bij aan de (lokale) economie en de verwachting op basis van dit onderzoek is dat dit deze economische bijdrage alleen maar hoger wordt na het afstuderen. Het grootste deel (driekwart) van de studentondernemers geeft aan de onderneming voort te zetten en daarvan geeft bijna driekwart aan deze fulltime voort te zetten. Daarnaast blijft ruim de helft gevestigd in Groningen na het afstuderen. De bijdrage aan de lokale economie van studentondernemers in Groningen is al tijdelijk tijdens de studie, maar voor een groot deel ook langdurig en wordt daarnaast bij een deel nog groter door het fulltime voortzetten van de onderneming.

Studentondernemerschap is dus een fenomeen waaruit veel nieuwe bedrijven voorkomen en voor een klein deel 'slechts' een bijbaan of hobby is tijdens de studietijd. Het is daarom van belang dat mogelijkheden die door overheden en kennisinstellingen worden geboden voor studentondernemers blijven bestaan en daarnaast waar mogelijk te stimuleren door bijvoorbeeld het aanbod van flexwerkplekken en aangepaste studieprogramma's. Met name aandacht voor aangepaste studieprogramma's zou relevant zijn met oog op recentelijke ontwikkelingen zoals de introductie van het bindend studieadvies en de harde knip. Beleid naar aanleiding van de conclusies met betrekking tot migratie, zou overeen komen met het huidige beleid om de economische ontwikkeling van Groningen te stimuleren en ondernemers te houden en aan te trekken. Hoe meer economische activiteit in Groningen, hoe groter de kans dat de ondernemer de groeiambities in Groningen kan nastreven en hoe groter de kans parttime voortzetters een baan in loondienst vinden in de omgeving van Groningen.

#### *Vervolgonderzoek*

Dit onderzoek geeft een voorzichtige kijk op de intenties van studentondernemers na het afstuderen. Zoals is aangegeven, is de kans groot dat door deze wijze van dataverzameling (Internet) vooral veel zeer ambitieuze studentondernemers zijn bereikt. Studentondernemers die niet via deze wijze van dataverzameling te vinden zijn, zijn wellicht ook minder ambitieus bezig met de onderneming en zouden meer geneigd kunnen zijn de onderneming te beëindigen. Daarnaast zou een vollediger beeld gecreëerd kunnen worden, als gekeken zou worden naar het gehele ondernemgedrag van studentondernemers. In dit onderzoek hebben de respondenten de enquête ingevuld voor één studentonderneming, maar in de werkelijkheid heeft een groot deel van de studentondernemers meerdere ondernemingen opgericht en/of beëindigd tijdens de studie. En zoals in de vorige alinea is aangegeven, vinden momenteel veel ontwikkelingen

plaats met betrekking tot studeren. Het zou op termijn interessant zijn om te kijken wat de impact hiervan is op de intentie een studentonderneming op te richten en het verloop van een studentonderneming tijdens de studie. Wellicht zullen veel studentondernemers moeten stoppen door een tekort aan tijd voor de studie.

# Literatuurlijst

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211.
- Ajzen, I. & Fishbein, M. (2009). *Predicting and Changing Behavior: The Reasoned Action Approach*. New York: Psychology Group: Taylor and Francis Group.
- Aldrich, H.E. & Auster, E. (1986). Even dwarfs started small: Liabilities of size and age and their strategic implications. *Research in organizational behavior*, 8, 165-198.
- Åstebro, T. & Bazzazian, N. (2011). Universities, entrepreneurship and local economic development. In: Fritsch, M. (ed.), *Handbook of Research on Entrepreneurship and Regional Development*. Edward Elgar: Cheltenham, UK & Northampton, MA, USA.
- Aulet, B., & Murray, F. (2012). A Tale of Two Entrepreneurs: Understanding Differences in the Types of Entrepreneurship in the Economy. *Draft Paper*, 1–5.
- Bleeker, D., Bruins, A. & Braaksma, R. (2011). *Monitor vrouwelijk en etnisch ondernemerschap 2010*. Zoetermeer: EIM.
- Block, J., Burmeister-Lamp, K., Halbe, H., Thurik, R. & Verheul, I. (2012). *Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey 2011-2012. National Report for the Netherlands*. Rotterdam: Erasmus Centre for Entrepreneurship.
- Boeri, T & Oers, J. van (2011). *The economics of imperfect labormarkets*. Princeton: Princeton University Press.
- Bok, M. de & F. van Oort (2011) Agglomeration economies, accessibility, and the spatial choice behavior of relocating firms. *The Journal of Transport and Land Use*, 4(1), 5-24.
- Borgia, D., Schoenfeld, J. & Segal, G. (2005). The motivation to become an entrepreneur. *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, 11, 42-57
- Bos, E., Kuiper, D. & Woerkum, C. van (1999). *Communicatie en innovatie: een inleiding*. Alphen aan den Rijn: Samson.
- Bosma, N., Hessels, J., Praag, M. van, Schutjens, V. A.J.M. & Verheul, I. (2011). Entrepreneurship and role models. *Journal of Economic Psychology*, 33, 410-424.
- Bosma, N., Hessels, J. & Wennekers, S. (2005). *Nieuw ondernemerschap in herstel. Global Entrepreneurship Monitor 2004 Nederland*. Zoetermeer: EIM.
- Brouwer, A.E. (2013). Hoorcollege 7: Death, survival & Growth. *Demography of firms & entrepreneurship*. Groningen: Rijksuniversiteit Groningen, Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen.

- Brouwer, A.E., Mariotti, I. & Ommeren, J.N. van (2004). The firm's relocation decision: an empirical investigation. *The Annals of Regional Science*, 38 (2), 335-347.
- Bruins, A. (2005). *Ervaringen van startende ondernemers in hun eerste jaar*. Zoetermeer: EIM.
- Bruins, A., Coul, J. op de, Stigter, H.W. & Uxem, F.W. van (2000), *Wat bepaalt het succes van een starter? – Analyse van succes- en faalfactoren van startende ondernemers*. Zoetermeer: EIM.
- Brummelkamp, G. W. (2011). *Startende ondernemers. Ontwikkeling, betekenis en tijd*. Zoetermeer: EIM.
- Brummelkamp, G.W. & Timmermans, T.G.L. (2013). *Samen starten. De bedrijfsontwikkeling van teamstarters vergeleken met die van solostarters*. Zoetermeer: Panteia/EIM.
- Buyens, D., Crijns, H., Guiot, D. & Stobbeleir, K. de (2002). *Startende ondernemers in Vlaanderen: Een verkennend onderzoek*. Gent: Vlerick Leuven Gent Management School.
- Casser, G. (2006). Entrepreneur opportunity costs and intended venture growth. *Journal of Business Venturing*, 21, 610– 632.
- Centraal Bureau voor de Statistiek (2013). *Statline*. Geraadpleegd op 12-06-2013 via <http://statline.cbs.nl/statweb/>. CBS: Den Haag/Heerlen.
- Chlosta, S., Patzelt, H., Klein S.B. & Dormann, C. (2012). Parental role models and the decision to become self-employed: The moderating effect of personality. *Small Business Economics*, 38(1), 121-138.
- Cusumano, M. A. (2004). *The Business of Software*. New York, NY: Free Press.
- Davidsson, P. (1991). Continued entrepreneurship: ability, need, and opportunity as determinants of small firm growth. *Journal of Business Venturing*, 6 (6), 405-429.
- Delfmann, H., Koster, S., & Pellenbarg, P.H. (2011). *Belang van het hbo voor de regionale economie. Kenniscirculatie tussen het Midden- en Kleinbedrijf en hogescholen in de regio*. Rijksuniversiteit Groningen/ Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen/ NICIS Institute.
- Douglas, E. J. & Shepherd D.A. (1999). Entrepreneurship as a utility maximizing response. *Journal of Business Venturing*, 15, 231-251.
- Duchesneau, D. & Gartner, W.B. (1990). A profile of new venture success and failure in an emerging industry. *Journal of business venturing*, 5, 297-312.
- Erasmus Universiteit Rotterdam (2013). Nederlandse studenten vaak actief als ondernemer. Geraadpleegd op 15 maart 2013 via <http://www.eur.nl/nieuws/detail/article/46563-nederlandse-studenten-vaak-actief-als-ondernemer/>. Rotterdam: Erasmus Centre for Entrepreneurship.

- Fielding, A.J. (1992). Migration and social mobility: South East England as an escalator region. *Regional Studies*, 26(1), 1–15.
- Gartner, W.B. (1985). A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. *The Academy of Management Review*, 10 (4), 696-706.
- Gartner, W. B., Mitchell, T. R., & Vesper, K. H. (1989). A taxonomy of new business ventures. *Journal of Business Venturing*, 4(3), 169-186.
- Granovetter, M. (1983). The strength of weak ties: A network theory revisited. *Sociological Theory*, 1, 201-233. State University of New York: Stony Brook.
- Haring, M. & Muizer, A. (2012). *Meerwaarde van studentenbedrijven*. Zoetermeer: Panteia.
- Hessels, J., Van Gelderen, M., & Thurik, R. (2008) Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers. *Small Business Economics*, 31(3), 323-339.
- Hospers, G.J. & Pen, C.J. (2011). Oost west, thuis best: citymarketing en verhuisgedrag. In Hospers, G.J., W.J. Verheul & F. Boekema (Red.), *Citymarketing voorbij de hype: Ontwikkelingen, analyse en strategie* (pp.79-87). Den Haag: Boom Lemma.
- Hulshoff, H., Kerste, R. & Snel, D. (2001). *Jonge ondernemingen in 2000*. Zoetermeer: EIM.
- Jong, J.P.J. de, Bodewes, W.E.J. & Harkema, S. (2007). *Winst door Innovatie: Hoe ondernemers kansen zien en pakken*. Den Haag: SDU Academic Service.
- Koster, S.J. & Venhorst V.A. (2012). Moving shop. Residential and business relocation by self-employed graduates. *NARSC Conference paper*, presented at 7th-11th of November, Ottawa, Canada.
- Latten, J., Das, M. & Chkalova, K. (2008) De stad Groningen als roltrap van Noord-Nederland. *Bevolkingstrends*, 52(2), 52-59. Voorburg: Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS).
- Marshall, A. (1930). *Principles of Economics*. 1e Editie. London: Macmillan and Co.
- Manimala, M. J. (1996). Beyond Innovators and Imitators: A Taxonomy of Entrepreneurs. *Creativity and Innovation Management*, 5(3).
- McDaniel, B.A. (2000). A survey on entrepreneurship and innovation. *The Social Science Journal*, 37(2), 277–284.
- Praag van, C. M. (1999) Some classic views on Entrepreneurship. *The Economist*, 147(3), 311-335.
- Rosen, H. and Willen, P. (2002). *Risk, Return and Self-Employment*. University of Chicago/Princeton:University Discussion Paper, U.S.A.

Scherer, R. F., Adams, J. S., Carley, S. & Wiebe, F. A. (1989). Role Model Performance Effects on Development of Entrepreneurial Career Preference. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 13(3), 53-71.

Schumpeter, J. A. (1949). *Economic Theory and Entrepreneurial History - Change and the Entrepreneur; Postulates and Patterns for Entrepreneurial History*. Harvard University Press: Cambridge, M.A.

Schutjens, A.J.M. & Wever, E. (2000). Determinants of new firm success. *Papers in Regional Science*, 79(2), 135-153.

Smith, A. (2000). *The Wealth of Nations (1776)*. New York: The Modern Library

Stam E. (2007). Why butterflies don't leave: Locational behaviour of entrepreneurial firms. *Economic Geography*, 83 (1), 27-50.

Stam E. & Schutjens, V.A.J.M. (2004). *The performance of team start-ups in the first phases of the life course*. ERIM Report Series ERS-2004-097-ORG. Rotterdam: Erasmus Research Institute of Management.

Storey, D.J. (1994). *Understanding the small business sector*. London: International Thomson Business Press.

Thurik, R. & Wennekers, S. (2004). Entrepreneurship, small business and economic growth. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 11(1), 140-149.

Venhorst, V.A., Koster, S., Delfmann, H.S., Dijk, van J. & Pellenbarg, P. (2011). *Steden en kennisinstellingen*. Groningen: Nisis Institute.

Venhorst, V.A., Koster, S., & Dijk, J. van (2013). *Geslaagd in de stad*. URSI - rapport nr. 344. Groningen: Rijksuniversiteit Groningen, Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen.

Venhorst, V.A. & Koster, S. (2012). The early careers of self-employed students. *Conference paper, presented at ERSA 2012*.

Verheul, I. (2005). *Is there a (fe)male approach? Understanding gender differences in entrepreneurship*. Proefschrift. Rotterdam: Erasmus Research Institute of Management (ERIM).

Weterings, A. & Knobens, J. (2013). Footloose: An analysis of the drivers of firm relocations over different distances. *Papers in Regional Science*, 92, 791-809.



# Bijlagen

## Bijlage 1

### Enquête onderneemintentie van studentondernemers na het afstuderen

*De opmaak van deze enquête is gebaseerd op een online enquête en werkte bij het online invullen met vertakkingen.*

#### Persoonlijke achtergrond

1. **Geslacht**

man  vrouw

2. **Leeftijd**

3. **Welke onderwijsinstelling studeer je of waar ben je afgestudeerd?**

- Hanzehogeschool
- Rijksuniversiteit Groningen
- Andere hbo instelling
- Nu hbo, hierna nog universiteit

4. **Wat is je studievoortgang?**

*Als je bent gestopt met je studie en niet gaat afstuderen, krijg je de vragen voor de afgestudeerde ondernemers omdat deze zijn gericht op niet meer studerende (ex)ondernemers.*

- Ik studeer nog
  - Al afgestudeerd of ik ben gestopt/ga stoppen met studeren (toelichting hieronder)
- Heeft het niet afronden van de studie (deels) met de onderneming te maken of een andere reden?

5. **In welk jaar ben je afgestudeerd of gestopt met je studie?**

6. **In welk jaar ben je van plan af te studeren?**

7. **Wat is je huidige studierichting of wat was je afstudeerrichting?**

- Recht en bestuur
- Economische studie
- Management en/of bedrijfsadministratie
- Taal en communicatie
- Kunst, media en design
- Cultuur (inclusief geschiedenis, religie, filosofie)
- Gedrag en maatschappij (zoals psychologie, pedagogiek, sociologie)
- Educatie
- Medisch en gezondheid
- Exact en informatica
- Technische studie
- Aarde, milieu en maatschappij
- Overig, namelijk...

8. **Zijn je ouders of is één van je ouders ook ondernemer?**

Ja

In het verleden wel

Nee

### **Kenmerken onderneming**

**Voor *afgestudeerde* ondernemers gelden de vragen over de onderneming over het laatste jaar voor het afstuderen**

**Als de onderneming al is *beëindigd*, gelden de vragen over het laatste jaar van de onderneming terwijl je nog een studie deed/doet.**

9. **In welk jaar is de onderneming opgericht?**

**En als het van toepassing is: in welk jaar beëindigd? (*Dan 2 jaartallen neerzetten*).**

10. **Heb je de onderneming overgenomen of zelf opgericht?**

Zelf opgericht

Overgenomen. In de enquête gaan de vragen dan over hoe je de onderneming hebt overgenomen in plaats van hoe het in het verleden is opgericht.

11. **In welke sector is/was je onderneming voornamelijk actief?**

Agrarisch

Bouw

Productie

Transport en logistiek

Groot- en detailhandel

Online dienstverlening (zoals webwinkel, marketing en design)

Zakelijke dienstverlening (zoals financiën, verzekering, recht, belasting etc.)

Andere dienstverlening (zoals schoonmaak, entertainment, fotografie etc.)

Horeca en toerisme

Educatie

ICT

Zorg

Anders, namelijk....

12. **Met hoeveel partners heb/had je de onderneming opgericht?**

13. **Waar ken(de) je je ondernemerspartner(s) van?**

*(meerdere antwoorden mogelijk)*

Opleiding

Vriendenkring buiten opleiding

Familiekring

Vriend of vriendin (relatie)

Anders, namelijk...

14. **Hoeveel werknemers heb/had je in dienst?**

*Voor afgestudeerden in het laatste jaar voor afstuderen*

**15. Hoeveel uur per week ben/was je zelf gemiddeld met de onderneming bezig?**

*Voor afgestudeerden in het laatste jaar voor afstuderen*

**16. Hoeveel uur per week zit/zat in totaal gemiddeld per week in de onderneming inclusief jezelf, partner(s), werknemer(s)?**

*(Zonder partner(s) en werknemer(s) heb je hetzelfde antwoord vorige vraag)*

**17. Waar kwam het idee van de onderneming vandaan? (meerdere antwoorden mogelijk)**

Werk van het verleden of heden

Hobby

Studie

Medestudenten

Vrienden buiten de opleiding

Familie

Andere ondernemer

Anders namelijk...

**18. Hoeveel geld heb je nodig gehad voor het oprichten van je onderneming (in euro's)?**

0 tot 1000

0 1000 tot 5000

0 5000 tot 10.000

0 10.000 tot 25.000

0 25.000 tot 50.000

0 Meer dan 50.000

0 Zeg ik liever niet

**19. Welke financiële bronnen heb je gebruikt voor het oprichten van je onderneming?**

*(Hoe groot is welke bron procentueel van de totale investeringen)*

1 Eigen investeringen (inclusief eventuele ondernemerspartner)

2 Investeringen van familie en vrienden

3 Particuliere investeerders

4 Wedstrijd voor ondernemers ideeën etc.

5 Subsidie van overheid, stichting, fonds etc.

6 Banklening

7 Anders (toelichting hieronder)

Totaal 100%

Anders, namelijk:

**20. Heb/had je geïnvesteerd in een bedrijfsruimte?**

0 Ja, huur een pand/werkplek

0 Ja, ik heb een pand/werkplek gekocht

0 Nee, ik werk ambulantly (geen vaste werkplek)

0 Nee, werk vanaf thuis

0 Ik werk vanaf een flexwerkplek, zoals Launch Café

0 Anders, namelijk..

**21. Hoe is/was de prestatie van je onderneming vergeleken met je concurrenten sinds de oprichting?**

*Beoordeel op een schaal van 1 t/m 10. 1 is zeer slecht, 10 is uitmuntend.*

*Voor afgestudeerden in het laatste jaar voor afstuderen*

- |                      |               |
|----------------------|---------------|
| 1 Ontwikkeling omzet | cijfer 1t/m10 |
| 2 Ontwikkeling winst | cijfer 1/tm10 |

**22. Hoe tevreden ben/was je zelf over de prestatie van je onderneming sinds de oprichting ten opzichte van je verwachting vooraf?**

*Beoordeel op een schaal van 1 t/m 10. 1 is zeer slecht, 10 is uitmuntend.*

*Voor afgestudeerden in het laatste jaar voor afstuderen*

- |                      |               |
|----------------------|---------------|
| 1 Ontwikkeling omzet | cijfer 1t/m10 |
| 2 Ontwikkeling winst | cijfer 1/tm10 |

**23. Hoe innovatief beschouw(de) jij je onderneming? (kruis aan wat van toepassing is) (vraag is in matrix vorm)**

Ja, in markt Groningen nieuw Ja, in Nederlandse markt nieuw Nee, al bestaand op de markt N.v.t.

Heb je een nieuw product op de markt gebracht?

Heb je een nieuwe service op de markt gebracht?

Heb je een nieuw proces gebruikt in je organisatie?

**24. Wat was de belangrijkste motivatie voor het oprichten van je onderneming?**

**25. In hoeverre speelden de volgende factoren mee in het opstarten van je onderneming?**

*Geef aan op een schaal van 1 t/m 5 in welke mate iedere factor een rol speelde. Het cijfer 1 geeft geen rol aan en het cijfer 5 een zeer grote rol.*

Realiseren van een droom

Van hobby werk maken

Groeien en leren als persoon

Eigen baas willen zijn, onafhankelijkheid

Opgedane kennis en ervaring benutten

Meer inkomsten willen behalen uit eigen onderneming dan ander werk

Iemand die samen een onderneming wil beginnen

Ondernemerservaring opdoen voor toekomst

Staat goed op CV voor snellere en/of betere baan in loondienst na afstuderen

Problemen met het vinden van werk

Mogelijkheden op de markt voor onderneming

Erkenning en respect krijgen

Ik wilde altijd al ondernemer zijn

Het heeft een sterke relatie met mijn studie

Unieke services/producten aanbieden

Familie en/of vrienden zijn ook ondernemers

**26. Wat overweeg je te doen met de onderneming na het afstuderen of wat heb je met de onderneming gedaan na het afstuderen?**

*In de volgende vragen wordt nader ingegaan op wat voor manier voortzetten, beëindigen of over laten nemen.*

- Verwacht de onderneming zelf voort te zetten/heb het voortgezet (minstens een jaar na afstuderen)
- Verwacht zelf te stoppen met de onderneming/ben gestopt: onderneming beëindigen of over laten nemen (binnen een jaar na afstuderen)
- Als je het nog niet weet, eventuele toelichting hier. En ga door naar vraag 38.*
- .....

### **Vragen bij intentie voortzetten van de onderneming**

27. **Wat is de belangrijkste reden dat je de onderneming na het afstuderen overweegt voort te zetten of hebt voortgezet?**

28. **In welke vorm wil je je onderneming voortzetten of heb je het voortgezet?**

Fulltime

Parttime

29. **Nog studerende: Welke factoren spelen een rol bij de overweging de onderneming voort te zetten na het afstuderen?**

**Afgestudeerden: welke factoren speelden een rol in het laatste jaar voor afstuderen?  
(Ook als niet alles is gerealiseerd, invullen zoals je toen dacht)**

*Geef aan op een schaal van 1 t/m 5 in welke mate iedere factor een rol speelde.*

*Het cijfer 1 geeft geen rol aan en het cijfer 5 een zeer grote rol.*

Ik wil altijd ondernemer blijven

Ik beschouw mijn onderneming als succesvol

Ik heb de ambitie te groeien in grootte van de onderneming (werknemers, werkplek)

Ik heb de ambitie te groeien in omzet

Ik kan het goed combineren met ander potentieel werk

Ik kan het goed combineren met eventuele zorg voor gezin

Ik zie (nog) geen goede alternatieven arbeidsmarkt na afstuderen

Het is een relatief makkelijke bijverdienste om aan te houden naast andere carrièreambities

Ik heb mijn investeringen nog niet terugverdiend

Het wordt van mijn ouders/familie verwacht

Het wordt van mijn onderneempartner(s) verwacht

30. **Heb je plannen binnen een jaar na afstuderen met de onderneming weg te gaan of ben je met de onderneming weggegaan uit Groningen?**

*(Vul 'andere' in als het nog niet weet en ga door naar vraag 38)*

Ja

Nee

31. **Waar overweeg je heen te gaan of waar ben je heengegaan met je onderneming en wat is de belangrijkste reden?**

*(Als je de specifieke plaats nog niet weet, mag het ook breder zoals een provincie of de Randstad en dergelijke)*

32. **Waarom ben je van plan weg te gaan uit Groningen met de onderneming of waarom ben je weggegaan?**

*Geef aan op een schaal van 1 t/m 5 in welke mate iedere factor een rol speelde.*

*Het cijfer 1 geeft geen rol aan en het cijfer 5 een zeer grote rol.*

- 0 Groeimogelijkheden onderneming elders
- 0 Terug naar waar je bent opgegroeid
- 0 Ondernemer partner wil/wilde elders heen
- 0 Relatiepartner wil/wilde elders heen
- 0 Potentiële baan elders naast onderneming
- 0 Wonen en leven elders aantrekkelijker
- 0 Onderneming relatief makkelijk te verplaatsen
- Andere belangrijke reden, namelijk:

**33. Waarom ben je van plan met de onderneming in Groningen te blijven of waarom ben je met de onderneming in Groningen gebleven?**

*Geef aan op een schaal van 1 t/m 5 in welke mate iedere factor een rol speelt.*

*Het cijfer 1 geeft geen rol aan en het cijfer 5 een zeer grote rol.*

- 0 Afzetmarkt van de onderneming zit in Groningen
- 0 Netwerk van de onderneming zit in Groningen
- 0 Geen groeimogelijkheden onderneming elders dan in Groningen
- 0 Ondernemer partner blijft
- 0 Relatiepartner blijft
- 0 Potentiële baan in Groningen naast onderneming
- 0 Familie woont in de buurt van Groningen
- 0 Wonen en leven in Groningen aantrekkelijk
- Andere belangrijke reden, namelijk:

**Vragen bij intentie beëindigen of over laten nemen onderneming na afstuderen**

Hoe verwacht je zelf met deze onderneming te stoppen of hoe ben je gestopt?

- 0 Verwacht de onderneming over te laten nemen/heb het laten overnemen
- 0 Verwacht de onderneming te beëindigen/heb het beëindigd

Anders, namelijk.....

**34. Wat is de belangrijkste reden dat je de onderneming verwacht over te laten nemen of over hebt laten nemen?**

**35. Wat is de belangrijkste reden dat je de onderneming verwacht te beëindigen of hebt beëindigd?**

**36. Nog studerende: Welke factoren spelen een rol om zelf te stoppen met de onderneming?**

**Afgestudeerden: Welke factoren speelden een rol in het laatste jaar voor afstuderen? (Ook als niet alles is gerealiseerd, invullen zoals je toen dacht)**

*Geef aan op een schaal van 1 t/m 5 in welke mate iedere factor een rol speelde.*

*Het cijfer 1 geeft geen rol aan en het cijfer 5 een zeer grote rol.*

- Geen gewenste bedrijfsresultaten
- Meer een soort 'bijbaan' naast studeren
- De inhoud van de onderneming heeft weinig te maken met inhoud van mijn studie
- Verwachting succesvoller te worden met een andere onderneming
- Een kans om de onderneming te verkopen
- Geen kans op meer groei van de onderneming

Verwachting meer te verdienen in loondienst  
Verwachting meer werkplezier te hebben in loondienst  
Verwachting in familiebedrijf aan het werk te gaan  
Onzekerheid als ondernemer zijn  
Partner(s) onderneming stoppen ermee  
Verwachting van ouders/familie om de onderneming te stoppen  
Verhuizen uit Groningen na afstuderen waar de onderneming op gericht is/was

37. **Heb je nog suggesties voor het verbeteren van deze enquête of heb je nog andere opmerkingen betreffende deze enquête of het onderzoek, vermeld ze dan hieronder.**

.....

38. **Wil je de resultaten van dit onderzoek ontvangen?**  
0 ja (e-mailadres invullen)  
0 nee

*Hartelijk bedankt voor de het invullen van deze enquête!*

## Bijlage 2

### SPSS tabel t-toets voor onafhankelijke steekproeven: factoren oprichten studentonderneming

Onafhankelijke variabelen: voortzetten en beëindigen/over laten nemen onderneming

Testvariabelen: factoren oprichten onderneming

		Levene's Test for Equality of Variances						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference
Realiseren van een droom	Equal variances assumed	,321	,573	-1,179	78	,242	-,389	,330
Van hobby werk maken	Equal variances assumed	,303	,584	-1,018	78	,312	-,327	,321
Groeien en leren als persoon	Equal variances assumed	,409	,525	,521	78	,604	,113	,217
Eigen baas willen zijn, onafhankelijkheid	Equal variances assumed	1,146	,288	-1,475	78	,144	-,342	,232
Opgedane kennis en ervaring benutten	Equal variances not assumed	5,657	,020	-,186	27,388	,854	-,055	,296
Meer inkomsten behalen uit eigen onderneming dan uit ander werk	Equal variances assumed	,358	,552	-,429	78	,669	-,140	,327
Iemand die samen een onderneming wil beginnen	Equal variances assumed	,399	,530	1,094	78	,277	,392	,358
Ondernemerservaring opdoen voor de toekomst	Equal variances assumed	3,411	,069	,526	78	,600	,172	,327
Staat goed op CV voor sneller en/of betere baan in loondienst na afstuderen	Equal variances assumed	,213	,646	1,136	78	,259	,395	,348
Problemen met het vinden van werk	Equal variances assumed	,185	,669	,157	78	,876	,021	,134



Mogelijkheden op de markt voor de onderneming	Equal variances assumed	1,116	,294	-,691	78	,492	-,233	,338
Erkenning en respect krijgen	Equal variances assumed	,006	,938	-,162	78	,872	-,052	,319
Wilde altijd al ondernemer zijn	Equal variances assumed	,058	,810	-,697	78	,488	-,265	,380
Onderneming heeft sterke relatie met studie	Equal variances assumed	,977	,326	-,963	78	,338	-,332	,344
Unieke services en/of producten aanbieden	Equal variances not assumed	9,461	,003	,946	51,314	,349	,307	,324
Familie en/of vrienden zijn ook ondernemer	Equal variances assumed	,033	,856	-,097	78	,923	-,033	,340

### Bijlage 3

#### SPSS tabel T-toets voor onafhankelijke steekproeven parttime of fulltime voortzetten.

Onafhankelijke variabelen: parttime of fulltime voortzetten onderneming

Testvariabelen: factoren voortzetten onderneming

		Levene's Test for Equality of Variances						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2- tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference
Ik wil altijd ondernemer blijven	Equal variances not assumed	6,114	,016	2,086	22,069	,049	,826	,396
Ik beschouw mijn onderneming als succesvol	Equal variances assumed	3,703	,059	1,785	57	,080	,448	,251
Ik heb ambitie te groeien in grootte met de onderneming (werknemers, werkplek)	Equal variances assumed	,652	,423	1,320	57	,192	,394	,298
Ik heb de ambitie te groeien in omzet	Equal variances not assumed	18,387	,000	1,716	19,923	,102	,350	,204
Ik kan het goed combineren met ander potentieel werk	Equal variances assumed	1,903	,173	-6,139	57	,000	-2,024	,330
Ik kan het goed combineren met eventuele zorg voor gezin	Equal variances assumed	2,839	,097	1,040	57	,303	,444	,427
Ik zie (nog) geen goede alternatieven op de arbeidsmarkt na afstuderen	Equal variances assumed	,226	,636	,063	57	,950	,021	,332
Het is een relatief makkelijke bijverdienste om aan te houden naast andere carrièreambities	Equal variances not assumed	5,027	,029	-3,105	23,744	,005	-1,402	,452

Ik heb mijn investeringen nog niet terugverdiend	Equal variances assumed	1,352	,250	-,554	57	,582	-,192	,346
Het wordt van mijn ouders/familie verwacht	Equal variances assumed	,062	,804	-,130	57	,897	-,021	,162
Het wordt van mijn ondernemerspartner(s) verwacht	Equal variances assumed	2,217	,142	,784	57	,436	,268	,341

#### Bijlage 4

#### SPSS tabel T-toets voor onafhankelijke steekproeven wel of geen migratie

Onafhankelijke variabelen: fulltime of parttime voortzetten

Testvariabelen: factoren migratie of gevestigd blijven in Groningen

		Levene's Test for Equality of Variances		t	df	Sig. (2- tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference
		F	Sig.					
Groeimogelijkheden onderneming elders	Equal variances assumed	2,831	,107	1,807	21	,085	1,167	,646
Terug naar waar je bent opgegroeid	Equal variances assumed	2,046	,167	1,033	21	,314	,676	,655
Ondernemerspartner wil/wilde elders heen	Equal variances not assumed	7,720	,011	2,167	16,000	,046	,529	,244
Relatiepartner wil/wilde elders heen	Equal variances assumed	,023	,881	,143	21	,888	,088	,618
Potentiële baan elders naast onderneming	Equal variances not assumed	27,357	,000	-3,203	5,206	,023	-2,157	,673
Wonen en leven elders aantrekkelijker	Equal variances not assumed	4,289	,050	-2,492	17,619	,023	-1,275	,511
Onderneming relatief makkelijk te verplaatsen	Equal variances assumed	2,842	,107	-1,091	21	,288	-,745	,683
Afzetmarkt zit in Groningen	Equal variances not assumed	5,979	,020	2,973	29,360	,006	1,215	,409
Netwerk onderneming zit in Groningen	Equal variances assumed	,073	,789	1,814	34	,078	1,029	,567
Geen groeimogelijkheden onderneming elders dan in Groningen	Equal variances assumed	,016	,900	,028	34	,978	,007	,258

Ondernemerpartner blijft in Groningen	Equal variances assumed	,146	,705	-,063	34	,950	-,025	,407
Relatiepartner blijft	Equal variances assumed	1,149	,291	-,316	34	,754	-,127	,403
Potentiële baan in Groningen naast onderneming	Equal variances not assumed	12,565	,001	-3,674	12,455	,003	-2,055	,559
Familie woont in de buurt van Groningen	Equal variances not assumed	6,801	,013	-3,588	13,715	,003	-1,764	,492
Wonen en leven in Groningen aantrekkelijk	Equal variances assumed	,137	,714	-1,353	34	,185	-,753	,556