

‘Waarom stoppen nascent entrepreneurs?’

-Een kwalitatief onderzoek naar wat nascent entrepreneurs beweegt en op welke manieren omgevings- en persoonlijke factoren een rol spelen in het stoppen van de onderneming.-

Universiteit Twente

School of Management and Governance

Bachelor thesis Bedrijfskunde

Onderwerp:

‘Hoe spelen de omgevings- en persoonlijke factoren van nascent entrepreneurs een rol in het stoppen van de onderneming?’

S.H.M. Huisman s0153087

Student Bedrijfskunde

Enschede, 19 November, 2012

Voorwoord

Voor u ligt het bachelor afstudeeronderzoek dat, ter afronding van mijn studie Bedrijfskunde aan de Universiteit Twente te Enschede, geschreven is.

De volgende personen wil ik graag bedanken voor de mogelijkheid, begeleiding en steun tijdens de uitvoering van de opdracht:

Mijn begeleiders van de Universiteit Twente, met in het bijzonder Drs. G. Kaffka (1^e begeleider)
en Drs. M.L. Ehrenhard (2^e begeleider)

En daarnaast familie en vrienden met in het bijzonder de hulp en steun van mijn vriendin en ouders.

Veel plezier met het lezen van mijn scriptie.

S. Huisman

Managementsamenvatting

Het ondernemersklimaat in Nederland is groeiende, in de afgelopen 25 jaar is dit aantal meer dan twee keer zo groot geworden en bestond in 2010 uit 1,1 miljoen ondernemers wat ongeveer twaalf procent van de beroepsbevolking is (EIM, 2011). Kortom ondernemerschap is een belangrijk onderdeel van de huidige samenleving.

Naast het feit dat ondernemerschap groeiende is, is het ook interessant om te kijken naar het succes en daarmee gepaard het falen van ondernemers. De overlevingskans van ondernemingen die twee jaar na oprichting nog actief zijn in Nederland is slechts 62,4 procent. (CBS, 2011) Een oorzaak die hiervoor door het CBS wordt gegeven is dat het lijkt dat er meer risico wordt genomen bij het starten van een nieuw bedrijf of het kiezen voor zelfstandig ondernemerschap. Dit is echter kort door de bocht en een betere kijk op dit verloop kan meer inzicht bieden.

In de literatuur kan veel worden gevonden over wat ondernemingen succesvol maakt en wat een succesvol ondernemer is. De minder vrolijke kant, ondernemers die hun onderneming stoppen, wordt minder beschreven in de literatuur. Deze scriptie tracht te onderzoeken wat beginnende ondernemers of ‘nascent entrepreneurs’ ertoe drijft om hun onderneming te staken en probeert in het bijzonder antwoord te geven op de vraag; *‘Hoe spelen de omgevings- en persoonlijke factoren van nascent entrepreneurs een rol in het stoppen van de onderneming?’*

Om tot een gedegen inzicht te komen en om de hoofdvraag van deze scriptie te beantwoorden is gekozen voor een onderzoek van kwalitatieve aard door middel van case studies. De structuur die bij dit onderzoek is gekozen is hierbij belangrijk en omvat een logisch verloop van benodigde stappen. Het begin van de scriptie zal een inleiding betreffen die de belangrijkste onderdelen van het onderzoek kort beschrijft. Vervolgens is er, ten behoeve van het daadwerkelijke onderzoek, een uitvoerige literatuurstudie gedaan naar het hoofdonderwerp. De gevonden artikelen in deze literatuurstudie zijn geselecteerd op basis van hun toegevoegde waarde en bruikbaarheid om de hoofdvraag te beantwoorden. Deze artikelen zijn vervolgens opgedeeld in een viertal hoofdthema's welke gekozen zijn vanwege hun toepasselijkheid en ze daarnaast een algemeen beeld geven van de verschillen in de gevonden literatuur. De vier hoofdthema's en factoren van invloed op het besluitingsproces van een nascent entrepreneur om de onderneming te stoppen zijn achtereenvolgens; (1) het sociale kapitaal van nascent entrepreneurs (o.a. Cooper et al., 1994; Davidsson & Honig, 2003; Mueller, 2006; Witt, 2004); (2) het menselijke kapitaal van nascent entrepreneurs (o.a. Davidsson & Honig, 2003; Polanyi, 1967; Weick, 1996); (3) het financiële kapitaal van nascent entrepreneurs (o.a. Blanchflower & Oswald, 1998; Cressy, 1996; Cooper et al., 1994; Kim et al., 2007); en (4) het psychologisch kapitaal van nascent entrepreneurs (o.a. Luthans et al., 2004; Luthans & Youssef, 2012; Townsend et al., 2010; Shane et al., 2011). Dit laatste kapitaal bestaat uit; vertrouwen, hoop, optimisme, en veerkracht.

Uit deze literatuurstudie zijn ook proposities gekomen die de invloed van de desbetreffende factor kort beschrijven. Om te kijken of de theorie inderdaad voldoende lading heeft om het probleem te dekken en om de proposities te controleren op juistheid wordt er in de analyse gebruik gemaakt van een grote hoeveelheid aan kwalitatieve data. Deze kwalitatieve data is afkomstig van Venture Lab Twente (VLT), wat zorgt voor bedrijfsontwikkeling voor beginnende bedrijven, en betreft een vijftal cases van nascent entrepreneurs die er niet in zijn geslaagd hun onderneming succesvol tot stand te brengen. Zoals beschreven wordt dit onderzoek uitgevoerd door middel van case studies. Deze vijf cases brengen een behoorlijke hoeveelheid data met zich mee bestaande uit real-time data (bijgehouden dagboeken ten tijde van hun ondernemingsproces) en retrospectieve data (afsluitend interview aan het eind van hun tijd bij VLT). Deze data ontleent zich uitstekend voor een uitgebreide cross-case analyse. Deze analyse is uitgevoerd om te kijken in hoeverre de theorie correspondeert met de werkelijkheid. Vanwege de structuur van het onderzoek, case studie, is het niet mogelijk om

daadwerkelijke verbanden te leggen, maar kan er wel wat gezegd worden over mogelijke invloed of rollen die de verschillende onderzoeksthema's (financieel, sociaal, menselijk, en psychologisch kapitaal) spelen op het besluitproces van een nascent entrepreneur om te stoppen met de onderneming.

De resultaten tonen overeenkomsten maar ook verschillen met betrekking tot de proposities opgesteld vanuit het theoretisch kader. Het **financiële kapitaal** speelt zoals verwacht een rol voor nascent entrepreneurs en een gebrek aan financieel kapitaal of problemen hiermee kunnen volgens de analyse een negatieve rol spelen voor nascent entrepreneurs en de slagingskansen van hun onderneming verkleinen. De rol van het **financieel kapitaal** hoeft echter niet van invloed te zijn op de wil van een nascent entrepreneur om ondernemer te blijven. Over de rol van het sociale kapitaal van nascent entrepreneurs is uit het onderzoek niets naar voren gekomen. De invloed van VLT op deze factor is te hoog om hier objectieve uitspraken over te doen. De rol van het **menselijk kapitaal** is naar verwachting en sluit aan bij de theorie, de rol van onbewuste ('tacit) kennis van nascent entrepreneurs is echter niet door de analyse kunnen worden vastgesteld. Dit omdat deze onbewuste kennis moeilijk te meten is en niet uit de beschikbare data te halen was. Het **psychologische kapitaal** van nascent entrepreneurs is gedeeltelijk bekrachtigd door de analyse. Zo kan een gebrek aan (zelf)vertrouwen een rol spelen voor een nascent entrepreneur en zijn of haar ondernemingsproces. Dit is in overeenstemming met de literatuur. Door middel van de analyse is echter ook nog naar voren gekomen dat een gebrek aan vertrouwen in een business partner ook schadelijk kan zijn voor een nascent entrepreneur en diens onderneming. Hoop of een gebrek hieraan is niet door de analyse gekomen vanwege mogelijke beïnvloeding van VLT op deze factor en is daarom niet getoetst. Het beschikken over optimisme of veerkracht is, in tegenstelling tot de theorie, niet bewezen in de analyse en deze proposities zijn verworpen en veranderd. Uit de analyse blijkt dat geen van beiden effect hebben op de overlevingskansen van een nascent entrepreneur. Wel kunnen beiden factoren een rol spelen in de beeldvorming van een nascent entrepreneur en ertoe bijdragen dat deze wel of niet besluit om ondernemer te blijven. Dit is wel in overeenstemming met de theorie.

Het uiteindelijke doel van deze scriptie is om antwoord te geven op de hoofdvraag; *'Hoe spelen de omgevings- en persoonlijke factoren van nascent entrepreneurs een rol in het stoppen van de onderneming?'* Door middel van deze case studie is hier een poging naar gedaan, die zowel overeenkomsten als verschillen met literatuur vertoont. Het financiële-, menselijke-, en verschillende onderdelen van het psychologisch kapitaal blijken hierbij een rol te spelen. Deze rollen blijken echter niet zo kant en klaar als de literatuur het doet vermoeden. Uit het onderzoek blijkt dat sommige facetten geen rol spelen of een andere rol innemen.

Als een van de aanbevelingen voor de toekomst wordt dan ook dieper, langer en diverser onderzoek aanbevolen op de verschillende onderdelen. Ook zullen onderdelen die in dit onderzoek zijn aangetast, en niet voor analyse vatbaar waren, moeten worden onderzocht om hier verdere conclusies uit te kunnen trekken.

Inhoudsopgave

Voorwoord	3
Managementsamenvatting.....	4
1.1 Inleiding.....	8
1.2 Onderzoeksdoel	8
1.3 Academische relevantie.....	8
1.4 Praktische relevantie.....	9
1.5 Onderzoeksvraag	9
1.6 Onderzoeksproces.....	9
2 Literatuurstudie.....	11
2.1 Ondernemersklimaat Nederland	12
2.2 Failure to launch	13
2.3 Financieel kapitaal.....	14
2.4 Sociaal kapitaal en menselijk kapitaal.....	14
2.5 Psychologisch kapitaal	16
2.6 Andere mogelijke factor: cultuur.....	18
2.7 Recapitulatie	19
3 Methodologie.....	20
3.1 Onderzoekopzet	20
3.2 Datacollectie	21
3.3 Analyse	22
4 Resultaten	23
4.1 Financieel kapitaal.....	23
4.2 Sociaal kapitaal.....	28
4.3 Menselijk kapitaal	29
4.4 Psychologisch kapitaal	31
4.5 Overzicht	36
5 Discussie.....	37
5.1 Belangrijkste bevindingen	37
5.2 Limitaties.....	38
5.3 Implicaties voor de theorie	38
5.4 Implicaties voor de praktijk.....	39
5.5 Aanbevelingen voor de toekomst	39
Referenties.....	41

Bijlagen	45
Interview protocol.....	45
Interview questions.....	45

1.1 Inleiding

Deze bachelor thesis onderzoekt wat nascent entrepreneurs ertoe brengt hun ondernemingsplannen te staken. Nascent entrepreneurs zijn individuen die er aan denken een onderneming te starten en hier de eerste stappen voor hebben ondernomen.

Ondernemen is al sinds het begin van de jaren '80 een populair onderwerp in de wetenschappelijke literatuur. De focus in de literatuur ligt voornamelijk bij hoe men ondernemingen moet creëren en laten groeien (Shane & Venkataraman, 2000; Venkataraman, 1997).

Het falen en de beëindiging van ondernemingen is minstens net zo belangrijk, maar wordt in de literatuur vaak onvoldoende belicht (Shane, 2001). Uit onderzoek van Hayward, Shepherd, & Griffin (2006) blijkt dat van de startende ondernemingen in de VS die tussen 1989 en 1992 waren opgericht, 34% de eerste twee jaar niet overleefde, 50% de eerste vier jaar niet overleefde en 60% niet langer overleefde dan de eerste zes jaar.

Het ondernemersklimaat in Nederland is goed; uit gegevens van het CBS (2011) wordt duidelijk dat Nederland rond het gemiddelde ligt vergeleken bij referentielanden zoals de VS, China en Italië. Nederland scoort zelfs bovengemiddeld bij 'bedrijfs grootte bij oprichting' en 'aankomend en jong ondernemerschap'. De overlevingskansen van bedrijven die twee jaar na oprichting nog actief zijn in Nederland is echter het laagst van alle referentielanden met 62,4 procent (CBS, 2011). Een oorzaak die hiervoor door het CBS wordt gegeven is dat het lijkt alsof er meer risico wordt genomen bij het starten van een nieuw bedrijf of het kiezen voor zelfstandig ondernemerschap. De dynamiek van oprichting en opheffing van bedrijven is daarom toegenomen, wat een daling van de overlevingskansen met zich meebrengt.

Deze scriptie is als volgt opgedeeld; in het eerste hoofdstuk zal de onderzoeksopzet worden gepresenteerd waarin het onderzoeksdoel, relevantie en de onderzoeksvraag aan bod komen. Het tweede hoofdstuk is gewijd aan een literatuurstudie. Deze verdieping in de literatuur draagt bij aan het begrijpen waarom nascent entrepreneurs stoppen met ondernemen. Vervolgens zal in hoofdstuk drie de methodologie voor het empirisch onderzoek worden beschreven en de analyse worden uitgevoerd. De focus van het empirisch onderzoek ligt op de resultaten verkregen uit de verschillende data, bestaande uit dagboeken en gestructureerde open-ended interviews. Hoofdstuk vier bevat de resultaten van deze data, die vervolgens worden besproken in het laatste hoofdstuk 'Discussie en conclusie', waar ook de terugkoppeling zal worden gemaakt naar de theorie. Deze bachelor thesis zal worden afgesloten met aanbevelingen voor verder onderzoek en zal ten slotte een kritische reflectie bevatten.

Allemaal tezamen zal dit onderzoek moeten leiden naar een diepere betekenis van redenen en/of oorzaken waarom nascent entrepreneurs stoppen met ondernemen.

1.2 Onderzoeksdoel

In dit onderzoek wordt de focus gelegd op de 'nascent entrepreneurs', waarmee individuen worden aangeduid die eraan denken een onderneming te gaan starten. Het doel van het onderzoek is om te achterhalen wat de mogelijke oorzaken en redenen zijn waarom nascent entrepreneurs stoppen. Door middel van een literatuurstudie, real-time data en retrospectieve data verkregen van VLT¹ wordt getracht een antwoord te vinden op dit vraagstuk. Deze scriptie betreft een kwalitatieve case studie en zal hierom een explorerende en beschrijvende houding aannemen.

1.3 Academische relevantie

In de literatuur is tot dusver nog weinig geschreven over, en onderzoek gedaan naar, het stoppen van nascent entrepreneurs, dit terwijl het stoppen van nieuwe ondernemingen in bijna 60%

¹ Venture Lab Twente ondersteunt bedrijfsontwikkeling van beginnende bedrijven en is een groeiversneller voor gevestigde bedrijven, ze zorgt ook voor trainingen en begeleiding voor beginnende ondernemers. (VentureLab Twente, 2012)

van de gevallen gebeurt. (Hayward, Shepherd, & Griffin, 2006) Dit onderzoek kan een bijdrage leveren door een inzicht te geven in de redenen waarom nascent entrepreneurs in Nederland er niet in slagen om een succesvolle onderneming op te bouwen.

1.4 Praktische relevantie

Ondernemen is essentieel in het bedrijfsleven, het falen van nieuwe ondernemingen is hier een belangrijk onderdeel van. Bedrijven en startende ondernemers kunnen door middel van dit onderzoek een beter beeld krijgen van de redenen waarom startende ondernemers hun ideeën niet (succesvol) doorvoeren en kunnen hier wellicht op inspelen. Dit kan zorgen voor minder opheffingen van ondernemingen of beter doordachte keuzes. Dit onderzoek is daarnaast interessant voor nieuwe nascent entrepreneurs, omdat dit onderzoek hen een beeld verschaft van wat de keuzes van andere voormalige ondernemers waren en hoe zij hier achteraf over denken.

1.5 Onderzoeksvraag

De centrale onderzoeksvraag in dit onderzoek zal zijn:

“Hoe spelen de omgevings- en persoonlijke factoren van nascent entrepreneurs een rol in het stoppen van de onderneming?”

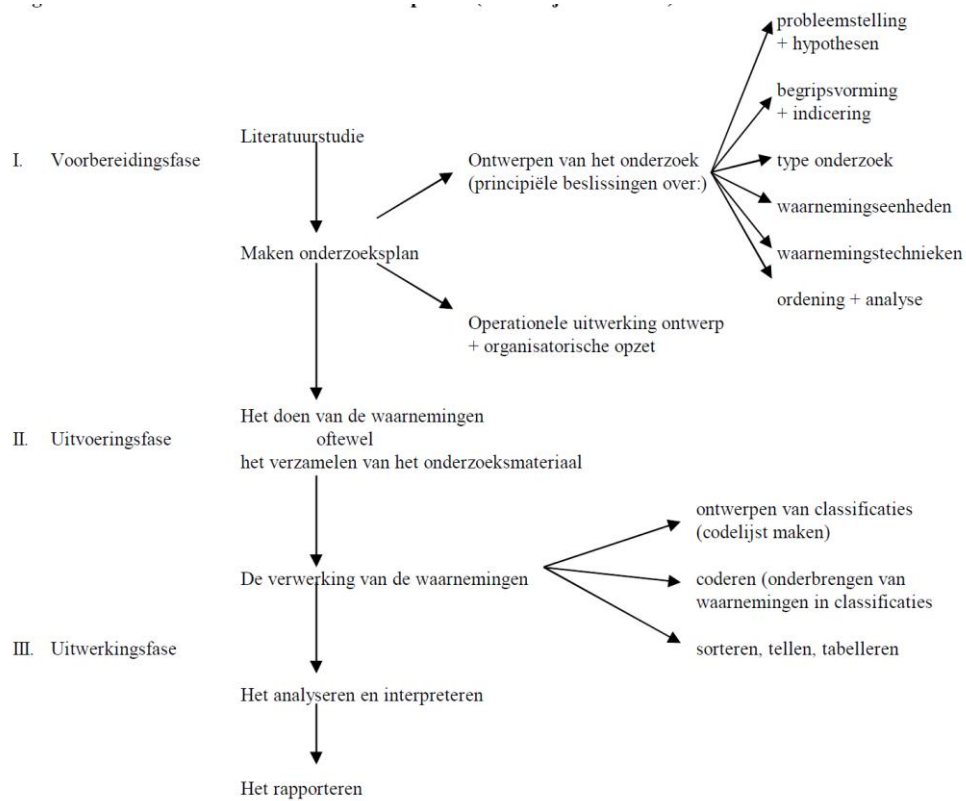
Om tot een antwoord op deze onderzoeksvraag te komen, zal een literatuurstudie en daarnaast een kwalitatief onderzoek worden uitgevoerd. De achterliggende reden voor het uitvoeren van een kwalitatief onderzoek is, dat door middel van een kwalitatief onderzoek beter achter de achterliggende gedachten van respondenten gekomen kan worden. Dit kan sterk bijdragen aan het beantwoorden van de onderzoeksvraag.

1.6 Onderzoeksproces

Het onderzoeksproces dat in deze scriptie zal worden gebruikt, zal worden ontleend aan het lineair model van Vercuijsse (1966), figuur 1, vanwege zijn simplistische doch overzichtelijke manier van beschrijven van het onderzoeksproces.

De scriptie start in de voorbereidingsfase (figuur 1), waarin een literatuurstudie duidelijkheid moet scheppen over het onderwerp, wat leidt tot het maken van een onderzoeksplan waarin de probleemstelling, proposities en de methode voor het onderzoek uitkomen die voor de analyse gebruikt worden. In de uitvoeringsfase (figuur 1) zijn data verzameld bij Venture Lab Twente en gedestilleerd naar representatieve respondenten voor het onderzoek. Deze data zijn vervolgens geordend door middel van bijvoorbeeld spreadsheets, waardoor het analyseren overzichtelijker werd. In de uitwerkingsfase (figuur 1) zijn de data ge(cross-)analyseerd door middel van triangulatie en interpretatie. Op basis van deze (cross-)analyse zullen proposities verworpen, bevestigd of aangepast worden en is het model rond.

Figuur 1 Lineair model van het onderzoeksproces (Vercruijse, 1966)



2 Literatuurstudie

Dit hoofdstuk zal de relevante wetenschappelijke literatuur weergeven die voor dit onderzoek gebruikt wordt om samen met het empirisch onderzoek tot een conclusie te komen. Het hoofdstuk is opgedeeld in een aantal concepten die samen het theoretisch kader vormen waarop dit onderzoek rust.

Om aan de benodigde literatuur te komen voor het onderzoek is er in verschillende databases (Google Scholar en Web of Science) gezocht door middel van zoektermen als 'entrepreneurial failure', 'failure to launch' of 'nascent entrepreneurs'. Het begrip 'failure to launch' is een bruikbare term voor het probleem dat deze scriptie tracht te omschrijven; op dit begrip zal in paragraaf 2.2 verder worden ingegaan. Daarnaast is er gebruik gemaakt van andere artikelen via verwijzingen en referenties van de reeds gevonden en bruikbare artikelen. Bij alle artikelen is er onderscheid gemaakt naar bruikbaarheid en toepasselikheden voor het onderzoek.

Hoewel er misschien relatief weinig literatuur te vinden is over de oorzaken van nascent entrepreneurial failure, is de literatuur het er wel unaniem over eens dat nascent entrepreneurship een belangrijk fenomeen is, dat uiteindelijk een belangrijke stimulerende invloed kan hebben op economische ontwikkeling (Audretsch & Keilbach, 2004; Audretsch et al., 2006; Fritsch & Mueller, 2004; Reynolds et al., 2004; van Stel and Storey, 2004).

Onderzoekers zijn het echter niet eens over beweegredenen van nascent entrepreneurs om te stoppen dan wel om te starten. De beslissing om ondernemer te worden is bruikbaar in dit onderzoek omdat dit invloed kan hebben op of een relatie hebben tot de beweegredenen en oorzaken voor een nascent entrepreneur om te stoppen.

In de literatuur zijn er uiteenlopende theorieën en artikelen die de beslissing om nascent entrepreneur te worden, beschrijven. De beslissing om een nieuwe organisatie te starten kan volgens de literatuur worden beïnvloed door ervaring en kennis (Shane, 2000; Shepherd & DeTienne, 2005; Wagner, 2004); sociale netwerken en contact met andere ondernemers (Davidsson & Honig, 2003; Minniti, 2004, 2005) de beschikbaarheid van financieel kapitaal of individuele rijkdom (Dunn & Hotz-Eakin, 2000; Evans & Jovanovic, 1989; Kim et al., 2007); en de verwachte winst en succes (Mueller, 2006).

De oorzaken voor een nascent entrepreneur om te stoppen of de redenen achter het falen van een nascent entrepreneur zijn net zo uiteenlopend. De gevonden artikelen zijn geselecteerd op basis van hun toegevoegde waarde en bruikbaarheid om de hoofdvraag te beantwoorden. Deze artikelen zijn vervolgens opgedeeld in een viertal hoofdthema's, welke gekozen zijn door mij vanwege hun toepasselikheden en ze daarnaast een algemeen beeld geven van de verschillen in de gevonden literatuur.

Uit de gevonden literatuur zal in de volgende paragrafen onderscheid worden gemaakt tussen oorzaken die betrekking hebben op (1) het sociale kapitaal van nascent entrepreneurs (o.a. Cooper et al., 1994; Davidsson & Honig, 2003; Mueller, 2006; Witt, 2004); (2) het menselijke kapitaal van nascent entrepreneurs (o.a. Davidsson & Honig, 2003; Polanyi, 1967; Weick, 1996); (3) het financiële kapitaal van nascent entrepreneurs (o.a. Blanchflower & Oswald, 1998; Cressy, 1996; Cooper et al., 1994; Kim et al., 2007); en (4) het psychologisch kapitaal van nascent entrepreneurs (o.a. Luthans et al., 2004; Luthans & Youssef, 2012; Townsend et al., 2010; Shane et al., 2011).

Het sociale kapitaal van nascent entrepreneurs is gekozen vanwege veelvuldig onderzoek naar deze factor in de literatuur en kan daarnaast veel vertellen over hoe een nascent entrepreneur kan worden beïnvloed door zijn sociale omgeving. Het menselijk kapitaal is gekozen omdat aan ervaring en kennis toch ook vaak wordt gerefereerd in de literatuur. Daarnaast kan het ontbreken van het (juiste) menselijk kapitaal wellicht een rol spelen voor nascent entrepreneurs in hun ondernemingsproces. Het financiële kapitaal is gekozen vanwege de belangrijke rol die het vertegenwoordigt in het ondernemerschap. Zonder financieel kapitaal kan er immers moeilijk een

bedrijf worden opgebouwd. Een gebrek aan financieel kapitaal zal waarschijnlijk parten spelen voor een nascent entrepreneur. Als laatste is het menselijk kapitaal gekozen vanwege de andere kijk die het geeft op de keuzes van een nascent entrepreneur. Door te kijken naar het karakter van een ondernemer kunnen sommige beslissingen wellicht duidelijker worden.

Aan het eind van de vier thema's zullen proposities worden opgesteld die aan de hand van de analyse zullen worden verworpen, bevestigd of worden aangepast of uitgebreid.

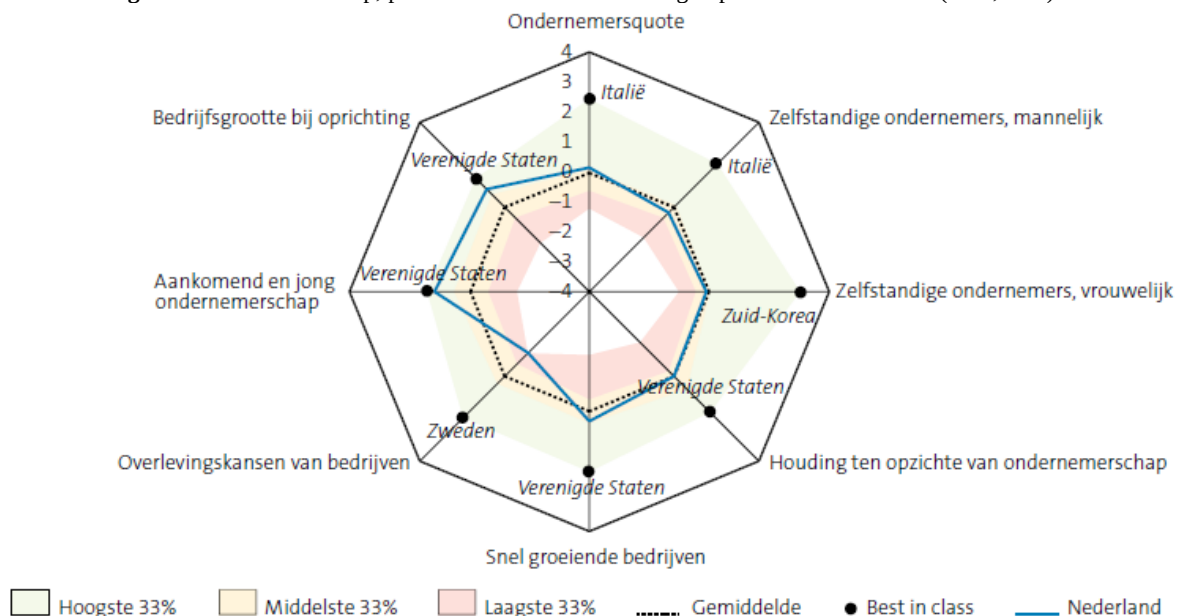
Naast deze vier hoofdfactoren wordt er in het theoretisch kader ook een paragraaf besteed aan andere, minder voorkomende of minder goed te plaatsen oorzaken die in de literatuur voorkomen. Voordat deze verschillende dimensies aan bod zullen komen, wordt er eerst een korte beschrijving gegeven van het huidige ondernemersklimaat in Nederland en zal het begrip 'failure to launch' kort worden toegelicht.

2.1 Ondernemersklimaat Nederland

In figuur 2 is de positie van Nederland ten opzichte van referentielanden te zien. Deze grafiek is gebaseerd op indicatoren als de oprichting en opheffing van bedrijven, overlevingskansen van nieuwe bedrijven en het aantal snelgroeiende bedrijven. (CBS, 2011)

Wat gelijk duidelijk wordt als men de grafiek bestudeert is dat Nederland rond het gemiddelde zit behalve bij 'bedrijfs grootte bij oprichting' en 'aankomend en jong ondernemerschap', die beiden bovengemiddeld scoren. Daarentegen is de overlevingskans van bedrijven die twee jaar na oprichting nog actief zijn in Nederland het laagst van alle referentielanden met 62,4 procent. Dit is een terugval omdat in de periode 2003-2005 de overlevingskans nog op 73 procent stond. (CBS, 2011) Een oorzaak die hiervoor door het CBS (2011) wordt gegeven, is dat het lijkt dat er meer risico wordt genomen bij het starten van een nieuw bedrijf of het kiezen voor zelfstandig ondernemerschap. De dynamiek van oprichting en opheffing van bedrijven is daarom toegenomen wat een daling van de overlevingskansen met zich meebrengt.

Figuur 2 Ondernemerschap; positie van Nederland binnen groep van referentielanden (CBS, 2011)



In tabel 1 zijn de cijfers van het Handelsregister te vinden voor het aantal starters, nieuwe inschrijvingen, opheffingen, faillissementen en surseances in Nederland voor 2010 en 2011. Hier is onder meer de overlevingskans van nieuwe ondernemingen af te lezen, zoals die in het rapport van het CBS (2011) staan. Het aantal starters en nieuwe inschrijvingen zijn beide gedaald ten opzichte van

2010. Het aantal opheffingen en faillissementen daarentegen is gestegen wat leidt tot een lagere overlevingskans voor nieuwe ondernemingen. (KvK, 2011)

De conclusie die uit deze bronnen getrokken kan worden, is dat het ondernemersklimaat voor Nederland anno nu in principe gunstig is, maar de kans op falen hoog.

Tabel 1 Cijfers Handelsregister 2010-2011 (KvK, 2011)

Categorie	dec-2011	dec-2010	Vershil	Totaal 2011
Starters	10849	11019	-170 (-1,54%) 	134700
Nieuwe Inschrijvingen	20561	23036	-2.475 (-10,74%) 	247563
Opheffingen	35730	21772	13.958 (64,11%) 	193476
Faillissementen	584	491	93 (18,94%) 	6670
Surseances van betaling	18	18	0 (0%) -	361

2.2 Failure to launch

Failure to launch is een geschikte term om de inhoud van dit onderzoek mee aan te duiden en wordt daarom toegelicht in deze paragraaf. Dit onderzoek focust op ondernemers die er niet in zijn geslaagd om hun onderneming succesvol van de grond te krijgen ofwel ‘er niet in slagen om hun onderneming te lanceren’.

Failure to launch is een bekend begrip in de literatuur. Verschillende definities worden in het artikel van Singh et al. (2007) toegelicht. Zo wordt het omschreven als faillissement en insolventie (Zacharakis, Meyer & DeCastro, 1999; Shepherd, 2003), als ‘een afwijking van verwachte en verlangde resultaten’ (Cannon & Edmondson, 2001) en het niet bereiken van de doelen van een onderneming (McGrath, 1999). Men kan echter ook stoppen met een bedrijf om andere redenen. Bruna et al. (1992) geven aan dat falen ook kan worden gedefinieerd als de discontinuering van zaken, wat het gevolg kan zijn van een verschuiving van interesse door verschillende oorzaken, zoals legale problemen, onenigheid tussen zakenpartners of overlijden.

Om met al deze factoren rekening te houden, zal er in dit onderzoek een samensmelting van bovenstaande vier definities worden gehanteerd. Onder falen wordt in dit verslag dus verstaan; (1) het niet behalen van vooraf vastgestelde doelen die een afwijkend resultaat dan verwacht geven, (2) faillissement of het niet halen van solvabiliteit en (3) andere persoonlijke oorzaken die niet direct in verband staan met de gezondheid van de onderneming. De onderzochte cases zullen aan één of meerdere van deze voorwaarden moeten voldoen.

Het begrip ‘falen’ heeft een negatieve lading. In dit onderzoek wordt falen niet enkel gelinkt aan mislukken, maar staat het begrip symbool voor het stoppen van de nascent entrepreneur om wat voor reden dan ook. Het besluit van een nascent entrepreneur om te stoppen hoeft namelijk niet alleen uit noodzaak te zijn of wegens negatieve oorzaken. Het begrip falen zal in deze scriptie dan ook niet worden gebruikt en zal worden vervangen door ‘stoppen’ of ‘failure to launch’.

Gedurende de interviews en met de resultaten zal rekening worden gehouden met en onderscheid worden gemaakt tussen de oorzaken en redenen van het stoppen met de onderneming.

2.3 Financieel kapitaal

Het financiële kapitaal van een nascent entrepreneur blijkt een rol te spelen in de kans tot slagen of stoppen. Uit het onderzoek van Cooper et al. (1994) komt de conclusie naar voren dat naast de mate van het sociaal kapitaal, de hoogte van het financieel kapitaal ook een sterke invloed heeft op de overleving en groei van een nieuwe onderneming. Cressy (1996) is het eens met Cooper et al. (1994) dat sociaal kapitaal een rol speelt in de mate van succes, maar spreekt Cooper et al. tegen door te stellen dat financieel kapitaal niet van belang is. Cressy (1996) gebruikt in zijn artikel een grote random sample van UK start-ups en een rijke data set om te demonstreren dat de correlatie tussen financieel kapitaal en overleving vals is. Blanchflower en Oswald (1998) hebben onderzoek gedaan naar de factoren die er aan bijdragen dat mensen ondernemer worden of in loondienst gaan. Zij stellen dat de belangrijkste factor voor het opstarten van een eigen bedrijf het opstartkapitaal is. Uit een survey die Blanchflower en Oswald (1998) hebben afgenomen bij 451 respondenten die de optie op ondernemer worden serieus in overweging hadden genomen, stelden ze de vraag 'waarom heb je niet een eigen bedrijf opgericht?'. Hierop hadden de meeste antwoorden van de respondenten te maken met een tekort aan kapitaal en geld.

Kim et al. (2007) stellen dat zowel het rijkdom als het inkomen van een huishouden de kans op het worden van een nascent entrepreneur niet beïnvloeden. Kim et al. (2007) geven hiervoor als reden dat ze de kans klein achten dat individuen die veel kapitaal bezitten hun eigen bedrijf zullen starten en stellen dat deze individuen waarschijnlijk eerder geneigd zijn andere carrièrekeuzes te maken en vaker zullen functioneren als bijvoorbeeld particuliere investeerders. Individen die bijna geen persoonlijke rijkdom bezitten zullen echter vaker kiezen voor zelfstandig ondernemerschap puur uit noodzaak. De hoogte van financieel kapitaal heeft dus geen noodzakelijk verband met het wel of niet opstarten van een bedrijf. Mueller (2006) steunt het idee van Kim et al. (2007) dat financieel kapitaal minder belangrijk is voor nascent entrepreneurs, maar zij stelt ook dat individuen met een groot financieel kapitaal sneller een bedrijf zullen starten omdat ze niet afhankelijk zijn van banken in hun opstartproces en hiernaast de mogelijkheid hebben om mogelijke gaten op te vullen in tijden dat de opbrengst of winst niet voldoende is.

De volgende propositie kan worden geformuleerd op basis van de literatuur over de invloed van het financiële kapitaal:

Propositie 1. Een gebrek aan financieel kapitaal en/of problemen met dit financieel kapitaal kunnen een rol spelen voor nascent entrepreneurs en de slagingskansen van hun onderneming verkleinen.

2.4 Sociaal kapitaal en menselijk kapitaal

De steun die een nascent entrepreneur krijgt vanuit zijn sociale milieu speelt ook een rol in de kans van slagen of stoppen. Davidsson & Honig (2003) hebben onderzocht of er een verband bestaat tussen de grootte en sterkte van het sociale en het menselijke kapitaal en de mate van succes van nascent ondernemers. In hun onderzoek vergelijken Davidsson en Honig (2003) 380 individuen die deelnemen aan nascent entrepreneur activiteiten en een controlegroep van 608 individuen, beide genomen uit de algemene bevolking van volwassenen in Zweden. Hierna volgen ze de ontwikkeling van de nascent entrepreneurs voor een periode van 18 maanden.

Uit dit onderzoek blijkt dat het hebben van een groot sociaal kapitaal en menselijk kapitaal (wat in dit onderzoek wordt gedefinieerd als het beschikken over persoonlijke en zakelijke netwerken, contact met hulporganisaties en het volgen van bedrijfscursussen) een grote indicator is voor het vaststellen welke ondernemers een eerste verkoop of winst maken, die allebei worden gezien als doorslaggevende factoren die het succes van een onderneming bepalen.

Het onderzoek van Davidsson en Honig (2003) steunt het idee dat sociaal kapitaal een rol speelt in het voorspellen wie deelneemt aan het nascent entrepreneurship. Uit de resultaten blijkt dat het hebben van ouders, naaste vrienden of burens in het bedrijfsleven en het worden aangemoedigd door vrienden allemaal significante indicatoren zijn voor de kans dat een individu een nascent entrepreneur wordt. Dit verband tussen nascent entrepreneurs en het hebben van ouders in het bedrijfsleven wordt in de literatuur vaker aangeduid (Aldrich et al., 1998; Cooper et al., 1994; Davidsson, 2006; Dunn & Holtz-Eakin, 2000; Matthews & Moser, 1995; Mueller, 2006; Renzulli et al., 2000). Het onderzoek van Davidsson & Honig (2003) toont echter een zwak verband aan tussen sociaal kapitaal en het succesvol doorvoeren van de opstartfase naar de daadwerkelijke onderneming en heeft voornamelijk betrekking op nascent entrepreneurship.

De kracht van netwerken wordt in de literatuur ook vaak beschreven als een van de succesfactoren bij nieuwe bedrijven. (Khair, 2010; Witt, 2004) Netwerken is onderdeel van het sociale kapitaal van een ondernemer en kan een rol spelen bij het opstarten van een onderneming. Netwerken kunnen bestaan uit familie en vrienden, zoals hierboven aangegeven, maar kunnen ook veel groter en diverser zijn. Witt (2004) heeft getracht een model te scheppen die de relatie tussen het netwerk van ondernemers en het succes van start-ups aanduidt.

Witt (2004) probeert aan te tonen dat een netwerk, gebaseerd op verschillende kenmerken van organisatie en ondernemer (type industrie, strategie, geslacht en grondstoffen) invloed kan hebben op het succes van nieuwe ondernemingen. Deze verschillende kenmerken hebben invloed op het succes van een netwerk. In sommige industrieën is netwerken belangrijker dan in andere, strategieën die samenwerking met andere organisaties inhouden, vergen een goed onderhouden netwerk, en mannen zullen wellicht beter zijn in het onderhouden en bouwen van netwerken dan vrouwen (Witt, 2004). Hoe meer tijd en energie een organisatie stopt in het netwerkproces, des te groter en diverser dit netwerk kan zijn. Andere factoren die in het onderzoek van Witt (2004) naar boven komen, zijn bedrijfsgrootte, netwerkkosten en capaciteit van het netwerk om uit te breiden. Daarnaast spelen intenties en kwalificaties ook een rol die natuurlijk per persoon behoorlijk verschillen en wellicht invloed kunnen hebben op het succes van het netwerk en het bedrijf zelf. Al met al toont de studie van Witt (2004) aan dat het netwerk een belangrijk onderdeel is van het sociale kapitaal, iets dat zeker niet onderschat moet worden.

Uit onderzoek gedaan door Cooper et al. (1994) bij 1053 nieuwe ondernemingen, gekozen uit alle industrieën en geografische regio's, wordt ook gesteld dat het hebben van sociaal kapitaal een belangrijke rol speelt bij het opstarten en behouden van een onderneming. Het hebben van ouders die zelf een onderneming hebben gehad speelt bijvoorbeeld een rol in de overleving van een onderneming.

Het menselijk kapitaal wordt vaak in acht genomen wanneer men praat over het succes van een ondernemer. Onder menselijk kapitaal worden de competenties, kennis en ervaring van een ondernemer verstaan. De theorie van menselijk kapitaal heeft betrekking op bepaalde kennis die individuen verhoogde cognitieve vaardigheden geeft waarmee ze productiever en efficiënter met activiteiten kunnen omgaan. (Davidsson & Honig, 2003) Voorkennis kan een cruciale rol spelen in de intellectuele prestatie; het versterkt de integratie van nieuwe kennis en helpt met integreren en het aanpassen aan nieuwe situaties (Weick, 1996).

Het menselijk kapitaal van een persoon kan worden onderverdeeld in expliciete kennis en onbewuste kennis of 'know-how'. Dit laatste 'tacit knowledge' kan ondernemers helpen om mogelijkheden te zien of ontdekken die ze anders over het hoofd zouden zien. (Polanyi, 1967) Men kan deze kennis vergroten door middel van formele educatie (door het volgen van bijvoorbeeld een universitaire opleiding) en informele educatie (door middel van bijvoorbeeld werkervaring).

Het hebben van ervaring in management heeft volgens Davidsson & Honig (2003) weinig te maken met de keuze om een onderneming te starten; daarentegen duiden Kim et al. (2007) deze relatie wel aan. Mueller (2006) suggereert juist dat de relatie tussen educatie en de mogelijkheid om zelfstandig ondernemer te worden ambigu is, mede omdat deze relatie in de literatuur constant als positief, negatief of insignificant wordt bevonden.

Een andere factor beschreven in de literatuur met betrekking tot het menselijk kapitaal is mismanagement. Organisaties kunnen ten onder gaan door toedoen van mismanagement. Dit kan komen door een gebrek aan kennis, ervaring of simpelweg door een (menselijke) fout gemaakt door de ondernemer. Van Gelder et al. (2007) leggen de schuld bij de ondernemers zelf en stellen dat zij falen omdat zij een verkeerde strategie gebruiken, minder specifieke en uitdagende doelen stellen en een lagere mate van menselijk kapitaal hebben dan succesvolle ondernemers.

Tot slot heeft het succes van het sociale netwerk van een ondernemer volgens Witt (2004) ook te maken met de bekwaamheid die een ondernemer heeft in het creëren en onderhouden van netwerken en kan dus ook worden teruggekoppeld naar het menselijk kapitaal.

De volgende proposities kunnen worden geformuleerd op basis van de literatuur over de invloed van het sociale- en menselijke kapitaal:

Propositie 2. De mate van het sociale kapitaal van een nascent entrepreneur zal invloed hebben op zijn of haar beslissing om de onderneming te stoppen.

Propositie 3. De mate van het menselijke kapitaal, expliciete en tacit kennis, van een nascent entrepreneur zal invloed hebben op zijn of haar beslissing om de onderneming te stoppen.

2.5 Psychologisch kapitaal

Het psychologisch kapitaal van een ondernemer gaat voorbij het financieel kapitaal (wat heb je?), het menselijk kapitaal (wat weet je?) en het sociaal kapitaal (wie ken je?). Het psychologisch kapitaal houdt zich bezig met de vraag 'wie ben je?'. Het steunt op het idee dat mensen die goed in hun vel zitten meer kunnen bereiken. Onderzoek in de literatuur over dit positieve organisatiegedrag is in de afgelopen jaren gegroeid en krijgt steeds meer naamsbekendheid. (Luthans & Youssef, 2012)

Het (positieve) psychologisch kapitaal rust op vier eigenschappen: vertrouwen, hoop, optimisme en veerkracht. Deze vier factoren zijn meetbaar, open voor ontwikkeling en kunnen gebruikt worden ten behoeve van organisatieverbetering door dingen als hogere productiviteit, betere klantenservice en meer werknemersbehoud.

Vertrouwen of zelfvertrouwen kan een positieve invloed hebben op werkgerelateerde prestaties. (Bandura, 1997; Luthans et al. 2004) Zelfvertrouwen speelt ook een rol in de beslissing van nascent entrepreneurs om te stoppen of door te gaan. In artikelen van Townsend et al. (2010) en Koellinger et al. (2007) worden bewijzen geleverd die stellen dat entrepreneurs met hoge verwachtingen van hun eigen bekwaamheid eerder een nieuwe onderneming starten dan entrepreneurs zonder dit zelfvertrouwen. In het artikel van Townsend et al. (2010) is een onderzoek gedaan naar de reden waarom individuen besluiten om een nieuwe onderneming te starten. Het vertrouwen in goede uitkomsten en het zelfvertrouwen van de ondernemers in wording spelen volgens de schrijvers beide een rol in het wel of niet starten van een onderneming. Om de grootte van deze rol te testen hebben Townsend et al. (2010) na een zorgvuldige selectieprocedure 316 nascent entrepreneurs gekozen uit data van de 'Panel Study on Entrepreneurial Dynamics' om te onderzoeken. Uit dit onderzoek is gebleken dat een hoge mate van zelfvertrouwen een robuuste voorspeller is van start-ups terwijl mogelijke hoge verwachtingen slechts een marginale rol spelen. (Townsend, Busenitz & Arthurs, 2010)

Vorenstaand onderzoek spreekt het onderzoek van Jovanovic (1982) tegen. Jovanovic (1982) stelde dat individuen het ondernemerschap intreden met aanzienlijke onzekerheid omtrent hun eigen kunnen. Dit zelfvertrouwen wordt opgebouwd door de tijd heen als hun ondernemingen zich verder ontwikkelen en hen waardevolle feedback geven over hun bekwaamheid als ondernemer. Jovanovic (1982) stelt verder nog dat entrepreneurs die ontdekken dat ze niet de bekwaamheden beheersen die noodzakelijk zijn voor een entrepreneur, hun ondernemingen vroeg in de levenscyclus van de onderneming zullen stopzetten.

Hoop heeft te maken met doeloriëntatie en de planning om doelen te bereiken (Luthans et al., 2004). In de literatuur is er weinig onderzoek gedaan naar deze factor, maar zijn er al wel vroege bewijzen dat er een relatie bestaat tussen hoop en de prestaties van werknemers. (Luthans et al., 2004)

De factor optimisme spreekt voor zich, de kracht om situaties vanuit een positieve hoek te kunnen bekijken kan invloed hebben op verdere stappen in het ondernemingsproces. Mensen die snel gedemotiveerd raken door tegenslagen en niet in staat zijn om deze van een positieve kant te bekijken, kunnen wellicht minder presteren omdat ze alles grimmig in beginnen te zien. Seligman (1998) heeft in zijn onderzoek bewijzen gevonden voor optimisme op de werkvloer en de positieve impact hiervan. Veerkracht is de laatste factor en een belangrijke voor beginnende ondernemers en nascent entrepreneurs. De belangrijkste eigenschap van deze factor is dat het ondernemers in staat stelt om terug te komen van moeilijke tijden en ze in staat stelt om niet op te geven, wat erg relevant is in tegenwoordige turbulente tijden. Motivatie is ook een belangrijke factor in het psychologisch kapitaal en hangt samen met de vorige vier factoren. Om een onderneming te starten is immers motivatie nodig. Een gebrek aan motivatie is vaak desastreus voor nascent entrepreneurs. Shane et al. (2011) beschrijven motivatie als een van de belangrijkste onderdelen van het entrepreneurial proces. Zij stellen dat, alhoewel recent onderzoek op macroniveau naar omgevingskrachten (Aldrich, 2000) en de karakteristieken van entrepreneurial mogelijkheden (Christiansen, 1997) het begrijpen van entrepreneurial activiteiten sterk heeft verbeterd, het de rol van menselijk gedrag over het hoofd ziet. Entrepreneurial activiteit hangt af van de beslissingen die de mensen maken, wat suggereert dat de attributen van de beslissingsmakers het entrepreneurial proces zouden moeten beïnvloeden. Shane et al. (2011) beschrijven verder in hun artikel dat voor de ontwikkeling van de theorie over entrepreneurship de motivatie van mensen die ondernemingsbesluiten maken in achtung moet worden genomen.

Shane et al. (2011) gaan verder nog in op de relatie tussen motivatie en succesvol entrepreneurship. Zij stellen in dit artikel dat motivatie samen met cognitieve factoren zoals bekwaamheid, intelligentie en kunde het entrepreneurial proces sterk beïnvloeden.

Zoals motivatie invloed heeft op het slagen of mislukken van ondernemingen heeft het mislukken van een onderneming omgekeerd ook invloed op de motivatie. Volgens Cardon & McGrath (1999) kan het falen van een onderneming de motivatie om weer een nieuwe onderneming te starten ernstig aantasten. Zo kan een gebrek aan motivatie ernstige gevolgen hebben voor een startende ondernemer en zelfs voor de samenleving als geheel. Door hulpeloosheid en gebrek aan motivatie zullen vele potentiële ondernemers zichzelf uit de actieve populatie van ondernemers halen waardoor een samenleving minder startende ondernemers beschikbaar heeft, wat dan weer kan leiden tot een kleiner aantal en minder gevarieerde ondernemingen die zij konden starten.

De volgende proposities kunnen worden geformuleerd op basis van de literatuur over de invloed van het psychologisch kapitaal:

Propositie 4a. Vertrouwen of een gebrek hieraan kan van invloed zijn op de keuze van een nascent entrepreneur om te stoppen met zijn of haar onderneming.

Propositie 4b. Hoop of een gebrek hieraan kan van invloed zijn op de keuze van een nascent entrepreneur om te stoppen met zijn of haar onderneming.

Propositie 4c. Optimisme of een gebrek hieraan kan van invloed zijn op de keuze van een nascent entrepreneur om te stoppen met zijn of haar onderneming.

Propositie 4d. Veerkracht of een gebrek hieraan kan van invloed zijn op de keuze van een nascent entrepreneur om te stoppen met zijn of haar onderneming.

2.6 Andere mogelijke factor: cultuur

En andere mogelijke factor die een rol kan spelen bij het wel of niet slagen van een nascent entrepreneur is cultuur. Cultuur kan een rol spelen als succesfactor van een nascent entrepreneur. Cardon et al. (2011) stellen dat de geografische ligging van de onderneming mogelijk een rol kan spelen in de perceptie van de oorzaak van 'falen' van ondernemers. Zo leggen steden als Chicago, New York en Washington de schuld vaker bij de ondernemer zelf als gevolg van slechte keuzes en steden als Atlanta, Austin en San Francisco zien mislukkingen vaker als gevolg van een gebrek aan geluk. Cardon et al. (2011) stellen verder dat de reden voor deze verschillen wellicht ligt in de manier hoe men tegen failure aankijkt. Zo wordt er bij steden die meer ondernemingen zien falen wellicht een hogere tolerantie voor falen opgebouwd. De houding van de gemeenschap tegenover ondernemen beïnvloedt dus de mate van nieuwe startende ondernemers en hoe ondernemers met falen omgaan. Mueller (2006) geeft verder bewijs voor de invloed van cultuur en/of omgeving. Zij suggereert dat individuen beïnvloed worden door de mate van ondernemerschap in hun lokale omgeving. Deze omgeving beïnvloedt het individu vooral in het begin van het beslissingsproces in de keuze om zelfstandig ondernemer te worden of niet. Mueller (2006) stelt verder dat individuen in hun keuze voor nascent entrepreneurship ook worden beïnvloed door eigenaren van nieuwe, jonge en kleine bedrijven die kunnen functioneren als rolmodellen. Zij geeft echter wel aan dat deze invloed van de omgeving afneemt naarmate het entrepreneurial verlangen meer aanwezig is.

Landier (2004) stelt dat de houding van entrepreneurs en de markt ten opzichte van de opheffing van ondernemingen ook invloed hebben op entrepreneurship. Zo kijken Amerikanen gunstiger tegen falende ondernemers aan dan Europeanen. Een gevolg hiervan kan zijn dat Amerikanen sneller de draad weer oppakken na een mislukte poging, om vervolgens een nieuwe onderneming te starten dan Europeanen, die banger zijn om te falen aangezien dit slechter wordt ontvangen door de sociale omgeving. Deze conclusie wordt ook aangedragen door de OECD (2003) en de Europese Commissie (2003) die stellen dat de invloedrijkste factoren voor entrepreneurship 'sociale angst voor entrepreneurial failure' en 'de aanwezigheid van entrepreneurial rolmodellen' zijn. Normen en waarden spelen dus ook een rol in het entrepreneurproces.

Carter en Wilton (2006) daarentegen stellen dat ondernemingen falen als overheden niet het juiste financiële, legale, politieke en economische klimaat creëren op een dusdanige manier dat deze de ontwikkeling van ondernemingen steunt en leggen daarom de oorzaak van falen buiten de macht van de ondernemer zelf.

Bij de ondernemers die de schuld voor het mislukken van hun onderneming legden bij externe factoren zijn sommige onderzoekers wat sceptisch. McGrath (1999) stelt bijvoorbeeld dat ondernemers zichzelf soms in een beter daglicht proberen te zetten door de schuld niet zelf op zich te nemen en incorrecte of misleidende informatie teweeg brengen. Dit maakt het moeilijk om te bepalen wat er daadwerkelijk gebeurd is, wat het weer moeilijk maakt voor de ondernemer zelf maar ook voor anderen om te leren van een situatie.

2.7 Recapitulatie

Door middel van dit hoofdstuk is getracht een beeld te vormen over wat er in de literatuur bekend is over het fenomeen nascent entrepreneurs en hun beweegredenen om te stoppen. De gevonden literatuur is opgedeeld in de hoofdthema's: sociaal, menselijk, financieel en psychologisch kapitaal. Cultuur kan ook een factor zijn die een rol kan spelen in het ondernemingsproces van nascent entrepreneurs. Deze factor is echter abstracter dan de andere gevonden thema's; cultuur is een vaag begrip en kan op meerdere manieren worden uitgelegd, daarnaast wordt er in de literatuur weinig aandacht besteed aan dit onderwerp. Door de onduidelijkheid en de relatief geringe aandacht die hieraan besteed wordt in de literatuur, wordt deze factor derhalve niet als een hoofdfactor beschouwd en zal hierom niet in de analyse worden meegenomen.

De overige thema's zijn, tezamen met de belangrijkste literatuur, een korte beschrijving en de desbetreffende proposities nogmaals samengevat in tabel 2. Tezamen vormen deze thema's het theoretisch kader van dit onderzoek.

Het volgende hoofdstuk zal de methodologie en analyse omvatten. Vorenstaand beschreven theoretisch kader zal gebruikt worden om op terug te kunnen vallen en om een link te leggen tussen de verschillende onderzochte cases en de bestaande literatuur over factoren die in deze cases wellicht een rol hebben gespeeld in het ondernemingsproces.

Tabel 2: Theoretisch kader samengevat.

<u>Mogelijke factoren</u>	<u>Literatuur</u>	<u>Kern</u>	<u>Proposities</u>
Financieel kapitaal	Blanchflower & Oswald (1998); Cooper et al. (1994); Cressy (1996); Kim et al. (2007)	"... the probability of survival is a function of the individual's <i>assets</i> ." (Cressy, 1996)	Propositie 1. Een gebrek aan financieel kapitaal en/of problemen met dit financieel kapitaal kunnen een rol spelen voor nascent entrepreneurs en de slagingskansen van hun onderneming verkleinen.
Sociaal kapitaal	Davidsson & Honig (2003); Davidsson (2006); Mueller (2006); Witt (2004)	"Social capital theory refers to the ability of actors to <i>extract benefits</i> from their <i>social structures</i> , <i>networks</i> , and <i>memberships</i> " (Davidsson & Honig, 2003)	Propositie 2. De mate van het sociale kapitaal van een nascent entrepreneur zal invloed hebben op zijn of haar beslissing om de onderneming te stoppen.
Menselijk kapitaal	Davidsson & Honig (2003); Polanyi (1967); Weick (1996)	"Human capital theory maintains that <i>knowledge</i> provides individuals with increases in their cognitive abilities, leading to more productive and efficient potential activity " (Davidsson & Honig, 2003)	Propositie 3. De mate van het menselijke kapitaal, opgedeeld in expliciete en tacit kennis, van een nascent entrepreneur zal invloed hebben op zijn of haar beslissing om de onderneming te stoppen.
Psychologisch kapitaal	Luthans et al. (2004); Luthans & Youssef (2012); Shane et al. (2011); Townsend et al. (2010)	"...psychological capital lies beyond human and social capital and basically consists of " <i>who you are</i> " rather than what or who you know ." (Luthans et al. 2004)	Propositie 4a. Vertrouwen of een gebrek hieraan kan van invloed zijn op de keuze van een nascent entrepreneur om te stoppen met zijn of haar onderneming. Propositie 4b. Hoop of een gebrek hieraan kan van invloed zijn op de keuze van een nascent entrepreneur om te stoppen met zijn of haar onderneming. Propositie 4c. Optimisme of een gebrek hieraan kan van invloed zijn op de keuze van een nascent entrepreneur om te stoppen met zijn of haar onderneming. Propositie 4d. Veerkracht of een gebrek hieraan kan van invloed zijn op de keuze van een nascent entrepreneur om te stoppen met zijn of haar onderneming.
Cultuur	Carter & Wilton (2006); Landier (2004); Mueller (2006)	"...individuals are embedded in their <i>local entrepreneurial environment</i> which influences an individual especially at the beginning of the decision process about whether to become selfemployed ." (Mueller, 2006)	nvt

3 Methodologie

In dit onderdeel zullen data worden verzameld om samen met het theoretisch kader een antwoord te kunnen geven op de onderzoeksvragen. Dit hoofdstuk begint met het geven van de onderzoeksopzet zoals gebruikt is in dit onderzoek. Aansluitend zal het verloop van het onderzoek beschreven worden. De resultaten zullen in het volgende hoofdstuk besproken worden.

3.1 Onderzoeksopzet

Het onderzoeksopzet wordt gedaan door een case studie van meerdere cases. Meerdere cases zullen een repetitie logica met zich meebrengen waar gevonden fenomenen over cases elkaar kunnen bekrachtigen en ook ontkrachten. (Santos & Eisenhardt, 2009) Het zal een inductieve studie zijn waarbij uitvoerige data over de verschillende cases worden onderzocht om te kijken hoe het proces van vijf nascent entrepreneurs, actief in verschillende markten, is verlopen wat uiteindelijk heeft geleid tot het besluit om te stoppen met ondernemen. De cases bestaan uit gestopte nascent entrepreneurs van beide geslachten en verschillende leeftijden. In figuur 4 is het proces van het case studie onderzoek af te lezen. Dit hoofdstuk omvat stap twee tot en met stap acht. Stap een, het formuleren van een onderzoeksvraag is reeds voltooid: *'Hoe spelen de omgevings- en persoonlijke factoren van nascent entrepreneurs een rol in het stoppen van de onderneming?'* De selectie van data en de datacollectie zelf worden toegelicht in paragraaf 3.2. De (cross-) analyse, het vormen van hypothesen, het omhullen van literatuur, en overeenstemming zal in paragraaf 3.3 worden uitgewerkt.

Figuur 3 Proces van case studie onderzoek (Eisenhardt, 1989)

Step	Activity	Reason
Getting Started	Definition of research question Possibly a priori constructs	Focuses efforts Provides better grounding of construct measures
Selecting Cases	Neither theory nor hypotheses Specified population Theoretical, not random, sampling	Retains theoretical flexibility Constrains extraneous variation and sharpens external validity Focuses efforts on theoretically useful cases—i.e., those that replicate or extend theory by filling conceptual categories
Crafting Instruments and Protocols	Multiple data collection methods Qualitative and quantitative data combined Multiple investigators	Strengthens grounding of theory by triangulation of evidence Synergistic view of evidence Fosters divergent perspectives and strengthens grounding
Entering the Field	Overlap data collection and analysis, including field notes Flexible and opportunistic data collection methods	Speeds analyses and reveals helpful adjustments to data collection Allows investigators to take advantage of emergent themes and unique case features
Analyzing Data	Within-case analysis Cross-case pattern search using divergent techniques	Gains familiarity with data and preliminary theory generation Forces investigators to look beyond initial impressions and see evidence thru multiple lenses
Shaping Hypotheses	Iterative tabulation of evidence for each construct Replication, not sampling, logic across cases Search evidence for "why" behind relationships	Sharpens construct definition, validity, and measurability Confirms, extends, and sharpens theory Builds internal validity
Enfolding Literature	Comparison with conflicting literature Comparison with similar literature	Builds internal validity, raises theoretical level, and sharpens construct definitions Sharpens generalizability, improves construct definition, and raises theoretical level
Reaching Closure	Theoretical saturation when possible	Ends process when marginal improvement becomes small

De gegevens zijn afkomstig van Venture Lab Twente (VLT) en bestaan uit gestructureerde open-ended interviews met nascent entrepreneurs, afgenomen na hun tijd bij VLT, en tevens uit real-

time data bestaande uit wekelijks bijgehouden dagboeken waarin de ondernemers verslag doen van hun vorderingen, resultaten, dilemma's en vervolgstappen.

De data van deze cases zijn afkomstig uit de periode tussen 2009 en 2012 en zijn daarom geschikt voor onderzoek, omdat ze vrij recent zijn en er voldoende tijd tussen de data zit (meestal een jaar) om hier valide uitspraken over te doen. (Santos & Eisenhardt, 2009) De cases die geselecteerd zijn hebben betrekking op verschillende markten; de virtuele databeveiliging industrie, offshore bekabeling industrie, de 3D-mapping projectie sector en de domotica industrie. De nascent entrepreneurs verschillen ook van elkaar; van onervaren ingenieurs die toevallig op een mogelijkheid stuitten tot nascent entrepreneurs die over de juiste technologie beschikten maar er nog geen toepassing voor konden vinden tot iemand die door de familie werd betrokken in het ondernemerschap. Zulke verscheidenheid van ondernemers en ondernemingen zullen een sterkere fundering voor de theorie leveren dan een homogene groep cases. (Harris & Sutton, 1986)

3.2 Datacollectie

De datacollectie, digitaal verzameld en gegenereerd bij VLT, is gefocust op de vijf cases van nascent entrepreneurs die gestopt zijn met ondernemen. Er is gekozen voor deze vijf cases vanwege de toegankelijkheid die er geboden werd tot de data namens VLT en ook omdat deze vijf cases aan de eisen voldeden van voldoende data en type entrepreneur (nascent en gestopt).

Er is gekozen voor twee primaire databronnen: dagboeken en gestructureerde open-ended interviews. Dagboeken zijn een goede bron van real-time data door de diepere verklaring van de ontwikkeling van bepaalde gebeurtenissen die ze geven, wat de interne validiteit zal verbeteren. De retrospectieve data van de interviews dwingt de respondent om naar zichzelf te kijken en hier zelf leerpunten uit te formuleren, wat leidt tot een betere gronding van de data en een hogere externe validiteit.

De dagboeken zijn door de verschillende nascent entrepreneurs iedere week bijgehouden sinds hun komst bij VLT waar uitvoerig wordt besproken wat hun leerpunten, doelen, dilemma's en resultaten zijn voor die week. Deze dagboeken hebben een tijdsspanne van ongeveer een jaar. Deze datacollectie wordt aangevuld door de gestructureerde open-ended interviews, intern afgenomen aan het einde van hun periode bij VLT. Deze interviews zijn gebruikt om belangrijke beslissingen en gebeurtenissen te identificeren, die daarna werden gekoppeld aan de data afkomstig van de dagboeken om te kijken of er overlaps en correlaties waren te vinden. De interviews zijn afgenomen door een onderzoeker van Nikos², een ervaren kwalitatief interviewster, en zijn opgenomen en getranscribeerd. Het betreft open vragen, in de bijlage is het interviewprotocol te vinden dat is gebruikt. Het opnemen en vervolgens transcriberen van de interviews zorgt voor een verhoogde betrouwbaarheid van de data. De manier van interviewen draagt ook bij aan de validiteit van het onderzoek. Door alleen een vraag te stellen en geen vervolgvragen zal de respondent minder snel 'gewenste' antwoorden geven of de interviewer naar de mond praten. Dit draagt bij aan de interne- en indruksvaliditeit van het onderzoek. (Fortuijn, 2000) De triangulatie, het kijken naar de real-time data (de dagboeken) en de retrospectieve data (interviews) en deze te vergelijken om tot een beter beeld te komen van de afzonderlijke cases, zal bijdragen aan de volledigheid en precisie van de data en het helpen begrijpen van het fenomeen.

² NIKOS (Nederlands Instituut voor Kennisintensief Ondernemerschap) is het expert centrum van de Universiteit Twente voor ondernemerschap op het gebied van technologie. (Twente, 2012)

3.3 Analyse

In de analyse is gebruik gemaakt van twee methodes: case-afzonderlijk en cross-case analyse. De case-afzonderlijke analyse is gefocust op de case zelf en het doel is de case te doorgronden. In de cross-analyse ligt de focus op het ontdekken van patronen en overeenkomsten (of verschillen) tussen de cases. (Bingham & Eisenhardt, 2011) In het analyseren van de data is gebruik gemaakt van 'field notes' (notities gemaakt tijdens de dataverzameling) en 'write-ups' (notities tijdens de analyse van de data); elke indruk die gevormd werd tijdens het verzamelen en doornemen van de data is opgeschreven. Dit vanwege het feit dat op het moment van lezen nog niet direct duidelijk is wat wel en wat niet bruikbaar is in de analyse, daarnaast zijn 'field notes' en 'write-ups' handig om het overzicht te bewaren en maken ze het makkelijker om de cases nogmaals door te nemen of door te lezen (Eisenhardt, 1989). Daarnaast helpt dit ook met het diepere begrijpen van de afzonderlijke cases omdat men hier snel bekend mee wordt. Eisenhardt (1989) stelt dat dit proces unieke patronen de kans geeft zich te vertonen voordat de onderzoeker gaat generaliseren met betrekking tot de andere cases. Er is geen gebruik gemaakt van extra data tijdens de analyse.

De afzonderlijke cases zijn eerst alle een diepte-analyse doorgegaan, waar gekeken werd naar de case door de lens van de onderzoeksvraag *'Hoe spelen de omgevings- en persoonlijke factoren van nascent entrepreneurs een rol in het stoppen van de onderneming?'* Er zijn geen theoretische voorkeuren aan te pas gekomen of a priori hypothesen of proposities. Door middel van zorgvuldig en herhaaldelijk alle cases door te nemen en ondertussen gebruik te maken van 'write-ups' zijn de afzonderlijke cases doorgrond. Het doel was om verbanden en relaties te leggen met betrekking tot de onderzoeksvraag.

Nadat er een duidelijk beeld was gevormd van de afzonderlijke cases is er vervolgens in de cross-analyse getracht om correlaties te vinden tussen de verschillende cases. Door gebruik te maken van de data, notities en eventuele voorkennis (theoretisch kader) is gezocht naar overeenkomsten tussen de cases. Daarnaast is ook gekeken naar nieuwe onverwachte relaties tussen de cases. De cross-analyse is gedaan om uiteindelijk proposities te kunnen vormen over de gevonden verbanden. Hierna is door middel van iteratie en triangulatie getracht de bevindingen en theoretische argumenten te ondersteunen. Proposities zijn verworpen of aangenomen op basis van de triangulatie van de data voorhanden en zullen worden beschreven in de resultaten.

4 Resultaten

Dit hoofdstuk wordt gewijd aan de gevonden resultaten onttrokken aan de analyse. De gevonden resultaten uit de afzonderlijke analyses zullen worden toegelicht en, waar mogelijk, zullen de proposities onttrokken aan de literatuur verworpen of behouden worden. Ook zullen er nieuwe proposities ontstaan door inzicht ontleend aan de empirie. In tabel 3 is een overzicht gemaakt van de karakteristieken van de afzonderlijke cases en invloedrijke factoren.

De data suggereren dat een aantal van de gevonden factoren in de literatuur inderdaad een rol kan spelen bij het gegeven dat nascent entrepreneurs stoppen. De data geven aan dat nascent entrepreneurs te maken hebben met een mix van problemen en/of beperkingen met betrekking tot hun financieel-, menselijk-, en psychologisch-, en sociaal kapitaal. Deze factoren zullen hieronder besproken worden in een cross-analyse waarin de cases vergeleken worden.

4.1 Financieel kapitaal

De literatuur is verdeeld voor wat betreft de mate van invloed van het financieel kapitaal van nascent entrepreneurs op de kans van (niet) slagen. De verschillende onderzoekers zijn het echter wel eens over de aanwezigheid van het financieel kapitaal van een nascent entrepreneur en diens rol bij de kans van succes of stoppen.

De data van dit onderzoek suggereren dat financieel kapitaal bij meerdere nascent entrepreneurs een rol heeft gespeeld in hun ondernemingsproces. Een goed voorbeeld is case D, een van de onderzochte cases. Case D betreft een nascent entrepreneur die met zijn onderneming de virtuele data beveiliging in wilde. Deze entrepreneur had reeds wat andere kleine ondernemingen gestart maar is bij VLT gekomen om zijn nieuwe onderneming (Bedrijf D) van de grond te krijgen. Een grote belemmering voor de groei van zijn nieuwe bedrijf vormde het gebrek aan liquide middelen.

Dagboek Week 2 *“Omzet is nog steeds 0, we hebben geld nodig dus we moeten verkopen. We denken na over een tweede financieringsronde.”*

Zijn andere bedrijven draaiden, vanaf zijn entree bij VLT, financieel slecht en hij moest hard zijn best doen om het hoofd boven water te houden.

Dagboek Week 14 *“Tot nu toe hebben we drie executieverkopen kunnen weigeren van De Belastingdienst. We balanceren op het randje maar kunnen nog net overleven. Als de andere bedrijven lijden aan insolventie, zal dit ook een effect hebben op “bedrijf D” en mijn persoonlijke vermogen.”*

Duidelijk is dat de invloed van financiële problemen een rol kunnen gaan spelen in de overlevingskansen van Bedrijf D. Gaandeweg weet entrepreneur D zijn hoofd boven water te houden maar financiële problemen blijven hem parten spelen.

Dagboek Week 17 *“De financiële situatie is nog steeds erg slecht, ik zie positieve verandering maar we hebben meer tijd nodig om dingen op te lossen.”*

Dagboek Week 24 *“Mijn andere ondernemingen worstelen nog steeds, dit neemt veel tijd in beslag voor het hoofdproject, Bedrijf D.”*

Dagboek Week 25 *“Mijn andere bedrijf heeft nog steeds grote financiële problemen en dit neemt te veel tijd van me in beslag”*

Dagboek Week 27 *“De problemen met mijn andere bedrijf creëren veel stress, we zijn momenteel bezig met besprekingen om dit op te lossen.”*

Tabel 3: Karakteristieken cases en factoren van invloed

Case					
A		B	C	D	E
Geslacht	Man	Vrouw	Man	Man	Vrouw
Industrie	Domotica	-	3D-mapping projectie	Virtuele data beveiliging	Offshore bekabeling
Financieel kapitaal	o	o	+	++	++
Representatieve quotes	Niet van toepassing	Niet van toepassing	- "Ik heb 12.000 euro gereserveerd. Dit geld is nu weg, dit was mijn max. " - "... ben weer zoekende. Geld op de bank wordt minder, dus moet wel."	- "Tot nu toe hebben we drie executie verkopen kunnen weigeren van De Belastingdienst. We balanceren op het randje maar kunnen nog net overleven. Als de andere bedrijven lijden aan insolventie, zal dit ook een effect hebben op "bedrijf D" en mijn persoonlijke vermogen." - "De financiële situatie is nog steeds erg slecht, ik zie positieve verandering maar we hebben meer tijd nodig om dingen op te lossen."	- "Indien er niet snel een opdracht kwam dit goed betaalde, zou het bedrijf snel over kop gaan." - "Het was puur de liquiditeit waar we problemen mee hadden." - "Een gebrek aan de juiste financiering, geen goed team en geen echte structuur heeft ons gebracht waar we nu zijn."
Menselijk kapitaal	++	oo	+	-	++
Representatieve quotes	- "... tot conclusie gekomen dat als je ervan je product wilt maken, dat je eigen octrooi-achtige zaken aanloopt en je product moet beschermen." - "Moet ik een octrooiaanvraag doen of niet?"	- "Ik heb niet echt problemen, omdat mijn vriend me vaak helpt en hij veel ervaring heeft als ondernemer"	- "Ik heb geleerd dat het niet makkelijk is om een innovatief project in de markt te brengen zonder ervaring."	- "Mijn opleiding is LTS en MTS. Via de techniek ben ik in de verkoop gerold, dit 15 jaar gedaan en 8 jaar MT functie gehad. In 2005 begonnen met het eerste bedrijf"	- "Samen met T. hebben we gediscussieerd waarom we hebben gefaald: Dit kwam door een gebrek aan kennis toen we zijn gestart en partijen hebben vertrouwen waren..."

Tabel 3: vervolg

<i>Psychologisch kapitaal</i>	++	+	+	0	+
Representatieve quotes	- "Deze week weer coachingsgesprek gehad. Hiervan geleerd dat niet alle aspecten van het ondernemerschap me op het lijf zijn geschreven." - "... tot conclusie gekomen dat als je ervan je product wilt maken, dat je tegen octrooi-achtige zaken aanloopt en je product moet beschermen. Ben dan te weinig ondernemer om het op te pakken en te beschermen."	- "Ik ben geen ondernemer, geen eigen bedrijf. Ik ben wel heel ondernemend maar dan als intrapreneur." - "Het team werkte niet goed samen en ik heb het gevoel dat ik er alles aan heb gedaan om goed te communiceren. De andere communiceerde niet, dus ik weet niet wat ik fout heb gedaan..."	- "Kan ik samenwerken met mijn 'partner'? Is het een goede beslissing om samen te werken in een bedrijf?"	Niet van toepassing	- "Hoe om te gaan met onzekerheid en het hoofd koel houden. Dat is iets waar ik me veel zorgen over maak." - "De twijfel om wel of niet te blijven participeren in Bedrijf E, ik verschil qua mening en perspectief van mijn vader..."
<i>Sociaal kapitaal</i>	oo	oo	oo	oo	oo
Representatieve quotes	- "Zou wel alumni willen worden bij VLT, ben het niet, want ga tijd op huidige werkzaamheden richten en dat is niet eigen bedrijf. Maar ik denk dat je altijd wel half erbij hoort, het is een soort familie."	- "Netwerk was heel goed bij VLT, heeft samen met coach geholpen met persoonlijke ontwikkeling. VLT heeft ook geholpen bij het vinden van financiering."	- "Ik heb bij VLT gebruik gemaakt van zoveel mogelijk middelen. Vooral het netwerk, vooral R. en J. waren hartstikke goed met netwerken."	- "Aantal gesprekken gevoerd, onder andere met mijn advocaat waarmee ik via VLT contact had. Veel gesproken met R. en J. En met iemand in mijn familie die bedrijfsadviseur is."	- "Wat ik aan VLT heb gehad; een goede gesprekspartner. Heb altijd kunnen overleggen, wanneer er voor ons onbekende situaties waren dan is het fijn dat je die onbekende kennis hier kunt vinden."

Sterke invloed

enige invloed

geen invloed

Niet gevonden in de data

Niet kunnen vaststellen met de data

++

+

-

o

oo

De financiële problemen lijken te leiden tot stress en de focus ligt meer op het redden van zijn andere ondernemingen dan Bedrijf D.

Dagboek Week 29 *“De hoofdfocus is het veranderen van de structuur van de bedrijven die ik heb. Om financiële problemen op te lossen zullen de ondernemingen onder een nieuwe organisatie geplaatst worden die betaling naar alle crediteuren garandeert.”*

Uit bovenstaande quotes wordt duidelijk dat de financiële problemen van nascent entrepreneur D zijn bedrijf D niet veel goeds heeft gedaan. Aan het eind van zijn tijd bij VLT meldt hij dan ook te zijn gestopt met bedrijf D. Alhoewel het financieel kapitaal een rol heeft gespeeld, heeft dit niet direct geleid tot het stoppen van de nascent entrepreneur met ondernemen.

Dagboek Week 35 *“Nu in gesprek met nieuwe investeerders om een nieuwe organisatie te starten.”*

Interview *“Ik ga nu hetzelfde nog een keer doen, nieuw starten. Ben businessplan aan het schrijven, financiering aan het regelen.”*

Entrepreneur D zegt echter wel dat hij beperkt is in zijn opties, hier kan het financieel kapitaal wel een rol hebben gespeeld.

Interview *“Ik kijk ook wel naar andere mensen in netwerk, of daar iets is waar ik iets mee kan doen, want ben zelf beperkt voor wat betreft eigen nieuwe onderneming starten.”*

Een ander voorbeeld die de rol van financieel kapitaal goed weergeeft is die van Case E. De nascent entrepreneur van Case E werkt in het bedrijf van haar vader (Bedrijf E) wat zich richt op de offshore bekabeling industrie. Case E worstelt ook met financiële problemen; het bedrijf verdient niet genoeg en lijdt hieronder.

Dagboek Week 7 *“De komende weken zijn gevuld met belangrijke vergaderingen betreffende onze financiën.”*

Dagboek Week 9 *“De lening van de overheid die innovaties garandeert had al onze problemen opgelost, maar wij zitten er nu midden in. Ik ben erg teleurgesteld, want het bedreigt mijn bedrijf.” “Ton worstelt met de belastingofficier in Duitsland omdat zij hem met een enorm bedrag belast hebben wat eigenlijk onrealistisch en niet eerlijk is.”*

Financiële problemen zorgen er uiteindelijk voor dat het bedrijf op het punt van faillissement staat.

Interview *“Wist dat er een onvermijdelijk einde zat aan te komen. Indien er niet snel een opdracht kwam die goed betaalde, zou het bedrijf snel over kop gaan.”*

Dagboek Week 11 *“Vrijdag is D-Day... Afhankelijk van het resultaat zullen we of maandag naar de rechter gaan om faillissement aan te vragen of dinsdag naar de rechter gaan om ons een boekhouder aan te laten wijzen die ons gaat helpen met onze crediteuren en ons de komende maanden vooruit helpt.”*

Bedrijf E is uiteindelijk failliet gegaan. In een sessie met een van de coaches van het VLT, een aantal weken na het faillissement van bedrijf E, bespreekt entrepreneur E alle fouten die ze hebben gemaakt met bedrijf E.

Dagboek Week 13 *“In een sessie met J. hebben we de fouten besproken van bedrijf E. Deze ontstonden al in het begin van het bedrijf. Een gebrek aan de juiste financiering, geen goed team en geen echte structuur heeft ons gebracht waar we nu zijn.”*

Een gebrek aan de juiste financiering heeft uiteindelijk een rol gespeeld bij het stoppen van onderneming E. Entrepreneur E geeft dit nogmaals aan in haar dagboek en haar exit interview.

Dagboek Week 16 *“In de afgelopen week heb ik geleerd dat bedrijf E een kans had op overleving, op de conditie dat het fatsoenlijk gefinancierd was. De kans van 85% was een overweldigende schatting die ik nooit had verwacht. ...we waren erg afhankelijk van omzet, want we waren boven alles onder gefinancierd. Toen ik het Venture Lab programma intrad had ik het idee dat ik alles kon veranderen. Dit was achteraf dwaas, want ik zat al op een zinkend schip.”*

Interview *“Het was puur de liquiditeit waar we problemen mee hadden.”*

Cases D en E laten zien dat het financieel kapitaal een rol kan spelen bij het besluit van een nascent entrepreneur om te stoppen met de onderneming. Financieel kapitaal of financiële problemen speelde ook bij andere cases een rol. De nascent entrepreneur van Case C zit momenteel niet meer in het ondernemen maar is gedwongen op zoek naar een baan in verband met zijn financiële kapitaal.

Interview *“Ik heb 12.000 euro gereserveerd. Dit geld is nu weg, dit was mijn max.”*
“... ben weer zoekende. Geld op de bank wordt minder, dus moet wel.”

Het financiële kapitaal en de gezondheid hiervan lijkt een rol te spelen voor nascent entrepreneurs. Eén nascent entrepreneur moest gedwongen stoppen en weer in loondienst, een ander heeft door toedoen van financiële problemen bij zijn andere ondernemingen zijn huidige onderneming stop moeten zetten, en weer een andere nascent entrepreneur heeft zelfs haar bedrijf failliet moeten laten verklaren. Bij alle drie de cases is echter niet gebleken dat de nascent entrepreneurs stoppen met ondernemen. Hun onderneming is weliswaar opgeheven of heeft het zwaar, maar alle drie de nascent entrepreneurs stellen door te willen gaan.

Case C **Interview** *“Liefst parttime in loondienst, en daarnaast mijn eigen ding...”*

Case D **Interview** *“Nu in gesprek met nieuwe investeerders om een nieuwe organisatie te starten.” “Ik ga nu hetzelfde nog een keer doen, nieuw starten. Ben businessplan aan het schrijven, financiering aan het regelen.”*

Case E **Interview** *“... hard aan de weg aan het timmeren om verschillende producten en systeem kenbaar te maken onder verschillende bedrijven die relevant zijn voor ons. Mijn vader en ik hebben een bedrijf opgestart.”*

Uit de data kan geconcludeerd worden dat het financieel kapitaal een rol speelt bij het succes of falen van een onderneming. Dit hoeft echter niet automatisch te leiden tot het stoppen met ondernemen. Propositie 1, ontleend aan de literatuur, is in de analyse deels bevestigd. Op basis van de analyse is de propositie echter genuanceerder gemaakt en uitgebreid;

Propositie 1a. Een gebrek aan financieel kapitaal en/of problemen met dit financieel kapitaal kan een negatieve rol spelen voor nascent entrepreneurs en de slagingskans van hun onderneming verkleinen.

Propositie 1b. Dit hoeft echter geen invloed op de ondernemersgeest van een nascent entrepreneur te hebben en op zijn of haar wil om ondernemer te blijven.

4.2 Sociaal kapitaal

Het sociale kapitaal van een ondernemer is in de literatuur vaak onderzocht in verband met (on)succesvol ondernemen. In de literatuur wordt het hebben van een sociaal kapitaal als essentieel gezien voor de vordering van een nascent entrepreneur. Meerdere onderzoeken, beschreven in het theoretisch kader, schrijven het sociale kapitaal voor als indicator voor eerste verkoop of winst (Davidsson & Honig, 2003), succesvol ondernemerschap (Aldrich et al., 1998; Cooper et al. 1994), en succesvol netwerken (Khair, 2010; Witt, 2004).

De gebruikte data, afkomstig van VLT, zijn lastig te analyseren. Dit omdat de respondenten (cases) allen bij het VLT hebben gezeten ten tijde van de gegenereerde data. Een van de dingen waar het VLT ondernemers mee helpt is het beschikbaar stellen van haar netwerk, sociale contacten en andere hulp die komt kijken bij het sociaal kapitaal. (Venture Lab Twente, 2012) Dit maakt het moeilijk om de rol van het sociaal kapitaal voor de nascent entrepreneurs te analyseren. Verschillende cases geven deze invloed van VLT ook aan in de data.

- Case A **Interview** “Zou wel alumni willen worden van VLT, ben het niet, want ga tijd op huidige werkzaamheden richten en dat is niet eigen bedrijf. Maar ik denk dat je altijd wel half erbij hoort, het is een soort familie.”
- Case B **Interview** - “Netwerk was heel goed bij VLT, heeft samen met coach geholpen met persoonlijke ontwikkeling. VLT heeft ook geholpen bij het vinden van financiering.”
- Case D **Interview** “Aantal gesprekken gevoerd, onder andere met mijn advocaat waarmee ik via VLT contact had. Veel gesproken met R. en J. En met iemand in mijn familie die bedrijfsadviseur is.”
- Case E **Interview** – “Wat ik aan VLT heb gehad; een goede gesprekspartner. Heb altijd kunnen overleggen, wanneer er voor ons onbekende situaties waren dan is het fijn dat je die onbekende kennis hier kunt vinden.”

Of dit een effect heeft gehad op het eindresultaat is moeilijk te beoordelen, aangezien VLT vaak in deze behoefte kon voorzien. Een aantal van de cases geeft echter ook aan dat het niet geheel afhankelijk is van VLT qua sociaal kapitaal.

- Case B **Dagboek** - “Ik heb niet echt problemen, omdat mijn vriend me vaak helpt en hij veel ervaring heeft als ondernemer”

- Case C **Interview** “Hoe heb ik deze obstakels overwonnen en wie heb ik om advies gevraagd? Heb het op eigen gevoel gedaan en redelijk netwerk vanuit achtergrond.”
- Case E **Interview** - “Het is denk ik makkelijk dat ik mijn vader naast me had staan. Niets is vertrouwder dan een vader waar je je zaken mee kunt delen en je problemen.”

Desalniettemin is het moeilijk om het effect van het sociaal kapitaal op de kans tot stoppen van nascent entrepreneurs te meten. VLT kan namelijk een derde variabele zijn die dit heeft kunnen beïnvloeden. De uit de theorie opgestelde propositie over de invloed van het sociale kapitaal van een nascent entrepreneur kan derhalve niet worden getoetst wat tot gevolg zal hebben dat de nummering van proposities aangepast zal worden.

4.3 Menselijk kapitaal

Nascent entrepreneurs kunnen naast hun financiële kapitaal ook verschillen in hun menselijk kapitaal. In de literatuur wordt het menselijk kapitaal opgedeeld in expliciete of bewuste kennis en ‘tacit’ of onbewuste kennis. Deze vormen van kennis worden beïnvloed door ervaring en formele educatie van een individu. (Davidsson & Honig, 2003)

Tabel 4: Ervaring/ kennis afzonderlijke cases.

	Case				
	A	B	C	D	E
Ervaring/ Kennis	Heeft een bedrijf gehad in het verleden. Heeft daarnaast ook voor een firma gewerkt	Nog bezig haar studie af te ronden. Weinig werkervaring. Heeft een vriend met ervaring in ondernemerschap.	Heeft een evenementen-bureau gehad.	15 jaar in de Verkoop gewerkt, 8 jaar MT functie gedaan. In 2005 begonnen met zijn eerste bedrijf.	Nog bezig haar studie af te ronden. Weinig werkervaring. Heeft een vader met 20 jaar ondernemings-ervaring.

Menselijk kapitaal, en vooral de tacit of onbewuste kennis van een ondernemer is moeilijk te meten. De onderzochte cases komen alle van verschillende (deels onbekende) achtergronden, dus het is moeilijk vast te stellen wat voor kennis ze tijdens hun leven hebben opgedaan alvorens ze via VLT instroomden en hun eigen onderneming trachtten te starten.

Wel kan er wat gezegd worden over hun vroegere (werk- of studie)ervaring en expliciete kennis. Uit de data is gebleken dat de nascent entrepreneurs verschillen in ervaring; van een ervaren ondernemer tot nog niet afgestudeerde student. (Tabel 4) De invloed van de ervaring of kennis van de nascent entrepreneurs heeft in sommige gevallen voor problemen gezorgd. Zo had de nascent entrepreneur van case A problemen met het aanvragen van een octrooi voor zijn product. Zijn kennis hierover was niet breed en hij heeft hierbij hulp moeten inschakelen van iemand van het octrooicentrum.

- Dagboek**
- Week 19 “Naar de Innovatie Box bijeenkomst geweest. Zeer interessant, vooral het octrooigedeelte.”
 - Week 32 “...ook een afspraak gemaakt met F. van het octrooicentrum op ‘datum’, om eventuele octrooi-perikelen te bespreken.”

- Week 33 *“F. van het octrooiencentrum bezocht. Veel opgestoken daar omtrent de aanvraag van een octrooi.”*

De beperkte kennis van nascent entrepreneur A over octrooien heeft geleid tot veel vertraging, zo blijkt uit de data. De octrooi-problematiek heeft tot het einde nog een rol gespeeld in zijn ondernemingsproces.

- Interview** *“... tot conclusie gekomen dat als je er je product van wilt maken, dat je tegen octrooi-achtige zaken aanloopt en je product moet beschermen. Ben dan te weinig ondernemer om het op te pakken en te beschermen.”*
- Dagboek** - Week 37 *“Octrooiaanvraag is niet zo makkelijk. Het is een zeer complexe materie, voor velerlei uitleg vatbaar.”*
Week 37 *“Moet ik een octrooiaanvraag doen of niet? Daarover ben ik nog niet helemaal uit.”*
Week 40 *“Moet ik wel of niet contact zoeken met enkele octrooigemachtigden?”*
Week 41 *“... een eventuele octrooiaanvraag is wellicht niet zinvol.”*
“In combinatie met de complexiteit en het kostenaspect voor de klant, alsmede de geringe marktpotentie ligt het project even letterlijk in de ijskast.”

Ook andere cases tonen problematiek omtrent ervaring of kennis. Zo stelt de nascent entrepreneur van Case E in het begin van haar dagboek dat het gebrek aan kennis een negatieve invloed kan hebben op de onderneming.

- Dagboek** Week 4 *“Het gebrek aan kennis met betrekking tot internationale bedrijfsrechten is een serieuze bedreiging voor het bedrijf.”*

Na het faillissement van haar bedrijf schrijft ze in haar dagboek;

“Samen met T. hebben we gediscussieerd waarom we hebben gefaald: Dit kwam door een gebrek aan kennis toen we zijn gestart en partijen hebben vertrouwd die niet te vertrouwen waren...”

Hieruit blijkt dat het gebrek aan voldoende of juiste kennis wellicht een rol heeft gespeeld voor nascent entrepreneur E bij het stoppen van haar onderneming.

Als laatste ondervindt de nascent entrepreneur van case C ook hinder van een gebrek aan ervaring in zijn ondernemingsproces.

- Dagboek** - *“Het verhaal van de schoenen winkel/ retail-winkel is geëindigd omdat ze een andere persoon hebben gevonden met meer ervaring in de schoenenbranche.”*
- *“Ik heb geleerd dat het niet makkelijk is om een innovatief project in de markt te brengen zonder ervaring.”*

Uit de data kan worden gehaald dat B en E weinig eerdere werkervaring hebben gehad, ook waren beiden nog bezig met hun studie ten tijde van hun tijd bij VLT, dit gebrek aan werkervaring kan mogelijk een rol hebben gespeeld bij het stoppen van hun onderneming. Daar moet wel bij worden

gezegd dat de entrepreneurs die wel ervaring hadden (Case A, C en D) ook zijn gestopt met hun onderneming, wat voorgaande tegensprekt. Het gebrek aan ervaring van B en E kan ook zijn opgevuld met behulp van hun sociaal kapitaal. Beiden hebben hulp kunnen vinden bij familie of vrienden die ervaring in het ondernemingsleven hebben, dit kan hun 'tacit' kennis mogelijk hebben beïnvloed.

- Case B **Dagboek** *“Ik heb niet echt problemen, omdat mijn vriend me vaak helpt en hij veel ervaring heeft als ondernemer”*
- Case E **Interview** *“Het is denk ik makkelijk dat ik mijn vader naast me had staan. Niets is vertrouwer dan een vader waar je je zaken mee kunt delen en je problemen.”*

Het menselijk kapitaal, met betrekking tot de expliciete kennis van een nascent entrepreneur lijkt een rol te hebben gespeeld in hun ondernemingsproces en het stoppen van hun onderneming. Propositie 2, opgesteld uit de literatuur, is hiermee bekrachtigd. Het is echter moeilijk te meten of de 'tacit' kennis van de nascent entrepreneur, die is opgebouwd uit (levens)ervaring, hier ook een rol heeft gespeeld omdat deze factor niet te meten is of duidelijk uit de data kan worden gehaald. De rol van 'tacit' kennis wordt hierom niet meegenomen in het formuleren van proposities en de vooropgestelde propositie ontleend uit de literatuur zal worden aangepast.

Propositie 2. Een gebrek aan menselijk kapitaal, met betrekking tot de expliciete kennis van een nascent entrepreneur, kan een rol spelen in het ondernemingsproces van een nascent entrepreneur en de slagingskansen van zijn of haar onderneming verkleinen.

4.4 Psychologisch kapitaal

Naast het menselijk kapitaal wordt in de literatuur ook verwezen naar het psychologisch kapitaal van ondernemers wat een rol kan spelen in hun ondernemingsproces. Het psychologisch kapitaal wordt in de literatuur onderverdeeld in vertrouwen, hoop, optimisme, en veerkracht. Het steunt op het idee dat mensen die goed in hun vel zitten meer kunnen bereiken.

Uit de verkregen data blijkt dat het psychologisch kapitaal van nascent entrepreneurs een rol kan spelen in hun ondernemingsproces. Om dit in kaart te brengen zullen de verschillende facetten van het psychologisch kapitaal, zoals omschreven door Luthans et al. (2004), per stuk worden beschreven met behulp van de relevante data.

4.4.1 Vertrouwen

Vertrouwen is het eerste onderdeel van het psychologisch kapitaal. Stajkovic en Luthans (1998b) in Luthans et al. (2004) beschrijven vertrouwen als *“de overtuiging van individuen... over zijn of haar vaardigheden om motivatie, cognitieve hulpbronnen, en gedragsregels te mobiliseren die nodig zijn om een bepaalde taak in een gegeven context succesvol uit te voeren.”* Het (zelf)vertrouwen van een ondernemer is hierbij belangrijk. De data wijzen erop dat het (zelf)vertrouwen van sommige nascent entrepreneurs een rol kan spelen in hun ondernemingsproces. Met betrekking tot het vertrouwen in hun eigen capaciteiten als ondernemer kan dit voor de nascent entrepreneurs van Case A, B en E een rol hebben gespeeld.

- Case A **Interview** *“Heb geleerd dat ik geen rasondernemer ben. Wel in team zou ik een functie kunnen doen, heb een technische achtergrond, maar ben niet geschikt als CEO.”*

- Case B **Interview** *“Ik ben geen ondernemer, geen eigen bedrijf. Ik ben wel heel ondernemend maar dan als intrapreneur.”*
- Case E **Interview** *“Het gaat om vertrouwen in jezelf, dat je ondernemer bent, om zaken te doen. Inmiddels gaat me dat redelijk goed af. Ik begin onzeker maar eindig steeds zekerder.”*

Bij deze data moet wel gezegd worden dat de grens tussen ‘zelfvertrouwen’ en ‘zelfkennis’ een vage is en dat deze entrepreneurs op verschillende wijze geïnterpreteerd kunnen worden. Onder de kop psychologisch kapitaal is hier echter gekozen voor het eerste concept ‘zelfvertrouwen’. Beide cases betreffen niet een gebrek aan vertrouwen in zichzelf als geheel maar een gebrek aan zelfvertrouwen als ondernemer. Case A heeft daarnaast ook moeite om zijn motivatie te mobiliseren.

- Dagboek** *“Geconcludeerd is dat ik een ‘stok achter de deur’ moet hebben om mezelf een deadline te stellen.”*

Bij het gros van de cases (Case B, C, D en E) is gevonden dat samenwerkingsverbanden niet zijn gegaan zoals de ondernemers het wilden. Bij case D heeft het zelfs tot een rechtszaak en uiteindelijke liquidatie geleid. Hun ‘vertrouwen’ in hun partner kan wellicht ook een rol spelen in hun psychologisch kapitaal en daarbij het ondernemingsproces van deze nascent entrepreneurs. Het vertrouwen in iemand anders wordt hier gekoppeld aan het ‘zelfvertrouwen’ in het psychologisch kapitaal.

- Case B **Dagboek** *“Het team werkte niet goed samen en ik heb het gevoel dat ik er alles aan heb gedaan om goed te communiceren. De andere communiceerde niet, dus ik weet niet wat ik fout heb gedaan...”*
- Case C **Dagboek** Week 18 *“Kan ik samenwerken met mijn ‘partner’? Is het een goede beslissing om samen te werken in een bedrijf?”*
Dagboek Week 28 *“Ik ga vragen aan M. of hij bereid is om verder te gaan in zijn eentje.”*
- Case D **Interview** *“Eind 2010 business gestart, begonnen met product in de markt zetten. In het begin ging het goed, tot na de vakantie, september. Toen ontstond er onenigheid in de onderneming. Het resultaat is dat we binnenkort voor de rechter moeten komen om te bepalen van wie de onderneming is en met name van wie bepaalde investeringen zijn. Door onenigheid ontstond dus liquidatie.”*
- Case E **Dagboek** *“De twijfel om wel of niet te blijven participeren in Bedrijf E, ik verschil qua mening en perspectief van mijn vader...” “...Ik heb serieuze twijfels, hij is nog steeds agressief, deelt zijn mening en zijn overtuigingen en tolereert mijn woord tegen het zijne niet.”*

Het vertrouwen of het zelfvertrouwen van een nascent entrepreneur lijkt een rol te spelen in het ondernemingsproces en bekrachtigt propositie 4a opgesteld vanuit de theorie. Vanuit de empirie is gebleken dat de propositie echter niet volledig is want een gebrek aan vertrouwen in de businesspartner kan mogelijk ook een rol hebben gespeeld in het ondernemingsproces van een nascent entrepreneur. De propositie zal daarom moeten worden aangepast en uitgebreid.

Propositie 3a. Het gebrek aan zelfvertrouwen van een nascent entrepreneur kan een negatieve rol spelen in diens ondernemingsproces.

Propositie 3a (2). Het gebrek aan vertrouwen in de business partner van een nascent entrepreneur, wat kan leiden tot een mislukte samenwerking, kan een rol spelen in het besluit om de onderneming te stoppen.

4.4.2 Hoop

Hoop speelt in op succesvolle doeloriëntatie en de intentie van ondernemers om hun doelen te bereiken (Luthans et al., 2004). Door heldere organisatorische en persoonlijke doelen te stellen kunnen ondernemers hierop inspelen. Uit de data is moeilijk te achterhalen of de nascent entrepreneurs hier hinder van ondervinden. Met behulp van professionele begeleiding van VLT hebben ze ondernemingsplannen, doelen, ondernemingsstructuren en dergelijke moeten opstellen en begeleiding gehad van coaches. Daarnaast is VLT juist opgericht om startende ondernemers op weg te helpen en dus probeert men nascent entrepreneurs te steunen om hun doelen te verwezenlijken. ‘Hoop’ kan hierdoor zijn beïnvloed door VLT en is daarom moeilijk te beoordelen. Deze factor zal daarom niet worden meegenomen in het opstellen van proposities.

4.4.3 Optimisme

Optimisme als onderdeel van het psychologisch kapitaal bespreekt de ‘mind-set’ van individuen. Individuen die over optimisme beschikken hebben de kracht om situaties vanuit een positieve hoek te bekijken. (Luthans et al., 2004) Uit de data is gebleken dat dit optimisme bij bijna alle nascent entrepreneurs in enige mate aanwezig is. Case B, D en E zijn de meest duidelijke cases waaruit dit optimisme blijkt.

- | | |
|--------|--|
| Case B | Dagboek “ <i>Ik wist dat er iemand langskwam die altijd zeurt over kleine details en ik heb simpelweg iedere vraag op een rationele manier beantwoord. Op deze manier kreeg ik wat ik wilde en hoefde ik er geen energie aan te verspillen.</i> ” |
| Case D | Interview “ <i>Van elke failure leer je wel</i> ” |
| Case E | Interview “ <i>Inmiddels begin ik me steeds meer te bemoeien met bedrijf, zit comfort terug te winnen, zit lekker in mijn vel, kan de wereld recht aankijken, ben nog steeds heel erg betrokken en doe nog steeds moeite om dingen weer vooruit te stuwten.</i> ” |

Slechts bij Case A en C kan men spreken van een gebrek aan optimisme, maar niet erg overtuigend. Door het niet succesvol teweeg brengen van zijn concept, mede door een mislukte octrooi aanvraag, is nascent entrepreneur A niet in staat om het van een positieve kant te bekijken en schuift hij het af op het feit dat hij deze kant van het ondernemen niet interessant vindt en dat hij niet geschikt is als ondernemer. Nascent entrepreneur C daarentegen geeft aan met sommige mensen niet te kunnen samenwerken; zonder het nog een kans te geven maar dit bij voorbaat al te stellen toont een gebrek aan optimisme.

- | | |
|--------|--|
| Case A | Dagboek “ <i>Deze week weer een coachings-gesprek gehad. Hiervan geleerd dat niet alle aspecten van het ondernemerschap me op het lijf zijn geschreven. Het leukste vind ik toch wel de technische kant ervan. De commerciële kant kan me minder boeien.</i> ”
Interview “ <i>Heb geleerd dat ik geen rasondernemer ben</i> ” |
|--------|--|

Case C **Interview** *“Ik ben generalist, techneut is specialist, maar je moet de neuzen zelfde kant op krijgen en dat is lastig. Het is niet de doelgroep waar ik van afhankelijk wil zijn... Moet dus oppassen met wie ik samenwerk. Ben hier met name door mijn compagnon en coach achter casgekomen.”*

Optimisme is moeilijk te meten, dat blijkt uit bovenstaande data. Er is onderscheid gemaakt maar het verschil is gering. Het zelfbeeld van nascent entrepreneur A als ondernemer is echter wel slecht (hij ziet zichzelf niet als ondernemer), hier kan een gebrek aan optimisme wellicht een rol hebben gespeeld. Dit is echter niet het geval voor nascent entrepreneur B, wiens zelfbeeld als ondernemer ook slechter is geworden (ze ziet zichzelf als intrapreneur, zie 4.3.1), dit terwijl zij wel over optimisme beschikt. Dit spreekt elkaar tegen en de vraag of optimisme een rol speelt in de beeldvorming komt daarom naar boven.

Propositie 4c is ontkracht door de empirie en geeft aan dat optimisme weinig tot geen invloed heeft. De analyse geeft daarnaast ook andere inzichten met betrekking tot de beeldvorming van een nascent entrepreneur als ondernemer. De propositie over optimisme is daarom veranderd, genuanceerd en uitgebreid.

Propositie 3c. Het beschikken over optimisme heeft geen effect op de overlevingskans van een nascent entrepreneur.

Propositie 3c (2). Een gebrek aan optimisme kan een rol spelen in de beeldvorming van een nascent entrepreneur als ondernemer.

4.4.4 Veerkracht

Zoals eerder beschreven in het theoretisch kader, is veerkracht een onderdeel van het psychologisch kapitaal dat een ondernemer in staat stelt om terug te komen van moeilijke tijden en dat ze in staat stelt om niet op te geven. Stewart, Reid en Mangham (1997) stellen het volgende over veerkracht: *“...de capaciteit van individuen om succesvol om te gaan met significante verandering, tegenslag, of risico.”*

Het omgaan met druk is dus een belangrijke eigenschap voor deze factor. Uit de data kan worden geïnterpreteerd hoe veerkracht een rol heeft gespeeld bij sommige nascent entrepreneurs. Case A betreft een ondernemer die in de Domotica industrie een onderneming tracht op te zetten door middel van de hulp van VLT. De entrepreneur ondervindt moeite met betrekking tot bepaalde octrooiproblematiek.

Dagboek Week 37 *“Octrooiaanvraag is niet zo makkelijk. Het is een zeer complexe materie, voor velerlei uitleg vatbaar.”*

Dagboek Week 40 *“De resultaten van het octrooiencentrum zijn binnen. ... heeft uitgezocht of er reeds patenten rusten op de koppeling van de XXX adapter. Dit schijnt wel het geval te zijn.”*

Interview *“... tot conclusie gekomen dat als je ervan je product wilt maken, dat je tegen octrooiachtige zaken aanloopt en je product moet beschermen. Ben dan te weinig ondernemer om het op te pakken en te beschermen.”*

Vanwege deze octrooiproblematiek is nascent entrepreneur A opgehouden in zijn ondernemingsvoortgang. Uiteindelijk heeft de nascent entrepreneur de draad niet meer weten op te pakken na het ontvangen van dit slechte nieuws en heeft hij uiteindelijk besloten om te stoppen bij VLT en uit het ondernemerschap te stappen.

Dagboek Week 48 *“Ik zet het ondernemerschap op een laag pitje en zal me voorlopig weer fulltime voor mijn huidige werkgever inzetten”*

Veerkracht of het gebrek hieraan kan een rol hebben gespeeld in het besluit van de nascent entrepreneur om te stoppen met zijn onderneming. Het kan zelfs een rol hebben gespeeld in zijn besluit om het ondernemerschap op ‘een laag pitje’ te zetten.

Onzekerheid kan een ondernemer ook parten spelen in hun veerkracht. De entrepreneur uit Case E geeft aan slecht met onzekerheid te kunnen omgaan.

Dagboek *“Hoe om te gaan met onzekerheid en het hoofd koel houden. Dat is iets waar ik me veel zorgen over maak. Soms is communicatie moeilijk met klanten, omdat we wellicht hetzelfde bedoelen maar verschillende termen gebruiken om dit aan te duiden. Dit geeft spanning waar ik niet weet met zekerheid hoe ik dit moet oplossen.”*

De nascent entrepreneurs van Case D en E hebben in tegenstelling tot Case A wel veerkracht getoond in hun ondernemingsproces. De ondernemer uit Case D is gestopt met zijn huidige onderneming vanwege de druk van financiële problemen (zie 4.1). Weliswaar heeft deze druk voor veel stress gezorgd en is zijn bedrijf stopgezet, nascent entrepreneur D heeft wel veerkracht getoond door niet te stoppen met ondernemen. Uit de data blijkt dat hij verder wil gaan en zich niet laat tegenhouden door deze tegenvaller. In het interview zegt hij dan ook; “Van elke failure leer je wel, dat is bij mij ook zo” Case E is meer van hetzelfde. Na het faillissement van haar onderneming stelt zij achteraf in het interview;

- *“Ik voelde me 20 procent ondernemer voordat ik me weer 80 procent voelde”.*
- *“Inmiddels begin ik me steeds meer te bemoeien met bedrijf, zit comfort terug te winnen, zit lekker in mijn vel, kan de wereld recht aankijken, ben nog steeds heel erg betrokken en doe nog steeds moeite om dingen weer vooruit te stuwten.”*
- *“Ik lag aardig aan diggelen als persoon als gevolg van faillissement. Heb mezelf een hele lange tijd uit de luwte gehouden, eerst aan mezelf gewerkt om lekker in mijn vel te komen en van daaruit te kijken of het ondernemerschap wat voor mij is. Was een grote uitdaging.”*

Hiermee toont de nascent entrepreneur van Case E aan dat ze over veel veerkracht bezit en over dit obstakel is heengekomen.

De data tonen aan dat het hebben van veerkracht niet per definitie betekent dat een nascent entrepreneur overleeft (aangezien alle nascent entrepreneurs zijn gestopt), maar veerkracht kan wel een mogelijke rol spelen voor de nascent entrepreneur om na tegenslag door te gaan. De opgestelde propositie vanuit de theorie is daarom verworpen en zal worden aangepast en uitgebreid.

Propositie 3c. Het beschikken over veerkracht heeft geen effect op de overlevingskansen van een nascent entrepreneur.

Propositie 3c (2). Het beschikken over veerkracht kan een rol spelen in het besluit van een nascent entrepreneur om te blijven ondernemen na tegenslag.

4.5 Overzicht

In tabel 5 is nog een overzicht te vinden van de gevonden factoren die een mogelijke rol kunnen spelen bij de keuze van nascent entrepreneurs om te stoppen met hun onderneming, tezamen met de geformuleerde (oude en nieuwe) proposities die hieraan zijn verbonden. In het volgende hoofdstuk zullen de resultaten nogmaals worden doorgenomen en zullen verschillende implicaties van de studie worden besproken.

Tabel 5: Proposities

<i>Invloedsfactoren</i>	<i>Proposities (oud)</i>	<i>Proposities (nieuw)</i>
Financieel kapitaal	Propositie 1. Een gebrek aan financieel kapitaal en/of problemen met dit financieel kapitaal kunnen een rol spelen voor nascent entrepreneurs en de slagingskans van hun onderneming verkleinen.	Propositie 1a. Een gebrek aan financieel kapitaal en/of problemen met dit financieel kapitaal kan een negatieve rol spelen voor nascent entrepreneurs en de slagingskans van hun onderneming verkleinen. Propositie 1b. Dit hoeft echter geen invloed op de ondernemersgeest van een nascent entrepreneur te hebben en op zijn of haar wil om ondernemer te blijven.
Sociaal kapitaal	Propositie 2. De mate van het sociale kapitaal van een nascent entrepreneur zal invloed hebben op zijn of haar beslissing om de onderneming te stoppen.	Niet geanalyseerd door mogelijke invloed van VLT op deze factor
Menselijk kapitaal	Propositie 3. De mate van het menselijke kapitaal, opgedeeld in expliciete en tacit kennis, van een nascent entrepreneur zal invloed hebben op zijn of haar beslissing om de onderneming te stoppen.	Propositie 2. Een gebrek aan menselijk kapitaal, met betrekking tot de expliciete kennis van een nascent entrepreneur, kan een rol spelen in het ondernemingsproces van een nascent entrepreneur en de slagingskans van zijn of haar onderneming verkleinen.
Psychologisch kapitaal	Propositie 4a. Vertrouwen of een gebrek hieraan kan van invloed zijn op de keuze van een nascent entrepreneur om te stoppen met zijn of haar onderneming.	Propositie 3a. Het gebrek aan zelfvertrouwen van een nascent entrepreneur kan een negatieve rol spelen in diens ondernemingsproces. Propositie 3a (2). Het gebrek aan vertrouwen in de business partner van een nascent entrepreneur, wat kan leiden tot een mislukte samenwerking, kan een rol spelen in het besluit om de onderneming te stoppen.
	Propositie 4b. Hoop of een gebrek hieraan kan van invloed zijn op de keuze van een nascent entrepreneur om te stoppen met zijn of haar onderneming.	Niet geanalyseerd door mogelijke invloed van VLT op deze factor
	Propositie 4c. Optimisme of een gebrek hieraan kan van invloed zijn op de keuze van een nascent entrepreneur om te stoppen met zijn of haar onderneming.	Propositie 3b. Het beschikken over optimisme heeft geen effect op de overlevingskans van een nascent entrepreneur. Propositie 3b (2). Een gebrek aan optimisme kan een rol spelen in de beeldvorming van een nascent entrepreneur als ondernemer.
	Propositie 4d. Veerkracht of een gebrek hieraan kan van invloed zijn op de keuze van een nascent entrepreneur om te stoppen met zijn of haar onderneming.	Propositie 3c. Het beschikken over veerkracht heeft geen effect op de overlevingskans van een nascent entrepreneur. Propositie 3c (2). Het beschikken over veerkracht kan een rol spelen in het besluit van een nascent entrepreneur om te blijven ondernemen na tegenslag.

5 Discussie

In dit hoofdstuk zullen de belangrijkste bevindingen, gevonden door de uitvoering van de analyse van de beschikbare data, worden samengevat en besproken. Dit hoofdstuk zal ook de limitaties van het onderzoek toelichten en daarnaast implicaties voor theorie, praktijk en toekomstig onderzoek bespreken.

5.1 Belangrijkste bevindingen

Uit het vorige hoofdstuk zijn negen proposities (tabel 5) ontstaan, afgeleid van de proposities opgesteld in het theoretisch kader, die mogelijke oorzaken aanduiden die een rol kunnen spelen in de vraag waarom nascent entrepreneur stoppen met hun onderneming. Er is aangetoond hoe sommige factoren een rol kunnen spelen in dit ondernemingsproces van nascent entrepreneurs. Door middel van een casestudie en met behulp van het theoretisch kader is dit fenomeen van stoppende nascent entrepreneurs onderzocht. In het theoretisch kader zijn een viertal thema's gekozen die het meest van toepassing waren op het onderwerp; het financiële kapitaal, het menselijke kapitaal, het psychologische kapitaal en het sociale kapitaal van nascent entrepreneurs. Deze thema's zijn vervolgens met behulp van een cross-analyse van de aanwezige data teruggevonden bij de onderzochte cases. Met name het financieel- en menselijk kapitaal en de verschillende onderdelen van het psychologisch kapitaal bleken een mogelijke rol te kunnen spelen in de keuze van de nascent entrepreneurs om te stoppen met hun onderneming. De invloed van het sociaal kapitaal kon in de cross-analyse niet worden gemeten door de mogelijke invloed van VLT.

Het financiële kapitaal, of een gebrek hieraan, van een nascent entrepreneur bleek voor een aantal cases een dusdanige factor te spelen dat het mogelijk een rol heeft gespeeld in de beslissing om te stoppen met de onderneming. Een gebrek aan financieel kapitaal hoeft echter niet een rol te spelen in de beslissing van een ondernemer om uit het ondernemerschap te stappen en weer in loondienst te treden.

Het menselijk kapitaal, wat uit expliciete en onbewuste of 'tacit' kennis van een nascent entrepreneur bestaat, blijkt gedeeltelijk een rol te spelen in het besluit van de nascent entrepreneurs om te stoppen met hun onderneming. In meerdere cases blijkt de factor van een beperkte expliciete kennis een rol te spelen voor het ondernemingsproces van de nascent entrepreneur en kan zodanig de kans verkleinen of beïnvloeden dat de onderneming slaagt. De 'tacit' kennis van de nascent entrepreneurs bleek lastig te zijn achterhalen te zijn uit de gevonden data en is derhalve niet meegenomen in het opstellen van proposities.

Het psychologisch kapitaal is opgedeeld in de facetten: vertrouwen, hoop, optimisme en veerkracht. In de cross-analyse is gevonden dat optimisme van een nascent entrepreneur, of het gebrek hieraan, een rol kan spelen in de keuze om te stoppen met de onderneming. Veerkracht en optimisme of een gebrek hieraan bleken hier geen rol te spelen. Er is echter wel gevonden dat een gebrek aan vertrouwen in de business partner ook van invloed kan zijn op de slagingskansen van een nascent entrepreneur en dat het beschikken over veerkracht een rol kan spelen in de beslissing van een nascent entrepreneur om door te gaan met ondernemen na eerder mislukte poging(en). Het onderdeel 'hoop' is niet meegenomen in de formulering van proposities omdat deze factor wellicht is beïnvloed door VLT.

Of het sociale kapitaal van een nascent entrepreneur ook een rol heeft gespeeld in het besluit om te stoppen met de onderneming bleek moeilijk te bepalen te zijn in de cross-analyse, met name door de vraag of het VLT deze factor heeft kunnen beïnvloeden. Het sociale kapitaal is opgebouwd uit het sociale netwerk van een nascent entrepreneur dat gebruikt kan worden voor advies, steun en overleg. Het VLT voorziet in deze behoeftes voor haar klanten (de nascent entrepreneurs) door middel van coaches, trainingen en haar grote netwerk (Venture Lab Twente, 2012). Op deze wijze is het

moeilijk te bepalen of het sociale kapitaal van een nascent entrepreneur hierdoor is beïnvloedt. Het sociale kapitaal is om deze redenen niet meegenomen in het opstellen van de proposities.

5.2 Limitaties

Net als ieder onderzoek, is ook dit onderzoek niet zonder limitaties, met name in de manier van onderzoeken. Dit onderzoek is een kwalitatief onderzoek in de vorm van casestudies. Hoewel casestudies dieper ingaan op wat mensen echt denken en wat ze beweegt, liggen de limitaties bij een casestudie daarin, dat deze vaak (te) weinig data hebben om echte verbanden of samenhangen tussen variabelen te constateren. Deze casestudie betreft dan ook meer een beschrijvend perspectief dan een verklarende, wat eerder wordt gevonden in kwantitatieve studies. Hier ligt dan ook de limitatie dat deze studie niet harde bewijzen kan leveren voor een bestaande relatie tussen bijvoorbeeld financieel kapitaal en nascent entrepreneurs die stoppen. Wat wel gezegd mag worden is dat deze kwalitatieve studie een unieke is, ten opzichte van de beschikbaar gestelde hoeveelheid data. Deze data, van soms meer dan een jaar, zijn moeilijk te vinden en zijn derhalve erg bruikbaar geweest. Zij kunnen ons veel vertellen over hoe nascent entrepreneurs denken. Vooral de real-time data in de vorm van de dagboeken zijn hier uitermate geschikt voor.

De respondenten die zijn meegenomen in het onderzoek zijn allen nascent entrepreneurs die er niet in zijn geslaagd om hun onderneming van de grond te krijgen. Het onderzoek focust zich dus enkel op deze gestopte nascent entrepreneurs. Er is echter geen rekening gehouden met de geslaagde nascent entrepreneurs. Door ook hierover data van het VLT te ontleen en onderzoek te doen, kan er dieper worden ingegaan op de factoren die van invloed zijn en de factoren die wellicht niet per se op gestopte nascent entrepreneurs slaan, maar ook op geslaagde nascent entrepreneurs.

Een andere limitatie van deze studie is dat sommige factoren, waaronder 'hoop' en het sociaal kapitaal, niet konden worden meegenomen in de analyse omdat deze mogelijk beïnvloed zijn door de deelname van de nascent entrepreneurs aan VLT. Dit is erg jammer aangezien, vooral betreffende het sociaal kapitaal, dit mogelijk interessante en belangrijke informatie had kunnen verschaffen over het onderzoeksfenomeen.

Een laatste limitatie is dat in het menselijk kapitaal, de 'tacit' kennis van de nascent entrepreneurs moeilijk te bepalen viel. Dit kan er ook voor zorgen dat wellicht belangrijke informatie omtrent de rol die het menselijk kapitaal kan spelen voor nascent entrepreneurs die stoppen ontbreekt.

5.3 Implicaties voor de theorie

Dit onderzoek heeft verder inzicht geleverd in de rol die het financieel-, menselijk- en psychologisch kapitaal kan spelen op nascent entrepreneurs die met hun onderneming zijn gestopt. Het onderzoek is een goede aanvulling op de theorie en zal sommige kapitalen en de onderdelen hiervan kunnen versterken. Met name het psychologisch kapitaal zal hier waarschijnlijk veel aan hebben, aangezien dit een nog relatief nieuw en onverkend gebied is. Het feit dat de rollen van 'veerkracht' en 'optimisme' niet zijn bekrachtigd in de analyse zijn ook waardevol voor de theorie aangezien het deze tegensprekt. Wellicht is verder onderzoek naar de waarden van deze onderdelen van het psychologisch kapitaal waardevol.

Ook de rol van het financieel kapitaal en menselijk kapitaal zijn in dit onderzoek naar voren gekomen als positief met betrekking tot de invloed die het uitoefent op nascent entrepreneurs en hun ondernemingsproces en zal daarom de bestaande theorie over deze factoren kunnen versterken. Al met al zal de beschikbare hoeveelheid data afkomstig van het VLT een rol kunnen spelen voor de bestaande theorie. Zoals eerder gezegd kunnen deze data, en dan met name de real-time data waarin een dieper begrip van nascent entrepreneurs uit voort kan komen, veel betekenen voor de bestaande theorie en zullen dit onderzoek en zijn analyse veel kunnen bijdragen. De verschillende mogelijke wisselwerkingen die de kapitalen op elkaar kunnen hebben, zoals zal worden beschreven in

‘aanbevelingen voor de toekomst’, kunnen ook erg interessant zijn voor de theorie. In deze scriptie zijn deze wisselwerkingen te vinden in de invloed die het financieel-, menselijk-, en psychologisch kapitaal op elkaar hebben. Deze wisselwerkingen zijn echter niet voldoende onderzocht om duidelijke assumpties uit te trekken. Dit onderzoek heeft data gebruikt die ongeveer een jaar beschrijven van nascent entrepreneurs en hun ondernemingen; dit tijdsaspect zal wellicht ook waarde hebben voor de theorie en deze verrijken.

5.4 Implicaties voor de praktijk

De praktische implicaties van dit onderzoek zijn ook aanwezig. Dit onderzoek toont aan dat de rol van het financieel-, menselijk-, en psychologisch kapitaal (en een gebrek hieraan) van een nascent entrepreneur van invloed kunnen zijn op de kans tot slagen van hun onderneming.

Uit de analyse blijkt dat het financieel kapitaal een rol kan spelen voor nascent entrepreneurs, dit kan in de praktijk worden toegepast door er op te letten dat het financieel kapitaal van een onderneming gezond is. Meerdere ondernemingen tegelijkertijd starten is mogelijk, maar zoals te zien was in de data heeft dit een ondernemer de kop gekost omdat het onderhouden van meerdere ondernemingen waarvan er een paar financiële moeilijkheden hadden, impact heeft gehad op zijn andere ondernemingen. Hier zal ook rekening mee moeten worden gehouden. Door middel van deze scriptie kunnen nascent entrepreneurs zich hierop voorbereiden.

Het menselijk kapitaal van nascent entrepreneurs blijkt ook een rol te spelen in de analyse, met name de expliciete kennis die een nascent entrepreneur heeft. Dit kan nuttig zijn voor implicaties in de praktijk, waarin nascent entrepreneurs wellicht rekening kunnen houden met de kennis die nodig is om een onderneming te starten en te behouden. Hulp van een organisatie als Venture Lab Twente is niet altijd mogelijk en expliciete kennis zal dan vanuit de ondernemer zelf moeten komen.

Wat het psychologisch kapitaal betreft, kan dit onderzoek een bijdrage leveren voor startende ondernemers die bijvoorbeeld met een partner in zee gaan. Uit dit onderzoek is gebleken dat een gebrek aan vertrouwen in een ‘business-partner’ een rol kan spelen en tot negatieve gevolgen kan leiden voor de onderneming. Dit (zelf)vertrouwen kan zich ook ontwikkelen in de loop van de tijd, wat duidelijk te zien is in de data met betrekking tot business-partners. Daarnaast zullen veerkracht en optimisme goede vereisten zijn voor nascent entrepreneurs om om te gaan met tegenslagen, maar garanderen niet automatisch succes.

Deze scriptie kan wellicht een realistische weergave bieden over nascent entrepreneurs en waar deze op moeten letten of juist niet. De praktische implicaties benadrukken veel werk wat al in de literatuur beschreven staat, maar geven wellicht een wat genuanceerder beeld over welke factoren een rol spelen voor nascent entrepreneurs in hun ondernemingsproces. Daarnaast verschaft het gezamenlijk behandelen van de verschillende factoren (financieel-, sociaal-, menselijk- en psychologisch kapitaal) in één onderzoek een overzichtelijke beeld voor beginnende ondernemers.

5.5 Aanbevelingen voor de toekomst

Naast limitaties en implicaties voor theorie en praktijk zijn er natuurlijk ook aanbevelingen voor de toekomst. Deze spelen in op de limitaties en op het onderzoek zelf. Zoals eerder gezegd is het sociaal kapitaal in dit onderzoek niet meegenomen in het vormen van proposities vanwege het gegeven dat het VLT deze factor mogelijk beïnvloedt heeft. Verder onderzoek naar de rol van het sociaal kapitaal is daarom nodig om vast te stellen wat voor invloed dit heeft op nascent entrepreneurs en hun kans op slagen of falen. Ook is de ‘tacit’ kennis van de nascent entrepreneurs niet onderzocht, dit is een moeilijk te meten factor en verder onderzoek, zowel kwalitatief als (indien mogelijk) kwantitatief, zal hierover meer kunnen zeggen.

Ook is het wellicht interessant om te kijken naar de invloed die factoren op elkaar kunnen hebben. Zo kan het financieel kapitaal wellicht invloed hebben op het psychologisch kapitaal; een

gebrek aan financiële middelen kan leiden tot stress en vermindering van hoop, optimisme of zelfs vertrouwen. Hetzelfde geldt voor de overige factoren, zo kan een grote expliciete kennis wellicht zorgen voor een vermindering van financiële problemen (door middel van kennis of ervaring op dit gebied), of kan het sociaal kapitaal van iemand van invloed zijn op bijvoorbeeld het menselijk kapitaal; door middel van het sociale netwerk van een nascent entrepreneurs kan er kennis worden onttrokken aan ervaren ondernemers. De rollen die de afzonderlijke factoren op elkaar kunnen spelen kunnen derhalve erg interessant zijn. In dit onderzoek zijn er te weinig data voorhanden om de invloed van deze factoren echt vast te stellen, maar verder onderzoek kan hier wellicht wel licht op schijnen.

Zoals gezegd heeft dit onderzoek data gebruikt die ongeveer een jaar beschrijven van nascent entrepreneurs en hun ondernemingen, nieuwe studies die een langer tijdsbestek aan data gebruiken kunnen wellicht meer inzicht geven in de rollen van de verschillende kapitalen op de nascent entrepreneurs.

Als laatste kan verder onderzoek, wat naast gestopte nascent entrepreneurs ook geslaagde entrepreneurs meeneemt, wellicht meer vertellen over de mate van invloed van alle factoren. Op deze wijze kunnen de verschillen en zelfs overeenkomsten duidelijker worden gemaakt.

Referenties

- Aldrich, H. (2000). *Organizations evolving*. Beverly Hills: Sage.
- Aldrich, H. E., Renzulli L.A., Langton, N. (1998). Passing on Privilege: Resources Provided by Self-employed Parents to their Self-employed Children. *Research in Social Stratification and Mobility*, 291–317
- Audretsch, D. B., Keilbach, M. (2004). Entrepreneurship Capital and Economic Performance. *Regional Studies*, 949–960.
- Audretsch, D. B., Keilbach, M., Lehmann, E.E. (2006), *Entrepreneurship and Growth*. New York: Oxford University Press.
- Baarda, D. B., de Goede, M. P., & Teunissen, J. (2005). *Basisboek kwalitatief onderzoek: handleiding voor het opzetten en uitvoeren van kwalitatief onderzoek*. Groningen: Stenfert Kroese.
- Baumol, W. J. (1993). *Entrepreneurship, Management and the Structure of Payoffs*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. New York: Freeman.
- Bingham, C. B., & Eisenhardt, K. M. (2011). Rational Heuristics: The 'Simple Rules' that Strategists learn from Process Experience. *Strategic Management Journal* , 1437-1464.
- Blanchflower, D. G., & Oswald, A. J. (1998). What Makes an Entrepreneur? *Journal of Labor Economics*, 26-60
- Blom, R. J. (2002). Starters scoren steeds slechter. *ESB* , 588.
- Bruna, A. V., McQuirrie, E. F., & Torgrimson, C. G. (1992). The evolution of new technology ventures over 20 years: Patterns of failure, merger, and survival. *Journal of Business Venturing* , 291-302.
- Cannon, M. D., Edmondson, A. C. (2001). Confronting failure: antecedents and consequences of shared beliefs about failure in organizational work groups. *Journal of Organizational Behavior* , 161-177.
- Cardon, M.S., McGrath, R.G., 1999. When the going gets tough...Toward a psychology of entrepreneurial failure and re-motivation. *Frontiers of Entrepreneurship Research Conference, Babson College*.
- Cardon, M. S., Stevens, C. E., & Potter, R. D. (2011). Misfortunes or mistakes? Cultural sensemaking of entrepreneurial failure. *Journal of Business Venturing* , 79-92.
- Carter, S., & Wilton, W. (2006). Don't blame the entrepreneur, blame the government: the centrality of the government in enterprise development: lessons from enterprise failure in Zimbabwe. *Journal of Enterprising Culture* , 65-84.
- CBS. (2011, January 17). *CBS StatLine - Ondernemingsklimaat; ondernemerschap international vergeleken*. Retrieved December 15, 2011, from CBS StatLine: [http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/?DM=SLNL&PA=71162ned&D1=11&D2=5,7,9,11,14,16,19&D3=\(1-7\)-l&HDR=T,G2&STB=G1&CHARTTYPE=1&VW=T](http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/?DM=SLNL&PA=71162ned&D1=11&D2=5,7,9,11,14,16,19&D3=(1-7)-l&HDR=T,G2&STB=G1&CHARTTYPE=1&VW=T)

CBS. (2011). *Het Nederlandse ondernemingsklimaat in cijfers 2011*. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Christiansen, C. (1997). *The innovators dilemma*. Cambridge: Harvard Business School Press.

Communities, C. o. (2003). *European Commission 2003 Green Paper: Entrepreneurship in Europe*. Brussel: European Commission.

Cooper, A. C., Gimeno-Gascon, J. F., Woo, C. Y. (1994). Initial Human and Financial Capital as Predictors of New Venture Performance. *Journal of Business Venturing*, 371-395.

Cressy, R. (1996). Are Business Startups Debt-Rationed? *The Economic Journal*, 1253-1270.

Davidsson, P. (2006). Nascent Entrepreneurship: Empirical Studies and Developments. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 1-76.

Davidsson, P., Honig, B. (2003). The Role of Social and Human Capital Among Nascent Entrepreneurs, *Journal of Business Venturing*.

Dunn, T., Holtz-Eakin, D. (2000). Financial Capital, Human Capital and the Transition to Self-employment: Evidence from Intergenerational Links. *Journal of Labor Economics*, 282-305.

Evans, D., Jovanovich, B. (1989). An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints. *Journal of Political Economy*, 808-827.

EIM. (2010). *Trendstudie MKB en Ondernemerschap*. Zoetermeer: EIM.

Eisenhardt, K. M. (1989). Building Theories from Case Study Research. *The Academy of Management Review*, 532-550.

Fortuijn, E. D. (2000). *Syllabus: Ontwerpproblemen en keuzen in sociaal-wetenschappelijk onderzoek*. Amsterdam.

Fritsch, M., Mueller, P. (2004). Effects of New Business Formation on Regional Development over Time, *Regional Studies*, 961-975.

Harris, S. G., Sutton, R. I. (1986). Functions of Parting Ceremonies in Dying Organizations. *Academy of Management Journal*, 5-30.

Hayward, M.L.A., Shepherd, D.A., & Griffin, D. (2006). A Hubris Theory of Entrepreneurship. *Management Science*, 160-172.

Jovanovic, B. 1982, Selection and Evolution of Industry. *Econometrica*, 649-670.

Khaire, M. (2010). Young and No Money? Never Mind: The Material Impact of Social Resources on New Venture Growth. *Organization Science*, 168-185.

Kim, P., Aldrich H. E., Keister, L. (2007). Access (Not) Denied: The Impact of Financial, Human, and Cultural Capital on Entrepreneurial Entry in the United States. *Small Business Economics*

Koellinger, P., Minniti, M., Schade, C. (2007). I think I can, I think I can: Overconfidence and entrepreneurial behaviour. *Journal of Economic Psychology*, 502-527

KvK. (2011). *Cijfers Handelsregister*. Retrieved January 26, 2012, from Kamer van Koophandel: <http://www.kvk.nl/over-de-kvk/over-het-handelsregister/cijfers-handelsregister/>

- Landier, A. (2004). Entrepreneurship and the stigma of failure. *MIT Finance, Development and Macro Workshops*.
- Lussier, R.N., & Pfeifer, S. (2000). A comparison of business success versus failure variables between US and Central Eastern Europe Croatian entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 59–67.
- Luthans, F., & Youssef, C. M. (2007). Emerging Positive Organizational Behavior. *Journal of Management*, 321-349.
- Luthans, F., Luthans, K. W., & Luthans, B. C. (2004). Positive psychological capital: Beyond human and social capital. *Business Horizons*, 45-50.
- Matthews, C. H., Moser, S. (1995). Family Background and Gender: Implications for Interest in Small Firm Ownership. *Entrepreneurship and Regional Development*, 365–377.
- McGrath, R. G. (1999). Falling Forward: Real Options Reasoning and Entrepreneurial Failure. *The Academy of Management Review*, 13-30.
- Minniti, M. (2004). Entrepreneurial Alertness and Asymmetric Information in a Spin-Glass Model. *Journal of Business Venturing*, 637–658.
- Minniti, M. (2005). Entrepreneurship and Network Externalities. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1–27.
- Mueller, P. (2006). Entrepreneurship in the Region: Breeding Ground for Nascent Entrepreneurs? *Small Business Economics*, 41–58.
- OECD. (2003). *Entrepreneurship and Local Economic Development*. Paris: OECD Publishing.
- Osborne, R.L. (1992). Entrepreneurial Renewal. *Business Horizons*, 58–63.
- Polanyi, M.. (1967). *The Tacit Dimension*. London: Routledge and Kegan
- Renzulli, L. A., Aldrich, H. H., Moody, J. (2000). Family Matters: Gender, Networks, and Entrepreneurial Outcomes. *Social Forces*, 523–546.
- Reynolds, P. D., Bygrave, W. D., Autio, E. (2004). *Global Entrepreneurship Monitor*. 2003 Executive Report, Kansas City: Ewing Marion Kauffman Foundation.
- Santos, F. M., Eisenhardt, K. M. (2009). Constructing Markets and Shaping Boundaries: Entrepreneurial Power in Nascent Fields. *Academy of Management Journal*, 643-671
- Seligman, M. E. (1998). *Learned Optimism*. New York: Pocket Books.
- Shane, S. (2000). Prior Knowledge and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities. *Organizational Science*, 448–469.
- Shane, S., (2001). Organizational incentives and organizational mortality. *Organization Science*, 136–160.
- Shane, S., Locke, E. A., & Collins, C. J. (2003). Entrepreneurial motivation. *Human Resource Management Review*, 257-279.

- Shane, S., Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review*, 217-226.
- Shepherd, D. A. (2003). Learning from business failure: propositions of grief recovery for the self-employed. *Academy of Management Review*, 318-328.
- Shepherd, D. A., DeTienne, D. R. (2005). Prior Knowledge, Potential Financial Reward, and Opportunity Identification. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 91-112.
- Singh, S., Corner, P., Pavlovich, K. (2007), Coping with entrepreneurial failure, *Journal of Management and Organization*, 331-344.
- Townsend, D. M., Busenitz, L. W., Arthurs, J. D. (2010). To start or not to start: Outcome and ability expectations in the decision to start a new venture. *Journal of Business Venturing*, 192-202.
- Twente, U. o. (2012). *Welcome to Nikos*. Retrieved September 6, 2012, from University of Twente: <http://www.utwente.nl/mb/nikos/>
- van Gelder, J.-L., de Vries, R. E., Frese, M., & Goutbeek, J.-P. (2007). Differences in psychological strategies of failed and operational business owners in the Fiji Islands. *Journal of Small Business Management*, 388-400.
- Van Stel, A. J., Storey, D.J. (2004). The Link between Firm Births and Job Creation: Is there a Upas Tree Effect? *Regional Studies*, 893-910.
- Venkataraman, S., 1997. The distinctive domain of entrepreneurship research. *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, pp. 119 – 138.
- VentureLab Twente. (n.d.). *VentureLab Twente - About us*. Retrieved November 13, 2011, from VentureLab Twente: <http://venturelab.nl/>
- Wagner, J. (2004). Are Young and Small Firms Hothouses for Nascent Entrepreneurship? Evidence from German Micro Data. *Applied Economics Quarterly*, 379-391.
- Witt, P. (2004). Entrepreneurs' networks and the success of start-ups. *Entrepreneurship & Regional Development*, 391-412.
- Weick, K. (1996). Drop your tools: An allegory for organizational studies. *Administrative Science Quarterly*, 301-314.
- Zacharakis, A. L., Meyer, D. G., & DeCastro, J. (1999). Differing Perceptions of New Venture Failure: A Matched Exploratory Study of Venture Capitalists and Entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, 1-14.

Bijlagen

Interview protocol

Exit interview

DATE: _____

Interviewer: _____

Interview has been recorded.

Handwritten notes are available.

All topic are covered in interview.

This report is filed in p-schijf Participant

Main points/observations:

- _____

Interview questions

1. **How is your business idea (idea) now and how is this different from a year ago when you started, qualitative and quantitative, in as much detail as possible?**
2. **To what extent do you see yourself as an entrepreneur at this moment?**
3. **How is this different from a year ago when you started?**
4. **What is, according to you, a successful entrepreneur, and to what extent – and how- did this image change in the course of time?**
5. **What did you expect when you came to the Venture Lab?**

6. To what extent are those expectations fulfilled, and why/why not?
7. What things did you find easy in establishing the business?
8. What were your main challenges in the last year?
9. How did you solve these challenges (and to what extent did you seek advice (and from whom))?
10. To what extent did you meet your goals?
11. Have you changed your goals or your vision during the last year, and if so how and why (en in hoeverre hebben derden hierbij een rol gespeeld)?
12. Have you changed your approach of doing business during the last year? How?
13. Which theories, models, or concepts that you have learned in VLT have been most useful to you and why? (please give examples)
14. What kind of (other) resources (dienstverlening/hulpbronnen) did you acquire?
15. To what extent did the services you got from the VLT (trainings, information, education, coaching, networks) influence you and/or make you
 - a. More independent?
 - b. More aware of (different) resources?
 - c. More aware where to get those resources?
 - d. More of the meaning or value of different resources?
 - e. Wat vind u van het business model instrument?
 - f. In hoeverre is het BM van u verandert, en waarom?
16. What did you miss at the VLT in terms of services or other things?
17. What are your expectations for the future?
18. Would you recommend to participate in the VLT, and if so to whom?
19. Are you an alumnus, and if not, would you like to become one?
20. To what extent does your company use social media and how?
21. What is your opinion about the coaching?
22. LOSSE DINGEN (education, professional experience, parental entrepreneurship experience)