

Jacks-of-All-Trades ondernemers: de theorie van Lazear & de wisselwerking tussen menselijk en sociaal kapitaal

*Een studie naar de rol van het menselijk kapitaal in succesvol ondernemen en in hoeverre dit afhankelijk is van sociaal kapitaal onder de clientèle van Qredits:
Microfinanciering in Nederland.*

Masterscriptie

Jessica Sijstermans

350157

Erasmus Universiteit Rotterdam
Faculteit der Sociale Wetenschappen
Master Sociologie

2 juni 2015

Begeleiders: prof. dr. R. van der Veen & dr. F. Dekker

Inhoudsopgave

Voorwoord.....	5
Samenvatting.....	7
1. Inleiding: Succesvol ondernemen met Qredits.....	8
1.1 Casus: Qredits.....	9
1.2 Microfinanciering.....	9
1.3 Menselijk kapitaal.....	10
1.4 Sociaal kapitaal.....	10
1.5 Probleemstelling.....	11
1.6 Relevantie.....	12
1.7 Opbouw.....	13
2. Theorie voorafgaand aan de empirie.....	14
2.1 Menselijk kapitaal.....	14
2.1.1 <i>Human Capital Theory</i>	14
2.1.2 Opleiding.....	14
2.1.3 De ondernemerschapstheorie van Lazear: <i>Jacks- of-All-Trades</i>	16
2.1.4 Eerder onderzoek naar de ondernemerschapstheorie van Lazear.....	17
2.2 De wisselwerking tussen menselijk en sociaal kapitaal.....	19
2.2.1 Sociaal kapitaal.....	19
2.2.2 Menselijk en sociaal kapitaal: complementair of substitueerbaar?.....	20
3. Onderzoeksvragen.....	23
4. Methoden en technieken.....	25
4.1 Data.....	25
4.1.1 Beschrijving populatie van Qredits.....	26
4.2 Operationalisering.....	27
4.2.1 Afhankelijke variabele.....	27
4.2.2 Onafhankelijke variabelen.....	28

4.2.3	Controlevariabelen.....	29
4.3	Kwantitatieve analysetechnieken.....	30
4.4	De interviews	31
4.5	Kwalitatieve analyse: het analytisch model.....	34
5.	De kwantitatieve analyses.....	35
5.1	Multivariate lineaire regressieanalyse & logistische regressieanalyse.....	35
5.1.1	Multivariate lineaire regressieanalyse: Ondernemerssucces gemeten aan de hand van omzet.....	35
5.1.2	Logistische regressieanalyse: Ondernemerssucces gemeten aan de hand van personeel.....	36
5.2	Interactieverband tussen sociaal kapitaal en het effect van menselijk kapitaal op ondernemerssucces.....	38
5.2.1	Interactie in multivariate regressieanalyses: ondernemerssucces gemeten aan de hand van omzet.....	38
5.2.2	Interactie in logistische regressieanalyses: ondernemerssucces gemeten aan de hand van personeelsgroei.....	40
5.3	<i>Jacks-of-All-Trades</i>	42
5.3.1	<i>JAT's</i> mechanisme in multivariate regressieanalyse: ondernemerssucces gemeten aan de hand van omzet.....	42
5.3.2	<i>JAT's</i> mechanisme in logistische regressieanalyse: ondernemerssucces gemeten aan de hand van personeelsgroei.....	44
5.4	Conclusies.....	45
5.4.1	Hypothesen.....	45
5.4.2	Beantwoording onderzoeksvragen.....	45
6.	De kwalitatieve analyse: de ondernemersloopbanen.....	47
6.1	Populatieafbakening.....	48
6.2	De rol van het menselijk kapitaal bij het behalen van ondernemerssucces onder <i>JAT's</i> en niet- <i>JAT's</i>	51
6.3	De rol van het sociaal kapitaal bij het behalen van ondernemerssucces onder <i>JAT's</i> ..	55
6.3.1	<i>JAT's</i> met veel sociaal kapitaal.....	56
6.3.2	<i>JAT's</i> met minder sociaal kapitaal.....	65
6.3.3	Hoger opgeleide <i>JAT's</i> & lager opgeleide <i>JAT's</i>	68
6.4	Mechanismen en conclusies.....	71
6.4.1	Hoe leidt sociaal kapitaal tot ondernemerssucces?.....	71

6.4.2	Hoger opgeleide <i>JAT's</i> & lager opgeleide <i>JAT's</i>	74
7.	Conclusies en discussie	75
7.1	Beantwoording van de probleemstelling.....	75
7.1.1	Conclusies uit kwantitatief onderzoek.....	75
7.1.2	Conclusies uit kwalitatief onderzoek.....	76
7.2	Theoretische implicaties.....	78
7.3	Reflectie.....	78
7.4	Aanbevelingen voor onderzoek.....	79
8.	Referenties	81
9.	Bijlagen	85

Voorwoord

Dit is het eindresultaat van vier jaar Sociologie, of Sociale Wetenschappen, aan de Erasmus Universiteit Rotterdam. Vier jaar, die ik wat laks ben begonnen, maar met redelijk wat discipline en doorzettingsvermogen heb afgerond. Vier jaar en inmiddels bijna vijf, waar ik met heel veel plezier aan terug mag denken.

Ondanks dat het schrijven van deze thesis niet altijd even soepel verliep, heb ik er toch met plezier aan gewerkt. Het onderzoek omvat een interessant onderwerp en met mijn projectgroep had ik het absoluut slechter kunnen treffen. Niet alleen heb ik mijn onderzoekskwaliteiten tijdens deze periode ontwikkeld, maar ook mijn geduld heeft zich noodzakelijk sterk ontwikkeld.

Ik zou graag even de tijd nemen om de nodige mensen te bedanken, voor de hulp, steun en advies die zij mij hebben gegeven. Zonder jullie was het niet geworden wat het nu is.

Allereerst, mijn begeleiders Romke van der Veen en Fabian Dekker. Meneer van der Veen, een tikkeltje sarcastisch, maar direct en prikkelend. Ik wil u graag bedanken voor uw begeleiding en al uw eerlijkheid. ‘Geen blad voor de mond nemen’ is een uitspraak die u absoluut op het lijf geschreven staat. Meneer Dekker, ook u wil ik bedanken voor uw begeleiding en het vele meedenken tijdens het schrijven van deze thesis. Jullie hebben mij van goede en vooral essentiële inzichten voorzien.

Ook wil ik mijn projectgroep bedanken. Dit onderzoek vereiste enige gezamenlijke dataverzameling en zonder jullie werk had ik het onderzoek niet op eenzelfde wijze kunnen afronden.

Mijn dank gaat ook uit naar de respondenten, voor hun medewerking, het gulzige vertellen en de mooie verhalen. Het onderzoek vroeg om veel openheid van de respondenten en dit hebben jullie mij, en mijn projectgenoten, zeker gegeven.

Lieve Rachel, jij ook bedankt. Bedankt dat je nooit te beroerd bent geweest om naar mijn saaie studieverhalen te luisteren, zelfs al had je weer eens geen idee waar ik het over had.

Tot slot, *last but not least*, gaat mijn dank uit naar mijn ouders, Ralph en Mirjam. Niet alleen tijdens het schrijven van deze thesis hebben jullie mij gesteund, maar gedurende mijn gehele opleiding. Mama, bedankt voor het zijn van mijn eeuwige klaagpaal. Ongegeneerd zeuren blijkt een wondermiddel. Niet alleen over mijn studie, maar over alles wat men zich bedenken kan. Papa, heel erg bedankt voor al je investeringen in mij en mijn studie. ‘Zonder jou had het niet gekund’ klinkt als

een cliché, maar is hier absoluut een feit. Ik weet dat jullie beiden een ongekend vertrouwen in mij hebben. Ik hoop dat jullie trots zijn.

Veel leesplezier,

Jessica Sijstermans

Rotterdam, 2 juni 2015

Samenvatting

In deze masterscriptie wordt de wisselwerking tussen het menselijk kapitaal en het sociaal kapitaal van ondernemers onderzocht. Er wordt gekeken welke rol het menselijk kapitaal bij het behalen van ondernemerssucces speelt en in welke mate deze afhankelijk is van het sociaal kapitaal van de ondernemers. Dit gebeurt aan de hand van een kwantitatief onderzoek op basis van een bestaande dataset gebaseerd op 1625 respondenten. Daarnaast is een kwalitatief onderzoek uitgevoerd gebaseerd op 37 diepte-interviews met ondernemers.

Het kwantitatieve onderzoek heeft geen significante resultaten opgeleverd, waarna ook geen van de hypothesen zijn aangenomen. Op basis van de resultaten kan worden geconcludeerd dat er geen positieve relatie kan worden vastgesteld tussen het menselijk kapitaal dan wel het sociaal kapitaal van een ondernemer en het ondernemerssucces.

Uit het kwalitatieve onderzoek blijkt dat menselijk kapitaal wel een rol speelt bij het behalen van ondernemerssucces. Er wordt een verschil aangetoond tussen ondernemers met veel menselijk kapitaal en ondernemers met minder menselijk kapitaal. Namelijk dat de ondernemers met veel menselijk kapitaal eerder risico's durven te nemen, meer innovatief zijn, een groter probleemoplossend vermogen tonen en meer vertrouwen hebben in hun eigen kunnen, wat lijkt te zorgen voor meer ondernemerssucces.

Ook blijkt uit het kwalitatieve onderzoek dat sociaal kapitaal een belangrijke rol speelt bij het behalen van ondernemerssucces. Deze analyse heeft zich enkel gericht op *Jacks-of-All-Trades*, ondernemers met een breed pakket aan vaardigheden en kennis. De resultaten van de analyse laten zien dat alle *Jacks-of-All-Trades* succesvol lijken te zijn, maar naarmate zij meer gebruik maken van hun sociaal kapitaal, zij ook meer ondernemerssucces weten te bereiken. Ook toont de analyse verschillende vormen van sociaal kapitaal aan. Daarnaast blijkt uit de analyse dat de ondernemers met veel sociaal kapitaal en de ondernemers met minder sociaal kapitaal, ook andere vormen van sociaal kapitaal lijken te benutten. Uit het onderzoek kan worden geconcludeerd dat er een wisselwerking bestaat tussen menselijk en sociaal kapitaal. De veronderstelde complementariteit wordt bevestigd.

1. Inleiding: Succesvol ondernemen met Qredits

Succesvol ondernemen is hedendaags een belangrijk onderwerp in de maatschappij, in de media en in het huidig beleid (van Praag, 2006; Buyens et al., 2002). Ondernemerschap in het midden- en kleinbedrijf levert een belangrijke bijdrage aan de Nederlandse economie (McKinsey & Company Nederland, 2014). Ondernemerschap lijkt namelijk een noodzakelijke voorwaarde te zijn voor ontwikkeling en economische groei (Stam, 2013). Sinds enige tijd is de aandacht voor ondernemerschap sterk toegenomen en dit lijkt resultaat te hebben gehad. Het onderzoeksrapport “Het Kleinbedrijf: de grote motor van Nederland” (McKinsey & Company Nederland, 2014), dat in samenwerking met het Ministerie van Economische Zaken is opgesteld, beschrijft dat het aantal startende ondernemers in Nederland de afgelopen jaren flink is gegroeid. In Nederland werden zelfs meer ondernemingen opgericht dan in enig ander vergelijkbaar land in Europa. Dit is het resultaat van een sterk toegenomen aandacht van verschillende partijen in Nederland voor het ondernemerschap. Verschillende partijen in Nederland hebben zich bekommerd om ondernemers, zowel om de financiering van startende ondernemers als de overlevingskansen van startende ondernemers. Enkel de Verenigde Staten en Singapore laten hogere percentages voor startende ondernemersactiviteiten zien.

Het lijkt dus steeds populairder te worden om te starten als ondernemer, echter zijn er niet alleen positieve berichten over het Nederlandse ondernemerschap. Met een groot deel van het kleinbedrijf gaat het momenteel niet goed (McKinsey & Company Nederland, 2014). De gemiddelde winst is de afgelopen jaren gedaald en het aantal faillissementen is gestegen. Zelfstandige ondernemers zijn belangrijk voor de Nederlandse economie, echter speelt succes de grootste rol.

Dit onderzoek kijkt naar het belang van menselijk kapitaal voor ondernemerssucces en in hoeverre de rol van het menselijk kapitaal afhankelijk is van het sociaal kapitaal van een ondernemer. Er wordt gekeken naar de rol van het menselijk kapitaal bij het behalen van ondernemerssucces, zoals deze wordt omschreven in de ondernemerschapstheorie van Ed Lazear (2005). Lazear (2005) stelt dat een breed pakket aan vaardigheden en kennis, gegenereerd door een brede oriëntatie (in tegenstelling tot een specialisatie in een bepaald vakgebied), de kans vergroot dat men ondernemer zal worden en dit ook de ingrediënten zijn voor het bereiken van ondernemerssucces. Ondanks dat de theorie van Lazear (2005) vrij recent is, is deze inmiddels al vaak onderzocht. De onderzoeksresultaten blijken echter vaak tegenstrijdig te zijn. Tegenstrijdige onderzoeksresultaten roepen vragen op: wanneer gaat de ondernemerschapstheorie van Lazear (2005) wel op en onder welke omstandigheden niet? Een theoretische verwachting die de tegenstrijdige onderzoeksresultaten zou kunnen verklaren, richt zich op de wisselwerking tussen menselijk en sociaal kapitaal (Honig, 1998; Brüderl & Preisenförfer, 1998; Renzulli et al., 2000; Anderson & Miller, 2003; Davidson & Honig, 2003; Bosma *et al.*, 2004; Mosey & Wright, 2007, zoals geciteerd in Rooks et al., 2009).

1.1 Casus: Qredits

De groep ondernemers onder wie dit onderzoek heeft plaatsgevonden, zijn allemaal ondernemers die zijn gefinancierd door microfinancier Qredits. Qredits is één van de partijen in Nederland die de afgelopen jaren de startmogelijkheden en de overlevingskansen van startende ondernemingen sterk heeft kunnen ondersteunen (McKinsey & Company Nederland, 2014).

In 2009 is microfinanciering in Nederland mogelijk gemaakt door de oprichting van de organisatie Qredits. Het is een onafhankelijke en private kredietverstrekker aan het midden- en kleinbedrijf (MKB) en de enige landelijke microfinancieringsorganisatie in Nederland. Qredits is opgericht door ABN AMRO Bank, ING Nederland, Rabobank Nederland, het Fonds Werken en Wonen, Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid en het Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie en vormt een stichting zonder winstoogmerk (Smit, 2013; Gerritsen & Prins, 2013; <https://qredits.nl>).

Het doel van Qredits is de ontwikkeling van het MKB te bevorderen door specifieke kredietverlening en coaching faciliteiten. Qredits wil het ondernemerschap in Nederland toegankelijker maken en helpt startende ondernemers, maar ook bestaande ondernemers met minder dan vijf werknemers, met het opstarten of doorstarten van hun bedrijf. Qredits richt zich specifiek op ondernemers in het MKB die geen toegang krijgen tot financiële diensten via de reguliere weg. Zij kunnen niet of zeer moeilijk aan krediet komen. De Raad voor Microfinanciering heeft deze doelgroep gespecificeerd als: lager opgeleiden, etnische minderheden, bewoners van een achterstandswijk, huishoudens met een inkomen lager dan 1500,- per maand, bijstandsgerechtigden en WW-uitkeringsgerechtigden. Met behulp van de dienstverlening van Qredits, kunnen ook zij economische, sociale en financiële onafhankelijkheid verkrijgen. Op deze manier hoopt Qredits het starten van een eigen onderneming te stimuleren, hun doelgroep meer startkansen en overlevingskansen te bieden en een brug te vormen voor startende ondernemers zodat zij door kunnen groeien naar de reguliere financiële sector (Smit, 2013; Gerritsen & Prins, 2013; <https://qredits.nl>).

1.2 Microfinanciering

Microfinanciering stelt kapitaal beschikbaar voor degenen die dit niet kunnen verkrijgen via de reguliere financiële dienstverlening. Microfinanciering vormt een nieuwe weg naar financieel kapitaal en dus ook een nieuwe, steeds populairdere manier om economische groei te stimuleren (Khavul, 2010). Microfinanciering omvat een reeks van financiële instrumenten, zoals microkrediet, spaargeld, verzekering, hypotheek en pensioenfondsen, die alle in relatief kleine bedragen worden uitgekeerd.

Doordat de leningen in kleine bedragen worden uitgekeerd, is financieel kapitaal verkrijgen via microfinanciering toegankelijker dan financieel kapitaal verkrijgen via de reguliere weg. Het meest voorkomende microfinancieringsinstrument is microkrediet, ook wel microlening genoemd. Microkrediet is de uitgifte van een kleine lening aan individuen of groepen die zal worden gebruikt voor het opstarten of uitbreiden van een bedrijf (Khavul, 2010). Microfinancieringsorganisaties hebben zich inmiddels verspreid over de hele wereld en ontwikkeld tot een internationale industrie. Microfinancieringsorganisaties kunnen erg van elkaar verschillen. Zo bestaan er microfinanciers die geen publieke organisaties zijn, of door publieke organisaties zijn opgericht. Veel microfinanciers zijn private ondernemingen of ondernemingen die een publieke-private relatie onderhouden, maar in toenemende mate zijn microfinancieringsorganisaties *for-profit* organisaties, en streven dus naar winst (Khavul, 2010).

1.3 Menselijk kapitaal

Ondernemers voeren veel verschillende taken uit. Neem bijvoorbeeld de eigenaar van een horecabedrijf. De eigenaar moet tot meer in staat zijn dan goed kunnen koken of een goed biertje kunnen tappen. De eigenaar moet ook personeel kunnen werven, klanten werven, administratie bijhouden, financiën beheren, problemen oplossen, in staat zijn tot marketing en tot onderhandelen. Er is meer nodig voor succes dan het zijn van een goede kok. Het is mogelijk om personeel in te huren voor de taken waar men als eigenaar minder goed in is, maar in de realiteit is dat het vaak niet. Simpelweg omdat het inhuren van personeel voor alle taken heel duur is. Dit geldt vaak voor startende ondernemers in het MKB, maar ook wanneer het wel mogelijk is om veel personeel in te huren, moet een ondernemer minstens over de basis kennis beschikken van al de taken in het bedrijf welke door personeel moeten worden uitgevoerd (Lazear, 2004; Lazear, 2005).

Een ondernemer moet dus over veel kennis beschikken en moet daarnaast ook beschikken over veel vaardigheden zodat men veel verschillende taken uit kan voeren of kan controleren. Dit is hetgeen waar menselijk kapitaal naar verwijst. Menselijk kapitaal refereert naar al de soorten kennis en vaardigheden waarover iemand beschikt en welke men kan inzetten voor productieve doeleinden. Dit kan kennis en vaardigheden omvatten die men uit een opleiding heeft gegenereerd, maar ook uit levenservaring, werkervaring of ondernemerservaring (Rooks et al, 2009). Werkervaring levert kennis op. Elke functie die men heeft bekleed levert verschillende kennis en verschillende vaardigheden op. Zo ook werkervaring in verschillende sectoren.

1.4 Sociaal kapitaal

Literatuur over ondernemerschap is vaak gefocust op de rol van persoonlijke of economische factoren, maar met deze factoren is het onderzoek naar alle factoren die een rol spelen in het ondernemerschap

nog lang niet gedekt. Het belang van sociaal kapitaal in ondernemerschap wordt al lange tijd erkend, omdat veel ondernemersactiviteiten in een sociale structuur en een sociale context zijn ingebed (Turkina & Thai, 2013). Desondanks, bestaat er niet veel empirisch onderzoek naar de rol van sociaal kapitaal voor het ondernemerschap. Theorieën over sociaal kapitaal worden voornamelijk gebruikt om de invloed van sociale context van menselijk gedrag te begrijpen. Sociaal kapitaal verwijst naar de tastbare materiële en feitelijke immateriële bronnen die bij individuen ‘aangroeien’ door hun sociale netwerk. Bronnen die het bereiken van doelen kunnen faciliteren (Turkina & Thai, 2013; Rooks et al., 2009). Over de conceptualisering van sociaal kapitaal bestaat weinig consensus in de huidige literatuur. Putnam (1993, p. 167) schrijft over sociaal kapitaal, dat “het refereert naar de kenmerken van sociale organisatie, zoals vertrouwen, normen en netwerken, die de efficiëntie van de maatschappij kunnen vergroten door gecoördineerde acties te faciliteren”. Sociaal kapitaal is een complex en zeer breed concept (Burt, 2000). Er bestaat geen eenduidige conceptualisering, maar wel komen alle perspectieven samen op het punt dat het een kapitaal is dat voordelen kan creëren voor individuen bij het behalen van doelstellingen (Burt, 2000). Zo ook in het bereiken van ondernemerssucces (Turkina & Thai, 2013). Dit onderzoek zal zich beperken tot één van de vele conceptualisering van het begrip, namelijk “een set van bronnen die zijn ingebed in het sociale netwerk van een individu” (Turkina & Thai, 2013, p. 109).

1.5 Probleemstelling

In dit onderzoek zal er worden gekeken welke rol het menselijk kapitaal speelt bij het behalen van ondernemerssucces, in het licht van de ondernemerschapstheorie van Ed Lazear (2005). De ondernemerschapstheorie van Lazear (2005) stelt dat een breed pakket aan vaardigheden en kennis, in vergelijking met specialisaties in bepaalde vakgebieden, de kans vergroot op het worden van een ondernemer en tevens van het bereiken van ondernemerssucces. Naarmate het menselijk kapitaal toeneemt, doormiddel van een hoge(-re) opleiding of doormiddel van een brede(-re) oriëntatie, neemt de kans op ondernemerssucces toe. Individuen met een dergelijk breed pakket aan vaardigheden en kennis, worden door Lazear *Jacks-of-All-Trades (JAT's)* genoemd (Lazear, 2005). Volgens het veronderstelde mechanisme zou het menselijk kapitaal van *JAT's* zorgen voor meer ondernemerssucces, dan het menselijk kapitaal van ondernemers die zich hebben gespecialiseerd. Het mechanisme loopt volgens de theorie van Lazear (2005) via de ontwikkeling van een breed pakket aan vaardigheden en kennis, wat vervolgens zorgt voor de ontwikkeling van een probleemoplossend vermogen en het vermogen om overzicht in de activiteiten te bewaren. Een dergelijk vermogen zorgt ervoor dat de betreffende *JAT's* sneller ondernemerssucces bereiken, dan degenen die niet over dit vermogen beschikken. Ondernemers die niet succesvol zijn, zouden volgens de theorie van Lazear, dus geen *JAT's* zijn en niet beschikken over een breed pakket aan vaardigheden en kennis.

Echter laat eerder onderzoek naar de theorie van Lazear (2005) tegenstrijdige onderzoeksresultaten zien. Het feit dat er geen consensus bestaat onder de onderzoeksresultaten roept vragen op. Onder welke condities draagt een breed pakket aan vaardigheden en kennis nu bij tot ondernemerssucces? Wanneer gaat het *Jack-of-All-Trades* mechanisme wel op, onder welke omstandigheden niet en hoe kan dit worden begrepen? Een theoretische verwachting die een verklaring zou kunnen bieden voor de tegenstrijdige onderzoeksvragen, is die van de wisselwerking tussen menselijk en sociaal kapitaal. In dit onderzoek zal er dan ook worden gekeken naar de rol van het menselijk kapitaal en in hoeverre deze afhankelijk lijkt te zijn van het sociaal kapitaal van de ondernemer. Dit heeft geleid tot de volgende centrale probleemstelling:

Welke rol speelt menselijk kapitaal bij het behalen van ondernemerssucces van (startende) ondernemers en in hoeverre is dit afhankelijk van het sociaal kapitaal van (startende) ondernemers?

Dit onderzoek zal worden uitgevoerd onder de clientèle van microfinancieringsorganisatie Qredits. Bij de toetsing zal gekeken worden of de theoretische verwachtingen van Lazear (2005) kunnen worden waargenomen onder de (startende) ondernemers, gefinancierd door Qredits. Er zal dus worden onderzocht welke rol het menselijk kapitaal speelt bij het behalen van ondernemerssucces en daarnaast in hoeverre dit afhankelijk is van hun sociaal kapitaal. Uit literatuuronderzoek blijken de factoren inkomen van de ondernemer, winst uit de onderneming, duurzaamheid van de onderneming en de personeelsgroei, goede indicatoren van ondernemerssucces (Dekker et al., 2013; van Praag et al., 2009; van Praag, 2006; van Praag 2005; van der Hoeven & Bulterman, 2010).

1.6 Relevantie

Met deze studie draagt bij aan zowel de wetenschappelijke kennis, als de maatschappelijke kennis omtrent succesvol ondernemen. Al vaak heeft wetenschappelijk onderzoek aangetoond dat ondernemers, die voor eigen risico en eigen rekening werken, een grote bijdrage leveren aan economische ontwikkeling, ook in Nederland (van Praag, 2006; Dekker et al., 2013). Zij leveren nieuwe combinaties die kunnen bestaan uit innovaties, producten, diensten, organisatievormen of productiemethoden. Zij leveren economische bedrijvigheid, oftewel zij dragen bij aan economische dynamiek, groei, werkgelegenheid, concurrentiekracht en welvaart in de breedste zin (Buyens et al., 2002). Ondernemerschap lijkt dus een noodzakelijke voorwaarde voor economische groei en ontwikkeling (Stam, 2013). Dit maakt elke bijdrage aan kennis over ondernemen relevant, dus ook een bijdrage aan kennis over de rol van het menselijk kapitaal in het behalen van ondernemerssucces en in hoeverre de rol van het menselijk kapitaal afhankelijk is van sociaal kapitaal.

Ondanks dat er al veel belangrijk onderzoek is gedaan, is veel literatuur over menselijk en sociaal kapitaal in ondernemerschap niet alleen beperkt, maar ook vaak tegenstrijdig. Zo ook de onderzoeksresultaten naar de theorie van Lazear (2005), zoals dit in de theoretische verkenning is omschreven. Aan de hand van dit onderzoek, wordt er getracht een bijdrage te leveren aan de verklaring voor deze tegenstrijdige onderzoeksresultaten. Daarnaast komt de wisselwerking tussen menselijk en sociaal kapitaal in veel studies niet aan de orde (Rooks et al., 2009). Er zal worden gepoogd een bijdrage te leveren aan de bestaande kennis over de wisselwerking van menselijk en sociaal kapitaal.

Ook op maatschappelijk niveau kan deze studie een bijdrage leveren, omdat microfinancieringsorganisatie Qredits beter inzicht in ondernemerssucces in haar eigen voordeel, maar ook in het voordeel van de startende ondernemers kan gebruiken. Wil men ervoor zorgen dat meer mensen starten als zelfstandig ondernemer, dient men er ook voor te zorgen dat de kans dat startende ondernemers niet succesvol zijn, wordt geminimaliseerd (Buyens et al., 2002). Meer wetenschap over de relatie tussen menselijk kapitaal (en sociaal kapitaal) en ondernemerssucces vergroot de kennis over succesvol ondernemen, wat gebruikt zou kunnen worden om de kans dat ondernemers geen succes bereiken te minimaliseren.

1.7 Opbouw

De opbouw van de scriptie is als volgt; er zal worden begonnen met het geven van een theoretische toelichting die noodzakelijk is voor de opgestelde centrale onderzoeksvraag, waarna hoofdstuk 3 verder ingaat op deze centrale onderzoeksvraag en de opgestelde deelvragen en hypothesen. Vervolgens worden in hoofdstuk 4 de toegepaste methoden van onderzoek uitgelegd, te weten kwantitatief onderzoek en kwalitatief onderzoek. De keuze voor de onderzoeksmethoden wordt hier uitgelegd, uiteengezet en verantwoord. In dit hoofdstuk komen tevens de data, de concepten, de operationalisering en de gebruikte analysetechnieken aan bod. In hoofdstuk 5 bevinden zich de kwantitatieve analyses en de hieruit voortgekomen resultaten. Hoofdstuk 6 omvat het kwalitatieve gedeelte van dit onderzoek, bestaande uit de analyse van interviews. Tot slot, zal worden afgesloten met een concluderend hoofdstuk (hoofdstuk 7), waarin de centrale onderzoeksvraag zal worden beantwoord. In hoofdstuk 7 zullen ook suggesties voor verder onderzoek en de discussiepunten worden toegelicht.

2. Theorie voorafgaand aan de empirie

2.1 Menselijk kapitaal

2.1.1 *Human Capital Theory*

Zoals hierboven is omschreven verwijst menselijk kapitaal naar al de soorten kennis en vaardigheden waarover een individu beschikt en welke men kan inzetten voor productieve doeleinden (Rooks et al., 2009). Een van de belangrijkste theorieën rondom het menselijk kapitaal, is de *Human Capital Theory* (Davidsson & Honig, 2002; Becker, 1964). De *Human Capital Theory* beweert dat kennis individuen voorziet van een toename in hun cognitief vermogen, waardoor zij productiever en efficiënter taken kunnen uitvoeren (Davidsson & Honig, 2002; Becker, 1964; Mincer, 1974). Hierdoor kunnen individuen met meer menselijk kapitaal beter dan anderen, winstgevende kansen waarnemen voor nieuwe economische activiteiten. Daarnaast zou men, eenmaal in het ondernemersproces, een beter vermogen hebben om uit deze kansen succes te halen. De theorie stelt dat meer menselijk kapitaal in elk opzicht beter is dan minder menselijk kapitaal (Davidsson & Honig, 2002; Becker, 1964). Ook stelt de theorie dat kennis die reeds is opgedaan een kritieke rol speelt in intellectuele prestaties. Kennis die reeds is opgedaan helpt bij zowel het aanleren en het accumuleren van nieuwe kennis, als bij het aanpassen aan nieuwe situaties (Davidsson & Honig, 2002).

De kennis en vaardigheden waar het menselijk kapitaal naar verwijst, kunnen op verschillende manieren worden gegenereerd. Kennis en vaardigheden kunnen voortkomen uit formele opleidingen, maar ook informele opleidingen, zoals werkervaring of volwassenen onderwijs. Dus een brede arbeidsmarkt ervaring, maar ook specifiek georiënteerde ervaring, verhogen het menselijk kapitaal (Becker, 1964). Veel voorgaand onderzoek ondersteunt het bestaan van een positieve relatie tussen menselijk kapitaal en ondernemersactiviteiten (Davidsson & Honig, 2002).

2.1.2 Opleiding

Het aantal microfinancieringen lijkt snel te groeien, toch komt het nog steeds vrij weinig voor (Khavul, 2010). Ondanks de snelle groei van microfinancieringen, moet er nog ontzettend veel onderzoek naar worden gedaan. Veel verschillende facetten van microfinanciering zijn nog niet duidelijk in kaart gebracht. Een van de facetten waar nog veel onderzoek naar moet worden gedaan, zijn de condities achter het niet succesvol zijn van de startende ondernemers. Hoe verschillen de niet succesvolle startende ondernemers in het MKB, van de startende ondernemers die wel succesvol zijn? Oftewel, wat ligt er nu ten grondslag aan het niet succesvol zijn van de startende ondernemers? Het niet succesvol zijn van startende ondernemers die gebruik maken van microfinanciering, is een van de onderwerpen waar nog maar weinig onderzoek naar is gedaan (Khavul, 2010).

Eerder onderzoek naar ondernemerschap van Dekker, van der Veen en Gonggrijp (2013) wijst erop dat ondernemerschap een combinatie is van individuele kenmerken, menselijk kapitaal en netwerkinbedding. Een belangrijk individueel kenmerk en onderdeel van menselijk kapitaal, is de opleiding of opleidingen die personen hebben genoten. Opleiding blijkt van belang te zijn voor de ontwikkeling van startende ondernemingen en dus van belang voor succesvol ondernemen. Een beter opgeleid persoon, beschikt over meer vaardigheden en kennis, wat helpt om meer succesvol te zijn (Rooks et al., 2009). Daarnaast zou een hoge opleiding er bijvoorbeeld voor kunnen zorgen, dat de ondernemers makkelijker aan startkapitaal kunnen komen, dan ondernemers met een lagere opleiding (Dekker et al., 2013; Praag, 2006). Dat het menselijk kapitaal, wat onder andere wordt vormgegeven door opleiding, vooral belangrijk is voor de ontwikkeling van startende ondernemingen, komt voort uit het nadeel van het 'nieuw-zijn'. Wanneer de ondernemer zijn bedrijf nog niet zo lang geleden heeft opgericht, hij nog weinig ervaring heeft met veel verschillende situaties en nog niet beschikt over volledige informatie, zorgt dit voor onstabieleit. Onstabieleit refereert naar een hoger risico om te falen als jonge onderneming dan wanneer een onderneming al langer is gevestigd. Menselijk kapitaal kan de onstabieleit waar startende ondernemingen mee te maken hebben reduceren (Unger et al., 2009). Bijvoorbeeld, eigenaren van jonge ondernemingen worden veelal geconfronteerd met veel verschillende taken, waarvan er ook vaak een aantal taken nieuw zijn. Taken die zij nog nooit hebben uitgevoerd. Zij moeten dus reageren op nieuwe situaties die vragen om directe handelingen en beslissingen. Echter zijn er dan nog geen standaard strategieën ontwikkeld, zoals dit het geval is bij al langer gevestigde ondernemingen. Hierdoor zorgen de dagelijkse taken in een onderneming, zoals het oplossen van problemen, zakelijke beslissingen nemen, reageren op zakelijke kansen, voor een grotere uitdaging voor jonge ondernemers dan voor ondernemers met een al langer gevestigde onderneming. Veel menselijk kapitaal assisteert jonge ondernemers om dergelijke nieuwe taken goed aan te leren en helpt de jonge ondernemers om zich goed aan te passen aan nieuwe situaties (Unger, 2009). Menselijk kapitaal creëert legitimiteit voor jonge ondernemingen.

Dat opleiding, wat beschouwd kan worden als een uiting van menselijk kapitaal, van belang is voor succesvol ondernemen, blijkt ook uit een ander eerder onderzoek. Stam, Bosma, van Witteloostuijn, de Jong, Bogaert, Edwards en Jaspers (2012) hebben aangetoond dat personen die over voldoende kapitaal (menselijk en sociaal kapitaal) beschikken, eerder doorgroeien in omzet en ook eerder de stap nemen om personeel aan te nemen. Doorgroeien in omzet en de stap nemen om personeel aan te nemen, kan beiden worden gedefinieerd als succesvol ondernemen.

Alles overziend, hebben verschillende onderzoeken aangetoond dat opleiding een belangrijke factor is voor het ondernemerschap (Dekker et al., 2013; Stam et al., 2012; van Praag, 2006; Lazear, 2005). Opleiding, oftewel menselijk kapitaal, blijkt van groot belang voor succesvol ondernemen. Echter is opleiding één van de uitingen van menselijk kapitaal. Menselijk kapitaal refereert niet enkel naar het

onderwijs van een persoon, maar naar al de soorten kennis en vaardigheden waarover iemand beschikt. Dus ook kennis en vaardigheden die men niet uit een opleiding heeft ontleend, maar bijvoorbeeld uit werkervaring (Rooks et al., 2009).

2.1.3 De *Jack of All Trades* ondernemer: de ondernemerschapstheorie van Lazear

Ed Lazear heeft in 2005 een theorie geformuleerd over ondernemerschap (Lazear, 2005). De theorie stelt dat een breed pakket aan verschillende soorten vaardigheden en kennis ervoor zorgt dat men sneller ondernemer zal worden, dan wanneer men zich heeft gespecialiseerd in een bepaald vakgebied. Volgens Lazear (2004; 2005) moet een ondernemer toereikend goed zijn in een breed scala aan vaardigheden, om een onderneming niet te laten falen. Zij hoeven geen expert te zijn in alle soorten taken, maar moeten wel over voldoende kennis beschikken. Een ondernemer wordt namelijk beperkt door de vaardigheid waar zij het minst goed in is (Lazear, 2004). Diegenen met een breed pakket aan vaardigheden en kennis, hebben volgens de theorie meer kans om ondernemer te worden, dan degenen die zich hebben gespecialiseerd. Hoe kan dit worden begrepen? Ondernemers beleven meer voordeel aan een brede oriëntatie, dan aan een specialisatie. Werknemers zouden daarentegen meer voordeel beleven aan een specialisatie (Lazear, 2005). Ondernemers hebben namelijk grotere beslissingsbevoegdheden dan werknemers en kunnen hiernaast meer eigen invulling geven aan hun activiteiten dan werknemers dit kunnen. Hierdoor vergroot een brede kennis op verschillende gebieden het rendement op onderwijs voor ondernemers. Ook zorgt een breed pakket aan vaardigheden en kennis voor de ontwikkeling van een sterk probleemoplossend vermogen, iets waar vooral een ondernemer veel voordeel uit kan halen en succes mee kan bereiken. Het brede pakket aan vaardigheden en kennis vormen de vele ingrediënten die men nodig heeft voor de overleving van en het succes in een onderneming (Wagner, 2006).

Mensen met een dergelijk breed pakket aan vaardigheden en kennis, worden door Lazear '*Jacks-of-All-Trades*' (*JAT's*) genoemd. Dit brede pakket aan vaardigheden en kennis genereren de *JAT's* met behulp van een breed georiënteerde onderwijsachtergrond en een divers werk- of beroeps patroon. De theorie is door Lazear (2004; 2005) getest op een grote steekproef *Stanford Master of Business Administration* (MBA) studenten. Het onderzoek wijst uit dat de kans inderdaad groter is dat een Stanford MBA student ondernemer wordt, als hij tijdens zijn MBA-opleiding een breder georiënteerd vakkenpakket heeft gevolgd of meerdere verschillende rollen heeft gehad in zijn werk (Lazear, 2005). Ook wordt de hypothese dat ondernemers generalisten zijn en dus beschikken over een breed pakket aan vaardigheden en kennis, maar niet per se overal in uitblinken, ondersteund door resultaten van zijn onderzoek (Lazear, 2004).

2.1.4 Eerder onderzoek naar de ondernemerschapstheorie van Lazear

Ondanks dat de theorie van Lazear (2005) een vrij recente theorie is, is de theorie inmiddels al vaak onderzocht. Eerder onderzoek laat echter geen eenduidige resultaten zien (zie bijvoorbeeld Van Praag, 2006; Wagner, 2006; Silva, 2006; Astebro & Thompson, 2011).

Bestaand onderzoek van Van Praag (2006) naar de effectiviteit van ondernemerschaps-onderwijs, vindt sterke ondersteuning voor de theorie van Lazear. Van Praag heeft het onderzoek opnieuw uitgevoerd op een representatievere steekproef en heeft daarnaast niet enkel gekeken óf JAT's ondernemer worden, maar ook of zij betere ondernemers zijn. Het onderzoek wijst uit dat conform Lazear's theorie, een brede oriëntatie van grotere invloed is op de prestaties van ondernemers, dan op die van werknemers. Deze grotere invloed op de prestaties van ondernemers, wordt veroorzaakt doordat een brede oriëntatie ervoor zorgt dat men vaardigheden en kennis ontwikkelt die in het bijzonder voordeel opleveren voor ondernemers en minder voor werknemers. Dit komt zoals net omschreven, voort uit het feit dat ondernemers meer beslissingsmogelijkheden hebben en meer eigen invulling kunnen geven aan hun activiteiten dan dat werknemers dit kunnen. Hierbij kunnen we denken aan het zojuist genoemde probleemoplossende vermogen of het vermogen om goed overzicht te kunnen bewaren. De conclusie van het onderzoek van Van Praag luidt dan ook dat ondernemerschap het best kan worden aanbevolen aan degenen die 'van alle markten thuis zijn' en dat kapitaalverstrekkers hier rekening mee zouden moeten houden bij het selecteren en opleiden van ondernemers (Van Praag, 2006).

Ook Wagner (2006) verricht onderzoek en concludeert dat zijn resultaten de statistische significantie en het economisch belang van de theorie van Lazear (2005) illustreren. Wagner (2006) heeft Lazear's theorie getest aan de hand van een grote representatieve steekproef uit de Duitse populatie. Hij zou op drie manieren hebben bijgedragen aan het bestaande onderzoek naar de theorie van Lazear (2005). Ten eerste, door gebruik te maken van data die specifiek is verzameld voor dit onderzoek, waardoor de vragen allen specifiek waren gericht op dit onderwerp en niet geschikt voor meerdere doeleinden. Ten tweede, in plaats van een vergelijking tussen ondernemers en werknemers te maken, heeft Wagner zich gericht op het verschil tussen startende ondernemers en degenen die besluiten om te blijven werken als werknemer. Hierdoor kan er een duidelijker onderscheid gemaakt worden tussen de vaardigheden en kennis die zijn opgedaan vóór men een eigen onderneming was gestart en de vaardigheden en kennis die men heeft opgedaan door werkzaam te zijn als ondernemer. Tot slot, meende Wagner (2006) bij te dragen aan het wetenschappelijk onderzoek, door rekening te houden met de motivatie achter het opstarten van een eigen bedrijf. Dit heeft hij gedaan door gebruik te maken van een logit model (Wagner, 2006). Na de analyse, concludeert Wagner (2006) dat wanneer men gebruik maakt van verschillende data, verschillende definities van een ondernemer, verschillende manieren om persoonlijke ervaring te meten en verschillende statistische methoden, de studie

vooral nog leidt tot eenduidige resultaten: de theorie van Lazear (2005) wordt ook ondersteund door Duitse data, wat betekent dat de theorie als een belangrijk middel in het onderzoek naar ondernemerschap moet worden beschouwd (Wagner, 2006).

Silva (2007) heeft eveneens onderzoek verricht naar de theorie van Lazear (2005), echter vindt Silva geen ondersteuning voor de theorie van Lazear. Silva (2007) heeft onderzocht of een breed pakket aan vaardigheden en kennis de kans vergroot dat iemand ondernemer wordt, wanneer men rekening houdt met individuele karakteristieken die niet waarneembaar zijn. Deze individuele karakteristieken zouden namelijk gelijktijdig de accumulatie van vaardigheden en de beroepskeuze kunnen beïnvloeden. Individuen die van huis uit goed zijn in een breed scala van gebieden, hebben van zichzelf meer stimulatie om een breed pakket aan vaardigheden en kennis te ontwikkelen (Silva, 2007). Cross-sectionele studies, die veelal zijn gebruikt voor het onderzoeken van de theorie van Lazear (2005), houden geen rekening met deze onwaarneembare individuele kenmerken. Silva (2007) toont in zijn onderzoek aan dat wanneer men wel controleert op individuele karakteristieken, het beschikken over een breed pakket aan vaardigheden en kennis niet de kans vergroot dat men ondernemer wordt. Silva (2007) heeft zijn analyses geïnterpreteerd als het causale effect van het ontwikkelen van een breed pakket aan vaardigheden en kennis op de beroepskeuze van een individu en concludeert dat deze samenhang te verklaren is aan de hand van onwaarneembare individuele karakteristieken.

Ook Astebro en Thompson (2011) vinden geen eenduidige resultaten in hun onderzoek naar de theorie van Lazear, waarbij zij een vergelijking maken tussen de theorie van Lazear (2005) en een alternatieve theorie die voorspelt dat degenen die graag kiezen voor veel variatie eerder geneigd zijn ondernemer te worden dan degenen die niet graag kiezen voor variatie. Astebro en Thompson (2011) zijn van mening dat bewijs gerelateerd aan het curriculum vitae en de werkgeschiedenis van een ondernemer, ook verklaard kan worden vanuit de 'simpele' verklaring dat individuen die een voorkeur hebben voor variatie, ook voorkeur hebben voor het ondernemerschap, omdat zij bijvoorbeeld over meer aspiraties beschikken en sneller verveeld raken als werknemer dan anderen (Astebro & Thompson, 2011). Zij vinden bewijs consistent aan beiden theorieën. Echter vinden zij ook negatieve resultaten betreffende de theorie van Lazear (2005). Het model van Astebro en Thompson (2011) suggereert dat de keuze om veel verschillende beroepsfuncties uit te oefenen en het worden van een ondernemer slechts in sommige gevallen leidt tot consumptiewaarde. Na het maken van een aantal zeer kleine veranderingen aan de assumpties van Lazear (bijvoorbeeld het gebruik van proxy waarden of het gebruik van cross-sectionele analyses), bleek een zeer kleine verandering genoeg voor geheel andere uitkomsten dan de theoretische verwachtingen van Lazear (2005). Hierna concluderen zij dat hun onderzoeksresultaten suggereren dat men voorzichtig moet zijn met het trekken van conclusies gebaseerd op de theorie van Lazear (2005).

Dat er geen consensus bestaat onder de eerder gevonden onderzoeksresultaten roept vragen op. Wanneer gaat het *Jacks-of-All-Trades* mechanisme wel op en onder welke omstandigheden niet? Welke omstandigheden zijn hierop van invloed en hoe kan dit worden begrepen? Kortom, onder welke condities draagt een breed pakket aan vaardigheden en kennis toe aan ondernemerssucces? Eén van de theoretische verwachtingen die de tegenstrijdige onderzoeksresultaten zou kunnen verklaren, richt zich op de beschikbaarheid van sociaal kapitaal.

2.2 De wisselwerking tussen menselijk en sociaal kapitaal

2.2.1 Sociaal kapitaal

Menselijk kapitaal verwijst naar de kennis en vaardigheden die men heeft gegenereerd, waarvan zij gebruik kunnen maken voor productieve doeleinden (Rooks et al., 2009). Sociaal kapitaal is daarentegen lastiger te definiëren. Er is namelijk geen algemene overeenstemming over het concept sociaal kapitaal. Sociaal kapitaal wordt gevormd door de immateriële en materiele bronnen die een individu aangroeien door hun duurzame netwerk van relaties. Sociaal kapitaal kan worden samengevat als een set van bronnen die zijn ingebed in het sociale netwerk van een individu (Turkina & Thai, 2013, p. 109). Dit onderzoek houdt zich vast aan de volgende conceptualisering van het begrip sociaal kapitaal: “de bronnen die potentieel beschikbaar zijn vanuit de sociale banden van een individu” (Rooks et al., 2009; Turkina & Thai, 2013).

Sociaal kapitaal kan een rol spelen in het bereiken van ondernemerssucces. Een sociaal netwerk leidt tot de verbondenheid van mensen in een maatschappij en reflecteert het vermogen om zich met elkaar te kunnen verenigen. Het sociaal netwerk van individuen wordt beschouwd als een essentieel mechanisme voor het bemoedigen van ondernemend gedrag (Turkina & Thai, 2013). Een sociaal netwerk vormt een kapitaal van sociale contacten, oftewel bronnen, die een individu eenmaal geaccumuleerd, kan aanwenden wanneer men dit nodig heeft (Burt, 2000). Men kan zich logisch voorstellen dat men door middel van het aanwenden van de bronnen, die bij een individu aangroeit door zijn of haar sociaal kapitaal, successen kan bereiken als ondernemer (Davidsson & Honig, 2002).

De rol van sociaal kapitaal in het bereiken van ondernemerssucces bevindt zich bijvoorbeeld in de steun die een individu ontvangt vanuit de sterke banden, zoals familie en vrienden, maar ook uit vanuit zwakke banden, zoals oude collega's of kennissen, waar zij over beschikken. Hierbij kan men denken aan zowel emotionele steun als financiële steun. Financiële steun zou kunnen leiden tot een verhoging van verkoopgroei en de duurzaamheid van een organisatie. Maar ook emotionele steun, die kan worden geïnterpreteerd als begeleiding van familie en vrienden kan leiden tot een verkoopgroei en een verhoging van de duurzaamheid van een organisatie (Rooks et al., 2009). Naast het krijgen van steun, waardoor sociaal kapitaal zou leiden tot meer ondernemerssucces, zorgt sociaal kapitaal ook voor

informatiestromen. Informatie is een van de belangrijke aspecten van sociaal kapitaal (Putnam, 1993; Burt, 2000). Sociaal kapitaal beïnvloedt de toegang tot informatie. Ondernemers kunnen via hun sociale zakencontacten, maar ook via vrienden en al de anderen contacten waarover zij beschikken, informatie en adviezen verzamelen over bijvoorbeeld de markt, concurrentie, marketingstrategieën, potentiële werknemers, prijzen, winstmarges op producten etc. Via deze informatie en adviezen kunnen zij voordelen ondervinden wat hun ondernemerssucces positief beïnvloedt. Sterke sociale banden brengen veelal goede communicatie tussen de partijen met zich mee. Goede communicatie zorgt ervoor dat actuele informatie, over bijvoorbeeld kopers, concurrentiegevaars, prijswijzigingen etc., snel onder goede contacten wordt verspreid (Burt, 2000). Ook beïnvloedt sociaal kapitaal de tijd die men kwijt is aan het verzamelen van informatie. Sociaal kapitaal vormt zogenoemd een bron van potentiële informatie. Wanneer men op de hoogte is van elkaars interesses of aandachtspunten, kan men elkaar helpen om sneller de informatie te verzamelen door elkaar te informeren of voor elkaar te informeren (Burt, 2000). Wanneer een goede sociale relatie je gelijk op de hoogte brengt van iets, waarvoor men anders simpel omschreven, eerst de gehele krant had moeten lezen, bespaart het diegene tijd (Coleman, 1998). Daarnaast kan sociaal kapitaal worden gedefinieerd als “relaties van vertrouwen welke zijn ingebed in sociale netwerken” (Light, 2003, p. 2). Sociaal kapitaal zorgt namelijk ook voor een hogere betrouwbaarheid van zakelijke overeenkomsten. Een sociaal netwerk faciliteert sancties, hierdoor is het minder risicovol voor individuen om elkaar te vertrouwen. Effectieve sancties monitoren en reguleren gedrag. Wanneer men iets doet wat het vertrouwen zou kunnen beschamen, is de kans groot dat gezamenlijke contacten dit aan elkaar uitwisselen en hiervoor sancties zullen opleggen. Het zorgt er daarnaast ook voor dat je betrouwbaarheid tegenover je sociale netwerk afneemt (Burt, 2000; Rooks et al., 2009). Via sociale contacten kan men meer te weten komen over hoe betrouwbaar degene is met wie men bijvoorbeeld van plan is om zaken mee te gaan doen. Een reputatie van slecht gedrag, zorgt voor een lage betrouwbaarheid, wat vervolgens ervoor zorgt dat het moeilijker wordt om toekomstige relaties op te bouwen, relaties die hadden kunnen leiden tot verschillende voordelen (Burt, 2000; Rooks et al., 2009). Een hoge betrouwbaarheid maakt het echter makkelijker om sociale relaties op te bouwen, die bijvoorbeeld kunnen zorgen voor succesvolle zakenovereenkomsten en dus voor ondernemerssucces (Rooks et al., 2009; Rooks et al., 2000; Burt, 2013).

De rol die sociaal kapitaal speelt in het behalen van ondernemerssucces, lijkt dus van groter belang wanneer men beschikt over een groot sociaal kapitaal. Sociaal kapitaal neemt toe, door er gebruik van te maken en vervaagt door er geen gebruik van te maken (Putnam, 1993).

2.2.2 Menselijk en sociaal kapitaal: complementair of substitueerbaar?

Menselijk en sociaal kapitaal zijn vaak naast elkaar gebruikt in voorgaande studies, bijvoorbeeld als indicatoren van schoolprestaties of in studies naar organisatievoordelen (Rooks et al., 2009). Meer

recent is men ook aandacht gaan schenken aan de wisselwerking van menselijk en sociaal kapitaal (Honig, 1998; Brüderl & Preisenförfer, 1998; Renzulli et al., 2000; Anderson & Miller, 2003; Davidson & Honig, 2003; Bosma *et al.*, 2004, Mosey & Wright, 2007, zoals geciteerd in Rooks et al., 2009). De wisselwerking tussen menselijk en sociaal kapitaal is één van de theoretische verwachtingen die een verklaring zou kunnen bieden voor het gebrek aan consensus onder de onderzoeksbevindingen over de theorie van Lazear (2004; 2005). De wisselwerking tussen menselijk en sociaal kapitaal omschrijft twee situaties. De eerste houdt in dat onder bepaalde omstandigheden het menselijk kapitaal van groter belang lijkt te zijn dan het sociaal kapitaal in het ondernemerschap en onder andere omstandigheden het sociaal kapitaal weer belangrijker lijkt te zijn dan het menselijk kapitaal. De tweede situatie houdt in dat wanneer men als ondernemer veel menselijk kapitaal heeft, sociaal kapitaal een minder grote rol speelt in het behalen van ondernemerssucces en wanneer men weinig menselijk kapitaal heeft, sociaal kapitaal wel een grote rol lijkt te spelen (Rooks et al., 2009). Ook kan er worden getheoretiseerd dat sociaal kapitaal het menselijk kapitaal aanvult. Sociale netwerken zouden de effecten van onderwijs, ervaring en financieel kapitaal kunnen aanvullen (Davidsson & Honig, 2002).

Echter is veel van de literatuur over de wisselwerking tussen menselijk en sociaal kapitaal tegenstrijdig aan elkaar. Waar de een meent dat menselijk kapitaal en sociaal kapitaal substituten zijn, meent de ander dat zij complementen zijn (Rooks et al., 2009). Stelt men dat zij substituten zijn, houdt dit in dat menselijk kapitaal en sociaal kapitaal worden beschouwd als plaatsvervangers van elkaar. In dit geval concludeert men dat wanneer er geïnvesteerd wordt in menselijk kapitaal, dit leidt tot een verlies van sociaal kapitaal, omdat men niet tegelijk in beiden vormen kapitaal evenveel kan investeren. Dus wanneer een individu veel tijd steekt in de vorming van menselijk kapitaal, leidt dit vervolgens tot minder tijd om te kunnen investeren in de vorming van sociaal kapitaal (Piazza-Georgi, 2002). Sociaal kapitaal wordt vervangen door menselijk kapitaal en *vice versa*.

Wanneer menselijk en sociaal kapitaal worden beschouwd als complementen, betekent dit dat zij worden beschouwd als een aanvulling op elkaar. Sociaal kapitaal zou kunnen compenseren voor een tekortkoming in menselijk kapitaal. De notie dat sociaal en menselijk kapitaal complementair aan elkaar zijn, kan worden teruggeleid naar Coleman (1988). Coleman bespreekt het effect van sociaal kapitaal op het menselijk kapitaal van de volgende generatie. Sociaal kapitaal zou de vorming van menselijk kapitaal bevorderen. Zonder sociaal kapitaal zouden er lagere effecten zijn van menselijk kapitaal (Rooks et al., 2009). Burt (2001) beschouwt sociaal en menselijk kapitaal ook als complementen. Hij omschrijft sociaal kapitaal als het contextuele complement van menselijk kapitaal. Een individu met meer menselijk kapitaal heeft ook een groter netwerk. Menselijk kapitaal levert meer voordeel op, wanneer het wordt aangevuld door sociaal kapitaal (Burt, 2000). Een individu kan dus via zijn of haar vaardigheden en kennis bepaalde zaken bereiken, echter kan men volgens het complementaire perspectief nog meer bereiken wanneer men deze vaardigheden en kennis aanvult met

de adviezen en informatie die men kan verkrijgen vanuit zijn of haar sociale contacten. De vaardigheden en kennis waarover iemand beschikt, leveren dus meer op wanneer het wordt aangevuld met sociaal kapitaal.

Ook Rooks, Szirmai en Sswernga (2009) hebben een onderzoek verricht naar de vraag of menselijk en sociaal kapitaal nu complementen of substituten zijn in termen van het verklaren van ondernemerssucces in ontwikkelingslanden. Hiervoor hebben zij 733 ondernemers en 250 niet-ondernemers willekeurig geselecteerd in centraal Oeganda. Ze verwachtten substitueerbaarheid, maar concluderen dat de data dit tegensprekt. Ze vinden complementariteit tussen toegang tot netwerkbronnen (sociaal kapitaal) en jaren van opleiding (menselijk kapitaal) als determinanten van aanhoudende activiteiten. Tevens vinden ze ook substitueerbaarheid tussen toegang tot netwerkbronnen en jaren van opleiding als determinanten van innovatie prestaties. De bevindingen waarbij objectief succes als afhankelijke variabele fungeerde, bleken niet significant. Hier konden zij dus geen effect waarnemen. Een belangrijk algemeen inzicht dat voortkwam uit de analyse van Rooks, Szirmai en Sswernga (2009) is dat het van groot belang is om een onderscheid te maken tussen twee dimensies van sociaal kapitaal: netwerk grootte en toegang tot netwerkbronnen. Dit onderscheid is van groot belang omdat wanneer men controleert op toegang tot netwerkbronnen, de netwerk grootte of niet significant of negatief significant is en dus een negatieve invloed op verschillende dimensies van ondernemersprestaties, oftewel een obstakel voor het ondernemersdynamisme.

De theoretische verwachting rondom de wisselwerking tussen menselijk en sociaal kapitaal, zou een verklaring kunnen bieden voor de tegenstrijdige onderzoeksbevindingen over de theorie van Lazear (2005). Verschillende studies hebben uitgewezen geen consensus te kunnen bereiken in de onderzoeksresultaten: waar de ene studie aantoont dat een breed pakket aan vaardigheden en kennis de kans op ondernemerschap vergroot (bijvoorbeeld: van Praag, 2006), toont de andere studie aan dat een breed pakket aan vaardigheden en kennis niet causaal lijkt te leiden tot het ondernemerschap (bijvoorbeeld: Silva, 2007). Dit kan verklaard worden vanuit de wisselwerking van menselijk kapitaal met sociaal kapitaal. Ten eerste, blijkt sociaal kapitaal onder bepaalde omstandigheden van groter belang te zijn dan menselijk kapitaal (Rooks et al., 2009). Wanneer een ondernemer over veel sociaal kapitaal beschikt, kan dit ervoor zorgen dat het belang van menselijk kapitaal afneemt, waardoor menselijk kapitaal een minder grote rol speelt in het behalen van ondernemerssucces. Deze omstandigheden kunnen bijvoorbeeld gerelateerd zijn aan de werkplek en de werkomgeving van de ondernemer. Hoe belangrijk is het om veel informatie te ontvangen vanuit je sociale netwerk? Of hoe vaak heeft men in het betreffende vakgebied advies nodig vanuit zijn of haar sociale netwerk? Is het mogelijk om veel zakelijke voordelen uit het sociale netwerk te verkrijgen of moet men het hebben van eigen vaardigheden en kennis als ondernemer? Wanneer het sociaal kapitaal een grote rol speelt in het behalen van ondernemerssucces, is het waarschijnlijk dat men geen causale relatie vindt tussen

menselijk kapitaal en ondernemerssucces, zoals Lazear (2005) dit beweert. Eveneens, wanneer men over een groot menselijk kapitaal beschikt, kan dit ervoor zorgen dat sociaal kapitaal een minder belangrijke rol speelt bij het bereiken van ondernemerssucces. Men is niet afhankelijk van informatie of adviezen vanuit een sociaal netwerk en bereikt voornamelijk zakelijke successen door middel van eigen vaardigheden en kennis. In dit laatste geval is het waarschijnlijk dat men wel een (causale) relatie vindt tussen menselijk kapitaal en ondernemerssucces. Blijkt in sommige gevallen sociaal kapitaal belangrijker dan menselijk kapitaal en *vice versa*, spreekt men van substitueerbaarheid, maar onder bepaalde omstandigheden kunnen zij dus ook complementair zijn aan elkaar. Zoals eerder omschreven houdt dit in dat zij elkaar aanvullen en daarnaast zou menselijk kapitaal zonder de beschikking over sociaal kapitaal, bovendien lagere effecten tonen. De vaardigheden en kennis waarover iemand beschikt, leveren meer op wanneer deze worden aangevuld door sociaal kapitaal. In het geval van complementariteit, speelt zowel het menselijk kapitaal als het sociaal kapitaal een grote rol. Dit zou kunnen betekenen dat een breed pakket aan vaardigheden en kennis wel zou kunnen leiden tot het ondernemerschap, mits dit brede pakket wordt aangevuld door de beschikking over sociaal kapitaal.

Gebaseerd op de eerdere onderzoeken en de theoretische rationale, veronderstelt het conceptueel model van dit onderzoek, complementariteit tussen het sociaal kapitaal en het menselijk kapitaal van ondernemers. Er wordt dus vanuit gegaan dat zij een aanvulling vormen op elkaar.

3. Onderzoeksvragen

Centraal in dit onderzoek staat de probleemstelling:

Welke rol speelt menselijk kapitaal bij het behalen van ondernemerssucces van (startende) ondernemers en in hoeverre is dit afhankelijk van het sociaal kapitaal van (startende) ondernemers?

Verondersteld wordt dat het menselijk kapitaal van een ondernemer een rol speelt in het behalen van ondernemerssucces, gebaseerd op het idee dat ‘wat men weet’ belangrijk is. Volgens Lazear’s theorie kan men verwachten dat naarmate het menselijk kapitaal toeneemt – doormiddel van een hoge(-re) opleiding of doormiddel van een brede(-re) oriëntatie – de kans op ondernemerssucces toeneemt (Lazear, 2005; Van Praag, 2006). Zoals omschreven in het theoretisch kader, blijkt de theorie van Lazear niet altijd op te gaan. De verklaring hiervoor kan worden gezocht in een wisselwerking tussen menselijk en sociaal kapitaal. Sociaal kapitaal zou de aanvulling op menselijk kapitaal zijn, dat ondernemers ook naar succes kan leiden. Dit onderzoek bevat een kwantitatief gedeelte dat zich richt op de theorie van Lazear en een kwalitatief gedeelte dat zich richt op de alternatieve theorie die een

mogelijke verklaring kan bieden voor het feit dat er geen consensus bestaat onder de onderzoeksresultaten naar de theorie van Lazear. Betreffende het complementariteit of substitueerbaarheidsvraagstuk, wordt er complementariteit verondersteld. Dit is gebaseerd op het bestaande onderzoek van Rooks, Szirmai en Sserwenga (2009).

Er zal een kwantitatieve analyse worden uitgevoerd (zie hoofdstuk 4), die zich richt op de werkende mechanismen achter de *Jacks-of-All-Trades*, zoals Lazear dit heeft omschreven. De verwachting voor de kwantitatieve analyse, is dat mensen die beschikken over een breed pakket aan vaardigheden en kennis, een grotere kans hebben om ondernemerssucces te bereiken. Hoe het kwantitatieve onderzoek is vorm gegeven, wordt beschreven in het hoofdstuk 'Methoden en technieken'.

Het tweede gedeelte van het onderzoek heeft de vorm van een kwalitatief onderzoek (zie hoofdstuk 4). De kwalitatieve analyse richt zich op de wisselwerking tussen menselijk en sociaal kapitaal. Er zal worden onderzocht in hoeverre de rol van het menselijk kapitaal in het bereiken van ondernemerssucces, afhankelijk is van het sociaal kapitaal van de ondernemer. De rol van het menselijk kapitaal in het bereiken van ondernemerssucces zou volgens de theorie moeten veranderen, naarmate iemand over meer sociaal kapitaal beschikt. Er wordt verwacht dat meer sociaal kapitaal zorgt voor meer ondernemerssucces, ook wanneer men over veel menselijk kapitaal beschikt, zoals voorgaande onderzoeken dit hebben aangetoond (Stam et al., 2012; Buffel et al., 2009). Kortom, de verwachting voor de kwalitatieve analyse is dat onder *JAT's*, ondernemers met veel menselijk kapitaal, de ondernemers die naast het menselijk kapitaal ook over veel sociaal kapitaal beschikken, eerder succesvol zijn dan de ondernemers met veel menselijk kapitaal (*JAT's*) maar minder sociaal kapitaal. Het onderzoek zou een verklaring kunnen bieden voor de tegenstrijdige onderzoeksresultaten naar de theorie van Lazear (2005), waar uit geconcludeerd moet worden dat er niet altijd een causale relatie tussen menselijk kapitaal en ondernemerssucces blijkt te bestaan. Dat er niet altijd een causale relatie gevonden wordt, zou verklaard kunnen worden aan de hand van de rol die het sociaal kapitaal heeft gespeeld in het bereiken van ondernemerssucces.

Op basis van de centrale probleemstelling zijn de volgende onderzoeksvragen geformuleerd:

1. Welke rol speelt het menselijk kapitaal (*JAT's*) bij het behalen van ondernemerssucces en hoe kan dit worden begrepen?
2. Is de relatie tussen menselijk kapitaal en ondernemerssucces afhankelijk van de beschikbare hoeveelheid sociaal kapitaal en zo ja, op welke wijze?

Voor de kwantitatieve analyses zijn onderstaande hypothesen geformuleerd:

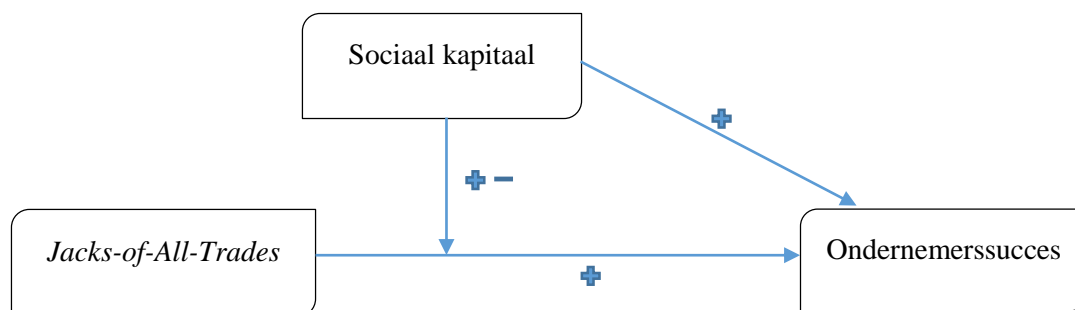
H1a: Er bestaat een positief verband tussen opleidingsniveau en ondernemerssucces.

H1b: Er bestaat een positief verband tussen de ontwikkeling van ondernemersvaardigheden en ondernemerssucces.

H1c: Er bestaat een positief verband tussen het behalen van diploma's en/of certificaten en ondernemerssucces.

H2: Het effect van menselijk kapitaal op ondernemerssucces neemt af, naarmate sociaal kapitaal toeneemt.

De verwachte verbanden worden weergegeven in het onderstaand causaal model.



Figuur 1: Causaal model

Het causaal model toont de verwachte verbanden. Een positieve relatie tussen *Jacks-of-All-Trades* en ondernemerssucces met een wisselwerking van sociaal kapitaal. Ook laat het causaal model een positieve relatie tussen sociaal kapitaal en ondernemerssucces zien.

4. Methoden en technieken

4.1 Data

In dit onderzoek zal er bekeken worden welke rol het menselijk kapitaal speelt bij het behalen van ondernemerssucces onder de cliëntèle van microfinancieringsorganisatie Qredits. Daarnaast zal er worden bekeken in hoeverre de rol van het menselijk kapitaal afhankelijk is van het sociaal kapitaal van de ondernemers gefinancierd door Qredits.

Er zal gebruik gemaakt worden van zowel kwantitatieve methoden als kwalitatieve methoden. De nadruk ligt in dit onderzoek voornamelijk op het kwalitatieve gedeelte. Met behulp van de kwantitatieve methoden zal de veronderstelde samenhang tussen menselijk kapitaal en

ondernemerssucces worden onderzocht. In het hoofdstuk ‘Onderzoeksvragen’, zijn twee hypothesen opgesteld. Aan de hand van deze twee hypothesen, zal de veronderstelde samenhang tussen menselijk kapitaal en ondernemerssucces worden getoetst. De hypothesen worden getoetst doormiddel van de kwantitatieve analyses. Voor de kwantitatieve analyses zal er gebruik gemaakt worden van data die door Qredits is verzameld. De data is verzameld onder 1625 respondenten.

De beschikbaar gestelde kwantitatieve data van Qredits, blijkt echter erg beperkt te zijn. De data van Qredits maakt het niet goed mogelijk om het *JAT's* mechanisme kwantitatief te onderzoeken. Daarnaast bevat de data van Qredits wel informatie over het sociaal kapitaal, maar enkel over het professioneel netwerk van de ondernemers. Familie en vrienden zijn hier bijvoorbeeld niet in meegenomen. Dus ook de data over het sociaal kapitaal blijkt niet diepgaand genoeg om een duidelijk beeld te kunnen schetsen van de werkende mechanismen. Dit vormt een beperking bij het kwantitatief onderzoeken van de wisselwerking tussen menselijk en sociaal kapitaal, dat zich uit in een interactie-effect¹. Als gevolg hiervan, ligt de nadruk in dit onderzoek op de kwalitatieve analyses.

Zoals net beschreven, ligt de nadruk in dit onderzoek dus op de kwalitatieve analyses. Er zullen diepte-interviews worden afgenomen onder 37 (startende) ondernemers. Deze kwalitatieve methode richt zich op het verklarende deel van dit onderzoek. Met behulp van de kwalitatieve methoden, wordt getracht de ondernemersloopbanen van de respondenten en hun sociale netwerk in kaart te brengen. Aan de hand hiervan zal er worden getracht om de omschreven mechanismen in beeld te brengen.

4.1.1 Beschrijving populatie van Qredits

In onderstaande tabel zijn de kenmerken beschreven van de respondenten van Qredits. De populatie van Qredits kent meer mannen dan vrouwen, de meeste respondenten zijn tussen de 31 en 45 jaar, het grootste gedeelte van de respondenten is autochtoon en het MBO is het meest voorkomende opleidingsniveau.

Tabel 1 : Beschrijvende tabel van de populatie (N = 1625).

Populatie N = 1625	
Geslacht:	
Man	66.2% (N=1076)
Vrouw	30.2% (N=491)
Leeftijd:	
16 – 30	16.4 % (N=257)
31 – 45	46.9 % (N=734)

¹ Statistische interactie bestaat tussen X_1 en X_2 in hun effect op Y wanneer het werkelijke effect van de ene voorspellende variabele op Y verandert, doordat de waarde van de andere voorspellende variabele verandert. Het effect van de ene voorspellende variabele op Y is dus afhankelijk van de waarde van de andere voorspellende variabele.

46 – 60	33.0% (N=516)
60 - >	3.8% (N=59)
Allochtoon	15.1% (N=245)
Opleiding:	
VO	5.0% (N=82)
LBO	7.5% (N=122)
MBO	46.5% (N=756)
HBO	34.0% (N=552)
WO	7.0% (N=113)

Bron: Qredits, 2014.

4.2 Operationalisering

In deze paragraaf zullen de concepten uit het conceptueel model worden geoperationaliseerd. De operationalisering begint met de afhankelijke variabele, gevolgd door de onafhankelijke variabelen en de controlevariabelen.

4.2.1 Afhankelijke variabele

Ondernemerssucces

Ondernemerssucces is geoperationaliseerd als succesvol ondernemen gemeten op grond van de omzet van de ondernemer en de personeelsgroei van de onderneming. Zij vormen de afhankelijke variabelen in de kwantitatieve analyses. De variabele omzet – *Hoe hoog was uw omzet de afgelopen 12 maanden?* – wordt gemeten aan de hand van vijf antwoordcategorieën. Deze zijn als volgt ingedeeld: 1 = “€ 0.00 – 25.000”, 2 = “€ 25.000 – 50.000”, 3 = “€ 50.000 – 100.000”, 4 = “100.000 – 250.000” en 5 = “€ 250.000 of meer”. Respondenten die niets hebben ingevuld, zullen als *system missing* worden weergegeven in de dataset. Hierdoor zullen zij niet worden meegenomen in de analyse. De variabele personeelsgroei – *Heeft u personeel in dienst?* – wordt gemeten aan de hand van twee antwoordcategorieën, namelijk “Ja” en “Nee”. Hierbij is “Ja” gecodeerd als 1 en “Nee” als 0. Respondenten die niets hebben ingevuld zullen worden weergegeven als *system missing*. De betrouwbaarheidsanalyse heeft laten zien dat de Cronbach’s alpha voor deze items als een schaal slechts 0.401 bedraagt. Er kan gesproken worden van een betrouwbare schaal, wanneer de Cronbach’s alpha groter of gelijk is aan 0.600. Een Cronbach’s alpha van 0.401 maakt dus geen betrouwbare schaal. In plaats van een schaal te maken van de items, is er voor gekozen om ze als twee individuele indicatoren te gebruiken voor ondernemerssucces.

Tabel 2: Beschrijvende tabel van ondernemerssucces (Y)

	N	Minimum	Maximum	Mean	St. deviatie
Omzet	1411	1.00	5.00	2.405	1.294
Personeel	1411	0.00	1.00	.177	-
Valid N	1411				

Bron: Qredits, 2014

4.2.2 Onafhankelijke variabelen

Menselijk kapitaal

De variabele menselijk kapitaal is geoperationaliseerd als de vaardigheden en kennis waarover de ondernemers beschikken en verwijst naar het *Jacks-of-All-Trades* mechanisme. Menselijk kapitaal vormt een onafhankelijke variabele in de kwantitatieve analyses. Dit zal worden gemeten op grond van 3 variabelen, namelijk het opleidingsniveau van de ondernemer, de ontwikkeling van zijn/haar ondernemersvaardigheden en of hij/zij nog (relevante) diploma's of andere certificaten hebben behaald na het starten van hun onderneming – *Opleidingsniveau ondernemer op moment van invullen vragenlijst / Zijn uw ondernemersvaardigheden verbeterd na afsluiting van uw microkrediet / Heeft u een certificaat of diploma behaald na afsluiting van uw microkrediet?* Voor het eerste item, opleidingsniveau, bestaan de antwoordcategorieën uit vijf mogelijkheden: 1 = “Voortgezet onderwijs”, 2 = “LBO”, 3 = “MBO”, 4 = “HBO”, 5 = “WO”. Het tweede item, of de ondernemers diploma's of certificaten hebben behaald na het starten van hun onderneming, is gemeten met drie antwoordcategorieën, namelijk 0 = “Nee”, 1 = “Ja” en 3 = “Weet ik niet”. Antwoordcategorie 3 is gecodeerd als *system missing* en zal hierdoor niet meegenomen worden in de analyse. Het derde item betreft de ontwikkeling van de ondernemersvaardigheden van de ondernemers en is gemeten op basis van vier antwoordcategorieën: “Nee, daar ben ik niet mee bezig”, “Nee, maar ik volg wel een opleiding/cursus”, “Ja” en “Weet ik niet”. De eerste antwoordcategorie is gecodeerd als waarde 0, de tweede en de derde antwoordcategorie zijn gecodeerd als de waarde 1. “Weet ik niet” is gecodeerd als *system missing*. Voor al de items geldt dat wanneer de respondenten niets hebben ingevuld, zij in de dataset zullen worden weergegeven als *system missing*. Eveneens geldt voor de variabele *Jacks-of-All-Trades* dat de items als losse indicatoren zullen worden meegenomen, omdat de berekende Cronbach's alpha (0.116) aantoonde dat de items als schaal niet betrouwbaar zouden zijn. Ook na standaardiseren van de variabelen, wat wordt gedaan om de meetniveaus van de variabelen gelijk te trekken, bleek de betrouwbaarheid van de schaal verwaarloosbaar (0.236).

Tabel 3: Beschrijvende tabel van menselijk kapitaal

	N	Minimum	Maximum	Mean	St. Deviatie
Opleidingsniveau	1625	1.00	5.00	3.303	.896

Certificaten en/of diploma's	1393	0.00	1.00	.365	-
Ontwikkeling vaardigheden	1287	0.00	1.00	.895	-
Valid N	1269				

Bron: Qredits, 2014

Sociaal kapitaal

Sociaal kapitaal is geoperationaliseerd als de inbedding in een professioneel netwerk. De reden hiervoor is dat Qredits enkel data heeft verzameld over professionele netwerken. Onder professioneel netwerk worden o.a. zakenrelaties verstaan, lidmaatschap van bijvoorbeeld ondernemersverenigingen en het gebruik van sociale media. Sociaal kapitaal vormt een onafhankelijke variabele in de kwantitatieve analyses en zal worden gemeten aan de hand van het item – *Bent u lid van een ondernemers- of professioneel netwerk?* Dit item is gemeten op basis van drie antwoordcategorieën, namelijk “Ja”, “Nee” en “Weet ik niet”. “Nee” is gecodeerd als de waarde 0 en “Ja” als de waarde 1. “Weet ik niet” is gecodeerd als *system missing* en zal dus niet worden meegenomen in de analyse. Ook respondenten die niets hebben ingevuld zullen in de dataset worden weergegeven als *system missing*.

Tabel 3: Beschrijvende tabel van sociaal kapitaal

	N	Minimum	Maximum	Mean	St. Deviatie
Lidmaatschap professioneel netwerk	1373	0.00	1.00	.409	-
Valid N	1373				

Bron: Qredits, 2014

4.2.3 Controlevariabelen

Tot slot zullen er een aantal controlevariabelen worden opgenomen. Het item leeftijd zal als controlevariabele worden meegenomen in de analyses. Dit item meet de leeftijd van de respondent in jaren. Ten tweede zal het item gender worden meegenomen als controlevariabele. Hierbij zijn vrouwelijk respondenten gecodeerd als 0 en mannelijke respondenten als 1. De controlevariabelen leeftijd en gender zijn toegevoegd, omdat zij de kernvariabelen vormen onder de individuele factoren van zelfstandige ondernemers in Nederland (Dekker & Stavenuiter, 2012). Dekker en Stavenuiter (2012) wijzen er namelijk op dat de meerderheid van de zelfstandige ondernemers in Nederland wat ouder van leeftijd is, mannelijk is en hoger is opgeleid. Op leeftijd en gender zal worden gecontroleerd, om hun invloed op de verbanden te verwijderen uit de analyses. Een derde controlevariabele zal worden gevormd door het item etniciteit. Dit item is geoperationaliseerd als het geboorteland van de respondent. Hierbij zijn de respondenten die buiten Nederland zijn geboren

gecodeerd als 0 en de respondenten die in Nederland zijn geboren als 1. Respondenten die niets hebben ingevuld, zullen worden weergegeven als *system missing*. Het vierde item dat is opgenomen als een controlevariabele in de analyses, is de burgerlijke staat van de respondenten. Dit item is gemeten aan de hand van 6 antwoordcategorieën: “Alleenstaand”, “Gescheiden”, “Gehuwd in gemeenschap van goederen”, “Gehuwd onder huwelijkse voorwaarden”, “Geregistreerd partnerschap” en “Samenwonend”. De eerste twee antwoordcategorieën zijn gecodeerd als de waarde 0. De overige antwoordcategorieën zijn gecodeerd als waarde 1. Voor al de items geldt dat wanneer de respondenten niets hebben ingevuld, zij zullen worden weergegeven als *system missing*. Tot slot, zal de variabele sociaal kapitaal in een aantal analyses ook als controlevariabele worden opgenomen.

4.3 Kwantitatieve analysetechnieken

In het kwantitatieve gedeelte van dit onderzoek zal worden onderzocht in hoeverre het menselijk kapitaal van ondernemers samenhangt met het behalen van ondernemerssucces. Hiernaast zal de wisselwerking tussen het menselijk en sociaal kapitaal worden onderzocht. Gebaseerd op de omschreven theorie in het theoretisch kader wordt er verondersteld dat de wisselwerking zich statistisch uit in een interactie-effect. Het menselijk en sociaal kapitaal worden beschouwd als complementen, wat betekent dat zij elkaar aanvullen. Menselijk kapitaal zou een sterker effect op ondernemerssucces tonen, wanneer de beschikbare hoeveelheid sociaal kapitaal van de ondernemer toeneemt. De waarde van het sociaal kapitaal beïnvloedt de relatie tussen menselijk kapitaal en ondernemerssucces². Zoals eerder is uitgelegd, blijkt het maar beperkt mogelijk om de wisselwerking, dat zich uit in een interactie-effect, kwantitatief te onderzoeken.

De veronderstelde samenhangen zullen worden geanalyseerd met behulp van multivariate lineaire regressieanalyses en logistische regressieanalyses. Er zal een multivariate lineaire regressieanalyse worden uitgevoerd en een logistische regressieanalyse. De afhankelijke variabele van de eerste multivariate lineaire regressieanalyse die zal worden uitgevoerd, zal gevormd worden door het item omzet als indicator van ondernemerssucces. Voor de tweede regressieanalyse, de logistische regressieanalyse, zal de afhankelijke variabele vervangen worden door het item personeelsgroei als indicator van ondernemerssucces.

Vervolgens zullen er drie multivariate lineaire regressieanalyses worden uitgevoerd, met als afhankelijke variabele omzet, waaraan de interactievariabelen (interactie tussen menselijk kapitaal en

² Ter verduidelijking: Een mediatie kan tevens ook worden beredeneerd, echter veronderstelt de gegeven theorie een interactie. Een mediatie veronderstelt dat X_1 indirect effect heeft op Y doormiddel van een interverniërende variabele – vb. ondernemerservaring leidt tot een groter en meer divers sociaal netwerk wat leidt tot meer ondernemerssucces. Dit is niet in lijn met de theoretische rationale van dit onderzoek: Lazear’s theorie omschrijft de relatie tussen menselijk kapitaal en ondernemerssucces, en de complementariteit tussen menselijk en sociaal kapitaal veronderstelt dat de kapitalen elkaar versterken in effect en niet dat zij mediëren (doormiddel van elkaar effect uitoefenen).

sociaal kapitaal) zullen worden toegevoegd. Voor de verschillende items van de variabele menselijk kapitaal, zullen aparte interactievariabelen worden aangemaakt. Vervolgens zullen er drie logistische regressieanalyses worden uitgevoerd, met als afhankelijke variabele personeelsgroei, ook in deze analyse zullen de interactievariabelen worden toegevoegd.

Tot slot, zullen er nog vier analyses worden uitgevoerd om het JAT's mechanisme kwantitatief te kunnen toetsen. Er zullen twee multivariate lineaire regressieanalyses worden uitgevoerd, waarbij omzet de afhankelijke variabele zal vormen. Daarnaast worden er nog twee logistische regressieanalyses worden uitgevoerd, met personeelsgroei als de afhankelijke variabele. Aan deze analyses worden twee interactievariabelen toegevoegd, namelijk de interactie tussen het opleidingsniveau van de ondernemer en de ontwikkeling in ondernemersvaardigheden en de interactie tussen het behaald hebben van diploma's en/of certificaten en de ontwikkeling in ondernemersvaardigheden.

4.4 De interviews

Voor de kwalitatieve analyse zijn er 37 interviews afgenomen met ondernemers die een microkrediet hebben bij Qredits. Het afnemen van de interviews heeft in samenwerking met 3 andere studenten plaatsgevonden. De ondernemers zijn geselecteerd door Qredits. Bij het selecteren van de ondernemers is er rekening gehouden met de aanwezigheid van voldoende ondernemers uit een uitkeringssituatie, ondernemers die coaching hebben ontvangen en ondernemers met een andere etniciteit. Qredits heeft de telefoonnummers van de geselecteerde ondernemers doorgestuurd, waarna wij contact met de ondernemers hebben opgenomen.

De interviews zijn wanneer mogelijk op locatie bij de ondernemers afgenomen. Wanneer dit niet mogelijk was, is het interview telefonisch afgenomen. Alle interviews zijn opgenomen met behulp van opnameapparatuur. Vervolgens zijn de interviews getranscribeerd, de transcripten gecodeerd en de aan de hand van de theorie verder geanalyseerd.

De interviews zijn semigestructureerd afgenomen. Dit wil zeggen dat de interviews aan de hand van een topiclijst en een aantal open vragen zijn afgenomen. Deze open vragen zijn bedoeld om de ondernemer een verhaal te laten vertellen, zonder al te veel sturing naar een bepaald onderwerp. De vooraf opgestelde topiclijst heeft de interviewer gesloten bijgehouden, om in de gaten te kunnen houden of alle onderwerpen aan bod kwamen. De interviewer heeft ongestructureerd door moeten vragen naar de juiste onderwerpen tijdens het interview. Na afloop van het interview werd de topiclijst nagelopen, zodat de interviewer vergeten onderwerpen als nog heeft kunnen vragen. Voorafgaand aan

het interview hebben de ondernemers een algemene vragenlijst ingevuld. De algemene vragenlijst omvatte vragen als geslacht, leeftijd, woonplaats en bijvoorbeeld geboorteland van de respondent.

De vooraf opgestelde topiclijst is ingedeeld naar vier levensfasen van de ondernemer: situatie voor het ondernemen, start van de onderneming, gedurende het ondernemerschap en toekomst van de onderneming. Het vijfde onderwerp van de topiclijst omvatte het onderwerp coaching.

Tabel 4: Topiclijst voor de afname van de interviews

Ondernemersloopbaan	Vraag	Relevante topics
Situatie voor het ondernemen	Kunt u iets vertellen over uw achtergrond?	<ul style="list-style-type: none"> - Werkervaring - Ondernemerservaring - Opleidingsrichting - Overige cursussen en opleidingen - Motivatie voor het ondernemen
Start van de onderneming	Kunt u iets vertellen over de opstart van uw onderneming?	<ul style="list-style-type: none"> - Rol sociaal netwerk - Moeilijkheden (en oplossingen) opstart?
Gedurende het ondernemerschap	Hoe gaat het momenteel met uw onderneming?	<ul style="list-style-type: none"> - Wie geeft informatie/advies/emotionele steun - Financiële steun - Ontwikkeling kennis en vaardigheden - Moeilijkheden (en oplossingen) ondernemen?
Toekomst van de onderneming	Hoe ziet u de toekomst?	<ul style="list-style-type: none"> - Omzet/winst - Aannamen personeel - Uitdagingen toekomst
Coaching	Heeft u coaching ontvangen?	/

De interviews waren erop gericht om de rol van zowel het sociaal kapitaal als het menselijk kapitaal te achterhalen gedurende de verschillende levensfasen van de ondernemers. Het menselijk en het sociaal kapitaal waren dus de belangrijkste topics voor dit onderzoek. Om goed te kunnen achterhalen wat de rol van beiden kapitalen heeft ingehouden gedurende de verschillende levensfasen, hebben alle interviewers goed doorgevraagd naar hoe de kapitalen zijn benut, hoe de ondernemers dit ervaren of hebben ervaren in een vorig levensfase. Bij de kwalitatieve analyse is daarnaast de context van de kapitalen van groot belang. Wat waren de omstandigheden met betrekking tot het gebruik van het sociaal of menselijk kapitaal.

Menselijk kapitaal

Wat het menselijk kapitaal betreft hebben de interviewers gevraagd of de respondenten een duidelijk beeld wilde schetsen van hun opleiding (niveau en richting), hun werkervaringen (functies, functieomschrijvingen, waar en hoe lang zij deze functie hebben uitgevoerd), ondernemerservaringen

en naar aanvullende praktijk- of kenniscursussen. Ook is gevraagd naar of zij hun opleiding en ervaringen als nuttig ervaren en het idee hebben dat zij gebruik maken van hun eerder opgedane kennis en vaardigheden. Daarnaast is er gevraagd of de ondernemers van mening zijn hun kennis en vaardigheden te hebben ontwikkeld tijdens hun loopbanen als ondernemer en of zij van plan zijn om hun kennis en vaardigheden nog verder te ontwikkelen aan de hand van opleidingen of cursussen. Tot slot, is er gevraagd naar de moeilijkheden die de ondernemer heeft ervaren en hoe zij hiermee om zijn gegaan, om inzicht te krijgen in het probleemoplossend vermogen van de ondernemer.

Sociaal kapitaal

Het sociaal kapitaal is bevraagd aan de hand van vragen naar steun, advies of andere hulp vanuit familie, vrienden, kennissen of andere individuen uit hun sociale netwerk. Genieten de ondernemers van mond-tot-mond reclame vanuit hun sociale netwerk of hebben zij wellicht financiële steun gekregen van iemand. ‘Via-via’ blijkt een veel voorkomend aspect te zijn van het sociaal kapitaal, een aspect die veel gelegenheid biedt om op door te vragen. Zoals tabel 4 toont, is er daarnaast gevraagd van wie de ondernemers emotionele steun ontvangen.

Ondernemerssucces

Ondernemerssucces is te omschrijven als de mate waarin de ondernemers erin slagen om de doelstellingen die zij nastreven als ondernemers, ook weten te realiseren. Niet alle ondernemers hebben dezelfde doelstellingen, wat het lastig maakt om een eenduidige definitie te maken van ondernemerssucces (Brouwer et al., 1996). Ondernemerssucces wordt in de interviews bevraagd aan de hand van vragen als ‘hoe gaat het momenteel met uw onderneming?’ of ‘heeft u voor u startte als zelfstandig ondernemer of aan het begin van uw ondernemerschap, doelen opgesteld die u later heeft moeten bijstellen of heeft u uw doelen kunnen nastreven?’ te weten dat dit een persoonlijke mening is over het eigen succes. De maat voor persoonlijk succes is echter erg subjectief: waar de een snel tevreden is, vindt de ander zichzelf nooit succesvol, ook al worden alle gestelde doelen bereikt (Brouwer et al., 1996). De meest objectieve manier om naar het succes van de onderneming te vragen, is te vragen naar de winst van de onderneming (Brouwer et al., 1996). Dit geeft aan hoeveel geld er binnenkomt in de onderneming na aftrek van de kosten. Hiernaast is er ook gevraagd naar de aanname van personeel: ‘bent u van plan personeel aan te nemen?’ De aanname van personeel geeft aan dat een onderneming een groei doormaakt, waarbij er meer mensen nodig zijn om de onderneming draaiende te houden.

4.5 Kwalitatieve analyse: het analytisch model

Het analytisch model verwoordt de aanpak van de kwalitatieve analyse. Het kwalitatieve gedeelte van dit onderzoek richt zich op de tweede deelvraag: *in hoeverre is de rol van het menselijk kapitaal afhankelijk van het sociaal kapitaal van een ondernemer?*

Het kwantitatieve gedeelte van het onderzoek heeft zich voornamelijk gericht op het onderscheid ‘*JAT* ondernemer’ en de ‘niet-*JAT* ondernemer’, namelijk op de vraag of een ‘*JAT* ondernemer’ meer succesvol dan een ‘niet-*JAT* ondernemer’ is. Het eerste idee was om de analyse van de kwalitatieve data enkel te richten op de *JAT*'s. Dit was gebaseerd op het idee dat het kwalitatieve gedeelte van dit onderzoek zich voornamelijk richt op de vraag in hoeverre de rol van het menselijk kapitaal afhankelijk is van het sociaal kapitaal van een ondernemer. Echter bleek na de uitvoering van het kwantitatieve onderzoek, dat er geen conclusies konden worden getrokken op basis van de resultaten. De resultaten bleken namelijk allen niet significant te zijn. Dit heeft ertoe geleid dat er in het kwalitatieve onderzoek toch ook een analyse zal plaatsvinden op basis van het onderscheid ‘*JAT*-ondernemer’ en ‘niet-*JAT* ondernemer’, waarbij er zal worden onderzocht wat de rol is van zowel het menselijk kapitaal als het sociaal kapitaal bij het bereiken van ondernemerssucces en hoe dit kan worden begrepen. Voor deze analyse zal er gebruik gemaakt worden van de 37 afgenomen interviews.

Ten tweede, zal de analyse plaatsvinden onder enkel de *JAT*'s. *JAT*'s zijn ondernemers die allemaal over veel menselijk kapitaal beschikken. Op deze manier kan er worden gekeken naar hoe de rol van het sociaal kapitaal het behalen van ondernemerssucces beïnvloedt onder ondernemers met veel menselijk kapitaal. Dit zou zich moeten vertalen in de wisselwerking tussen menselijk en sociaal kapitaal, zoals deze is omschreven in het theoretisch kader. Gebaseerd op de theorie wordt er een onderscheid gemaakt tussen de ‘niet-*JAT* ondernemer’ en de ‘*JAT* ondernemer’, om vervolgens verder te kunnen inzoomen op de ‘*JAT* ondernemer’. Uit de 37 afgenomen interviews zullen de *JAT*'s worden geselecteerd, welke zullen worden geanalyseerd vanuit het analytisch model. De populatieafbakening van de *JAT*'s bevindt zich in het hoofdstuk ‘De kwalitatieve analyse’.

Van de 37 afgenomen interviews zijn er 14 geselecteerd als *JAT*'s. De geselecteerde interviews zullen worden opgedeeld in twee groepen: ondernemers met veel sociaal kapitaal en ondernemers met weinig sociaal kapitaal. De populatieafbakening van deze groepen bevindt zich in het hoofdstuk ‘De kwalitatieve analyse’. Vervolgens zal er worden gekeken welk van deze ondernemers het meest succesvol zijn en hoe dit kan worden begrepen. Oftewel, welke rol heeft het sociaal kapitaal gespeeld in het behalen van ondernemerssucces voor de *JAT*'s en hoe kan deze rol worden begrepen.

De theorie stelt dat menselijk en sociaal kapitaal complementair aan elkaar zijn. Ze vormen dus een aanvulling op elkaar. Dit betekent dat de *JAT's* met een groot sociaal kapitaal, succesvoller zouden moeten zijn dan de *JAT's* met minder sociaal kapitaal. Op basis van de theorie kan er dus worden verwacht dat de *JAT's* met een sterk sociaal netwerk, succesvoller zijn dan de *JAT's* met een zwak sociaal netwerk.

Naast de wisselwerking tussen menselijk en sociaal kapitaal, zal ook de rol van het menselijk kapitaal worden geanalyseerd in de kwalitatieve analyse. Er zal dus worden onderzocht of de werkende mechanismen van zowel de *Jacks-of-All-Trades* theorie als de werkende mechanismen in de theorie over de wisselwerking tussen menselijk en sociaal kapitaal, zoals die zijn omschreven in het theoretisch kader, te herleiden zijn uit de analyse van de interviews.

De analyse zal plaatsvinden met behulp van attenderende begrippen. Dit zijn begrippen die werkende mechanismen moeten ontluiken. De lijst van attenderende begrippen gebruikt voor de analyse van de interviews, is te vinden in de bijlage.

5. De kwantitatieve analyses

5.1 Multivariate lineaire regressieanalyse & logistische regressieanalyse

H1a: Er bestaat een positief verband tussen opleidingsniveau en ondernemerssucces.

H1b: Er bestaat een positief verband tussen de ontwikkeling van ondernemersvaardigheden en ondernemerssucces.

H1c: Er bestaat een positief verband tussen het behalen van diploma's en/of certificaten en ondernemerssucces.

5.1.1 Multivariate lineaire regressieanalyse: Ondernemerssucces gemeten aan de hand van omzet

Tabel 5 laat de multivariate lineaire regressieanalyse met als afhankelijke variabele (Y) de omzet van de laatste 12 maanden van de ondernemer zien. Als onafhankelijke variabelen in de regressieanalyse, zijn de indicatoren van het menselijk kapitaal van de ondernemers meegenomen.

De resultaten laten ten eerste een niet-significant verband zien tussen de omzet van de afgelopen 12 maanden en het opleidingsniveau van de ondernemer. Het verband tussen de omzet van de afgelopen 12 maanden en het behaald hebben van een certificaat of diploma na het starten van de onderneming toont negatief, maar niet-significant verband. Daarnaast is er een negatief maar niet-significant

verband tussen de omzet van de afgelopen 12 maanden en een verbetering in ondernemersvaardigheden. Van deze drie indicatoren van menselijk kapitaal kan er hierdoor niet met zekerheid worden gezegd dat er een effect op de omzet van de afgelopen 12 maanden is vast te stellen. In deze regressieanalyse is sociaal kapitaal opgenomen als een controlevariabele. Deze toont een positief verband (.429) en is significant met een significantieniveau van 1% ($p < 0.01$). De controlevariabele gender toont een positief verband en is significant met een significantieniveau van 1% ($p < 0.01$). Zowel de controlevariabele etniciteit (positief) als de controlevariabele leeftijd (negatief), zijn significant bevonden met een significantieniveau van 5% ($p < 0.05$). Tot slot, is de laatste controlevariabele, burgerlijke staat, niet significant bevonden. Dit betekent dat degenen die lid zijn van een professioneel- of ondernemersnetwerk, een hogere omzet hebben gehaald dan degenen die dit niet zijn. Daarnaast stelt de analyse dat mannen de afgelopen 12 maanden een hogere omzet hebben behaald dan vrouwen en dat autochtonen de afgelopen 12 maanden een hogere omzet hebben behaald dan allochtonen. Voor het item leeftijd geldt dat men kan stellen dat jongere ondernemers meer verdienen dan oudere ondernemers.

Doordat de gevonden resultaten niet significant zijn, moet zowel hypothese 1a, *er bestaat een positief verband tussen opleidingsniveau en ondernemerssucces*, als hypothese 1b, *er bestaat een positief verband tussen de ontwikkeling van ondernemersvaardigheden en ondernemerssucces* en hypothese 1c, *er bestaat een positief verband tussen het behalen van diploma's en/of certificaten en ondernemerssucces*, worden verworpen wanneer ondernemerssucces wordt gemeten aan de hand van de omzet van de ondernemer.

Tabel 5: Regressieanalyse voor de relatie tussen opleidingsniveau, het behaald hebben van certificaten of diploma's en de ontwikkeling van ondernemersvaardigheden (afhankelijke variabele= behaalde omzet in de afgelopen 12 maanden; lineaire regressie, methode= enter; bèta's weergegeven).

	Bèta's
Constante	2.031**
<i>Onafhankelijke variabelen</i>	
Opleidingsniveau	.000
Certificaten en/of diploma's	-.028
Ontwikkeling vaardigheden	-.133
<i>Controlevariabelen</i>	
Sociaal kapitaal	.366**
Gender	.429**
Etniciteit	.272*
Leeftijd	-.115*
Burgerlijke staat	.160
R²	.049

Bron: Qredits, 2014. Eigen berekeningen.

* $p < 0.05$ ** $p < 0.01$

5.1.2 Logistische regressieanalyse: Ondernemerssucces gemeten aan de hand van personeel

Tabel 6 toont de multinominale logistische regressieanalyse met als afhankelijk variabele (Y) de personeelsgroei van de onderneming, gemeten met de vraag of de ondernemer personeel in dienst heeft of geen personeel in dienst heeft. Als onafhankelijke variabelen in de logistische regressieanalyse zijn de indicatoren van menselijk kapitaal meegenomen.

De resultaten laten zien dat er voor ondernemers met personeel in dienst, een positief verband bestaat met het opleidingsniveau van de ondernemers, maar dat dit verband niet significant is. Ook laten de resultaten niet-significante verbanden zien tussen personeelsgroei en het hebben behaald van diploma's of certificaten en verbeterde ondernemersvaardigheden. Doordat de gevonden resultaten niet significant zijn bevonden, kunnen er geen effecten worden vastgesteld tussen personeelsgroei als indicator van ondernemerssucces en de indicatoren van menselijk kapitaal.

Sociaal kapitaal als controlevariabele wordt positief (.418) en significant bevonden met een significantieniveau van 1% ($p < 0.01$). Ook in de logistische regressie wordt de controlevariabele gender significant bevonden ($p < 0.01$), echter is de Log-odd in dit model negatief in plaats van positief. Dit betekent dat vrouwen eerder personeel in dienst nemen dan mannen. De controlevariabele etniciteit wordt in de logistische regressie niet significant bevonden. Tevens worden ook de controlevariabelen leeftijd en burgerlijke staat in dit model niet significant bevonden.

Voor de indicator personeelsgroei van ondernemerssucces geldt dat de gevonden verbanden van de indicatoren opleidingsniveau, het behaald hebben van certificaten of diploma's en verbeterde ondernemersvaardigheden van menselijk kapitaal, niet-significant zijn bevonden. Hierdoor moet hypothese 1a, *er bestaat een positief verband tussen opleidingsniveau en ondernemerssucces*, hypothese 1b, *er bestaat een positief verband tussen de ontwikkeling van ondernemersvaardigheden en ondernemerssucces* en hypothese 1c, *er bestaat een positief verband tussen het behalen van diploma's en/of certificaten en ondernemerssucces*, worden verworpen wanneer ondernemerssucces wordt gemeten aan de hand van de personeelsgroei van de onderneming.

Tabel 6: Logistische regressieanalyse voor de relatie tussen opleidingsniveau, het behaald hebben van certificaten of diploma's en de ontwikkeling van ondernemersvaardigheden (afhankelijke variabele= personeelsgroei van de onderneming; logistische regressie, methode= enter; log-odds weergegeven; N=1217).

	Log-odds
Constante	-.964
<i>Onafhankelijke variabelen</i>	
Opleidingsniveau	.110
Certificaten en/of diploma's	-.164

Ontwikkeling vaardigheden	-0.302
<i>Controlevariabelen</i>	
Sociaal kapitaal	.418**
Gender	-.514**
Etniciteit	-.004
Leeftijd	-.202
Burgerlijke staat	.066
Nagelkerke	.032

Bron: Qredits, 2014. Eigen berekeningen.

* $p < 0.05$ ** $p < 0.01$

5.2 Interactieverband tussen sociaal kapitaal en het effect van menselijk kapitaal op ondernemerssucces

H2: Het effect van menselijk kapitaal op ondernemerssucces neemt af, naarmate sociaal kapitaal toeneemt.

5.2.1 Interactie in multivariate regressieanalyses: ondernemerssucces gemeten aan de hand van omzet

In tabel 7 zijn de eerste drie multivariate regressieanalyse modellen opgenomen met de behaalde omzet in de afgelopen 12 maanden als afhankelijke variabele. In het eerste model is de interactie tussen opleidingsniveau van de ondernemer en het sociaal kapitaal van de ondernemer opgenomen. In het tweede model is de interactievariabele van het behaald hebben van certificaten en/of diploma's na het starten van de onderneming en het sociaal kapitaal van de ondernemer toegevoegd. Het derde model toont de interactie tussen de ontwikkeling van de vaardigheden en het sociaal kapitaal van de ondernemer.

Het eerste model laat niet-significante verbanden zien voor al de drie indicatoren van menselijk kapitaal en de omzet van de ondernemer. De variabele sociaal kapitaal als onafhankelijke variabele toont een positief verband en wordt significant bevonden ($p < 0.01$). Dit betekent dat wanneer men lid is van een professioneel- of ondernemersnetwerk, de omzet van de ondernemer zal stijgen. De interactievariabele (opleidingxsociaalkapitaal) wordt niet significant bevonden. Dit houdt in dat er geen effect kan worden vastgesteld voor de interactie tussen het opleidingsniveau van de ondernemer en sociaal kapitaal op de omzet van de ondernemer.

De controlevariabelen gender, etniciteit en leeftijd worden wel significant bevonden. Gender wordt significant bevonden met een significantieniveau van 1% ($p < 0.01$). Zowel etniciteit als leeftijd worden significant bevonden met een significantieniveau van 5% ($p < 0.05$). Burgerlijke staat is niet significant.

Doordat het interactieverband niet significant is bevonden en er dus geen effect kan worden vastgesteld, moet hypothese 2, *het effect van menselijk kapitaal op ondernemerssucces neemt af, naarmate sociaal kapitaal toeneemt*, met opleidingsniveau als indicator voor het menselijk kapitaal van de ondernemer, worden verworpen.

Voor het tweede model laten de resultaten opnieuw voor al de indicatoren van menselijk kapitaal, niet-significante verbanden zien. Sociaal kapitaal toont een positief coëfficiënt en wordt significant bevonden ($p < 0.01$). Eveneens wordt de interactievariabele in het tweede model niet significant bevonden. Er kan dus geen effect worden vastgesteld voor de interactie tussen de behaalde certificaten en diploma's van de ondernemer en zijn of haar omzet. De controlevariabelen gender, etniciteit en leeftijd worden wel significant bevonden met dezelfde significantieniveaus als in het eerste model. Burgerlijke staat wordt opnieuw niet significant bevonden.

Omdat er geen effect kan worden vastgesteld voor het opgenomen interactieverband, moet hypothese 2, *het effect van menselijk kapitaal op ondernemerssucces neemt af, naarmate sociaal kapitaal toeneemt*, met het behaald hebben van certificaten en diploma's na het starten van de onderneming als indicator voor het menselijk kapitaal, worden verworpen.

Tot slot, laten de resultaten voor het derde model ook geen significante verbanden zien voor de indicatoren van het menselijk kapitaal van de ondernemer. Eveneens wordt de interactievariabele (vaardighedenxsociaal kapitaal) niet significant bevonden. Sociaal kapitaal wordt opnieuw wel significant bevonden en toont een positief verband met de behaalde omzet. De controlevariabelen gender, etniciteit en leeftijd worden met gelijke significantieniveaus significant bevonden. Burgerlijke staat wordt niet significant bevonden.

Ook voor dit model geldt dat er geen effect kan worden vastgesteld voor het interactieverband. Op basis hiervan zal hypothese 2, *het effect van menselijk kapitaal op ondernemerssucces neemt af, naarmate sociaal kapitaal toeneemt*, met de ontwikkeling van de ondernemersvaardigheden als indicator voor het menselijk kapitaal, worden verworpen.

Tabel 7: Regressieanalyse voor de relatie tussen opleidingsniveau, het behaald hebben van certificaten of diploma's, de ontwikkeling van ondernemersvaardigheden met opgenomen interactieverbanden van de indicatoren van het menselijk kapitaal en sociaal kapitaal (afhankelijke variabele: omzet behaald in de afgelopen 12 maanden; lineaire regressie, methode= enter; bèta's weergeven).

	Model 1	Model 2	Model 3
Contante	2.031**	2.025**	2.080**
<i>Onafhankelijke variabelen</i>			
Opleidingsniveau	.000	.006	-.003
Certificaten en/of diploma's	-.028	-.022	-.021
Ontwikkeling	-.133	-.131	-.172

vaardigheden			
Sociaal kapitaal	.366**	.369**	.372**
<i>Interactievariabelen</i>			
Opleidingsniveau x sociaal kapitaal	-.001		
Certificaten en/of diploma's x sociaal kapitaal		-.027	
Ontwikkeling vaardigheden x sociaal kapitaal			-.047
<i>Controlevariabelen</i>			
Gender	.429**	.430**	.430**
Etniciteit	.272*	.275*	.269*
Leeftijd	-.115*	-.115*	-.116*
Burgerlijke staat	.160	.161	.156
R²	.049	.050	.051

Bron: Qredits, 2014. Eigen berekeningen.

*p<0.05 **p<0.01

5.2.2 Interactie in logistische regressieanalyses: ondernemerssucces gemeten aan de hand van personeelsgroei

In tabel 8 zijn de drie logistische regressieanalyse modellen opgenomen. In deze modellen wordt het ondernemerssucces gemeten aan de hand van de personeelsgroei van de onderneming. In het eerste model is de interactie tussen het opleidingsniveau en het sociaal kapitaal van de ondernemer opgenomen. Het tweede model toont de interactievariabele van het behaald hebben van certificaten of diploma's na het starten van de onderneming en het sociaal kapitaal van de ondernemer. In het derde model is de interactievariabele van de ontwikkeling in ondernemersvaardigheden en het sociaal kapitaal toegevoegd.

De resultaten voor model 1 tonen geen significante verbanden voor de indicatoren van het menselijk kapitaal van de ondernemer met de personeelsgroei van de onderneming. Eveneens wordt de interactievariabele (opleidingsniveau x sociaal kapitaal) niet significant bevonden. Hierdoor kan er geen effect worden vastgesteld voor de interactie tussen opleidingsniveau en het sociaal kapitaal van de ondernemer op de personeelsgroei van de onderneming. Sociaal kapitaal toont een positief verband en wordt significant bevonden ($p < 0.01$). Gebaseerd op dit significante verband, kan men stellen dat wanneer men lid is van een professioneel- of ondernemersnetwerk, men eerder personeel in dienst zal nemen.

De controlevariabele gender toont een negatieve log-odd en wordt significant bevonden met een significantieniveau van 1% ($p < 0.01$). Dit houdt in dat vrouwen eerder personeel in dienst nemen dan dat mannen dit doen. De overige controlevariabelen worden niet significant bevonden.

Doordat er geen effect kan worden vastgesteld voor het toegevoegde interactieverband, moet hypothese 2, *het effect van menselijk kapitaal op ondernemerssucces neemt af, naarmate sociaal kapitaal toeneemt*, met opleidingsniveau van de ondernemer als indicator van het menselijk kapitaal, worden verworpen.

Eveneens toont model 2 geen significantie voor de indicatoren van het menselijk kapitaal. Ook de interactievariabele wordt niet significant bevonden. Er kan dus niet met zekerheid worden gezegd dat er een interactie-effect plaatsvindt van het behaald hebben van certificaten of diploma's en het sociaal kapitaal van de ondernemer op de personeelsgroei van de onderneming. Sociaal kapitaal (.418) wordt opnieuw wel significant bevonden ($p < 0.01$). Daarnaast wordt enkel de controlevariabele gender significant bevonden ($p < 0.01$).

Er kan geen effect worden vastgesteld, doordat de interactievariabele niet significant wordt bevonden. Dit maakt dat hypothese 2, *het effect van menselijk kapitaal op ondernemerssucces neemt af, naarmate sociaal kapitaal toeneemt*, met het behaald hebben van certificaten of diploma's na het starten van de onderneming als indicator van het menselijk kapitaal, moet worden verworpen.

Het laatste model, model 3, toont eveneens geen significantie voor zowel de indicatoren van het menselijk kapitaal, voor de interactie tussen de ontwikkeling van ondernemersvaardigheden en het sociaal kapitaal van de ondernemer op de personeelsgroei van de onderneming. Sociaal kapitaal toont een positief en significant ($p < 0.01$) verband. Ook de controlevariabele gender is significant bevonden ($p < 0.01$).

Ook op basis van de resultaten in het laatste model, zal hypothese 2, *het effect van menselijk kapitaal op ondernemerssucces neemt af, naarmate sociaal kapitaal toeneemt*, met de ontwikkeling van ondernemersvaardigheden als indicator van het menselijk kapitaal, moeten worden verworpen.

Tabel 8: Logistische regressieanalyse voor de relatie tussen opleidingsniveau, het behaald hebben van certificaten of diploma's, de ontwikkeling van ondernemersvaardigheden met opgenomen interactieverbanden van de indicatoren van het menselijk kapitaal en sociaal kapitaal (afhankelijke variabele= personeelsgroei van de onderneming; logistische regressie, methode= enter; log-odds weergegeven).

	Model 1 Log-odds	Model 2 Log-odds	Model 3 Log-odds
Constante	-.964	-.975	-.954
<i>Onafhankelijke variabelen</i>			
Opleidingsniveau	.111	.110	.109
Certificaten en/of diploma's	-.164	-.148	-.162
Ontwikkeling vaardigheden	-.305	-.300	-.307
Sociaal kapitaal	.421**	.418**	.419**

<i>Interactievariabelen</i>			
Opleidingsniveau x sociaal kapitaal			
Certificaten en/of diploma's x sociaal kapitaal			
Ontwikkeling vaardigheden x sociaal kapitaal			
<i>Controlevariabelen</i>			
Gender	-.514**	-.512**	-.514**
Etniciteit	.004	-.001	-.005
Leeftijd	-.202	-.200	-.202
Burgerlijke staat	.065	.067	.065
Nagelkerke	.032	.032	.032

Bron: Qredits, 2014. Eigen berekeningen.

* $p < 0.05$ ** $p < 0.01$

5.3 Jacks-of-All-Trades

Tot slot volgen er nog vier analyses: twee multivariate regressieanalyses en twee logistische regressieanalyses. Deze analyses toetsen het *Jacks-of-All-Trades* mechanisme.

Het *Jacks-Of-All-Trades* mechanisme stelt dat ondernemers die over een breed pakket aan vaardigheden en kennis beschikken, door middel van een hogere opleiding of een brede oriëntatie, eerder ondernemerssucces bereiken doordat zij een sterker probleemoplossend vermogen ontwikkelen en het vermogen over beter overzicht in activiteiten te bewaren, dan degenen die zich specialiseren in een bepaald vakgebied. Volgens het *JAT's* mechanisme zouden de ondernemers met een hoger opleidingsniveau, eerder hun ondernemersvaardigheden ontwikkelen dan de ondernemers met een lager opleidingsniveau. Ten tweede, zou het behalen van nog een certificaat of diploma na het afsluiten van het microkrediet, volgens het *JAT's* mechanisme, ook zorgen voor een ontwikkeling in de ondernemersvaardigheden. Is men breder georiënteerd, dan ontwikkelt men ook eerder een probleemoplossend vermogen en een sterker vermogen om overzicht te houden in de activiteiten.

Om het *JAT's* mechanisme kwantitatief te kunnen toetsen, zijn er nog twee interactievariabelen aangemaakt. Namelijk opleidingsniveau x de ontwikkeling van ondernemersvaardigheden (opleidingsniveau x vaardigheden) en het behaald hebben van certificaten en/of diploma's x de ontwikkeling van ondernemersvaardigheden (certificaten x vaardigheden). Het *JAT's* mechanisme zal worden getoetst in de onderstaande analyses.

5.3.1. JAT's mechanisme in multivariate regressieanalyse: ondernemerssucces gemeten aan de hand van omzet

In tabel 9 zijn twee lineaire multivariate regressieanalyses opgenomen met de behaalde omzet in de afgelopen 12 maanden als afhankelijke variabele. In het eerste model is de interactie tussen het opleidingsniveau van de ondernemer en de ontwikkeling van de vaardigheden van de ondernemer opgenomen. In het tweede model is de interactievariabele van het behaald hebben van certificaten en/of diploma's na het starten van de onderneming en de ontwikkeling van de vaardigheden van de ondernemer toegevoegd.

Het eerste model laat niet-significante verbanden zien voor de indicatoren van het menselijk kapitaal. De controlevariabelen sociaal kapitaal, gender, etniciteit en leeftijd worden wel significant bevonden. Burgerlijke staat wordt dit niet. Dit houdt in dat er geen effect kan worden vastgesteld voor de interactie tussen het opleidingsniveau van de ondernemer en de ontwikkeling van de vaardigheden van de ondernemer op de afhankelijke variabele omzet als indicator van het ondernemerssucces.

Eveneens geldt voor het tweede model, dat de resultaten enkel significante verbanden tonen voor de controlevariabelen sociaal kapitaal, gender, etniciteit en leeftijd. Doordat de overige resultaten niet significant worden bevonden in het tweede model, kunnen er geen effecten worden vastgesteld voor de interactie tussen het opleidingsniveau van de ondernemer en de ontwikkeling van de vaardigheden van de ondernemer op de afhankelijke variabele personeelsgroei als indicator van het ondernemerssucces.

Tabel 9: Regressieanalyse voor de relatie tussen opleidingsniveau, het behaald hebben van certificaten of diploma's, de ontwikkeling van ondernemersvaardigheden met opgenomen JAT's interactieverbanden (afhankelijke variabele: omzet behaald in de afgelopen 12 maanden; lineaire regressie, methode= enter; bèta's weergegeven).

	Model 1	Model 2
Contante	2.025**	2.082**
<i>Onafhankelijke variabelen</i>		
Opleidingsniveau	.000	-.001
Certificaten en/of diploma's	-.028	-.014
Ontwikkeling vaardigheden	-.129	-.191
<i>Interactievariabelen</i>		
Opleidingsniveau x ontwikkeling vaardigheden	.008	
Certificaten en/of diploma's x ontwikkeling vaardigheden		-.041
<i>Controlevariabelen</i>		
Sociaal kapitaal	.366**	.370**

Gender	.430**	.414**
Etniciteit	.272*	.272*
Leeftijd	-.115*	-.115*
Burgerlijke staat	.160	.161
R ²	.050	.050

Bron: Qredits, 2014. Eigen berekeningen.

* $p < 0.05$ ** $p < 0.01$

5.3.2 JAT's mechanisme in logistische regressieanalyse: ondernemerssucces gemeten aan de hand van personeelsgroei

Tot slot zijn in tabel 10 twee logistische regressieanalyse modellen opgenomen, waarin ondernemerssucces wordt gemeten aan de hand van de personeelsgroei van de onderneming. Evenals in de twee voorgaande multivariate regressieanalyse modellen, is aan het eerste model de interactie tussen opleidingsniveau en de ontwikkeling van de vaardigheden van de ondernemer opgenomen en toont het twee model de interactie tussen het behaald hebben van certificaten en/of diploma's na het starten van de onderneming en de ontwikkeling van de vaardigheden van de ondernemer.

In het eerste model tonen de resultaten niet-significante verbanden voor zowel de onafhankelijke variabelen als de interactievariabele. De controlevariabelen sociaal kapitaal en gender worden wel significant bevonden met een significantieniveau van 1% ($p < 0.01$). Er kunnen geen effecten worden vastgesteld voor de interactie tussen opleidingsniveau en de ontwikkeling van de vaardigheden van de ondernemer met de personeelsgroei van de onderneming als indicator van ondernemerssucces.

Het tweede model toont eveneens geen significante verbanden voor de onafhankelijke variabelen en de interactievariabele. Dit betekent dat er ook op basis van het tweede model, geen effect kan worden vastgesteld voor de opgenomen interactie tussen het behaald hebben van certificaten en/of diploma's en de ontwikkeling van de ondernemersvaardigheden op de afhankelijk variabele personeelsgroei. Controlevariabelen sociaal kapitaal en gender worden wel significant bevonden ($p < 0.01$).

Tabel 10: Logistische regressieanalyse voor de relatie tussen opleidingsniveau, het behaald hebben van certificaten of diploma's, de ontwikkeling van ondernemersvaardigheden met opgenomen JAT's interactieverbanden (afhankelijke variabele= personeelsgroei van de onderneming; logistische regressie, methode= enter; log-odds weergegeven).

	Model 1	Model 2
	Log-odds	Log-odds
Constante	-1.040*	-.814
<i>Onafhankelijke variabelen</i>		
Opleidingsniveau	.120	.106
Certificaten en/of diploma's	-.164	-.131

Ontwikkeling vaardigheden	-0.273	-0.474
<i>Interactievariabelen</i>		
Opleidingsniveau x ontwikkeling vaardigheden	.087	
Certificaten en/of diploma's x ontwikkeling vaardigheden		-.142
<i>Controlevariabelen</i>		
Sociaal kapitaal	.426**	.438**
Gender	-.508**	-.501**
Etniciteit	-.013	-.011
Leeftijd	-.201	-.197
Burgerlijke staat	.075	.070
Nagelkerke	.034	.035

Bron: Qredits, 2014. Eigen berekeningen.

* $p < 0.05$ ** $p < 0.01$

5.4 Conclusies

5.4.1 Hypothesen

Op basis van de kwantitatieve analyses zijn de opgestelde hypothesen allen verworpen. Dit houdt in dat er op basis van de kwantitatieve analyses niet kan worden vastgesteld dat er een positieve relatie bestaat tussen opleidingsniveau, de ontwikkeling van ondernemersvaardigheden, het behalen van diploma's en/of certificaten met ondernemerssucces. Gebaseerd op de kwantitatieve analyses kan er niet worden gesteld dat het menselijk kapitaal van een ondernemer van invloed is op het ondernemerssucces zoals dit werd verwacht op basis van de theorie van Lazear. Er moet dus geconcludeerd worden dat de resultaten de theorie van Lazear niet ondersteunen. Daarnaast wordt er ook geen significant interactieverband tussen menselijk en sociaal kapitaal gevonden in de kwantitatieve analyse. Dit houdt in dat ook de theorie over de wisselwerking tussen het menselijk en sociaal kapitaal niet door de resultaten wordt ondersteund.

Geen van de hypothesen zijn aangenomen op basis van de analyses, omdat er geen significante verbanden werden gevonden. Een verklaring hiervoor zou kunnen worden gezocht in het beperkte databestand dat beschikbaar was voor de analyses. Het databestand betreft een reeds verzameld databestand en is niet speciaal voor dit onderzoek samengesteld. Dit heeft uitgemond in een aantal beperkingen met betrekking tot de beschikbare variabelen. Op deze beperkingen zal uitgebreider worden ingegaan in het hoofdstuk 'Discussie'.

5.4.2 Beantwoording onderzoeksvragen

Een niet-significante verband betekent dat er niet met zekerheid kan worden gesteld dat het gevonden verband ook daadwerkelijk bestaat. Dit houdt in dat er geen uitspraken kunnen worden gemaakt over

eventuele verbanden. Op basis van niet-significante resultaten kan er geen effect worden vastgesteld. Dit heeft ertoe geleid, zoals in 5.4.1 omschreven, dat er geen effect van menselijk kapitaal kan worden vastgesteld op het ondernemerssucces. Het menselijk kapitaal lijkt op basis van de analyses dus niet van invloed te zijn. De eerste onderzoeksvraag ‘*Welke rol speelt het menselijk kapitaal (JAT's) bij het behalen van ondernemerssucces en hoe kan dit worden begrepen?*’ moet hierdoor op basis van de kwantitatieve analyses worden beantwoord met ‘het menselijk kapitaal lijkt geen rol te spelen bij het behalen van ondernemerssucces’.

Zoals eerder onderzoek dit heeft aangetoond, zou het feit dat er geen verband is gevonden verklaard kunnen worden door de simpele conclusie dat het menselijk kapitaal slechts in enkele gevallen leidt tot succes (Astebro & Thompson, 2011). Astebro en Thompson (2011) ondervonden dat het maken van enkele zeer kleine veranderingen aan de assumpties van Lazear (2005), genoeg was voor heel verschillende uitkomsten. Een van de alternatieve verklaringen die Astebro en Thompson (2011) geven is dat individuen die een voorkeur hebben voor variatie, ook een voorkeur hebben voor het ondernemerschap, omdat zij bijvoorbeeld over meer aspiraties beschikken en sneller verveeld raken als werknemer dan anderen. Voorkeur voor variatie is een concept dat in dit onderzoek niet wordt meegenomen in de analyses. Dit brengt ons bij een volgende verklaring voor het feit dat de analyse geen verband aantoont tussen menselijk kapitaal en ondernemerssucces.

Omdat het beschikbare databestand redelijk beperkend bleek te zijn, is het goed mogelijk dat er controlevariabelen die er wel toe doen, niet zijn meegenomen in de analyse. Als gevolg zouden er variabelen geweest kunnen zijn die het onderzochte verband hebben beïnvloed, omdat hier niet op is gecontroleerd. Als resultaat hiervan kan een verband niet-significant worden bevonden. Ook kan het zijn dat de indicatoren die het menselijk kapitaal meten in dit onderzoek, net anders zijn geoperationaliseerd dan in andere onderzoeken, wat ertoe zou kunnen leiden dat er geen verband lijkt te bestaan. Dit geldt eveneens voor de indicatoren van het ondernemerssucces.

Dat de resultaten de verwachting van het onderzoek tegenspreken, betekent dat dit onderzoek kan worden toegevoegd aan de lijst van onderzoeken die theoretische assumpties van Lazear (2004, 2005) tegenspreken en vormt hiermee een extra reden waarom er geen consensus bestaat onder de onderzoeksresultaten naar de theorie van Lazear (2004, 2005).

De beantwoording van de tweede onderzoeksvraag, ‘*Is de relatie tussen menselijk kapitaal en ondernemerssucces afhankelijk van de beschikbare hoeveelheid sociaal kapitaal en zo ja, op welke wijze?*’, luidt dat het sociaal kapitaal niet van invloed lijkt te zijn op de relatie tussen het menselijk kapitaal en het ondernemerssucces. De rol van het menselijk kapitaal bij het behalen van

ondernemerssucces zou dus niet afhankelijk zijn van het sociaal kapitaal. Ook dit resultaat is niet in lijn met de geschetste verwachting.

Eveneens geldt hier dat er een verklaring kan worden gevonden voor het feit dat er geen verband kan worden vastgesteld, in de beperkte variabelen. Met name het concept sociaal kapitaal bleek erg onderbelicht in de beschikbare data. Vragen als ‘Als het met mijn onderneming niet goed gaat heb ik veel steun aan mijn partner’, ‘Als het met mijn onderneming niet goed gaat heb ik veel steun aan mijn vrienden en/of kennissen’ of ‘Ik werk vaak samen met andere zpp’ers om mee te sparren’, zijn voorbeelden die in ander onderzoek wel zijn meegenomen als indicatoren (Dekker & Aussems, 2013). Men moet er dus bij stil staan dat het concept sociaal kapitaal veel te schaars is gemeten, wat heeft kunnen leiden tot het niet-significante resultaat.

De resultaten blijken niet significant te zijn, echter is kenbaar gemaakt dat de beschikbare data vrij beperkt bleek te zijn. Daarnaast is het resultaat in strijd met de theoretische rationale en de geschetste verwachting. Het volgende hoofdstuk vormt een verdieping op dit onderzoeksvraagstuk. Er zal aan de hand van de kwalitatieve analyses verder worden onderzocht of het sociaal kapitaal nu wel of niet van invloed lijkt te zijn op de rol van het menselijk kapitaal.

6. De kwalitatieve analyse: de ondernemersloopbanen

De kwalitatieve analyse is er vooral op gericht een beeld te schetsen van *Jack-of-All-Trades* ondernemer waarbij het draait om de context. Welke rol speelt het menselijk en sociaal kapitaal en welke omstandigheden spelen hier een rol in?

In deze kwalitatieve analyse wordt ten eerste de populatieafbakening van de *Jack-of-All-Trades* ondernemer besproken. Ten tweede, wordt een beeld geschetst over de verschillende achtergrondkenmerken van de *JAT's* om te kijken of er bepaalde groepen zijn te onderscheiden in de ondernemers gebaseerd op bijvoorbeeld vakgebied of sector. Dit omdat de theorie stelt dat omstandigheden als bijvoorbeeld werkomgeving, vakgebied of sector, van invloed zouden kunnen zijn op de mate waarin sociaal kapitaal nuttig is voor een ondernemer (Rooks et al., 2009). Ten derde volgt er een analyse waarin de *JAT's* nogmaals (zoals in de kwantitatieve analyse) tegen de niet-*JAT's* worden afgezet. Ten vierde zal de rol van het sociaal kapitaal voor de *JAT* ondernemers worden geanalyseerd met behulp van de attenderende begrippen. Ten vijfde zal het ondernemerssucces van de ondernemers worden geanalyseerd. Tot slot, zal er worden ingegaan op de centrale probleemstelling: *welke rol speelt menselijk kapitaal bij het succes en falen van (startende) ondernemers en in hoeverre is dit afhankelijk van het sociaal kapitaal van (startende) ondernemers?*

6.1 Populatieafbakening

De *JAT* ondernemer kenmerkt zich door zijn of haar brede oriëntatie, brede kennis en een breed pakket aan vaardigheden (Lazear, 2004; 2005). Een *JAT* ondernemer heeft een breed scala aan ervaringen, zowel werkervaringen als ondernemerservaringen. Dit maakt dat een *JAT* op zijn minst beschikt over een minimum aan competenties voor al de gebieden die kritiek zijn voor het functioneren van hun bedrijf (Orazem et al., 2012). Dit brede pakket aan oriëntatie, kennis, vaardigheden en ervaringen herkent men terug in de praktijk door de verschillende fasen van hun ondernemersloopbaan heen. Daarnaast ziet men dit ook terug in hun dagelijkse activiteiten. Het brede pakket aan kennis, vaardigheden en ervaringen uit zich in een zichtbaar probleemoplossend vermogen. Ook toont een ondernemer met een dergelijk breed pakket, het vermogen van overzicht en inzicht in de activiteiten zoals de theorie dit omschrijft. Daarnaast blijkt uit de interviews dat de *JAT*'s ook een inzicht in 'eigen kunnen' vertonen, oftewel *self-efficacy*. Een voorbeeld van een respondent die als *JAT* is geselecteerd, is een ondernemer die werkzaam is in de beveiligingsbranche. Deze ondernemer heeft meerdere opleidingen gevolgd op verschillende vakgebieden. Daarnaast heeft de ondernemer veel verschillende functies bekleed door de jaren heen. Zo is de ondernemer in het transport, voor defensie, in de horeca en als portier werkzaam geweest. Voor deze verschillende functies, heeft de ondernemer ook verschillende cursussen gevolgd en papieren behaald. De ondernemer is dus breed geschoold en heeft een breed palet aan werknemerservaringen. Hiermee heeft de ondernemer een breed pakket aan vaardigheden en kennis opgebouwd, waardoor hij geselecteerd kon worden als een *JAT*. Een tweede voorbeeld van een respondent die geselecteerd is als *JAT*, is een ondernemer die veel kennis en ervaring heeft opgedaan met haar werknemerservaringen. Zij heeft leidinggevende functies vervuld in verschillende bedrijven. Een van deze functies vroeg om veel bijscholing en tussentijdse cursussen. Vervolgens is de respondent gestart als ondernemer in een geheel ander vakgebied. Ook hier heeft de respondent een opleiding voor gevolgd. De ondernemer heeft tijdens het interview getoond ook veel gebruik te maken van de opgedane kennis en vaardigheden. Zo heeft de ondernemer zelf geleerd de boekhouding bij te houden en hoe een factuur moet worden opgesteld. Op basis van haar brede pakket aan ervaringen, bijscholingen en cursussen is de ondernemer geselecteerd als *JAT*.

“Nou, hiervoor gewerkt bij Achmea, een grote zorgverzekeraar. Daar heb ik ruim 4 jaar gewerkt en daarvoor bij een farmaceutisch bedrijf. Ja, dat is eigenlijk een beetje begonnen als de eerste commerciële ervaring en uiteindelijk na vijf jaar blijf je zitten in de buitendienst en daar heb ik heel veel van geleerd. Van heel origine ben ik verpleegkundige, maar daar heb ik eigenlijk nooit in gewerkt. Ik heb wel een gezondheidszorgachtergrond qua opleiding, maar ik ben meteen eigenlijk gaan werken in de bedrijfskant en dit jaar dan voor mijzelf begonnen.”

Interviewer: “Oke. En hoe komt het dat u nooit echt iets bent gaan doen met uw opleiding?”

“Ja, natuurlijk altijd wel gezondheidszorg gerelateerd, zorgverkezer, farmaceutische bedrijf, dus zeker wel wat met mijn opleiding gedaan, alleen echt het verzorgen aan het bed, dat niet. Ja, dat vond ik toch uiteindelijk niet bij mij passen.”

Interviewer: “Oke, vandaar. U hebt dus verpleegkunde gestudeerd. Hebt u verder nog cursussen gedaan of diploma's gehaald door de jaren heen?”

“Ja, natuurlijk tijdens mijn loopbaan in de farmaceutische industrie. Erg veel cursussen en trainingen gehad. Allemaal op het gebied van sales, gesprekstrainingen, rayon management, allemaal dat soort commerciële trainingen en cursussen. Dat waren er echt ontelbaar. Uiteindelijk intern bij Achmea ook een heel aantal cursussen op het gebied van bijvoorbeeld wet- en regelgeving in de gezondheidszorg, dat is weer een hele andere tak van sport. Uiteindelijk ben ik vorig jaar natuurlijk voor ik besloot om een eigen bedrijf te beginnen, ben ik de schoolbanken ingegaan en heb ik mijn diploma binnenhuisarchitectuur behaald en daarmee ben ik dus uiteindelijk ook doorgedaan.”

[...]

Interviewer: “Bent u ook nog van plan om nog meer cursussen te gaan volgen of diploma's te halen?”

“Ja, het kan. Bijvoorbeeld op het gebied van NEN, dat zijn van die bouwwetten en regelgeving. Dat zou je kunnen doen, NEN normen. En ik heb ook nog wel eens gedacht aan interieurfotografie. Dat je ook voor de makelaar een fotoreportage kan verzorgen, dat soort dingen.” (Respondent 09-JS)

De ondernemers die zijn geselecteerd als *JAT*, zijn dit dus op basis van hun menselijk kapitaal. Van belang zijn de opleidingen, hun ervaringen als werknemer of eerdere ondernemerservaringen en daarnaast zijn cursussen en bijscholing van belang. Een *JAT* is breed opgeleid, heeft veel verschillende werknemerservaringen opgedaan in verschillende sectoren of in verschillende functies voor verschillende bedrijven en/of heeft een breed pakket aan vaardigheden en kennis verzameld door tal van cursussen, trainingen of andere bijscholing te hebben gevolgd. Dit zijn de criteria voor de geselecteerde populatie.

Lazear (2005) zet de *JAT*'s in zijn onderzoek tegenover de specialistische ondernemer. Uit het lezen van de interviews wordt duidelijk dat over het begrip ‘specialistische ondernemer’ geen verwarring over mag bestaan. Een *JAT* kan weliswaar ook een specialistische ondernemer zijn, echter reikt hun

kennis verder, dan enkel hun specialistische kennis. Als ondernemer hebben zij zich gespecialiseerd in een bepaald vakgebied of in een bepaalde dienst, maar naast hun specialisatie, beschikken zij ook over een breed pakket aan andere kennis, vaardigheden en ervaringen. Bijvoorbeeld, een respondent die werkzaam is als een meubelmaker. Een ondernemer gespecialiseerd in het stofferen van meubels, maar naast zijn kennis over stofferen, beschikt de ondernemer over veel andere soorten kennis, vaardigheden en tal van ervaringen zowel op werkgebied als op ondernemersgebied. Met 20 jaar werkervaring heeft de ondernemer veel verschillende functies bekleed in verschillende bedrijven uit verschillende sectoren. Hiernaast is de ondernemer voorheen ook eigenaar geweest van een horecaonderneming, waarmee de ondernemer ook ondernemerservaringen heeft opgedaan die nu nog altijd nuttig blijken. Deze ondernemer is dus gespecialiseerd in een bepaald vakgebied, maar is toch geselecteerd als een *JAT*.

“Nou, ik heb in die 20 jaar meubels.. Je hebt banen als plakker, maker, stoffeerder, snijder, stikster en designer. Dat zijn zes verschillende dingen, ervaringen. Dat heb ik in die tijd zo kunnen doen dat ik overal een beetje van kon ervaren. En op een gegeven moment, de laatste vijf jaar dat ik in de meubels zat, heb ik meer als leidinggevende en bedrijfsleider mee mogen werken. En op een gegeven moment ben ik op het idee gekomen, dit kan ik zelf ook. Daarna heb ik een korte periode een café gehad. Horecabedrijf, dat was ook een ervaring voor mij. Ik wilde even iets anders dan dat ik al die 20 jaar had gedaan.” (Respondent JS-05)

Niet-*JAT* ondernemers beschikken over minder menselijk kapitaal doordat zij niet over een breed pakket aan vaardigheden, kennis en ervaringen beschikken. Een voorbeeld van een ondernemer die niet als *JAT* geselecteerd kon worden, is een ondernemer met een nagelstudio. De ondernemer heeft door de jaren heen wel andere functies bekleed dan schoonheidsspecialist, maar heeft hiermee geen breed pakket aan kennis en vaardigheden opgebouwd. Dit is slechts een voorbeeld. Er zijn verschillende scenario's mogelijk waarbij de ondernemer als niet-*JAT* is geselecteerd. Een ander mogelijk scenario is dat een ondernemer twee opleidingen heeft genoten, maar weinig vaardigheden en/of ervaringen heeft opgedaan. Of het mogelijke scenario waarbij een ondernemer één opleiding heeft genoten, wel ervaringen lijkt te hebben opgedaan door middel van het bekleden van verschillende functies of het werken in verschillende sectoren, maar toch weinig vaardigheden heeft bijgeleerd en dus niet breed is georiënteerd.

De analyse in de volgende paragraaf betreft een analyse over de rol van het menselijk kapitaal bij het behalen van ondernemerssucces onder zowel *JAT's* als niet-*JAT* ondernemers.

6.2 De rol van het menselijk kapitaal bij het behalen van ondernemerssucces onder *JAT's* en niet-*JAT's*

Omdat het kwantitatieve onderzoek naar de rol van het menselijk kapitaal en het sociaal kapitaal onder 'niet-*JAT* ondernemer' en de '*JAT*-ondernemer' enkel uit is gelopen op niet-significante resultaten, zal allereerst een analyse plaatsvinden naar de rol van het menselijk kapitaal bij het behalen van ondernemerssucces onder de '*JAT*-ondernemer' en de 'niet-*JAT* ondernemer'.

Het ondernemerssucces is in dit onderzoek op twee verschillende wijzen gedefinieerd. Voor het kwantitatieve gedeelte worden de indicatoren omzet en personeelsgroei gebruikt. Voor het kwalitatieve onderzoek wordt er een derde indicator meegenomen, namelijk in hoeverre de ondernemers erin zijn geslaagd om de doelstellingen die zij nastreven als ondernemer, te realiseren. Hierbij moet rekening worden gehouden met het feit dat de maat voor persoonlijk succes erg subjectief is. Een vierde indicator is omschreven als de duurzaamheid van de organisatie.

Een ondernemer is succesvol wanneer de onderneming kostendekkend blijkt te zijn. De ondernemers kunnen winst uit de onderneming halen, waarbij het niet uitmaakt of zij hiermee hun microkrediet aflossen. De ondernemers hebben dus genoeg klanten en opdrachten om de kosten mee te kunnen dekken en hun lening te kunnen aflossen. Wat betreft de duurzaamheid van de organisatie, zijn de ondernemers succesvol wanneer zij de toekomst rooskleurig inschatten. Zij verwachten volgend jaar nog een bestaan te hebben als zelfstandig ondernemer en hebben ook al klanten en opdrachten gepland staan om dit mee te kunnen realiseren. De personeelsgroei van de onderneming wijst op de eventuele aanname van personeel. Wanneer een ondernemer van plan is om personeel aan te nemen, wijst dit erop dat hij of zij genoeg inkomen heeft om personeel te kunnen betalen. Het wijst op een bepaalde zekerheid van bestaan. Een ondernemer neemt geen personeel in dienst wanneer hij of zij niet zeker weet of ze het personeel de volgende maand wel kunnen uitbetalen. Personeel brengt een grote verantwoordelijkheid met zich mee. Daarnaast wijst de aanname van personeel erop dat de onderneming een bepaalde groei doormaakt, waarbij er meer personeel nodig is om de onderneming draaiende te houden. Echter moet in gedachten worden gehouden dat niet alle ondernemers de ambitie hebben om zo groot te groeien als onderneming, dat zij ook personeel behoeven. Sommigen starten als eenmanszaak en willen ook een eenmanszaak blijven.

Kortom, een ondernemer is succesvol wanneer de ondernemer aangeeft winstgevend te zijn, een goed vooruitzicht voor de onderneming verwacht en aangeeft ooit personeel in dienst te willen nemen. Zoals net aangegeven, is de laatste factor niet altijd bepalend voor het ondernemerssucces. Een ondernemer is dus niet per definitie 'niet succesvol' wanneer hij of zij aangeeft geen personeel in dienst te willen nemen. Dit is afhankelijk van de context. De context is dus ook belangrijk voor de

bepaling van het ondernemerssucces van de ondernemers. Om deze reden is er ook gevraagd naar de realisatie van de doelstellingen van de ondernemers. Een ondernemer kan worden omschreven als succesvol, wanneer hij of zij aangeeft dat zij de doelstellingen die zij hebben nagestreefd met hun onderneming, hebben weten te realiseren.

Zoals in een paragraaf eerder is omschreven, lijkt er een verschil te bestaan tussen de hoger opgeleide *JAT*-ondernemer en de lager opgeleide *JAT*-ondernemer. Met andere woorden lijkt er een verschil te bestaan tussen de *JAT*-ondernemers onderling, gebaseerd op het menselijk kapitaal. Na de analyse van de niet-*JAT* ondernemers, blijkt er ook een verschil te bestaan tussen de *JAT*'s en de niet-*JAT*'s op basis van het menselijk kapitaal van de ondernemer.

JAT's beschikken over veel menselijk kapitaal, maar dit hoeft niet per definitie te betekenen dat zij hoger zijn opgeleid. Het draait erom dat zij breed zijn georiënteerd en dus over veel soorten kennis en vaardigheden beschikken. De niet-*JAT*'s zijn minder breed georiënteerd, maar kunnen wel hoger zijn opgeleid. Voor de niet-*JAT*'s lijkt echter ook te gelden dat het opleidingsniveau een rol speelt bij het kiezen van de sector waarin zij hun eigen onderneming starten. De hoger opgeleide ondernemer lijkt meer vertrouwen te hebben in hun *self-efficacy*. De ondernemers die hoger zijn opgeleid lijken eerder geneigd een onderneming te starten in een ander vakgebied dan dat zij zijn opgeleid. Zij nemen eerder een groter risico en vertrouwen erop dat zij al doende de nodige praktische vaardigheden zullen bijleren. De hoger opgeleide ondernemers lijken de motivatie voor het starten van een eigen onderneming voornamelijk te vinden in een aangeleerde ambitie om te starten als zelfstandige en daarnaast omdat zij ergens een gat in de markt denken te zien. De ondernemers die lager zijn opgeleid lijken eerder een onderneming te starten die wel aansluit bij het vakgebied waarin zij zijn opgeleid. Deze ondernemers vertrouwen meer op de vaardigheden waar zij al over beschikken en nemen hiermee een minder groot risico. De reden voor het starten van een eigen onderneming lijkt onder de lager opgeleide ondernemers meer gebaseerd te zijn op zowel werkloosheid als de wens om niet meer voor een baas te werken.

Wat opvalt in de analyse is dat geen enkel van de geïnterviewde *JAT*'s valt te omschrijven als 'niet-succesvol'. Alle *JAT*-ondernemers zijn succesvol of hebben een positief toekomstperspectief. Paragraaf 6.3 'De rol van het sociaal kapitaal bij het behalen van ondernemerssucces onder *JAT*'s' zal zich uitgebreider en dieper buigen over het ondernemerssucces van de *JAT*-ondernemers.

Onder de geïnterviewde niet-*JAT*'s bevinden zich wel ondernemers die zijn te omschrijven als 'niet-succesvol'. In deze groep bevinden zich ondernemers met een betalingsachterstand bij Qredits en zelfs ondernemers die op het punt van faillissement staan. Een deel van de ondernemers geeft dan ook aan hun doelstellingen nog niet hebben bereikt. De een geeft hierbij aan dat er wellicht te hoge

doelstellingen zijn gesteld. Een ander wijt het aan de huidige moeilijke tijden, waarmee zij doelen op de bestaande financiële crisis in het land. Ook hebben de ondernemers veelal geen personeel in dienst. Een verklaring hiervoor zou kunnen worden gevonden in het feit dat de respondenten van dit onderzoek startende dan wel kleinschalige ondernemers zijn, wat zou kunnen betekenen dat zij (nog) niet de ambitie hebben om uit te groeien tot een groter bedrijf dat wel personeel behoeft. De winst van de ondernemers is een ander opvallend punt. Vrijwel geen van de niet-JAT's lijkt nog winst uit zijn of haar onderneming te kunnen halen. Ook de ondernemers die wel zijn te definiëren als 'succesvol', behalen geen of nauwelijks winst met hun onderneming. Ook dit zou kunnen worden verklaard vanuit het feit dat veel van de respondenten startende ondernemers zijn.

Zoals respondent RN-07, eigenaresse van een kleinschalig kinderdagverblijf, geeft aan met moeite het hoofd boven water te kunnen houden en meent dat dit ligt aan de economische omstandigheden.

“De economische omstandigheden. Op dit moment zijn er veel mensen werkloos geworden. Ik werk in een dorp waar een groot deel afhankelijk is van de bouw. En in het oosten zijn hele zware klappen gevallen met als gevolg dat het aantal klanten steeds minder is geworden.” (Respondent RN-07)

Ook ziet deze ondernemer de toekomst niet heel positief. Zij geeft aan dat zij op dit moment niet denkt aan groeien, enkel aan overleven. De ondernemer lijkt hiernaast niet veel vertrouwen in haar eigen kunnen te hebben, wat tot gevolg kan hebben dat zij minder ambitieus is en minder hoge doelen voor zichzelf stelt. Zo geeft zij aan ook geen strategie te hebben om vooruit te komen met haar onderneming en meent dan ook geheel afhankelijk te zijn van haar omgeving en de economische situatie van haar woonplaats. Een ander opvallend punt, wat ook onder veel van de andere niet-JAT's voorkomt, is dat het internet als belangrijkste hulpbron wordt gezien. Wanneer er wordt gezocht naar een oplossing voor een probleem, gaan de ondernemers naar oplossingen 'googlen'. Zij grijpen niet terug naar hun eigen kennis en vaardigheden. Dit zou kunnen worden verklaard vanuit een kleiner probleemoplossend vermogen, zoals de theorie dit omschrijft.

Een andere ondernemer, respondent RN-02, heeft een online webwinkel voor organische kinderkleding. Deze ondernemer staat niet op het punt van faillissement, maar geeft aan nog geen winst uit de onderneming te kunnen halen. Echter geeft zij wel aan de toekomst rooskleurig in te schatten.

“Ik heb een groei. Er zit een stijgende lijn in, maar het is niet dat ik er een nettoinkomen van 2000 euro ofzo eruit kan halen, dat niet.”

Interviewer: “Dat is wel de verwachting?”

“Dat is mijn droom wel ja.” (Respondent RN-02)

Een ander opvallend punt uit de analyse, wat ook geldt voor respondent RN-02, is dat de niet-*JAT* ondernemers minder innovatief lijken te zijn. Zij hebben moeite met het vinden van vernieuwing, maar ook om af te wijken van hun huidige dagindeling. Zo meent respondent RN-02 nergens tijd voor te hebben. De respondent geeft aan veel moeite te hebben met de balans tussen de onderneming en haar privéleven, geen tijd te hebben voor cursussen en ook niet voor coaching.

Respondent MS-06 is als ondernemer wel te definiëren als succesvol. De ondernemer is onderaannemer en geeft aan dat het inkomen voldoende is. De kosten worden gedekt en zowel het bedrijf als het gezin kan er draaiende mee worden gehouden, echter geeft de ondernemer ook aan dat het niet genoeg is om de onderneming verder mee te kunnen uitbouwen. Opmerkelijk is dat de ondernemer ook niet aangeeft dit als een obstakel te ervaren. Uitgroeien lijkt niet een van zijn ambities te zijn. Deze respondent leidt ook het volgende opvallende punt uit de analyse in. De niet-*JAT* ondernemers lijken minder bereid te zijn tot het nemen van risico's. Zij blijven meer bij wat zij al kunnen, oftewel hun bestaande vaardigheden en kennis. Dat de ondernemers minder risico's lijken te nemen kan van invloed zijn op het succes van de onderneming. Wanneer er geen risico's worden genomen, zal de ontwikkeling van de onderneming eerder tot stilstand komen dan tot meer succes leiden. Risico's nemen is belangrijk voor zowel de winst als de duurzaamheid van het bedrijf.

Concluderend, lijkt de analyse aan te tonen dat *JAT's* eerder succes weten te bereiken dan de niet-*JAT* ondernemers. Geen van de *JAT's* zijn te definiëren als 'niet-succesvol', dit geldt niet voor de niet-*JAT* ondernemers. De rol van het menselijk kapitaal lijkt hierin op meerdere punten een rol te spelen.

Het menselijk kapitaal uit zich in de analyse als 'vertrouwen in eigen kunnen' oftewel *self-efficacy*, het nemen van risico's, innovatie en een probleemoplossend vermogen. Dat de niet-*JAT* ondernemers minder succesvol lijken te zijn, lijkt verklaarbaar te zijn vanuit de rol van het menselijk kapitaal bij deze ondernemers. Minder menselijk kapitaal lijkt ervoor te zorgen dat de ondernemers minder vertrouwen hebben in hun eigen kunnen, oftewel een lager *self-efficacy* te hebben dan de *JAT's*. Daarnaast lijkt minder menselijk kapitaal te leiden tot minder innovatie en het nemen van minder risico's (blijven meer bij wat zij al kunnen of zijn sneller tevreden). Tot slot, bevestigt de analyse dat de niet-*JAT's* een minder groot probleemoplossend vermogen lijken te hebben.

Het resultaat van de analyse lijkt ook te verklaren waarom de kwantitatieve resultaten allen niet-significant zijn bevonden en er dus geen conclusies uit konden worden getrokken. Bovenstaande analyse naar de rol van het menselijk kapitaal wijst op geheel andere aspecten van het menselijk

kapitaal dan de variabelen die in het kwantitatief onderzoek zijn opgenomen om het menselijk kapitaal mee te meten. In het kwantitatief onderzoek is het menselijk kapitaal gemeten aan de hand van het opleidingsniveau van de ondernemer, het behalen van diploma's en/of certificaten in de afgelopen 12 maanden en de ontwikkeling van de ondernemersvaardigheden van de ondernemer. Bovenstaande analyse wijst op het vertrouwen in eigen kunnen, het nemen van risico's, innovatie en een probleemoplossend vermogen. De aspecten die dus een rol blijken te spelen, zijn niet opgenomen in de kwantitatief onderzoek.

Vanaf nu zal het verloop van dit hoofdstuk, en dus de volgende analyses, zich enkel nog richten op de *JAT's*. De volgende analyse zal zich richten op de rol van het sociaal kapitaal bij het behalen van ondernemerssucces onder *JAT's*.

6.3 De rol van het sociaal kapitaal bij het behalen van ondernemerssucces onder *JAT's*

Om de werkende mechanismen achter het concept sociaal kapitaal en de rol van het sociaal kapitaal voor het behalen van ondernemerssucces zo goed mogelijk te kunnen onderzoeken, zullen er eerst twee groepen worden samengesteld: een groep van *JAT's* met veel sociaal kapitaal en een groep *JAT's* met minder sociaal kapitaal. Door een onderscheid te maken op basis van in een verschil in omvang van het sociaal kapitaal, kan er goed worden vergeleken in welke mate het sociaal kapitaal van invloed is op het ondernemerssucces. Na het samenstellen van de twee groepen, zal er worden onderzocht hoe het sociaal kapitaal leidt tot ondernemerssucces en worden de twee groepen met elkaar vergeleken.

Een *JAT* beschikt over veel sociaal kapitaal wanneer hij of zij over een groot sociaal netwerk beschikt. Een groot sociaal netwerk houdt in dat men veel sociale contacten heeft. De *JAT* heeft een grote kring aan kennissen, vrienden, familie, collega's en andere contacten, die tastbare materiële en feitelijke immateriële bronnen met zich meebrengen. Bij de analyse is er gekeken naar zowel sterke als zwakke sociale banden en zowel naar formele als informele contacten. Met sterke sociale banden worden familie, vrienden of bijvoorbeeld de partner bedoeld. Onder zwakke sociale banden vallen bijvoorbeeld zakelijke contacten, de 'vage' kennissen of de burens. Formele contacten verwijzen naar zakelijke contacten. Informele contacten verwijzen naar niet-zakelijke contacten, zoals vrienden. Het criteria voor de afbakening van de twee groepen 'JAT's met veel sociaal kapitaal' en 'JAT's met minder sociaal kapitaal', is dat deze bronnen het bereiken van doelen moeten kunnen faciliteren. Het gaat dus niet enkel om het feit of de *JAT's* over een grote kennissenkring beschikken, maar of in hun kennissenkring veel bronnen zijn ingebed, waar zij voordelen mee kunnen behalen bij het bereiken van hun ondernemersdoelstellingen. Een *JAT* met minder sociaal kapitaal, beschikt over een relatief kleinere groep aan sociale contacten waaraan zij bronnen kunnen ontleen. Een *JAT* met veel sociaal kapitaal heeft (als richtlijn) minstens tien sociale contacten waar zij bronnen aan kunnen ontleen, een

JAT met minder sociaal kapitaal heeft misschien maar twee sociale contacten waar zij bronnen aan kunnen ontlenuen.

Om te bepalen welke *JAT*'s over veel sociaal kapitaal beschikken en welke *JAT*'s er over minder sociaal kapitaal beschikken, zijn de interviews geanalyseerd op de mate waarin de *JAT*'s gebruik maken van hun sociaal kapitaal. Een *JAT* met veel sociaal kapitaal heeft dus minstens tien sociale contacten waaraan zij bronnen kunnen ontlenuen en maken hier ook gebruik van. Hiernaast is er bij het samenstellen van de twee groepen, rekening gehouden met hoe nuttig de bronnen zijn die de ondernemers verkrijgen vanuit hun sociaal kapitaal. Zoals eerder vermeld, is het sociaal kapitaal bevraagd aan de hand van vragen naar steun, informatie, advies of andere hulp vanuit het sociaal netwerk. Onder steun valt zowel emotionele steun als financiële steun. Er zit een verschil in een klein advies en de praktische hulp van een moeder, die elke week minstens één dienst draait in de keuken of een vriendin, die haar gehele cliëntenbestand ter beschikking stelt voor overname. Een klein advies levert veelal ook een klein voordeel op. Veel praktische hulp kan zorgen voor minder personeelskosten, omdat er minder personeel nodig is op de dagen dat moeder de keuken draaiende houdt. Het mogen overnemen van een groot cliëntenbestand, kan zorgen voor een grote toename in cliënten, wat weer leidt tot meer omzet en dus tot meer ondernemerssucces.

“En een vriendin van mij, die heeft een aanbod gekregen van een oud werkgever in Singapore en die heeft dat aanbod geaccepteerd om in Singapore te gaan werken. [...] Zij heeft mij benaderd, want zij had dus haar praktijk in Almere, zocht opvolging voor haar praktijk in Almere en zo ben ik dus consulente in Almere geworden. [...] Zij was consulente van Cambridge tot het moment dat ik het overnam zeg maar. Dus ik heb daar ja opgezegd en ik ben nu vol aan de gang om daar de toko draaiende te houden. [...] Ja, die praktijk loopt al 4 jaar daar. Zij heeft rond de 50 cliënten en een adressenbestand van rond de 800 cliënten, die in de loop van de tijd allemaal bij haar geweest zijn.” (Respondent JS-04)

6.3.1 *JAT*'s met veel sociaal kapitaal

Onder de zogenoemde hulpbronnen die door de *JAT*'s zijn aangewend, bestaat een grote diversiteit. Om een beeld te schetsen van de hulpbronnen die door de *JAT*'s zijn genoemd, zijn hier aan aantal voorbeelden: ouders, grootouders, partner, kinderen, broers, zussen, neven, nichten, vrienden, kennissen, bureu, collega's, oud-collega's, werkgevers, oud-werkgevers, zakenpartners, oud studiegenoten, leden van ondernemersverenigingen en concurrenten. Onder de *JAT*'s met veel sociaal kapitaal, bestaat ook de grootste diversiteit aan hulpbronnen per individu. Daarnaast valt op dat veel van de hulpbronnen ook verschillend worden aangewend. Dit is in de gehele analyse terug te zien.

Uit de analyse is naar voren gekomen dat er verschillende vormen van sociaal kapitaal bestaan en dat er op verschillende wijzen gebruik wordt gemaakt van verschillende sociale contacten. Beide paragrafen (6.3.1 en 6.3.2) die de analyse bespreken, zijn ingedeeld aan de hand van de naar voren gekomen vormen van sociaal kapitaal, namelijk: het aanwenden van het sociaal netwerk voor ondernemersactiviteiten, informatie, inhoudelijk advies, fysieke praktische hulp, inhoudelijke praktische hulp, emotionele steun en financiële steun. De vormen van sociaal kapitaal worden toegelicht aan de hand van verschillende ondernemersverhalen.

Het aanwenden van het sociaal netwerk voor ondernemersactiviteiten

De *JAT's* met veel sociaal kapitaal, maken allen ook veel gebruik van hun sociaal kapitaal. Zij benutten de bronnen die potentieel beschikbaar zijn vanuit hun sociale banden. Een uitstekend voorbeeld om dit te illustreren, is het verhaal van een ondernemer met een adviesbureau. De ondernemer is als zeventienjarige begonnen als medewerker bij een landinrichtingdienst. Hier is hij doorgroeid tot voorman, opzichter en uiteindelijk tot projectleider. Vervolgens is de ondernemer overgestapt naar Rijkswaterstaat en ook hier is hij projectleider geweest voor landinrichtingdienst en civieltechnische werken. Vanuit Rijkswaterstaat is de ondernemer overgestapt naar de gemeente. Ook hier is hij projectleider geweest en doorgroeid tot afdelingsmanager van sportaccommodaties, om vervolgens over te stappen naar het bedrijfsleven. Directeur was de ondernemer, van een groot grond-, weg- en waterbouw bedrijf. Na de overheid, rijksoverheid, gemeenteoverheid en het bedrijfsleven te hebben gezien, heeft de ondernemer besloten voor zichzelf te starten. De ondernemer bezit nu een adviesbureau, welke de overheid adviseert over alles wat met groene openbare ruimten te maken heeft. Door de vele verschillende functies binnen verschillende sectoren, heeft de ondernemer een groot sociaal netwerk kunnen opbouwen, waar hij maximaal gebruik van maakt.

“Natuurlijk had ik zelf al een heel groot netwerk. Daar heb ik gebruik van gemaakt.”

Interviewer: Hoe heeft u daar precies gebruik van gemaakt?

“Op onderzoek gaan. Bellen. Zo werkt dat. Mensen weten wat je kunt en kan en je moet het warm houden. Zo werkt het. En dan gaat het eigenlijk, als je heel goed je best doet en altijd kwaliteit levert, dan gaat dat als een lopend vuurtje en dan komt dat vanzelf eigenlijk wel goed. Het klinkt heel makkelijk, maar er zit heel veel tijd in hoor.”

[...]

“De afzetmarkt waar ik nu mijn geld aan verdien, dat is eigenlijk dezelfde markt als waar ik altijd gewerkt heb. Dus ik had al een hele grote kring om mij heen, waar ik al bekend was. En dan is het gewoon op de juiste wijze acquisitie voeren en op het moment dat je je eerste opdracht binnen hebt, want daar gaat het om, dan zorg je er gewoon voor dat dat zo goed is, dat je dat weer kan

gebruiken als promotiemateriaal voor je volgende opdrachtgever en dat gaat zo steeds verder. En uiteindelijk loopt dat vanzelf wel los.” (Respondent JS-07)

De ondernemer laat weten dat het voeren van goede acquisitie een continu proces is, waar erg veel tijd in gaat zitten. De schatting die hij maakt, is dat hij 30% van zijn besteedbare tijd, steekt in het voeren van acquisitie. De ondernemer heeft een groot voordeel aan het feit dat hij een dergelijk groot sociaal netwerk heeft kunnen opbouwen door de jaren heen, omdat de ondernemer al zo bekend was binnen zijn markt, heeft hij zich minder hoeven bewijzen dan dat iemand zou moeten die ‘groen de markt instapt’.

“Op het moment dat de markt al weet wat je kunt en wat ze aan jou kunnen vragen, want daar gaat het om, dan is het toch een stuk makkelijker. Alleen wat je dan wel moet doen, is dat je altijd een goede kwaliteit levert.” (Respondent JS-07)

Naast het voeren van acquisitie binnen zijn sociale netwerk om opdrachten binnen te halen, gebruikt de ondernemer zijn sociale netwerk ook voor het vinden van freelancers, die hij inhuurt om de binnengehaalde opdrachten uit te voeren. De ondernemer vertelt dat hij een kring van specialisten, waaronder veel zzp’ers, om zich heen heeft, waarvan hij zeker weet dat ze kwaliteit kunnen leveren. De specialisten worden ingehuurd voor de duur van een project en zijn allemaal mensen waar de ondernemer in het verleden mee heeft samengewerkt. Zo nu en dan huurt de ondernemer een specialist in, waar hij enkel via-via mee bekend is. Een ‘nieuwe’ is zeldzaam.

“De zzp’ers ken ik gewoon via het netwerk. Dus al die mensen waar ik mee samenwerk, dat zijn allemaal mensen waar ik in het verleden ook mee heb samengewerkt. Waar ik echt van uit kan gaan dat ze goed werk leveren. Ik moet zelf de zekerheid hebben, dat degene die voor mij werkt gewoon een goede is. Want anders is het gauw met mij gebeurd. Heel soms komt er wel eens een nieuwe in, maar dat is sporadisch hoor. Dat is zeldzaam.” (Respondent JS-07)

Het is duidelijk dat de ondernemer veel gebruik maakt van zijn sociaal kapitaal en dat de bronnen die zijn ingebed in zijn sociaal netwerk, een grote rol spelen bij het bereiken van ondernemerssucces. Zijn sociaal netwerk genereert opdrachten en genereert het personeel om deze opdrachten kwalitatief goed uit te voeren.

JAT’s met veel sociaal kapitaal maken dus ook veel gebruik van hun sociaal kapitaal, waarbij uit de analyse naar voren komt, dat het sociaal kapitaal van deze groep ondernemers, veel wordt aangewend voor ondernemersactiviteiten, zoals het zojuist vertelde verhaal dit ook illustreert. De *JAT’s* met veel sociaal kapitaal, gebruiken hun sociaal netwerk veel voor verkoopgroei, dus voor het werven van

klanten en/of opdrachten en voor de duurzaamheid van de organisatie. De ondernemers gebruiken hun sociaal kapitaal om ervoor te zorgen dat hun bedrijf voort blijft bestaan. Dit kan dus bijvoorbeeld doormiddel van het inhuren van personeel uit het eigen sociaal netwerk, waarvan men weet dat ze kwalitatief goed werk leveren.

Dat het werven van potentiële klanten via het sociaal netwerk onder ondernemers met een groot sociaal netwerk, een groot deel uitmaakt van de rol die het sociaal kapitaal speelt bij het behalen van ondernemerssucces, kan naast het ondernemersverhaal van respondent JS-07, ook middels het volgende verhaal worden geïllustreerd.

Respondent JS-05 is een meubelmaker, die veel verschillende functies binnen verschillende bedrijven heeft bekleed door de jaren heen. Hiernaast had de ondernemer ook al ondernemerservaring, namelijk als de eigenaar van een horecabedrijf. De ondernemer kent veel mensen, zoals hij dat zelf zegt, en is ook veel bezig met het uitbreiden van zijn sociaal netwerk. Iets dat hem goed afgaat. De ondernemer is niet bang om op anderen af te stappen en te vragen om opdrachten, een advies of een gewoonweg een gunst. Het blijkt duidelijk dat de ondernemer goed is in het voeren van acquisitie.

Interviewer: “En hoe is het precies gegaan met het toetreden tot de afzetmarkt? Hoe heeft u uw klanten geworven?”

“Nou zoals Erpa, waar ik nog steeds zaken mee doe, heb ik persoonlijk aangesproken. Ik heb daar aangeklopt dat ik ook auto-interieurs doe en sturen enzo, en die heeft mij toen blindelings twee stoelen en sturen meegegeven met de vraag of ik die kon maken. Binnen twee weken had ik die afgeleverd en toen kreeg ik een dashboard en een deurtje van een auto. Zo heb ik het iedere keer opgebouwd met hen en nog altijd als ze iets hebben, nemen ze contact op. Pas heb ik ook iets voor hen gedaan.” (Respondent JS-05)

Naast het feit dat de ondernemer goed is in het voeren van acquisitie, maakt de ondernemer ook goed gebruik van zijn sociaal netwerk. De ondernemer heeft veel van zijn klanten geworven via zijn sociale contacten.

“Met hen doe ik al anderhalf jaar zaken, omdat ik ook de eigenaar ken. Dat is een oude vriend van mij geweest, die op dit moment multimiljonair is en die bezit vijf van die filialen. En die bekleding komt allemaal naar mij toe, omdat ik hem een keer heb uitgenodigd en gevraagd had of hij ook wat te bekleden had en als hij dat had of ik ook wat voor hem zou kunnen betekenen.”

Interviewer: U zegt dat dat een vriend van u was en net als de vorige, dat was een via via, heeft u dat veel gehad? Dat u via uw sociale contacten...

“Ja ja, natuurlijk. Netwerk en vertrouwen zijn heel erg belangrijk. Je moet het heel dichtbij zoeken.” (Respondent JS-05)

Zo doet de respondent al anderhalf jaar zaken met een oude vriend die ook een eigen bedrijf heeft, maar heeft bijvoorbeeld ook een grote klant geworven via een kennis die tevens ook zijn webdesigner is. Deze grote klant is de broer van zijn webdesigner en vormt een van zijn belangrijkste inkomstenbronnen.

Doordat de *JAT's* op deze manier gebruik maken van hun sociale netwerk, verhogen zij op een directe wijze hun omzet. ‘Via via’ is iets dat door veel van de respondenten wordt aangehaald. ‘Via vrienden’, ‘via vrienden van familie’, ‘in contact gekomen met iemand via een oud-collega’ et cetera. Op deze manier breidt het netwerk van de respondenten steeds verder uit, wat inhoudt dat de beschikbare bronnen die het netwerk aangroeit, ook steeds meer toenemen.

Een voorbeeld van een versterking van de duurzaamheid van de organisatie, kan worden ontleend uit het verhaal van een andere respondent. Respondent JS-04 is een voedingsconsulent met een eigen praktijk. Door de jaren heen heeft zij voornamelijk boekhoudkundige functies bekleed bij meerdere bedrijven uit verschillende sectoren. Zo heeft de respondent in de mode gewerkt, de logistiek, voor een uitgever en voor een jachtservice. Bij de jachtservice heeft zij zelfstandig de gehele boekhouding verzorgd onder begeleiding van de directeur. Dat is het moment geweest waarop het ondernemerschap begon te kriebelen. Nadat de respondent zelf was afgeslankt met het Cambridge concept, zag zij de kans zelf consulente te worden om zo anderen te kunnen helpen bij het afslanken. Zij heeft hiervoor een opleiding gevolgd en is vervolgens gestart als zelfstandig ondernemer, naast haar baan in loondienst. Echter wilde haar afslankpraktijk niet erg van de grond komen. Het lukte simpelweg niet om cliënten te krijgen.

“Alleen die cliënten, dat wilde niet van de grond komen. Ja, ik heb er nu twee daar en daar kan je niet van leven, van twee cliënten. Dat is leuk om er een avondje bij te doen, als hobby, maar niet om van te leven.” (Respondent JS-04)

Een vriendin heeft haar uit de brand geholpen. De respondent heeft het complete cliëntenbestand van haar vriendin mogen overnemen, omdat zij een andere baan aangeboden had gekregen. De praktijk van haar vriendin bestond al ruim vier jaar en zij beschikte over een groot cliëntenbestand. Het overnemen van dit grote cliëntenbestand heeft haar eigen cliëntenbestand zodanig vergroot, dat haar omzet hierna een flinke stijging doormaakte. Dit heeft tot gevolg gehad dat de respondent haar baan in

loondienst heeft kunnen beëindigen. Simpelweg, omdat de respondent het inkomen uit loondienst niet meer behoefde, maar ook omdat zij al haar tijd in de praktijk moest gaan steken.

“Praktijk Cambridge ja. Zij was consulente van Cambridge tot het moment dat ik het overnam zeg maar. Dus ik heb daar ja opgezegd en ik ben nu vol aan de gang om daar de toko draaiende te houden.”

Interviewer: Oké, en dat is dus al helemaal een opgestarte onderneming in feite?

“Ja, die praktijk loopt al vier jaar daar. Zij heeft rond de 50 cliënten en een adressenbestand van rond de 800 cliënten, die in de loop van de tijd allemaal bij haar geweest zijn.” (Respondent JS-04)

Informatie en inhoudelijk advies

Uit de analyse komt ook naar voren dat de *JAT's* met veel sociaal kapitaal, vaak medeondernemers om zich heen hebben staan. *JAT's* met veel sociaal kapitaal, kennen vaak binnen hun sterke sociale banden, een vriend, kennis of familielid, die ook ondernemer is. De medeondernemer blijkt een belangrijke hulpbron die veelal wordt aangewend voor informatie en inhoudelijke adviezen. Een medeondernemer is gangbaar om te gebruiken als klankbord. De ondernemers wisselen ideeën uit, brainstormen met elkaar en vragen elkaar om tips, tricks, goede raad en advies.

“Ja, toevallig bij ons in de buurt zijn er heel veel ondernemers, maar ook in de familie en vriendenkring. Veel ondernemers, dus er wordt veel over gepraat. Waar kan je tegen aanlopen en tricks en gigs. Er is zeker wel kennis en kunde in de omgeving aanwezig. Dat is wel handig.” (Respondent JS-09)

Naar voren komt dat de medeondernemers vooral veel worden aangewend voor informatie en adviezen in de opstartfase van de onderneming. De *JAT's* willen vaak informatie en adviezen over de zaken waar zij (nog) niet veel van af weten. Bijvoorbeeld over bepaalde regel- en wetgevingen of over een manier van aanpak. De ondernemers zijn dan op zoek naar een bevestiging of willen weten of zij niet ergens iets over het hoofd hebben gezien.

“Ja, ik heb wel een aantal mensen als klankbord gebruikt. Zoals ik net al zei, die vriendondernemers, een of twee vriendenondernemers daar heb ik veel mee gebrainstormd. Mensen die goed zijn in de creatieve conceptsfeer, meer in de marketinghoek, en mijn vader is ondernemer, dus die mensen heb ik echt gebruikt.”

Interviewer: Vooral voor advies?

“Ja, voor klankborden. Van ik denk dit en dat dit de goede manier is om dingen aan te pakken, hoe kijk jij er tegenaan, het liefst van een hele andere kant.” (Respondent RN-09)

Wanneer de *JAT's* een medeondernemer hebben aangewend voor advies, hebben zij inzicht gekregen vanuit een ander perspectief. Op deze manier kunnen ondernemers altijd voordelen behalen uit het advies dat zij hebben gekregen, wat hun ondernemerssucces positief kan beïnvloeden. Ook kan de juiste informatie leiden tot voordelen met betrekking tot de omzet, de uitgaven, klanten of bijvoorbeeld de concurrentie en heeft daarmee dus een positieve invloed op het ondernemerssucces. Men kan zich logisch voorstellen dat een gebrek aan informatie of onwetendheid, een ondernemer niet zal leiden naar successen.

Emotionele steun en financiële steun

Tot slot, komen onder de *JAT's* met veel sociaal kapitaal, ook de aspecten emotionele steun en financiële steun voor. Emotionele steun kan worden geïnterpreteerd als begeleiding van vrienden of familie, die ten voordele komt van de duurzaamheid van de organisatie of van andere ondernemersactiviteiten. Naar voren komt dat emotionele steun kan leiden tot ondernemend gedrag, motivatie en inspiratie voor de ondernemers. Een goede illustratie hiervoor kan worden ontleend uit het verhaald van respondent JS-02. Deze respondent heeft vastgoed en makelaardij gestudeerd, waarna hij bij het bouwbedrijf van zijn vader is gaan werken. Vanwege medische redenen heeft de vader een halfjaar zijn positie als directeur moeten verlaten en heeft de respondent deze positie tijdelijk mogen waarnemen. De respondent heeft door de tijd heen erg *allround* gewerkt voor zijn vader. Zo heeft de respondent meegewerkt op kantoor, maar ook meegewerkt in de buitendienst. Uiteindelijk heeft hij ruimte gezien om voor zichzelf te starten in de isolatiebranche. Zijn vader is degene geweest die hem heeft gemotiveerd om de stap naar het zelfstandig ondernemerschap te zetten. De respondent vertelt dat hem is geleerd om risico's te durven nemen en niet bang te zijn om op zijn bek te gaan. Ook heeft hij een extra duwtje in de rug gekregen doordat zijn vader hem wat extra zekerheid gaf.

“Dus uiteindelijk is dat denk ik wel een proces van een halfjaar geweest, dat je denkt van, ja, wil ik voor mezelf starten en dan ga je rekenen, wat moet ik uitgeven en wat kan ik er dan vervolgens mee binnen halen, en dat zijn ook de dingen die mensen van Qredits goed uitdenken. Wat dat te gaat, ik had dat voor mezelf al helemaal uitgeschreven, dus dat was kopiëren plakken en toen was het voor Qredits ook gelijk goed. En dan op een gegeven moment, ga je dan zeggen, ga ik de stap nemen en wat is eventueel mijn back-up, want stel het lukt niet. Naja goed, mijn vader zei toen, als er wat is kan je altijd bij mij terugkomen en goed, dat is natuurlijk altijd fijn. Dan stap je met een zekerder gevoel erin.” (Respondent JS-02)

Ook een andere respondent heeft veel steun gekregen van zijn vader tijdens het opstarten van zijn onderneming. Respondent RN-09 is eigenaar van een bar met een gezondheidsconcept. Het concept is geheel opgebouwd uit eigen inspiratie en ideeën, wel heeft de respondent veel steun gekregen bij het verwezenlijken van de droom om een zelfstandig ondernemer te worden. Daarnaast heeft hij ook financiële steun ontvangen van zijn vader.

“Ja, mijn vader heeft ook meegefinancierd aan deze vestiging, dat is ook niet volledig Qredits geweest. En ik kan gewoon heel veel van hem leren. En het mooie aan vaders is, die hebben altijd het beste met je voor.”

Interviewer: Wat voor dingen leert hij je dan?

“Bijvoorbeeld, om het op een andere manier te bekijken. Ik wilde eerst alles zelf controleren. Ik wilde geen franchisenemer of een licentie. Mijn vader heeft me geleerd om anders te gaan denken. Van hoe kan je snel uitbreiden, wat je heel veel voordeel oplevert, zonder dat je noodzakelijk honderd procent van de inkomsten wil behouden. Niet meer controle, maar sneller. Kijk dan wat er bijpast om er controle over te houden. Een andere manier van bekijken.” (Respondent RN-09)

Financiële steun verkrijgen de *JAT's* vaak tijdens de opstartfase van de onderneming, echter komt het ook voor dat de *JAT's* financiële steun behoeven tijdens het ondernemen. Bijvoorbeeld voor de aanschaf van een nieuwe bedrijfswagen of simpelweg om achterstallige rekeningen te kunnen betalen (zowel zakelijke rekeningen als privérekeningen). Zowel emotionele steun als financiële steun komen voor onder deze groep *JAT's* en beide aspecten zijn ook nuttig, maar relatief vormen zij een minder groot deel van de bronnen die worden aangewend door de *JAT's* met veel sociaal kapitaal. Ook lijken zij relatief van minder groot belang te zijn voor deze groep.

Fysieke praktische hulp en inhoudelijke praktische hulp

Een ander soort steun, dat ook vrij regelmatig voorkomt onder de *JAT's* met veel sociaal kapitaal, is de praktische hulp die zij ontvangen vanuit hun sociaal netwerk. Hulp met de schoonmaak, hulp in de keuken, hulp met het transport van goederen, hulp met oppas et cetera. Hiernaar kan worden gerefereerd als fysieke praktische hulp. De ondernemers met een groot sociaal netwerk, blijken met regelmaat fysieke praktische hulp vanuit hun sociaal netwerk te ontvangen. In sommige gevallen is dit praktische hulp binnen de organisatie, maar ook verkrijgen de ondernemers vaak praktisch hulp met privé zaken. Praktische hulp binnen de organisatie, zorgt ervoor dat de ondernemers meer tijd hebben om zich te richten op verkoopgroei, marketing en allerlei andere ondernemersactiviteiten. Dit geldt eveneens voor de praktische hulp die zij ontvangen voor privé zaken. Hulp op het thuisfront of andere

privé aangelegenheden, zorgt ervoor dat de ondernemers meer tijd en meer handen vrij hebben voor ondernemersactiviteiten. Een veel voorkomend voorbeeld van fysieke praktische hulp is het bijhouden van de boekhouding.

“En ik heb ook wel daarnaast ook wel een boekhouder in de arm genomen, ja die kennen wij van Havert Gort die beste man. Die oude man weet wel een beetje hoe de vork in de steel zit.”

Interviewer: “Die weet wel hoe het allemaal werkt ja.”

“Ja, en die heeft met mij samen het bedrijfsplan geschreven en helemaal uitgewerkt, een meerjarenplan geschreven.”

Interviewer: “Ow wat fijn, en dat is iemand die kende je al via het zakelijke leven of privéleven?”

“Ja privéleven, die kenden wij privé al.” (Respondent MS-01)

Inhoudelijke praktische hulp refereert naar hulp die bijdraagt aan het voortbestaan van de onderneming. Deze vorm van hulp kan bestaan uit het geven van praktische aanwijzingen, het doorverwijzen van bijvoorbeeld bekenden naar de ondernemer of informeel reclame maken voor de onderneming. De ondernemer kan deze vorm van hulp vanuit verschillende kringen van zijn sociaal netwerk ervaren, zowel vanuit de sterke sociale banden als de zwakkere sociale banden.

Concluderend, de *JAT's* met veel sociaal kapitaal wenden hun sociaal kapitaal dus ook veel aan. De *JAT's* met veel sociaal kapitaal, hebben een groter netwerk met potentiële bronnen die zijn ingebed dan de *JAT's* met minder sociaal kapitaal, maar maken daarnaast ook op andere manieren gebruik van hun sociaal netwerk. Uit de analyse komt naar voren dat de *JAT's* met veel sociaal kapitaal, hun sociaal netwerk veel aanwenden voor verkoopgroei, zoals voor het werven van opdrachten en klanten en de duurzaamheid van de organisatie. Sociaal kapitaal kan dus via bestaande contacten op directe wijze geld opleveren, maar kan ook tot meer contacten leiden welke op een directe wijze geld op leveren. Daarnaast komt uit de analyse naar voren dat de *JAT's* met veel sociaal kapitaal, zich vaak wenden tot medeondernemers voor informatie en inhoudelijke adviezen omtrent de ondernemersactiviteiten. Ook zijn emotionele steun en financiële steun voorkomende aspecten onder deze groep *JAT's*. Dit zijn beiden specifieke vormen van sociaal kapitaal. Emotionele en financiële steun worden minder aangewend dan de aspecten informatie en advies. Daarnaast lijken emotionele en financiële steun ook relatief van minder groot belang te zijn voor het ondernemerssucces van deze groep *JAT's*. Tot slot, verkrijgen de *JAT's* met een groot sociaal netwerk ook met regelmaat praktische hulp, zowel fysieke praktische hulp als inhoudelijke praktische hulp. Deze praktische hulp

zorgt ervoor dat de ondernemers meer tijd en meer handen vrij hebben, voor het verrichten van ondernemersactiviteiten en helpt hen daarnaast ook op een directe wijze verder met het bereiken van hun doelstellingen.

6.3.2 JAT's met minder sociaal kapitaal

Zoals in de voorgaande paragraaf is omschreven, zal ook deze paragraaf worden ingedeeld naar de voren gekomen vormen van sociaal kapitaal en zullen worden toegelicht aan de hand van ondernemersverhalen.

Eveneens onder de JAT's met minder sociaal kapitaal bestaat er een grote diversiteit aan hulpbronnen, echter is hun netwerk minder groot dan dat van de andere JAT's.

Emotionele steun en financiële steun

Uit analyse blijkt dat steun een belangrijk aspect is van het sociaal kapitaal van deze groep JAT's. Zowel emotionele steun als financiële steun maakt een groot deel uit van de bronnen die worden aangewend door deze groep. Emotionele steun wordt veel gezocht bij de partners van de JAT's. Hiernaast verkrijgen de JAT's, in een aantal gevallen onbewust, ook vaak emotionele steun en hulp van ouders en van vrienden.

Respondent MS-06 is na haar ontslag bij de supermarkt waar zij 13 jaar in dienst is geweest, haar eigen frietkraam begonnen. Over de start van haar onderneming heeft zij veel getwijfeld. Zij vond het moeilijk om zo een groot risico te nemen. Haar partner heeft haar hier erg in gesteund en uiteindelijk hebben zij samen de knoop doorgehakt.

Interviewer: "Dus vooral ook om er door samen erover te praten begrijp ik, is er wel veel steun ook van uw partner."

"Ja we doen het samen of anders doe ik het niet, ik ben natuurlijk gewend om in een winkel te werken, ik kan met mensen goed omgaan, nou ja.. Dat friet bakken enzo dat is ook allemaal heel leuk en dat kan ik ook allemaal heel goed. Alleen de cijfertjes.. En ja, hij is heel goed in de cijfertjes, dus als we het doen moeten we het samen doen. Ik heb op administratief gedoe geen kijk." (Respondent MS-06)

Financiële steun wordt veel gezocht bij familie, zoals ouders, broers en zussen van de ondernemer. Ook zijn vrienden een redelijk vaak voorkomende hulpbron voor financiële steun. Dit geldt ook voor respondent RN-04. Naast veel steun van zijn vrienden en zijn moeder, heeft de respondent ook financiële steun gekregen van zijn vrienden.

“Ja, een vriend van mij heeft ook geïnvesteerd naast twee leningen van vrienden en familie. Achtergestelde leningen zoals dat heet.” (Respondent RN-04)

Ook respondent RN-10 heeft financiële steun ontvangen vanuit zijn familie. De respondent is een eigen autoverhuurbedrijf gestart samen met zijn vriendin. Door de familie zijn zij op het idee gekomen om een dergelijk bedrijf te beginnen. De respondent bezit een eigen wagenpark. Momenteel hebben zij twee bussen staan en binnen één maand of twee maanden zijn zij van plan om nog twee bussen bij aan te schaffen. Men kan zich voorstellen dat je hier redelijk veel financieel kapitaal voor nodig hebt. Naast de lening bij Qredits en naast de eigen financiële inleg, heeft de respondent ook financiële steun ontvangen vanuit de familie.

“Ook een klein deel van familie maar het grootste deel is eigen vermogen geweest en van Qredits.” (Respondent RN-10)

Fysieke praktische hulp en inhoudelijke praktische hulp

Respondent MS-06 heeft emotionele steun ontvangen van haar partner, maar hiernaast ontvangt zij ook fysieke praktische hulp van haar partner. Hij helpt haar bij het op orde houden van de administratie. Ook verkrijgt de respondent hulp van haar overbuurvrouw. Zij kan bij haar terecht voor informatie over het reilen en zeilen in de horeca (wat valt onder informatie en inhoudelijke adviezen), maar ook op andere fysieke aspecten helpt de overbuurvrouw haar graag.

“Mijn overbuurvrouw die hier recht tegenover woont heeft 25 jaar een cafetaria gehad hier in Steenberg en die zat er op een gegeven moment ook bij en dan wordt het een beetje aangewakkerd weet je wel. Dus die helpt mij nu ook.” (Respondent MS-06)

Ook respondent RN-04 ontvangt veel fysieke praktische hulp van zijn vrienden en van zijn moeder. De respondent is eigenaar van een soepkantine. Momenteel draait de soepkantine erg goed en is de respondent zelfs bezig met het openen van een tweede filiaal. Tijdens het opstarten van zijn onderneming heeft hij veel hulp gekregen van zijn vrienden. De respondent denkt te weten dat dit ook het geval zal zijn bij het opstarten van zijn tweede filiaal.

Interviewer: “En heeft u nog vrienden of familie gehad die u hebben geholpen met de opstart van de onderneming?”

“Ja, nu nog. Mijn moeder werkt een dag in de week hier. Die is 75 maar die vind het zo leuk die blijft gewoon koken. Elke zaterdag is ze de hele dag hier, zeker met de verbouwing. Af en toe staan

we met zijn zessen te verven, spullen kopen en weet ik veel. Dus best veel hulp.”(Respondent RN-04)

Informatie en inhoudelijke adviezen & het aanwenden van het sociaal netwerk voor ondernemersactiviteiten

Uit de analyse blijkt dat opgemerkt moet worden, dat niet alle *JAT's* die zich in deze groep bevinden een heel klein netwerk hebben. Een van de ondernemers uit deze groep, heeft een netwerk die niet zozeer klein is, echter is het nut van het sociaal netwerk voor deze ondernemer wel redelijk klein. Men kan een redelijk groot netwerk hebben, maar het sociaal netwerk moet daarnaast ook kunnen leiden tot ondernemerssuccessen. In sommige gevallen denkt men ‘veel mensen te kennen’, maar kan men geen bronnen uit deze contacten halen. In dat geval, is het nut van het sociaal netwerk relatief klein. Zo lijkt respondent RN-04 veel mensen te kennen. De ondernemer legt bijvoorbeeld veel contact met andere ondernemers uit de omgeving of uit dezelfde sector. Hij maakt graag een praatje met anderen en lijkt ook veel vrienden te hebben. Echter, geeft de ondernemer aan dat hij niet graag om advies of informatie vraagt. Hij benut zijn netwerk niet. Een mogelijke verklaring hiervoor zou kunnen zijn dat zijn sociale contacten niet over bronnen beschikken die hem kunnen helpen bij het bereiken van zijn doelstellingen. Een andere mogelijke reden, een die meer voor de hand ligt, zou kunnen dat zijn sociale netwerk wel over nuttige bronnen beschikt, maar de respondent hier gewoonweg geen gebruik van wil maken. Deze reden ligt meer voor de hand, omdat hij ook te kennen geeft niet om advies of informatie te vragen bij zijn contacten.

Informatie en inhoudelijke adviezen als vorm van sociaal kapitaal lijken niet of nauwelijks voor te komen onder de groep *JAT's* met minder sociaal kapitaal. Dit geldt ook voor het aanwenden van het sociaal netwerk voor ondernemersactiviteiten. Onder de groep *JAT's* met veel sociaal kapitaal lijken deze vormen van sociaal kapitaal voornamelijk voor te komen in ondernemerskringen.

Samenvattend, hebben de *JAT's* met minder sociaal kapitaal dus (veelal) een minder groot netwerk, maar wenden hun sociale netwerk ook minder aan dan de *JAT's* met veel sociaal kapitaal. Daarnaast is het sociaal netwerk van deze groep *JAT's* minder nuttig voor de ondernemers. Het netwerk van deze groep *JAT's* leidt minder snel tot potentiële ondernemerssuccessen, omdat het hier minder potentiële bronnen voor aanbiedt. Dit zou kunnen verklaren waarom de vormen informatie en inhoudelijke adviezen en het aanwenden van het sociaal netwerk voor ondernemersactiviteiten, niet of nauwelijks voorkomt onder deze groep. Hun netwerk biedt hier niet de potentiële bronnen voor aan.

Een veel voorkomende vorm onder deze groep *JAT's* is de emotionele steun en de financiële steun vanuit het sociaal netwerk. Het valt dus op dat emotionele en financiële steun, relatief belangrijker zijn voor deze groep *JAT's*, dan voor de *JAT's* met veel sociaal kapitaal. Dit kan simpel worden verklaard vanuit het feit dat de andere aspecten van sociaal kapitaal minder voorkomen onder deze groep.

6.3.3 Hoger opgeleide JAT's & lager opgeleide JAT's

Tijdens het lezen van de interviews om een selectie te kunnen maken van de JAT ondernemers wordt al snel duidelijk dat er twee groepen bestaan onder de JAT's. Er lijkt een onderscheid te bestaan tussen de JAT's met een lager opleidingsniveau en de JAT's met een hoger opleidingsniveau. De JAT's met een lager opleidingsniveau bevinden zich voornamelijk in het vakmanschap. Hiermee worden beroepen als timmerman, meubelmaker of frietbakker bedoeld. Deze ondernemers houden zich voornamelijk bezig met uitvoerende taken. Bijvoorbeeld respondent MS-06, de ondernemer heeft een MAVO opleiding genoten en vervolgens MTS. Branche specifiek heeft de ondernemer geen opleiding gevolgd, wel heeft de ondernemer veel cursussen genoten. Deze ondernemer bakt nu frietjes in een eigen frietkar. Een ander voorbeeld is respondent JS-01, de ondernemer heeft de LTS opleiding Bouwkunde afgerond en is hierna als interieurbouwer gaan werken. Na ruim 17 jaar werkervaring bij verschillende organisaties en in verschillende richtingen, is de ondernemer voor zichzelf begonnen als interieurbouwer.

“Ik ben bij een meubelstoffeerderij terecht gekomen en daar heb ik daar heb ik alles gedaan wat voor en na het meubel stofferen komt. Dus van het maken van modellen tot het laden lossen van vrachtwagens tot het bedienen van de klanten en het oplossen van problemen. Eigenlijk gewoon ervoor zorgen dat de stoffeerdere aan het werk blijven. Dat was eigenlijk mijn taak. En dat heb ik zes-en-een-half jaar gedaan. Toen ben ik in de standbouw terechtgekomen en heb ik eigenlijk alleen maar standinterieurs gedaan. De duurdere koopstands. Die van fabrikanten zelf waren.”

[...]

“Dat heb ik 10 jaar lang gedaan en daarna ben ik eigenlijk alleen nog maar, omdat ik meer thuis wilde zijn, want in de standbouw worden er ongeveer 800 overuren per jaar gedraaid. Dat is gewoon normaal dus dat betekent dat je heel veel weekenden moet werken. Toen ben ik bij Keizers Interieurprojecten terecht gekomen en ben ik bij de standbouwer weggegaan en toen ben ik naar Hors gegaan en daar heb ik eigenlijk alleen nog maar interieurs gedaan. Interieurs van de meest gerenommeerde bedrijven en instellingen. Bijvoorbeeld, het kunstmuseum in Leiden of Naturalis, in Maastricht de Dominicanen kerk, die is omgebouwd tot een boekhandel, dat hebben we ook helemaal gedaan. Ook een complete nieuwbouw. Een flatgebouw van 15 verdiepingen. Hebben we een maand of zeven a acht gezeten.

[...]

“En toen ben ik naar een kleinere interieurbouwer gegaan en daar heb ik maar zes maanden gezeten en toen ben ik voor mezelf begonnen en dat doe ik nu een jaar of zes a zeven.”

(Respondent JS-01)

De *JAT's* met een hoger opleidingsniveau bevinden zich meer aan de organisatie en management kant. Zij vertegenwoordigen de sales, het advies, de managers en eigenaren van winkel- of horecaketens. Bijvoorbeeld respondent RN-04, de ondernemer heeft de opleiding arbeid- en organisatiepsychologie genoten, met als afstudeerrichting implementatie- en verandermanagement (masteropleiding). De ondernemer was voorheen een zelfstandige interimmanager en is nu eigenaar van een soepbar.

“Ja, arbeid- en organisatiepsychologie met de afstudeerrichting implementatie- en verandermanagement. Dat is eigenlijk mijn stiel, daar ben ik ook Master in. Maar ik ben blij dat ik daar uit ben.”

Interviewer: “Die kennis die je daar hebt opgedaan, kan je niet echt toepassen?”

“Je gebruikt wel wat, maar dat is niet zo bewust of zo actief. Daarvoor ben ik tien jaar leidinggevende geweest. Daar heb ik trainingen gehad. Dat neem je wel mee. Ik ken het klappen van de zweep. Die ervaring en kennis, dat draag je de rest van je leven met je mee. Maar het is niet zo dat ik allerlei veranderkundige concepten hier aandraag.” (Respondent RN-04)

Een tweede voorbeeld is respondent 10-MS, de ondernemer heeft hoger economisch en administratief onderwijs afgerond, een commercieel administratieve richting. De ondernemer is nu eigenaar van een textiel fabriek.

“In het verleden ben ik al zelfstandig geweest. [...] Samen met mijn vader heb ik drie productiebedrijven gehad hier in de buurt, allemaal in Brabant. [...] Dat heb ik ruim 20 jaar gedaan. Daarna ben ik in loondienst gekomen bij Stademeijer in Nijmegen. [...] Ik was daar officemanager, maar ik runde eigenlijk die hele toko hier in Nijmegen, omdat de eigenaar die was heel veel in het buitenland. [...] Omdat ik altijd zelfstandig ondernemer ben geweest en hij zocht iemand die eigenlijk dat bedrijf kon runnen, ben ik in contact gekomen met de familie Stademeijer. Een paar gesprekken gehad en zodoende is het gekomen dat ik daar ben gaan werken.”
[...]

“Toen is het bedrijf failliet gegaan, maar toen waren er intussen wel een heleboel klanten die niet geleverd werden. En die hebben mij benaderd of ik het bedrijf wilde voortzetten. Dan wel gewoon een nieuw bedrijf wilde starten, maar hun wilde helpen met orders die ze hadden en dat soort zaken. Dus ik heb dat opgezet en daardoor is Qredits in dit verhaal gekomen.”

[...]

“Een bedrijf opzetten, boekhouden en alles doe ik allemaal zelf. Ja, HEAO heb ik gehaald, dus administratief-commercieel en boekhouden is niet zo moeilijk, als je het maar bijhoudt.”

(Respondent MS-10)

In een paar van de gevallen zijn de *JAT's* zowel vakman als manager. Dit houdt in dat ze naast het managen, aansturen, organiseren, boekhouden, werven van klanten, zich ook storten in de uitvoerende taken van bijvoorbeeld tandtechniek of beveiliging. Respondent SM-02 is een tandtechniekspecialist en eigenaar van de praktijk. Naast het managen van de praktijk, voert de ondernemer ook al de uitvoerende taken uit. Zo maakt de ondernemer bijvoorbeeld gebitsmodellen en protheses. Respondent SM-01 is eigenaar van een beveiligingsbedrijf. De ondernemer huurt anderen in voor de uitvoerende taken, maar maakt zelf ook vaak deel uit van de uitvoerende kern.

Op basis van het opleidingsniveau van de ondernemer, kunnen we de ondernemers dus in twee groepen onderverdelen. De ondernemers met een lager opleidingsniveau, MBO of lager, hebben zich veelal gericht op het vakmanschap als zelfstandige. De ondernemers met een hoger opleidingsniveau, HBO of hoger, hebben zich gevestigd als ondernemers met organisatietaken. Opleidingsniveau lijkt bepalend voor het vakgebied waarin de *JAT's* werkzaam zijn.

Men zich voorstellen dat een manager inderdaad anders gebruik maakt van zijn of haar sociale netwerk, dan dat een vakman dit doet. Een kleinschalige ondernemer, die zich richt op vakmanschap, heeft andere adviezen en informatie nodig dan een ondernemer die een soepbar runt of een foodwinkel met een eigen gezondheidsconcept, en zich niet bezig houdt met de uitvoerende taken. Zij behoeven andere soorten kennis. Een ondernemer die zich richt op het vakmanschap heeft meer baat bij informatie of praktisch advies over een uitvoerbare taak, dan een ondernemer met een organisatiefunctie. Een ondernemer met een organisatiefunctie heeft meer informatie en adviezen over de arbeidsmarkt of grootschalige verkoopmogelijkheden. Eveneens kan men zich voor stellen, dat een ondernemer gericht op vakmanschap meer afhankelijk is van mond-tot-mond reclame voor het werven van klanten en het opbouwen van naamsbekendheid, dan een ondernemer met een organisatiefunctie. Een ondernemer met een organisatiefunctie heeft natuurlijk ook baat bij mond-tot-mond reclame, maar is hier veel minder van afhankelijk. Ondernemers in dit vakgebied zijn meer afhankelijk van andere soorten marketing.

Kortom, alle *JAT's* lijken succesvol te zijn en voor allen geldt dat naarmate zij meer gebruik maken van hun sociaal kapitaal, zij meer succes weten te bereiken. Echter lijkt het erop dat er hier nog een onderscheid in te maken is, namelijk tussen de hoger opgeleide *JAT's* en de lager opgeleide *JAT's*. Ondanks dat zij allemaal succesvol lijken, lijken de hoger opgeleide *JAT's* nog succesvoller te zijn dan de lager opgeleide *JAT's*.

6.4 Mechanismen & conclusies

In deze paragraaf zullen de mechanismen van het sociaal kapitaal worden besproken, met andere woorden, hoe het sociaal kapitaal precies lijkt te zorgen voor ondernemerssucces, te beginnen met een uiteenzetting van het ondernemerssucces toegelicht aan de hand van ondernemersverhalen. Daarnaast worden de conclusies die uit deze mechanismen en dus uit de analyse naar de rol van het sociaal kapitaal voortvloeien besproken.

6.4.1 Hoe leidt sociaal kapitaal tot ondernemerssucces?

Zoals eerder omschreven, blijkt uit literatuuronderzoek dat de factoren inkomen van de ondernemer, winst uit de onderneming, duurzaamheid van de onderneming en de personeelsgroei van de onderneming, goede indicatoren vormen voor ondernemerssucces (Dekker et al., 2013; van der Hoeven & Bulterman, 2010; van Praag et al., 2009, van Praag, 2006; van Praag, 2005). Voor de kwantitatieve methode van dit onderzoek, is er enkel gebruik gemaakt van de indicatoren winst uit de onderneming en personeelsgroei. Dit omdat het niet mogelijk bleek om de andere twee indicatoren kwantitatief te meten. Kwalitatief was het mogelijk om ook een derde indicator erbij te betrekken, namelijk de duurzaamheid van de onderneming. Het succes van de ondernemers in het kwalitatieve gedeelte van dit onderzoek, is gebaseerd op winst uit de onderneming, duurzaamheid van de onderneming en de personeelsgroei van de onderneming. Daarnaast is het ondernemerssucces ook bevraagd aan de hand van de realisatie van de doelen die zijn als ondernemers hadden gesteld. Dit is een erg subjectieve vraag, maar helpt om de context rondom het ondernemerssucces te schetsen. In paragraaf 6.1.3 ‘De rol van het menselijk kapitaal bij het behalen van ondernemerssucces’ is gedetailleerd omschreven wanneer een ondernemer wel of niet kan worden gedefinieerd als succesvol.

Wat opvalt in de analyse, is dat geen van de ondernemers is te omschrijven als ‘niet succesvol’. Geen van de *JAT's* heeft momenteel een betalingsachterstand bij Qredits en geen van de *JAT's* staat op het punt van faillissement. Wat ook opvalt, is dat slechts een klein deel van de ondernemers personeel in dienst heeft. Een eventuele verklaring hiervoor, welke eerder al is gegeven, is dat men in dit onderzoek te maken heeft met veelal startende dan wel kleinschalige ondernemers, wat zou kunnen betekenen dat zij (nog) niet de ambitie hebben om uit te groeien tot een groter bedrijf dat personeel nodig heeft. Wel is er een klein aantal *JAT's* die zpp'ers inhuren voor opdrachten, maar overwegend hebben de *JAT's* geen personeel in dienst. Wat wel erg uiteen loopt, is de winst die de *JAT's* uit de onderneming halen. De ene *JAT* geeft aan de ene maand meer moeite te hebben met de kosten te dekken dan de andere maand. Een ander geeft aan vooruit te lopen op de geplande aflossingen.

Bijvoorbeeld respondent JS-05, de meubelmaker. De respondent heeft veel opdrachten en is dus druk met zijn onderneming. Ook geeft hij aan al vrij veel opdrachten gepland te hebben staan voor de komende maanden. Toch omschrijft de ondernemer daarnaast dat hij hoge kosten heeft en deze kosten niet altijd even makkelijk zijn te dekken.

“Ja, het eerste jaar is mijn uitkering doorbetaald. Mijn kosten zijn op dit moment 2500 euro. Mijn huis, mijn bedrijf en mijn lening van Qredits. Ik ben verplicht elke dag 200 euro te verdienen en dat lukt niet altijd. Je hebt ook dagen dat je niks doet. Dat er geen opdrachten zijn. Daarom zou ik het ook heel fijn vinden als ik nog één bedrijf binnen kan halen. Dat zal ook uiteindelijk wel lukken. En dan heb ik denk elke dag wel ingevuld.” (Respondent JS-05).

Ook geeft de respondent aan niet van plan te zijn om personeel in dienst te nemen in de nabije toekomst. Niet omdat hij het nooit te druk heeft of te weinig werk om handen heeft, maar omdat hij nog niet zeker genoeg is van zijn inkomen. De winst uit de onderneming schommelt te erg voor de grote verantwoordelijkheid van personeel. Wanneer de winst stabiel genoeg is, zou de respondent er wel voor openstaan. De respondent heeft dus wel de ambitie om door te groeien met zijn onderneming.

Wat is het nu dat de respondent succesvol maakt als ondernemer? De respondent geeft aan al meerdere opdrachten gepland te hebben staan voor de komende maanden en ondanks dat zijn inkomen nog niet stabiel is, heeft de ondernemer geen betalingsachterstand met zijn aflossingen en kan er daarnaast ook zijn huis en onderneming mee financieren. Hoe heeft de ondernemer dit succes bereikt?

De ondernemer heeft veel werkervaring opgedaan en veel verschillende functies bekleed voor hij startte als zelfstandig meubelmaker. Door zijn brede oriëntatie is de ondernemer ‘van veel markten thuis’ en kan dus ook veel verschillende soorten opdrachten aannemen. Maar wat de belangrijkste sleutel van zijn succes lijkt te zijn, is zijn sociaal kapitaal. De ondernemer kent veel mensen en is goed in het voeren van acquisitie. Veel van zijn opdrachtgevers werft hij via zijn sociale contacten. Wat veel minder voor lijkt te komen, is dat klanten hem vinden door zijn goede marketing. De ondernemer benut de ingebedde bronnen uit zijn sociaal kapitaal optimaal. Zijn sociaal kapitaal vormt de bron van zijn vaste inkomsten en leidt dus op een directe wijze tot meer geld. De vormen van sociaal kapitaal waar hier voornamelijk sprake van is, zijn het aanwenden van het sociaal netwerk voor ondernemersactiviteiten en inhoudelijke praktische hulp.

Respondent JS-07, eigenaar van een adviesbureau, geeft aan er goed voor te staan. De ondernemer is blij met zijn omzet, die de afgelopen drie jaar continue is gebleven. Hij heeft veel opdrachten en staat bekend om de kwaliteit die hij aflevert. De ondernemer is van mening dat hij veel heeft gehad aan zijn werkervaringen. Volgens de respondent is het belangrijk om op gelijk niveau met veel verschillende mensen te kunnen communiceren. Eveneens geldt voor deze respondent dat de sleutel van zijn succes

ligt in zijn sociaal kapitaal en met name de vorm ‘het aanwenden van het sociaal netwerk voor ondernemersactiviteiten’. De ondernemer heeft door de jaren heen een groot netwerk opgebouwd, hierbinnen een goede reputatie en samen vormt dit nu de bron van zijn opdrachten en dus zijn inkomsten.

Interviewer: “De ervaring die u heeft opgedaan in al die leidinggevende functies, denkt u dat u daar iets aan heeft gehad als zelfstandig ondernemer?”

“Ja natuurlijk, want er is niks mooiers dan dat je weet hoe leidinggevend denken. Want hoe je het ook went of keert, mensen die leidinggeven dat zijn ook de mensen die het kordaat hebben om opdrachten buiten de deur te mogen zetten. Dus het is altijd verstandig om op gelijk niveau te kunnen communiceren. En wanneer bereik je dat. Nou als je dus zelf in gewerkt hebt. Dus je hebt er altijd heel veel aan.” (Respondent JS-07)

De respondent vormt een uitstekende illustratie van de wisselwerking tussen menselijk en sociaal kapitaal. De respondent heeft zijn goede reputatie te danken aan de kwaliteit die hij levert en omdat dit bekend is bij veel mensen, krijgt de respondent ook veel opdrachten aangeboden.

Zoals net aangegeven, is geen van de *JAT's* te omschrijven als ‘niet-succesvol’. Wel omschrijft de ene *JAT* een druk ondernemersleven met veel opdrachten en omschrijft de andere *JAT* periodes van rust. Niet alle *JAT's* hebben het even druk. De ene *JAT* lijkt dan ook een meer kostendekkend inkomen te hebben dan de andere *JAT*. Sommigen stellen het krap te hebben en sommigen menen een goede financiële beslissing te hebben gemaakt met de stap naar het zelfstandig ondernemerschap. Ook is er een klein aantal *JAT's* die meer seizoenafhankelijk zijn dan de andere *JAT's*. Bijvoorbeeld respondent SM-01, die werkzaam is in de beveiligingssector. Deze ondernemer heeft veel opdrachten rond en in de zomer. Voornamelijk festivals en zomerfeesten zijn veel voorkomende opdrachten voor de ondernemer. In de wintermaanden, heeft de respondent een tweede baan. Naast het werk vanuit zijn onderneming, werkt hij in de wintermaanden ook in loondienst.

Het kwalitatieve gedeelte van dit onderzoek is er sterk op gericht te onderzoeken of een verschil in ondernemerssucces te verklaren valt vanuit het sociaal kapitaal van de ondernemers. Het antwoord komt vrij duidelijk uit de analyse naar voren. De *JAT's* met meer sociaal kapitaal, weten meer ondernemerssucces te bereiken dan de *JAT's* met minder sociaal kapitaal. Sociaal kapitaal lijkt de sleutel te vormen van het succes van alle *JAT's* met veel sociaal kapitaal. De ondernemers verkrijgen zodanig veel voordelen vanuit het sociaal kapitaal, dat zij ook veel successen hebben weten te bereiken. Zowel op directe als een indirecte wijzen leidt het sociaal kapitaal van deze groep tot meer geld. De belangrijkste mechanismen die hieraan ten grondslag liggen, bevinden zich in het opbouwen

van een goede reputatie die ervoor zorgt dat de ondernemers voor anderen ook een sterke potentiële bron vormen. Daarnaast vormt het werven van klanten en opdrachten via het sociaal netwerk de sleutel tot succes voor de *JAT's*. Beiden aspecten kunnen worden geschaald onder de vorm 'het aanwenden van het sociaal netwerk voor ondernemersactiviteiten'. Ook de inhoudelijke praktische hulp lijkt een belangrijke rol te spelen in het bereiken van ondernemerssucces.

Het ondernemerssucces lijkt dus grotendeels afhankelijk van de mate waarin de ondernemers met veel sociaal kapitaal, de potentieel beschikbare bronnen vanuit hun sociaal netwerk aanwenden voor ondernemersactiviteiten. Uit analyse blijkt een groot verschil tussen de mate waarin de *JAT's* met veel sociaal kapitaal hun potentieel beschikbare bronnen aanwenden en de mate waarin *JAT's* met minder sociaal kapitaal dit doen. De *JAT's* met veel sociaal kapitaal wenden hun bronnen veel aan voor verkoopgroei, de duurzaamheid van de organisatie en het werven van klanten en opdrachten. Het sociaal kapitaal leidt hier op zowel indirecte als directe wijze tot meer geld. Dit komt in velen mate minder voor onder de *JAT's* met minder sociaal kapitaal. Deze *JAT's* profiteren van hun sociaal kapitaal meer van het aspect emotionele steun en financiële steun.

6.4.2 Hoger opgeleide *JAT's* & lager opgeleide *JAT's*

Uit de analyse bleek een onderscheid te bestaan tussen ondernemers met een hoger opleidingsniveau en ondernemers met een lager opleidingsniveau. De ondernemers met een hoger opleidingsniveau zijn veelal werkzaam in organisatorische functies, zoals manager. De ondernemers met een lager opleidingsniveau zijn veelal werkzaam in het vakmanschap, zoals meubelmaker. Opleidingsniveau lijkt dus bepalend te zijn voor het vakgebied waarin de *JAT's* werkzaam zijn. Hiernaast lijkt het opleidingsniveau ook van grote invloed op de mate waarin de ondernemers succesvol zijn.

Opleidingsniveau is een onderdeel van het menselijk kapitaal van de ondernemers. De analyse laat zien dat de *JAT's* met een hoger opleidingsniveau, ook de *JAT's* zijn die het meest succes hebben weten te bereiken. Dit ondersteunt de theorie van Lazear (2004; 2005), die stelt dat menselijk kapitaal leidt tot ondernemerssucces. Lazear (2004; 2005) omschrijft dit menselijk kapitaal als een breed pakket aan vaardigheden en kennis. Opleidingsniveau is één van de onderdelen waarmee men dit brede pakket aan vaardigheden en kennis genereert. Op basis hiervan kan er geconcludeerd worden dat men *Jack-of-All-Trades* kan zijn met een lager opleidingsniveau. Deze *JAT* heeft zijn brede pakket aan vaardigheden en kennis gegenereerd op basis van veel werkervaringen en cursussen en niet op basis van het opleidingsniveau. De *Jack-of-All-Trades* die zijn brede pakket aan vaardigheden en kennis daarnaast ook via zijn opleidingsniveau heeft gegenereerd, blijken sneller succesvol te zijn.

Dit resultaat spreekt het resultaat vanuit de kwantitatieve analyse tegen. De opgestelde hypothesen over de *JAT's*, opleidingsniveau, ontwikkeling van ondernemersvaardigheden en het behalen van diploma's en/of certificaten tonen een positief verband met ondernemerssucces, zijn verworpen. Dit indiceert (volgens de kwantitatieve analyse) dat een breed pakket aan vaardigheden en kennis

(gemeten aan de hand van menselijk kapitaal) geen invloed zou hebben op het ondernemerssucces. Het feit dat er een tegengesteld resultaat komt uit de kwantitatieve en de kwalitatieve analyse zou evenals het feit dat al de opgestelde hypothesen zijn verworpen, verklaard kunnen worden door de beperkte data waarop de kwantitatieve analyse is gebaseerd. Daarnaast zou het verklaard kunnen worden op basis van het belang van de context. De context is van invloed op de rol van zowel het menselijk kapitaal als het sociaal kapitaal. De kwalitatieve analyse focust op de context waarin de mechanismen van zowel het menselijk als het sociaal kapitaal werkzaam zijn, in de kwantitatieve analyse wordt deze context buiten beschouwing gelaten.

7. Conclusies en discussie

Deze thesis omvat twee onderzoeken naar de relatie tussen menselijk kapitaal, sociaal kapitaal en ondernemerssucces. Het kwantitatieve gedeelte vormde hierbij een verkenning, waarna aan de hand van het kwalitatieve onderzoek de probleemstelling kan worden beantwoord.

7.1 Beantwoording van de probleemstelling

Welke rol speelt menselijk kapitaal bij het behalen van ondernemerssucces van (startende) ondernemers en in hoeverre is dit afhankelijk van het sociaal kapitaal van (startende) ondernemers?

7.1.1 Conclusies uit kwantitatief onderzoek

Uit het kwantitatief onderzoek kwamen drie conclusies naar voren:

- De opgestelde hypothesen zijn allen verworpen
- Het menselijk kapitaal lijkt geen rol te spelen bij het behalen van ondernemerssucces
- Het sociaal kapitaal lijkt niet van invloed te zijn op de relatie tussen het menselijk kapitaal en het ondernemerssucces

Waar theoretisch verwacht zou worden dat het menselijk kapitaal zou leiden tot meer ondernemerssucces, toont het kwantitatief onderzoek dit niet aan. Dit geldt eveneens voor het sociaal kapitaal. Het kwantitatief onderzoek toont aan dat zij niet van invloed lijkt te zijn op de relatie tussen menselijk kapitaal en ondernemerssucces. Zoals in de conclusie van het kwantitatief onderzoek al is geopperd, zal dit waarschijnlijk vooral te wijten zijn aan de beperkte operationalisering van zowel het menselijk kapitaal als het sociaal kapitaal. Een alternatieve verklaring kan worden gevonden in de eenvoudige conclusie dat het menselijk kapitaal slechts in enkele gevallen leidt tot ondernemerssucces, zoals andere onderzoeken dit ook al hebben aangetoond (Astebro & Thompson, 2011). Dit zou betekenen dat dit kwantitatieve onderzoek kan worden toegevoegd aan de lijst van onderzoeken die de theorie van Lazear (2004, 2005) tegenspreken.

7.1.2 Conclusies uit kwalitatief onderzoek

De rol van zowel het menselijk als het sociaal kapitaal is verder uitgediept in de kwalitatieve analyse, daarnaast is er in de kwalitatieve analyse ook gekeken naar de omstandigheden welke hier een rol in spelen.

De eerste analyse wijst uit dat er een verschil lijkt te bestaan tussen het behaalde ondernemerssucces van *JAT's* en niet-*JAT's*, waar het menselijk kapitaal een rol in lijkt te spelen. Ten eerste, komt er naar voren dat zich onder de *JAT's* geen ondernemers bevinden die zijn te definiëren als 'niet succesvol'. Daarentegen bevinden zich onder de niet-*JAT's* wel ondernemers die zich laten definiëren als niet succesvol. Het menselijk kapitaal lijkt hier een rol in te spelen. Minder menselijk kapitaal lijkt ervoor te zorgen dat ondernemers minder vertrouwen hebben in hun eigen kunnen, oftewel hun *self-efficacy*. Ook lijkt minder menselijk kapitaal te leiden tot het nemen van minder risico's en tot minder innovatie. Daarnaast lijkt de analyse te bevestigen dat de niet-*JAT's* over een minder groot probleemoplossend vermogen beschikken. Hiermee spreekt de kwalitatieve analyse de eerdere kwantitatieve resultaten tegen.

De rol van het sociaal kapitaal is onderzocht door een onderscheid te maken tussen *JAT's* met veel sociaal kapitaal en *JAT's* met minder sociaal kapitaal. Ten eerste, is er uit de analyse naar voren gekomen dat *JAT's* met veel sociaal kapitaal, ook meer gebruik maken van hun sociaal kapitaal dan de *JAT's* met minder sociaal kapitaal dit doen. De *JAT's* met veel sociaal kapitaal, wenden veel van hun potentieel beschikbare bronnen aan. Daarnaast maken de *JAT's* met veel sociaal kapitaal, ook bewuster gebruik van hun sociaal kapitaal. Doordat zij zich meer bewust zijn van het gebruik van hun sociaal kapitaal, weten zij ook beter hoe zij hun sociale netwerk het beste kunnen aanwenden. Bijvoorbeeld, welk contact zij het beste voor een bepaalde bron kunnen aanwenden, bij wie zij het meest en het snelst informatie kunnen verkrijgen, wie het beste als klankbord fungeert, wie een potentiële investeerder is et cetera. De *JAT's* met veel sociaal kapitaal wenden dus in veel grotere mate hun potentieel beschikbare bronnen aan dan *JAT's* met minder sociaal kapitaal doen. In feite is dit ook logisch, gezien het feit dat *JAT's* met minder sociaal kapitaal ook minder potentiële bronnen tot hun beschikking hebben.

Een volgende conclusie die kan worden getrokken op basis van de kwalitatieve analyse, is dat er een verschil lijkt te bestaan in de wijzen waarop de twee groepen *JAT's* hun sociaal kapitaal benutten. De *JAT's* met veel sociaal kapitaal zijn meer gericht op het verhogen van de verkoopgroei, de duurzaamheid van de organisatie en het werven van klanten (de vorm 'het aanwenden van het sociaal netwerk voor ondernemersactiviteiten' van sociaal kapitaal), bij het aanwenden van hun potentieel beschikbare bronnen. Ze verkrijgen veel informatie en advies. Het sociaal kapitaal van deze groep

JAT's leidt op zowel directe wijze als indirecte wijze als tot meer geld en dus meer ondernemerssucces. *JAT's* met minder sociaal kapitaal zijn minder gericht op dergelijke ondernemersactiviteiten. Zij richten zich bij het aanwenden van hun sociaal kapitaal meer op steun, zowel emotionele als financiële steun.

Uit de kwalitatieve analyse blijkt dat de *JAT's* met meer sociaal kapitaal meer succesvol zijn, dan de *JAT's* met minder sociaal kapitaal. Het ondernemerssucces lijkt afhankelijk van de mate waarin de ondernemers met veel sociaal kapitaal, de potentieel beschikbare bronnen vanuit hun sociaal netwerk aanwenden voor ondernemersactiviteiten.

Hiernaast is de rol van het menselijk kapitaal ook verder uitgediept tussen de *JAT's* onderling. Uit de analyse is naar voren gekomen dat er in dit onderzoek een onderscheid is te maken tussen twee soorten *JAT's*. *JAT's* met een hoog opleidingsniveau en *JAT's* met een lager opleidingsniveau. Het opleidingsniveau van de *JAT's* lijkt (logischerwijs) bepalend te zijn voor het vakgebied waarin zij werkzaam zijn als ondernemer. Tevens is uit de analyse gebleken dat de *JAT's* met het hogere opleidingsniveau, ook de *JAT's* zijn met het meeste ondernemerssucces, wat in tegenstelling is tot het resultaat vanuit het kwantitatieve onderzoek. Volgens de kwalitatieve analyse blijkt het menselijk kapitaal wel degelijk een belangrijke rol te spelen in het behalen van ondernemerssucces.

In hoeverre is de rol van het menselijk kapitaal nu afhankelijk van de rol van het sociaal kapitaal? Op basis van de kwalitatieve analyse kan er worden geconcludeerd dat het sociaal kapitaal zowel de kennis als de vaardigheden van ondernemers versterkt. Dit gebeurt aan de hand van informatie die de ondernemers verkrijgen vanuit hun sociaal netwerk, waarover zij zonder hun sociale netwerk nooit zouden beschikken. Sociaal kapitaal zorgt ervoor dat er meer kennis beschikbaar is. De ondernemers hebben de mogelijkheid om de kennis van hun sociale netwerk te accumuleren. Daarnaast maken de adviezen die de ondernemers krijgen van andere ondernemers, de ondernemers wijzer en helpen hen bij het nemen van besluiten en het ontvangen van verschillende perspectieven verbreden het eigen perspectief van de ondernemer.

Vaardigheden van de ondernemers worden vergroot, doordat de ondernemers vaardigheden kunnen 'lenen' bij anderen. Dit kunnen vaardigheden betreffen zoals boekhouding en administratie, maar ook vaardigheden in bepaald timmerwerk, schilderwerk of kokspraktijken.

Samenvattend, komt er uit de analyse naar voren dat menselijk en sociaal kapitaal elkaar aanvullen. De analyse bevestigt de complementariteit die dit onderzoek ook heeft verondersteld. Het sociaal kapitaal versterkt het menselijk kapitaal, wat inhoudt dat het menselijk kapitaal meer oplevert wanneer het wordt aangevuld door sociaal kapitaal. De analyse bevestigt dit. De onderzochte groepen beschikken

beiden over veel menselijk kapitaal, maar de *JAT's* met veel sociaal kapitaal hebben eerder ondernemerssucces weten te bereiken dan de *JAT's* met minder sociaal kapitaal.

7.2 Theoretische implicaties

Deze scriptie heeft zich gericht op de ondernemerstheorie van Lazear (2005) en op een verklaring voor het feit dat er geen consensus bestaat onder de onderzoeksresultaten naar de ondernemerstheorie. De verklaring die is onderzocht beschrijft de aanwezigheid van sociaal kapitaal en de wisselwerking die het sociaal kapitaal heeft met menselijk kapitaal. Uit de kwalitatieve analyse blijkt dat de aanwezigheid van sociaal kapitaal invloed heeft op het succes van de *JAT's*. Dit heeft diverse theoretische implicaties. Een eerste theoretische implicatie is dat het sociaal kapitaal een verklaring biedt voor het de tegenstrijdige onderzoeksresultaten naar de theorie van Lazear (2005). De reden dat er onder de onderzoeksresultaten naar de ondernemerstheorie geen consensus bestaat kan worden verklaard door het feit dat er in de ondernemerstheorie geen rekening wordt gehouden met de aanwezigheid van sociaal kapitaal. Ten tweede, kan er op basis van de kwalitatieve analyse worden gesteld dat er een onderscheid bestaat op de manier waarop ondernemers hun sociaal kapitaal aanwenden. De ondernemers met veel sociaal kapitaal lijken hun sociaal kapitaal ook anders aan te wenden dan ondernemers met minder sociaal kapitaal dit doen. Dit onderscheid lijkt van belang te zijn voor verder wetenschappelijk onderzoek.

Tot slot, moet er worden opgemerkt dat de resultaten van de kwantitatieve analyse niet aansluiten op de kwalitatieve analyse. Een theoretische implicatie die hieruit volgt is dat er meer indicatoren zijn waar rekening mee moet worden gehouden in volgend wetenschappelijk onderzoek. Bijvoorbeeld meer indicatoren die het sociaal kapitaal en het menselijk kapitaal meten, voornamelijk op kwantitatief gebied.

7.3 Reflectie

Aan het begin van dit onderzoek is er gestart met een theoretische analyse. Aan de hand van de beschreven theorie is er een centrale onderzoeksvraag opgesteld, welke betrekking heeft op de rol van het menselijk kapitaal bij het behalen van ondernemerssucces en in hoeverre deze rol afhankelijk bleek van het sociaal kapitaal van de ondernemer. Vervolgens is zowel de rol van het menselijk kapitaal bij het behalen van ondernemerssucces als de wisselwerking tussen menselijk en sociaal kapitaal getest doormiddel van een combinatie van een kwantitatieve analyse en een kwalitatieve analyse. Voor de kwantitatieve analyse is gebruik gemaakt van een bestaand databestand, beschikbaar gesteld door microfinancier Qredits. Voor de kwalitatieve analyse zijn 37 interviews afgenomen met ondernemers

die krediet hebben ontvangen van Qredits. De geïnterviewde ondernemers zijn tevens ook geselecteerd door Qredits.

Het beschikbaar gestelde databestand voor de kwantitatieve analyse heeft een aantal beperkingen. Het betreft een bestaand databestand en omvat hierdoor niet de gedetailleerde vragen over zowel het menselijk kapitaal als het sociaal kapitaal, waar dit onderzoek om vraagt. Zowel de *JAT*-these als de these over de wisselwerking tussen menselijk en sociaal kapitaal, kon hierdoor slechts beperkt worden getoetst. Ook de conclusies die uit de resultaten kunnen worden getrokken zijn beperkt. Echter werd dit al verwacht vanaf het eerste inzien van het databestand. Dit vormde de reden om het kwantitatief onderzoek als verkennend te bestempelen en als inleiding op het kwalitatief onderzoek.

Het kwalitatief onderzoek is voorspoedig verlopen. De 37 interviews zijn afgenomen in samenwerking met drie andere studenten. Na de 37 interviews bleek genoeg data verzameld om een representatief beeld te schetsen. De kwalitatieve analyse heeft geleid tot de conclusie dat de wisselwerking tussen menselijk en sociaal kapitaal een verklaring biedt voor de tegenstrijdige onderzoeksresultaten naar de ondernemerstheorie van Lazear (2005) en biedt hiernaast aanleiding voor verder wetenschappelijk onderzoek.

7.4 Aanbevelingen voor onderzoek

Dit onderzoek begon vanuit de veronderstelling dat de wisselwerking tussen menselijk en sociaal kapitaal een verklaring zou kunnen bieden voor het feit dat er niet altijd een positieve relatie wordt gevonden tussen menselijk kapitaal, omschreven als *JAT's*, en ondernemerssucces. Deze theoretische verklaring bleek nog weinig onderzocht. Het belang van sociaal kapitaal in ondernemerschap wordt al lange tijd erkend, desondanks bestaat er nog niet veel empirisch onderzoek naar de rol van sociaal kapitaal bij het behalen van ondernemerssucces.

Dit onderzoek bevestigt het belang van sociaal kapitaal bij het behalen van ondernemerssucces, wat een aanleiding biedt om er meer empirisch onderzoek naar te verrichten. Uit de kwalitatieve conclusies komt naar voren dat er een onderscheid lijkt te bestaan tussen de wijze waarop ondernemers hun sociaal kapitaal aanwenden. De ondernemers met meer sociaal kapitaal wendden hun sociaal kapitaal ook anders aan dan de ondernemers met minder sociaal kapitaal dit doen. Dit biedt een aanknopingspunt voor verder onderzoek naar het belang van sociaal kapitaal bij het behalen van ondernemerssucces.

Ten tweede, heeft dit onderzoek de veronderstelde complementariteit tussen menselijk en sociaal kapitaal op basis van de kwalitatieve analyse, bevestigd. De kapitalen vullen elkaar aan. In het huidige

kwalitatieve onderzoek is er gebruik gemaakt van een onderscheid tussen *JAT's* met veel sociaal kapitaal en *JAT's* met minder sociaal kapitaal. Een onderscheid tussen veel of minder menselijk kapitaal van de ondernemers is enkel gemaakt bij het kwantitatieve onderzoek. Nieuw empirisch onderzoek zou zich ook op een onderscheid in menselijk kapitaal kunnen richten, om zo tot nieuwe diepgaandere theoretische inzichten te kunnen komen.

Omdat er voor het kwantitatieve onderzoek gebruik is gemaakt van een bestaand databestand, bleek de beschikbare data over zowel menselijk als sociaal kapitaal beperkt. Echter begint een goed kwantitatief onderzoek bij een complete dataverzameling. Voor toekomstig onderzoek naar de rol van het menselijk kapitaal en het sociaal kapitaal bij het behalen van ondernemerssucces, moet er gebruik gemaakt worden van meer indicatoren die beiden kapitalen meten. Zo is sociaal kapitaal nu enkel gemeten aan de hand van 'lid van een professioneel netwerk', maar dekt dit lang niet het hele concept. Voorbeelden van indicatoren die meegenomen zouden kunnen worden zijn, steun van partner, familie of vrienden, of een vraag naar de samenwerking met andere zelfstandige ondernemers voor advies.

Het kwalitatieve onderzoek is gebaseerd op 37 interviews met ondernemers die een krediet hebben ontvangen van microfinancier Qredits. Het onderzoek is hierdoor gebaseerd op ondernemers uit het midden- en kleinbedrijf. Theoretisch zou het interessant zijn om niet enkel naar kleinschalige ondernemers te kijken, maar ook naar ondernemers met een bedrijf van grotere omvang. Ondernemers met een bedrijf van grotere omvang, hebben wellicht ook een groter sociaal kapitaal vergaard en wenden hun sociaal kapitaal wellicht ook anders aan. Dit geldt eveneens voor het menselijk kapitaal van een zelfstandig ondernemer met een bedrijf van grotere omvang. Theoretisch zou het ook interessant zijn om te onderzoeken of dit van invloed is op de relatie tussen het menselijk kapitaal en het behalen van ondernemerssucces en in hoeverre de rol van het menselijk kapitaal hierbij afhankelijk is van het sociaal kapitaal van de ondernemer.

8. Referenties

Aghion, P. & Armendariz de Aghion, B. (2004). New growth approach to poverty alleviation. In A. V. Banerjee, R. Benabou, & D. Mookherjee (eds.), *Understanding poverty*, pp. 73-84. Oxford, UK: Oxford University Press.

Beck, T., Demirguc-Kunt, A. & Peria, M. (2008). Banking services for everyone? Barriers to bank access and use around the world. *The World Bank Economic Review*, 22 (3), pp. 397-430.

Becker, G. S. (1964). *Human Capital*. Chicago: University of Chicago Press.

Brouwer, E., Edelman, E., Praag van, C. M., Praag van, B. M. S. (1996). *Start-, slag- en faalkansen van hoger opgeleide startende ondernemers*. Den Haag: Sdu Uitgevers.

Buffel, T., Verté, D., Vyncke, V. & Willems, S. (2009). Netwerken, vertrouwen en wederkerigheid: over de complexiteit van het concept sociaal kapitaal. *Welzijnsgids (mechelen)*, pp. 25-60.

Burt, R. S. (2000). The Network Structure of Social Capital. *Research in Organizational Behaviour*, (vol.) 22, pp. 345-423.

Burt, R. S. (2001). Structural Holes Versus Network Closure as Social Capital. In Lin, N., Cook, K. & Burt, R. S. (eds.), *Networks and Organizations*. New York: Walter de Gruyter, pp. 31-56.

Buyens, D., Cruijns, H., Guiot, D. & Stobbeleir, de K. (2002). *Startende ondernemers in Vlaanderen: een verkennend onderzoek*. Verkregen op 25 maart 2014 van url: http://www2.vlaanderen.be/werk/viona/2001/2001_8_r.pdf.

Coleman, J. S. (1998). Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology* (vol.) 94, pp. 95-120.

Davidsson, P. & Honig, B. (2002). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing* (vol.) 18, nr. 3, pp. 301-331.

Dekker, F. & Aussems, C. (2013). *Ambitieuus ondernemen in de ICT*. Rotterdam: Verwey-Jonker Instituut.

Dekker, F., Gonggrijp, L. & Van der Veen, R. (2013). Op zoek naar de ambitieuze zzp'er. *ESB*, 98 (4666), pp. 476-479.

Dekker, F. & Stavenuiter, M. (2012). *ZZP'ers en het sociale stelsel: op weg naar herziening?* Rotterdam: Verwey-Jonker Instituut.

Gerritsen, M. & Prins, J. (2013). *Social Performance Indicator*. Amsterdam: SEO.

Hoeven, P. van der & Bulterman, S. (2010). *Effectieve kennisoverdracht aan groeiende MKB-ondernemingen*. Rotterdam: InHolland.

Khavul, S. (2010). Microfinance: Creating Opportunities for the Poor? *Academy of Management Perspectives*, pp. 57-71.

Lazear, E. (2004). Balanced Skills and Entrepreneurship. *The American Economic Review*, (vol.) 94, nr. 2, pp. 208-211.

Lazear, E. (2005). Entrepreneurship. *Journal of Labor Economics* (vol.) 23, pp. 649-680.

Light, L. H. (2003). Social capital's unique accessibility. *Journal of the American Planning Association*, pp. 145-151.

McKinsey & Company Nederland (2014). *Het kleinbedrijf: Grote motor van Nederland*. Verkregen op 25 juni 2014 van url: <http://papers.ssin-online.nl/90520xb9553b048178e87e8895834c9575917f/ez-mck-rapport-eindversie-het-kleinbedrijf-grote-motor-van-nederland.pdf>

Mincer, J. (1974). *Schooling, Experience and Earnings*. New York: Columbia University Press.

Ozarem, P. F., Yo, L. & Jolly, W. R. (2012). *Bachelor's degrees and business start-ups: A reexamination of Lazear's Theory of Entrepreneurship*. Verkregen op 6 maart 2015 van url: <http://se.shufe.edu.cn/upload/htmleditor/File/120521031313.pdf>

Piazza-Georgi, B. (2002). The Role of Human and Social Capital in Growth: Extending our Understanding. *Cambridge Journal of Economics*, 26 (4), pp. 461-479.

- Praag, M. van, (2005). *Successful Entrepreneurship*. Cheltenham: Edward Elgar
- Praag, C. M. van (2006). *Nieuwe combinaties: ondernemerschap en organisatie*. Amsterdam: UvA.
- Praag, C.M. van, Dijk, G. van, Wit, G. de, Pasaribu, M. (2009). *Waarom groeien sommige bedrijven sneller dan andere?* Amsterdam: Amsterdam Center for Entrepreneurship (ACE).
- Putnam, R. D. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Rooks, G., Raub, W., Selten, R., & Tazelaar, F. (2000). How inter-firm co-operation depends on social embeddedness: a vignette study. *Acta Sociologica*, 43, pp. 123-138.
- Rooks, G., Szirmai, A. & Sserwanga, A. (2009). *The Interplay of Human and Social Capital in Entrepreneurship in Developing Countries. The Case of Uganda*. Helsinki: UNU-WIDER.
- Silva, O. (2007). The Jack-of-All-Trades Entrepreneur: Innate Talent or Acquired Skill? *Economic Letters*, 97, pp. 118-123.
- Smit, L. (2013). *Benchmark klanten Qredits*. Zoetemeer: Panteia.
- Stam, E. (2013). De Nederlandse ondernemerschap paradox. *TPEdigitaal (vol.) 7*, nr. 4, pp. 21-40.
- Stam, E., N., Bosma, Witteloostuijn, A. van, Jong, J. de, Bogaert, S., Edwards, N., Jaspers, F. (2012). *Ambitious Entrepreneurship*. Den Haag: AWT.
- Turkina, E. & Thai, M. T. T. (2013). Social capital, networks, trust and immigrant entrepreneurship: a cross-country analysis. *Journal of Entreprising Communities: People and Places in the Global Economy*, (vol.) 7, nr. 2, pp. 108-124.
- Unger, J. M., Rauch, A., Frese, M. & Rosenbusch, N. (2009). Human Capital and Entrepreneurial success: A meta-analytical review. . *Journal of Business Venturing*, (vol.) 26, pp. 341-358.

Wagner, J. (2006). *Are nascent entrepreneurs 'Jacks-of-all-trades'? A test of Lazear's theory of entrepreneurship with German data*. University of Lueneburg, Institute of Economics: Lueneburg: Germany.

9. Bijlagen

Bijlage 1: Interviewvragen ondernemers Qredits

Levensfase	Topics	Subtopics
Situatie voor het ondernemen	Kunt u iets vertellen over uw achtergrond?	
	Gezinssamenstelling	- Partner? Kinderen? Enige kostwinner? - Geeft informatie over motieven (was gezinssituatie juist motiverend of demotiverend voor ondernemerschap?)
	Werkervaring	- Geeft informatie over menselijk kapitaal (ervaring als werknemer kan nuttig zijn voor bijv. branchekennis of vaardigheden) - Geeft informatie over motieven (baan in loondienst bevalt wel of niet)
	Ondernemerservaring	- Geeft informatie over menselijk kapitaal (reeds ervaring in aspecten van ondernemerschap, zoals leidinggeven, netwerken, boekhouden etc.)
	Opleidingsrichting	- Specifiek gericht op sector/vaardigheid - Is de ondernemer breed georiënteerd of gespecialiseerd in een bepaald vakgebied?
	Inspiratie	- Door wie? - Inspirator onderdeel van de etnische gemeenschap? - Nog zakelijke contacten mee? - Rolmodel / voorbeeldpersoon?
	Motivatie voor ondernemen	- Wat was de aanleiding? De mate van noodzaak moet hier helder worden (wat was het alternatief) - Gat in de markt gevonden of moest er brood op de plank komen? - Behoeft aan flexibiliteit? (met het oog op verzorging gezin)
Start van de onderneming	Kunt u iets vertellen over de opstart van uw onderneming?	
	Product / dienst	- Wat voor onderneming is het?
	Vestigingslocatie (vl.)	- Familie/vrienden woonachtig in de buurt van vl.? - Rol vl. voor zakelijke contacten? - Rol vl. voor persoonlijke contacten?
	Toetreding afzetmarkt	- Strengere regels voor toetreding? - Juiste middelen/hulpbronnen in bezit voor toetreding?
	Startkapitaal (sk.)	- Samenstelling startkapitaal - Rol familie/ vrienden - Rol zakelijke contacten - Was het lastig om aan sk te komen?
	Rol sociaal netwerk	- Advies/steun/hulp gekregen van wie? - Vooral advies/steun/hulp van één of meerdere personen?
	Moeilijkheden opstart?	- Welke obstakels heeft iemand ervaren? - En hoe hiermee is omgegaan? - Probleemoplossend vermogen?
Gedurende het ondernemerschap	Hoe gaat het met uw onderneming?	

	Wie geeft informatie / advies / emotionele steun	- Strong/ weak ties?
	Concurrentie	- Een persoon van de eigen gemeenschap of andere? - Hoe verkrijging informatie over concurrentie? - Onderscheidingsmanieren?
	Financiële steun	- Strong/ weak ties? - Rol Qredits? - Verwachtingen hierin van elkaar; reciprociteit?
	Zakenpartners	- Strong/ weak ties?
	Internationale contacten	- Strong/ weak ties? - Totstandkoming?
	Klanten	- Afkomst? - Geworven via sociaal netwerk? - Hoe binding met de onderneming?
	Personeelswerving	- Wervingskanalen: strong of weak ties? - Specifiek aangenomen voor taken die ondernemer niet zelf kan?
	Ontwikkeling kennis en vaardigheden	- Welke kennis en vaardigheden bezat men nog niet? - is er geïnvesteerd in kennis en vaardigheden? - had men geloof in het eigen kunnen?
	Moeilijkheden ondernemen?	- Duidelijk krijgen welke obstakels men ervaren heeft - en hoe hiermee is omgegaan? - hoe geïnvesteerd in menselijk, sociaal en financieel kapitaal? - Probleemoplossend vermogen?
Toekomst onderneming	Hoe ziet u de toekomst?	
	Omzet/winst	- Zijn er wel/geen financiële zorgen (irt evt. startmotivatie) & wordt er omzet ontwikkeling verwacht?
	Aanname personeel	- Wil men groeien? (Is het overleven (noodzaak) of ziet men kansen)
	Doelen (bijgesteld?)	- Heeft men nog steeds hetzelfde doel als bij de start? (motivatie wellicht veranderd)
	Uitdagingen toekomst?	- Welke moeilijkheden worden verwacht? - Hoe daar mee om te gaan? Nog investeren in kennis, vaardigheden, netwerk, financiën?
Coaching	Kunt u iets vertellen over de coaching die u heeft ontvangen?	
	Reden coaching	- Waarom coaching (verplicht, vrijwillig?)
	Beschrijving coachingssessie	- Vooral persoons- of bedrijfsgericht? - Geeft de coach voorbeelden uit eigen ervaring? - Laat de coach de ondernemer leren van de eigen fouten?
	Ontwikkeling ondernemersvaardigheden	- Hoe zijn de zachte vaardigheden aangeleerd? Bv. Presenteren, assertiviteit, onderhandelen - Hoe zijn de harde vaardigheden aangeleerd? Bv. Ondernemingsplan, begroting, marketing
	Persoonlijke ontwikkeling	- Bijv. risico's durven nemen, verantwoordelijkheid nemen, geloof in eigen kunnen, doelen stellen, omgaan met onzekerheid etc.

	Ontwikkeling bestaand netwerk	- Naar aanleiding van coaching meer gebruik gemaakt van bestaand netwerk (vrienden, familie, kennissen)?
	Nieuwe zakelijke contacten	- Naar aanleiding van coaching nieuwe zakelijke contacten opgedaan (klanten, leveranciers, andere ondernemers)?
	Band met coach (persoonlijk / zakelijk)	- Coach als vriend/rolmodel/professional
	Nut coaching	- Hoe heeft coaching effect gehad op de onderneming?

Bijlage 2: Geanonimiseerde lijst met respondenten

Interviewer	Leeftijd respondent	Geslacht respondent	Code
Jessica	44	Man	JS-01
Jessica	27	Man	JS-02
Jessica	43	Man	JS-03
Jessica	46	Vrouw	JS-04
Jessica	44	Man	JS-05
Jessica	59	Vrouw	JS-06
Jessica	51	Man	JS-07
Jessica	45	Man	JS-08
Jessica	36	Vrouw	JS-09
Jennifer	38	Man	MS-01
Jennifer	55	Vrouw	MS-02
Jennifer	45	Man	MS-03
Jennifer	31	Man	MS-04
Jennifer	47	Vrouw	MS-05
Jennifer	34	Vrouw	MS-06
Jennifer	34	Vrouw	MS-07
Jennifer	50	Man	MS-08
Jennifer	30	Man	MS-09
Jennifer	55	Man	MS-10
Robbie	42	Vrouw	RN-01
Robbie	35	Vrouw	RN-02
Robbie	47	Vrouw	RN-03
Robbie	50	Man	RN-04
Robbie	54	Vrouw	RN-05
Robbie	39	Vrouw	RN-06
Robbie	45	Vrouw	RN-07
Robbie	44	Man	RN-08
Robbie	41	Man	RN-09
Robbie	25	Man	RN-10
Shirien	57	Man	SM-01
Shirien	38	Man	SM-02
Shirien	35	Man	SM-03
Shirien	45	Man	SM-04
Shirien	49	Man	SM-05
Shirien	43	Man	SM-06
Shirien	41	Vrouw	SM-07
Shirien	25	Man	SM-08