

Persoonlijkheidskenmerken van ondernemers

Door Rob Wilders, 11 november 2020

We bekijken de uitgebreide literatuur sinds 2000 over de persoonlijkheidskenmerken van ondernemers. We overwegen eerst baseline persoonlijkheidskenmerken zoals de Big-5 model, zelfwerkzaamheid en innovatie, locus van controle, en de noodzaak van prestatie. Vervolgens houden we rekening met risicohoudingen en doelen en aspiraties van ondernemers. Binnen elk gebied scheiden we studies naar het type ondernemend gedrag dat wordt overwogen: intrede in ondernemerschap, prestatieresultaten en exit uit ondernemerschap. Deze literatuur toont gemeenschappelijke resultaten en vele punten van onenigheid, die een weerspiegeling zijn van het heterogene karakter van ondernemerschap.

Ondernemende bedrijven en de oprichters achter deze ondernemingen zijn overal in zwang. Steden in de Verenigde Staten zijn ontkiemen nieuwe incubators en versnellers en de invoering van programma's om innovatief talent aan te trekken. Het buitenland is ook vrij actief, met naties die zich van China aan Chili uitstrekken die op nieuwe manieren experimenteren om nieuwe vaste vorming te bevorderen. De fascinatie voor ondernemers is natuurlijk niet gloednieuw, en een literatuur uit de 18e eeuw onderzoekt wat ondernemers drijft en of hun eigenschappen van belang zijn voor de uitkomsten van hun onderneming. Deze literatuur beslaat nu vele gebieden en heeft meerdere concepten en methoden geïntroduceerd die verband houden met de analyse van ondernemerskenmerken. In deze review verzamelen en organiseren we de laatste bevindingen over de prevalentie van verschillende persoonlijkheidskenmerken onder de ondernemende bevolking en hun impact op venture performance. We behandelen academisch werk, variërend van economie tot psychologie tot managementstudies, met een focus op studies gepubliceerd na 2000.

Eigenschappen van ondernemers

Veel studies beschouwen de "eigenschappen van ondernemers" of de "eigenschappen die ondernemers succesvol maken." Zoals Åstebro et al. (2014) benadrukt, markeerde de publicatie in 1921 van Frank Knight's boek *Risk, Uncertainty and Profit* een belangrijk startpunt in rigoureuus en zorgvuldig onderzoek naar de persoonlijkheden van ondernemers die hen onderscheiden van algemene bedrijfsleiders. In de decennia die volgden, is onderzoek verder gegaan met het onderzoeken van specifieke individuele eigenschappen die mensen ertoe aanzetten om ondernemer te worden, evenals persoonlijke motivaties en voorkeuren die ondernemers op hun gekozen pad houden. Deze studies hebben zich vaak gericht op instellingen met een hoge groei of bedrijven gefinancierd door durfkapitaal (VC), waar ondernemers worden geconfronteerd met een grote kans op falen van hun bedrijf, een zeer kleine kans op zeer positieve resultaten, en een mogelijk laag gemiddeld rendement op de monetaire en tijd investeringen in hun

bedrijven. Standaard economische theorie moet worden uitgebreid om een dergelijke achtervolging te verklaren, en veel geleerden hebben geprobeerd om de "homo entrepreneurs" (een bijnaam geïntroduceerd door Uusitalo, 2001) te begrijpen.

Wat is een ondernemer

Toch wordt de term "ondernemer" ook toegepast in academisch onderzoek voor vele groepen buiten de oprichters van Silicon Valley startups. De studies die we documenteren in deze review variëren in termen van hun definities van ondernemerschap om ook makers van "Main Street" kleine bedrijven of zelfs jonge studenten het bijwonen van een ondernemerschap klasse. Hoewel deze groepen allemaal verbonden zijn met ondernemersactiviteiten, toont recent werk de opmerkelijke mate waarin deze subpopulaties zich anders gedragen (bijvoorbeeld Hurst en Pugsley, 2011, Levine en Rubenstein, 2017), en de typische persoonlijkheidskenmerken van individuen zullen sterk variëren door vorm van ondernemerschap. In onze review proberen we veel aandacht te besteden aan de groep onder de microscoop van elke studie en nota waar subpopulaties verschillende resultaten genereren.

We voeren deze enquête uit met een toegepaste empirische onderzoeker in gedachten, hoewel we hopen dat deze beoordeling ook voor vele anderen nuttig is. Toegepaste onderzoekers hebben vandaag de dag toegang tot gegevens voor het meten van ondernemerschap dat tien jaar geleden ondenkbaar was. Het meest opvallend is dat onderzoekers nu grootschalige administratieve datasets kunnen gebruiken die zijn gebaseerd op gegevens tussen werkgever en werknemer om ondernemersovergangen. Als we de Verenigde Staten als voorbeeld nemen, terwijl het geavanceerde werk in de jaren 2000 vaak gebruik maakte van instappercentages op bedrijfsniveau, gemeten in datasets zoals de Census of Manufactures of Venture Xpert, hebben we steeds vaker onderzoekers toegang tot uitgebreide panelgegevens over individuen zoals de Linked Employer-Household Database om ondernemersovergangen te modelleren.

Andere landen verder houden grens administratieve datasets die founding gedrag te combineren met iets van de receptplichtige geneesmiddelen geschiedenissen van individuen om hun voorraad portefeuilles. Naast administratieve datasets bouwen onderzoekers nu hun eigen gespecialiseerde datasets: cohorten uit ondernemende trainingsprogramma's; toegang tot transacties in de gig economy vanaf een toonaangevend online platform; crafting van LinkedIn profielen van ondernemers die venture financiering ontvangen; het uitvoeren van enquêtes op maat van ondernemers in co-working spaces; en nog veel meer. Deze schat aan kansen heeft geleid tot een bloei van onderzoek dat carrièregeschiedenissen en individuele eigenschappen meet die ondernemerschap voorstellen.

Relevantie persoonlijkheden

Hoewel deze grensdatasets mogelijkheden bieden om spannende nieuwe vragen te stellen, moeten onderzoekers ook nieuwe uitdagingen aangaan. Aangezien men factoren op individueel niveau bekijkt die toetreding bevorderen, rijzen de vragen zich op over wanneer en hoe de persoonlijkheden van stichters zouden moeten worden overwogen. Sommigen zijn direct geïnteresseerd in het fenomeen, willen bijvoorbeeld de risicotolerantie van oprichters van snelgroeïende startups bestuderen. Voor anderen ligt de onderzoeksvraag elders, maar er is een zorg dat persoonlijkheid een belangrijke weggelaten factor is die empirische resultaten beïnvloedt. Voor weer anderen kan persoonlijkheid het kanaal of mechanisme zijn waardoor sommige bestudeerde gebeurtenissen korte en lange termijn effecten veroorzaken. Terwijl sommige klassieke studies hebben gekeken naar hoe persoonlijkheidskenmerken de overgang naar zelfstandig ondernemerschap beïnvloeden, bestrijkt dit nieuwe werk een veel breder en heterogeen terrein, variërend van de opening van kleinschalige servicebedrijven tot snelgroeïend ondernemerschap. Naarmate de mogelijkheden zich blijven vermenigvuldigen voor het modelleren van individueel- en teamniveau ondernemerschap, wordt het belangrijker om een perspectief te hebben op de persoonlijkheidskenmerken die samenhangen

met ondernemerschap en hoe ze het onderzoek beïnvloeden dat wordt uitgevoerd.

Ideale persoonlijkheid

Drie decennia geleden, in een zeer invloedrijk artikel, Gartner (1988) kritiek op de studie van ondernemende persoonlijkheidskenmerken, pleiten in plaats daarvan voor een focus op hoe organisaties ontstaan. Gartner keurde de verschillende definities af die worden gebruikt voor ondernemerschap en richtte zich liever op een definitie die de functionele creatie van nieuwe organisaties benadrukte. Gartner stelde ook vraagtekens bij het verzamelen van eigenschappen van ondernemers die enquête-methodologieën gebruiken om een "ideale" persoonlijkheid voor ondernemersprestaties te onderscheiden. De schaduw van deze kritiek is op de literatuur voor een lange tijd, en het is verre van duidelijk dat deze nieuwe inspanningen zullen de uitdagingen die Gartner (1988) geschetst, als we opnieuw oppervlak veel van deze dezelfde uitdagingen in deze review. Toch suggereert de betere erkenning van heterogeniteit onder ondernemers en krachtige nieuwe gegevensbronnen dat het misschien vruchtbaar is om sommige van deze gebieden opnieuw te onderzoeken, zo'n 30 jaar later. Immers, de focus voor velen ligt nu op het beschrijven van hoe persoonlijkheid de oprichting van nieuwe organisaties kan beïnvloeden, waarbij ten minste een deel van Gartner's zorg wordt aangepakt.

Thema's

We richten ons onderzoek op drie kernthema's: (1) de persoonlijkheidskenmerken van ondernemers en hoe ze zich verhouden tot andere groepen; (2) de houding ten opzichte van het risico dat ondernemers vertonen; En (3) de algemene doelstellingen en aspiraties die ondernemers aan hun bezigheden brengen. Deze thema's bestrijken de meeste van de belangrijkste theoretische bijdragen aan de ondernemerskenmerken literatuur, die zijn heel divers, terwijl op hetzelfde moment waardoor de identificatie van gemeenschappelijke zorgen in schijnbaar afzonderlijke onderzoeksstromen. Er zijn een aantal persoonlijkheidskenmerken en cognitieve vooroordelen waar we minder tijd aan besteden, zoals over-vertrouwen en hoe het verschilt van risicohoudingen. Dit was niet te wijten aan een vooroordeel tegen deze eigenschappen, maar vooral de literatuur-gedreven basis van ons onderzoek dat we beschrijven in de volgende sectie. Op een paar uitzonderingen na concentreren we ons op empirische studies en meta-reviews om een smaak te geven van het recente toegepaste werk op dit gebied, waarbij we beperkte tijd besteden aan laboratorium- of experimentele studies.

Een bijlage bij onze enquête geeft een korte bespreking van een aantal belangrijke factoren die

van invloed zijn op ondernemersbeslissingen buiten persoonlijkheid: demografie, huishoudelijke activa en financieringsbeperkingen, meetbare vaardigheden zoals werkervaring en onderwijs, en lokale omgeving. Deze hulpdiscussie is kort en verre van uitgebreid, alleen bedoeld om enige achtergrond nuttig voor het begrijpen van de "zachte gegevens" die in deze beoordeling en hoe ze interageren. Voor degenen die geïnteresseerd zijn in het meten van ondernemersrisico attitudes en persoonlijkheidskenmerken in hun eigen werk, een extra online bijlage documenten een aantal van de enquête-instrumenten vaak gebruikt. Deze bijlage bevat ook meer gedetailleerde notities over de onderzoeksdocumenten die we bekijken.

Geboren of gemaakt?

We doen niet alsof we een eens-en-voor-alles synthese met deze herziening te ontdekken, en ook niet doen we alsof we oude debatten op te lossen, zoals de vraag of ondernemers zijn "geboren of gemaakt." De heterogeniteit tussen ondernemers binnen enkel Cambridge, Massachusetts stelt voor dat een unieke reeks factoren niet bestaat, veel minder de enorme verschillen in ondernemersachterevolgingen tussen landen, industrieën, en gelijkaardig. Weinig toegepaste onderzoekers wanneer geconfronteerd met massale empirische datasets zou zelfs overwegen dergelijke grandioze doelstellingen. In plaats daarvan bieden we een uniforme discussie over de enorme hoeveelheid onderzoek met betrekking tot deze drie belangrijke onderwerpen en omarmen we de heterogeniteit waar het bestaat. Een nauwkeurige en ongelakte weergave van de variantie in studies is belangrijk om na te denken over hoe academisch werk betere empirische inzichten kan bieden die trainingsprogramma's voor ondernemerschap, beleidsinitiatieven die zijn ontworpen om startactiviteiten te versterken, enzovoort, kunnen beïnvloeden.

Naar onze mening is de state-of-the-art studie over ondernemerskenmerken er een die (1) gebruik maakt van longitudinale gegevens over een grote en representatieve steekproef van individuen, (2) persoonlijkheidskenmerken meet voordat toelatingsbeslissingen worden genomen, en (3) zorgvuldig individuele eigenschappen zoals risicoaversie en ondernemende zelfwerkzaamheid meet. Deze voorwaarden zijn nodig voor statistisch nauwkeurige vergelijkingen van ondernemers met andere werknemers- en leidinggevende groepen, beter inzicht in verschillen tussen soorten ondernemers (bijvoorbeeld zelfstandigen versus groei-gerichte werkgevers) en diepgaande analyse van de daaropvolgende opstartprestaties. De literatuur is bijzonder zwak op dit prestatiedimensie. Deze voorwaarden zijn niet voldoende voor het toewijzen van causale rollen voor persoonlijkheidskenmerken - een zeer ontmoedigende taak -

maar ze zijn waarschijnlijk noodzakelijke ingrediënten. Ahn (2010) en Levine en Rubenstein (2017) zijn voorbeelden van innovatieve en indrukwekkende studies die gebruik maken van de Nationale Longitudinale Survey of Youth (NLSY), hoewel de kleine steekproef van de NLSY beperkingen genereert. Hvide en Panos (2014) en Caliendo et al. (2014) tonen ook grensvoorbeelden die voortbouwen op longitudinale administratieve dossiers en nationale enquêtes. Zelfs met deze gouden standaard in het achterhoofd, suggereren de praktische grenzen van het bouwen van dergelijke platforms- met name de off-the-shelf afweging van het gebruik van administratieve records die universele werkgelegenheidsgeschiedenissen bieden, maar beperkte verzameling van persoonlijkheidskenmerken - dat er nog veel te winnen valt bij zorgvuldig uitgevoerde enquêtes die zich richten op smalle en duidelijk gespecificeerde groepen van belang en een relevante vergelijkingsgroep definiëren waarmee ondernemers worden vergeleken.

We hopen dat deze enquête een nuttige input levert in verschillende complementaire werkstromen. Er zijn vaak verviervoudiging of grotere verschillen in ondernemerschappercentages in Amerikaanse steden (bijvoorbeeld Glaeser et al., 2015), en die voor durfkapitaal zijn nog scherper (bijvoorbeeld Samila en Sorenson, 2011). Bovendien daalt het percentage nieuwe bedrijfsvorming in de Verenigde Staten (bijvoorbeeld Decker et al., 2014). Veel bedrijfsleiders en beleidsmakers zijn op zoek naar betere omgevingen te bouwen om ondernemerschap te ondersteunen, en deze beoordeling belicht zachtere persoonlijkheidskenmerken en risico attitudes die kunnen worden beschouwd, samen met meer typische factoren zoals de financiering voorwaarden. Zoals Chatterji et al. (2014) beschrijft, zijn succesvolle interventies om de ondernemersbasis op te bouwen behoefte om de lokale bevolking te activeren, versus alleen maar te vertrouwen op het aantrekken van ondernemers van veraf, en onderzoek naar deze zachtere elementen is van het eerste belang bij het ontwerpen van kwaliteitsinitiatieven en beleidsexperimenten.

Persoonlijkhedenontwikkeling voor onderwijs

De bevindingen met betrekking tot persoonlijkheidskenmerken en andere kenmerken van ondernemers, evenals de correlatie van deze kenmerken met de bedrijfsprestaties, impliceren ook dat er ruimte kan zijn om een aantal modules voor persoonlijkheidsontwikkeling in het ondernemerschapsonderwijs op te nemen. Veel academische instituten hebben ondernemerschap opleiding geïntroduceerd, variërend van middelbare scholen tot uitvoerende programma's, maar deze programma's hebben tot op heden meer gericht op harde vaardigheden in plaats van persoonlijkheid

mapping en zachtere voorbereidingen. Hoewel sommige persoonlijkheidskenmerken zijn vastgesteld, geeft Rauch (2014) enkele voorbeelden van hoe bijvoorbeeld zelfwerkzaamheid en prestatie-motivatie kunnen worden beïnvloed met relatief eenvoudige interventies. Een duidelijker begrip van de specifieke eigenschappen van ondernemers en hun heterogeniteit kan helpen om potentiële ondernemers beter te matchen met instellingen die het meest aansluiten bij hun sterke punten.

Tot slot hopen we aansluiting te vinden bij toekomstig academisch werk. Er zijn zeer weinig geleerden in de diverse ondernemersliteratuur die regelmatig het volledige scala van academische output hieronder beschreven lezen, veel minder gebruiken bij het vormgeven van hun eigen onderzoek (met inbegrip van onszelf). Toch zijn deze interfaces precies waar we de meest dringende aandacht nodig hebben. Om een voorbeeld te geven, het zeer schaarse aantal studies die stevige prestatieresultaten verbinden met de persoonlijkheidskenmerken van ondernemers zijn een belangrijke beperking van ons vermogen om de kwaliteitsmarge van ondernemersideeën te beschrijven.

Toegepaste micro-economie onderzoekers die gebruik maken van administratieve en longitudinale gegevens hebben een uitstekende toolkit om model deze startup resultaten, maar ze behoren tot de minst blootgesteld aan de nieuwste perspectieven op persoonlijkheidskenmerken. Een doel van deze enquête is om deze informatielacunes te helpen dichten en meer multidisciplinaire werkzaamheden op dit gebied aan te moedigen.

PERSOONLIJKHEIDSKENMERKEN

Onderzoek naar de persoonlijkheidskenmerken van ondernemers nam in het midden van de 20e eeuw, het verenigen van benaderingen van economie, psychologie, sociologie en business management om de vragen te beantwoorden: Wie is een ondernemer? Wat drijft hen? Welke eigenschappen definiëren ze? De eerste decennia werden geconfronteerd met veel conceptuele uitdagingen toen onderzoekers moeite hadden om een solide theoretisch kader en passende meetinstrumenten te ontwikkelen. In 1971 vergeleek econoom Peter Kilby de ondernemer met Heffalump van A.A. Milne, een fictieve olifant die alle onderzoekers benaderden met geïmproviseerde volmachten uit hun disciplines, die elk beweerden dat ze het altijd ongrijpbare schepselgedrag hadden ontdekt. In de jaren tachtig leidde deze discordance in de literatuur sommige onderzoekers tot de conclusie dat er geen correlatie was tussen persoonlijkheid en

ondernemerschap (bijvoorbeeld Brockhaus en Horwitz, 1986; Gartner, 1988).

Echter, sinds het begin van de 21e eeuw en met de opmerkelijke opkomst van de publieke en intellectuele fascinatie voor startup cultuur, de ondernemende persoonlijkheid literatuur heeft genoten van een opleving en convergentie in de richting van een steeds consistentere set van theoretische kaders, met zinvolle inzichten in de richting van innovatie beleid en business education. Het grootste deel van de recente literatuur probeert twee belangrijke vragen te beantwoorden: (1) Voorspellen bepaalde eigenschappen de waarschijnlijkheid van een individu om ondernemer te worden, en (2) Voorspellen bepaalde eigenschappen de waarschijnlijkheid van een ondernemer om "succesvolle" resultaten te bereiken? Deze antwoorden worden nagestreefd door het onderzoeken van de prevalentie van persoonlijkheidskenmerken bij ondernemers ten opzichte van andere bevolkingsgroepen, en door het analyseren van de correlatie van deze kenmerken met ondernemende prestatiefactoren zoals bedrijfsoverleving en groei (bijvoorbeeld Baron, 2004).

Terwijl de persoonlijkheidstheorie blijft wijdverbreid met zijn eigen set van twisten, onderzoekers hebben vooral aangetrokken in de afgelopen decennia aan de Big-5 factor persoonlijkheid model. Verschillende extra eigenschappen zijn gesmolten in de Big-5 voor ondernemend werk, met inbegrip van zelfwerkzaamheid, innovatie, locus van controle, en risico houdingen (die we reserveren voor individuele discussie in het tweede deel van deze literatuur review). Onderzoekers mengen en matchen deze eigenschappen vaak om een multidimensionale "ondernemersoriëntatie" te beschrijven. In deze literatuurstudie richten we onze discussie vooral op literatuur die na 2000 is gepubliceerd om de nieuwste golf van persoonlijkheidsonderzoek en de meest geavanceerde vragen te beschrijven. Rauch et al. (2009), Rauch (2014) en Patterson en Kerrin (2014) geven een overzicht van enkele van de baanbrekende bijdragen die eerder kwamen.

1 Kilby (1971) en A.A. Milne, Winnie de Poeh (1926) en The House at Pooh Corner (1928).

Prevalentie van persoonlijkheidskenmerken bij ondernemers versus andere bevolkingsgroepen

Veel onderzoekers vergelijken de eigenschappen van ondernemers met werknemers of de algemene bevolking om kenmerken te identificeren die ondernemers als een groep definiëren. Het lijkt misschien een dwaze of onnodige taak om Steve Jobs of Elon Musk te vergelijken met de

gemiddelde persoon, en veel boeken beschrijven de speciale biografieën en persoonlijkheden van deze grote ondernemers. Hier heeft de literatuur echter een heel andere focus. Voor elke Jobs of Musk, hebben we duizenden ondernemers op zoek naar groei-georiënteerde bedrijven en nog veel meer op zoek naar een bedrijf op te bouwen voor zichzelf als zelfstandige eigenaren. De collectieve impact van deze individuen op onze economie is enorm, zelfs als ze Apple of SpaceX niet starten. Deze literatuur houdt zich bezig met het onderzoeken en definiëren van de regelmaat en verschillen in de persoonlijkheden van deze ondernemers.

Voor deze recensie, hebben we gekamd door honderden studies over J-Stor, Econstor, en de on-line tijdschrift databases beschikbaar op Harvard Business School en Wellesley College, met betrekking tot tijdschriftartikelen en proefschriften over economie, psychologie en management studies. We beperkten onze focus tot artikelen gepubliceerd na 2000, als een opleving van de belangstelling voor ondernemend gedrag gegenereerd een nieuwe oogst van studies die niet zinvol was samengevat. De gegevens die in de studies werden gebruikt, kwamen uit de Verenigde Staten, Canada, Australië, Nieuw-Zeeland, Duitsland, Frankrijk, Italië en andere Europese economieën. We overwogen artikelen met verschillende definities van ondernemers, meestal zelfstandigen of bedrijfseigenaar-managers. We hebben studies uitgesloten die uitsluitend naar bestaansonderding keken, deels omdat deze studies zo schaars zijn. Veel van de persoonlijkheidsvragenlijsten werden uitgevoerd met studenten van de bedrijfsbaan, terwijl andere studies nationale gegevenssets gebruikten, waaronder alle gebieden en bedrijfstakken van werkgelegenheid. Terwijl Frese (2009) benadrukt hoe ondernemend handelen zich uitstrekt tot inspanningen die verder gaan dan de oprichting van bedrijven met winstoogmerk (bijvoorbeeld sociaal activisme), richten we deze enquête op het venture creation-proces in de particuliere sector. We besteden bewust minder tijd aan de variaties van overmoed, optimisme en het nemen van risico's gezien de gedetailleerde recente herziening van Åstebro et al. (2014) over deze kwesties.

Studies over risico attitudes werden doorzocht met behulp van de zoekwoorden "risicovoorkeur", "risico neiging," "risico aversie," en "risicotolerantie." We hebben risicomatregelen van verschillende soorten opgenomen, waaronder zelfgerapporteerde antwoorden in longitudinale enquêtes, hypothetische goksituaties en statistieken over de beleggingsgeschiedenis. Studies over persoonlijkheidskenmerken werden doorzocht met behulp van zoekwoorden zoals 'persoonlijkheid',

'eigenschappen' en 'oriëntatie' en de specifieke kenmerken die in deze enquête worden behandeld. We omvatten de meest gebruikte persoonlijkheidsconcepten (Big-5, behoefte aan prestatie, interne locus van controle, innovatievermogen en zelfwerkzaamheid). In een paar studies die samengestelde maatregelen van "ondernemingsoriëntatie" gebruikten, wendden we ons tot de gerapporteerde onderliggende gegevens voor desaggregatie van individuele variabelen. We sloten persoonlijkheidskenmerken uit waarvoor er te weinig literatuur was om zinvol samen te vatten: behoefte aan autonomie, stress/onzekerheidstolerantie, vasthoudendheid, gevoel van eigenwaarde, discipline, vertraging van bevrediging, enzovoort.

Na het doorzoeken van onderzoeksdatabases voor de relevante en academisch rigoureuze artikelen, hebben we ze gecompileerd in een set tabellen (opgenomen in de online bijlage). In de eerste reeks tabellen worden studies op risico's weergegeven (28 studies). De tweede reeksenlijststudies naar persoonlijkheidskenmerken: Big-5 (10), need for achievement (12), locus of control (13), self-efficacy/proactivity (11), innovativeness (12), stress/uncertainty tolerance (4) en need for autonomy (4). De derde reeksenlijststudies per fase van het bedrijfsleven waarop zij van toepassing zijn: loopbaankeuze/bedrijfscreatie (14), overleving/succes (14) en exit (1). De laatste reeksen worden uitgevoerd met studies naar andere soorten vergelijkingen: het vergelijken van demografie (11) en vergelijken met omgevingsfactoren (6). Deze tabellen vormen het uitgangspunt van onze samenvatting van elke subset van literatuur, evenals vergelijkingen over de methodologieën, conceptuele instrumenten, bevindingen en effectiviteit van elke aanpak.

Alvorens deze studies te herzien, is het belangrijk om brede kanttekeningen en beperkingen aan deze literatuurstroom te identificeren. Ten eerste missen veel studies de voorkeursstructuur die in de inleiding wordt geschetst, met als ongelukkig gevolg dat het vaak onduidelijk is of individuen met een bepaalde reeks persoonlijkheidskenmerken die in ondernemerschap zijn geselecteerd, of dat de eigenschappen endogeen werden ontwikkeld door individuen nadat ze ondernemer waren. Deze omgekeerde causaliteitszorg is vooral prominent aanwezig voor transversale enquêtes en gegevenstabulaties. Bovendien, zelfs wanneer het meten van persoonlijkheidskenmerken aan ondernemerskeuzes voorafgaat, garandeert dit niet dat deze eigenschap de oorzakelijke factor was. Bijvoorbeeld, individuen uit rijke gezinnen kunnen hoog scoren op risicotolerantie niveaus, omdat ze de zekerheid van het geld van hun familie, en misschien de beschikbaarheid van financiële middelen

is de ware factor die ondernemerschap, onafhankelijk van risicotolerantie prompts. Zonder de rijkdom van individuen te observeren en te meten, zijn we aansprakelijk om de rol van risicotolerantie voor beslissingen te mismeasure. Deze bezorgdheid over weggelaten variabele bias geldt voor individuele studies, en het wordt verergerd bij het vergelijken van studies uit landen en instellingen die verschillende culturele factoren die ook bekend zijn om persoonlijkheidskenmerken beïnvloeden, zoals ondernemersmotivatie en prestatie oriëntatie (Stewart en Roth, 2007). Ten slotte hebben enquêtegebaseerde analyses vaak kleine steekproefgroottes, wat een deel van de variatie in resultaten van studies kan verklaren.

Inzicht in deze kanttekeningen, gaan we verder met een samenvatting van de belangrijkste persoonlijkheid-gerelateerde resultaten. De online bijlage bij deze beoordeling bevat aanvullende details voor de meeste van de genoemde documenten. De verzamelde informatie omvat het land van dekking, persoonlijkheidskenmerken en demografie overwogen, meetbenadering, gegevensbronnen en steekproefgrootte, resultaten en bevindingen (met inbegrip van referentiegroep), en de bevolking van de overwogen ondernemers. Terwijl eerst ontwikkeld voor ons eigen gebruik, hopen wij dit een nuttige hulpbron voor die is die dieper op deze diffuse literatuur willen graven.

Big-5 model

Het Big-5 model is een multidimensionale benadering van het definiëren van persoonlijkheid, door het meten van openheid, gewetensvolheid, extravertie, aangenaamheid en neuroticisme. Het is het overheersende model voor persoonlijkheidskenmerken sinds de jaren 1980, en de Big-5 eigenschappen zijn gevonden om carrière keuze en werkprestaties beïnvloeden (bijvoorbeeld, Costa en McCrae, 1992; Digman, 1990; Goldberg, 1990; John et al., 2008; Rauch, 2014). De vijf "macro-eigenschappen" hebben betrekking op een duidelijke reeks kenmerken, zoals beschreven in John et al. (2008, blz. 138):

- Openheid om te ervaren: beschrijft de breedte, diepte, originaliteit en complexiteit van het mentale en experimentele leven van een individu
- Consciëntieusheid: beschrijft sociaal voorgeschreven impulscontrole die taak- en doelgericht gedrag vergemakkelijkt
- Extravertie: impliceert een energetische benadering van de sociale en materiële wereld en omvat eigenschappen zoals gezelligheid, activiteit, assertiviteit en positieve emotionaaliteit
- Aangenaamheid: contrasteert een prosociale en gemeenschappelijke oriëntatie ten opzichte van anderen met antagonisme en omvat

eigenschappen zoals altruïsme, teder-mindedness, vertrouwen, en bescheidenheid

- Neuroticisme: contrasteert emotionele stabiliteit en gelijkmatigheid met negatieve emotionaaliteit, zoals angstig, nerveus, verdrietig en gespannen voelen

Verschillen tussen ondernemers en managers

Het grootste deel van de bestaande studies waarin de prevalentie van Big-5-kenmerken tussen populaties van ondernemers en managers werd vergeleken, vond plaats tussen 1960 en 2000. Managers worden vaak gebruikt als een vergelijkingspunt voor ondernemers gezien de potentiële behoefte van beide groepen om werknemers te leiden en meerdere taken te beheren. In een meta-analyse van 23 studies uitgevoerd van 1970 tot 2002 in een verscheidenheid van landen en gerapporteerd in Engelstalige tijdschriften, Zhao en Seibert (2006) vinden ondernemers meer open voor ervaring, meer gewetensvol, vergelijkbaar voor extravertie, minder aangenaam, en minder neurotisch (of in de Big-5 lingo, O+, C+, E, A-, N-). Veel individuele studies, natuurlijk, tonen afwijkingen van dit patroon. Zo vinden de auteurs in een enquête van Enkvick en Langford (2000) onder 218 ondernemers en managers in een grote Canadese stad dat ondernemers aanzienlijk minder gewetensvol en aangenaam zijn dan managers en minder extravert (O+, C-, E-, A-, N-), terwijl de andere patronen in de metastudie worden bevestigd.

Deze karakteristieke verschillen tussen ondernemers en de gemiddelde werknemer worden vaak theoretisch toegeschreven aan het "attractie-selectie-uitputtingsmodel" (Schneider, 1987). Volgens dit model worden werknemers aangetrokken tot banen waarvan de eisen en kansen overeenkomen met hun talenten, motieven en persoonlijkheidskenmerken; werkgevers of financiers selecteren vervolgens aanvragers wier bekwaamheid en motieven aan hun criteria voldoen; en werknemers blijven dan in hun beroepsgroep wanneer

ze vinden hun professionele situatie lonender dan alternatieve functies. We herzien volgende elk van deze vijf eigenschappen zoals ze zouden worden gepresenteerd in dit model.

Ondernemers blijken steeds meer open te staan voor ervaring dan managers (O+). Onderzoekers veronderstellen dat in de context van een zakelijke onderneming, een ondernemer is waarschijnlijk worden aangetrokken tot voortdurend veranderende omgevingen en de nieuwigheid van nieuwe uitdagingen. Individuen die gedijen op uitdagingen en nieuwe omgevingen zijn degenen die creatieve oplossingen, bedrijfsmodellen en producten presenteren, en de openheid van ondernemers kan

deze functies helpen. Ondertussen worden managers vaak geselecteerd door hun superieuren voor hun vermogen om resultaten van hoge kwaliteit en lage variantie uit te voeren en te leveren voor een bepaalde reeks richtingen in plaats van originele oplossingen te zoeken. Zo stellen onderzoekers dat zowel het milieu als de functie-eisen van een ondernemer kiezen voor personen die meer open staan voor ervaring.

Zhao en Seibert (2006) suggereren dat een hogere gewetensvolheid het belangrijkste verschil is tussen ondernemers en managers (C+). Consciëntieusheid is een samenstelling van prestatie motivatie en betrouwbaarheid. Zhao en Seibert (2006) vinden dat ondernemers en managers vergelijkbaar zijn in betrouwbaarheid, maar ondernemers scoren aanzienlijk hoger dan managers in de prestatie facet. In een meta-analyse van 41 studies concluderen Collins et al. (2004) ook dat individuen die een ondernemerscarrière nastreven aanzienlijk hoger zijn in prestatiemotivatie dan individuen die andere vormen van carrière nastreven, en Stewart en Roth (2007) concluderen eveneens dat ondernemers prestatiegerichter zijn dan managers. Het wordt vaak verondersteld dat mensen met een hoge prestatie motivatie worden aangetrokken tot omgevingen waarin succes wordt meer toe te schrijven aan hun eigen inspanningen, in plaats van een grotere institutionele omgeving waarin zakelijk succes of mislukking is minder een functie van iemands individuele inspanningen.

Er is een gebrek aan consensus over de vraag of ondernemers hoger scoren dan managers op extravertie (E). Deze eigenschap meet de mate waarin men dominant, energiek, actief, spraakzaam en enthousiast is (Costa en McCrae, 1992). Sommige onderzoekers veronderstellen dat extravertie belangrijker kan zijn voor ondernemers dan managers, omdat ondernemers fungeren als verkopers voor hun ideeën aan investeerders, partners, werknemers en klanten. Zhao en Seibert (2006) concluderen echter dat er geen betrouwbaar verschil naar voren komt in de literatuur. Enrick en Langford (2000), die vonden dat ondernemers minder extravert waren dan managers, suggereerden dat veel ondernemers kleine bedrijven uit hun huizen kunnen runnen om weg te zijn van grote bureaucratieën die eisen dat men meedogenloos sociaal is. Dit is een gebied waar de definitie van "ondernemer" van groot belang is: zelfstandigen en groeigericht oprichters vertonen vaak zeer verschillende kenmerken.

Ten slotte blijken ondernemers vaak een bescheiden kleinere mate van aangenaamheid en neuroticisme (A-, N-) te hebben, maar deze gemeten verschillen zijn vrij klein tussen ondernemers en managers. Sommige onderzoekers veronderstellen

dat, omdat de meeste ondernemers uiteindelijk de CEO's van hun eigen ondernemingen worden, ze zich geen zorgen hoeven te maken over het behagen van andere mensen rond

terwijl managers op zijn minst hun eigen bazen moeten behagen. Zhao en Seibert (2006) vinden ondernemers minder neurotisch dan managers, wat suggereert dat dit komt omdat ondernemers uitzonderlijk zelfvertrouwen nodig hebben om de risico's van het starten van een onderneming op zich te nemen. Over het geheel genomen is er echter geen sterk patroon van significante resultaten in de huidige literatuur over deze twee dimensies.

Verschillen tussen ondernemerspopulaties

Recent werk is bedoeld om deze eigenschappen te meten tussen verschillende soorten ondernemers of verschillende niveaus van intentie, en deze variaties zijn net zo spannend en beleids relevant als de macro-level weergave van ondernemers versus de gemiddelde persoon. Antoncic et al. (2015) voert 62 persoonlijke interviews bij bedrijven en 501 vragenlijsten bij onderwijsinstellingen in Slovenië, waarbij mensen in vier groepen worden ingedeeld: praktiserende ondernemers die al een bedrijf bezitten (30,2% van de antwoorden); potentiële ondernemers die van plan zijn om in de komende drie jaar een eigen bedrijf op te richten (9,9%); misschien ondernemers die ergens in de toekomst een eigen bedrijf kunnen oprichten (46,7%); of niet-ondernemers die nooit van plan zijn een eigen bedrijf op te richten (13,2%). De studie vindt variaties die de meta-enquête resultaten weerspiegelen voor openheid: praktiserende ondernemers zijn het meest open voor ervaring, potentiële ondernemers iets minder open, misschien-ondernemers nog minder open, en niet-ondernemers het minst open. De ondervraagde ondernemers zijn ook minder aangenaam, maar de patronen in meta-analyses worden niet weerspiegeld voor gewetensvolheid en neuroticisme (in totaal O+, C, E+, A-, N). Antoncic et al. (2015) bevestigt de brede consensus dat ondernemers de neiging hebben om meer open te staan voor ervaring dan de algemene bevolking, terwijl de andere eigenschappen moeilijker te bepalen zijn.

Wat zit er achter die laatste onzekerheid? Veel van de variatie tussen individuele studies kan worden toegeschreven aan de kleine steekproefgroottes, die meestal slechts een paar honderd respondenten vastleggen (Enrick en Langford, 2000; Antoncic et al., 2015). Maar kleine steekproefgroottes zullen waarschijnlijk niet het enige antwoord zijn, omdat de patronen in meta-analyses zoals Zhao en Seibert (2006) en Zhao et al. (2010) elkaar overlappen, maar ook niet volledig congruus zijn. Deze beperking voor meta-analyses kan gedeeltelijk de

invloed van het milieu op de eigenschappen van elke ondernemerspopulatie weerspiegelen, zodat generalisaties tussen populaties, industrie en cultuur een onmogelijke taak zijn. Noodzaak- versus kansen-gedreven ondernemers brengen zeker verschillende persoonlijkheidskenmerken, en zelfs de kansen-gedreven ondernemers in New York City zou kunnen verschillen van die in Silicon Valley. Misschien naarmate er meer studies worden uitgevoerd, zullen we beter uitgerust worden om het lawaai van kleine monsters te scheiden van de werkelijke verschillen in persoonlijkheidskenmerken voor ondernemerschap in omgevingen, wat een belangrijke prestatie zou zijn.

Een andere kritiek op het Big-5-kader is de al te algemene aard van deze macropersoonlijkheidskenmerken, zodanig dat ze niet gemakkelijk situatiespecifiek gedrag van ondernemers kunnen voorspellen; ook kan een goed begrip van iemands Big-5 persoonlijkheid niet helpen bij het begrijpen van de specifieke mechanismen waardoor persoonlijkheid van invloed is op de houding en acties van ondernemers (bijvoorbeeld Kanfer, 1992; Rauch, 2014). Gefrustreerd door deze beperkingen van de Big-5 kader om een samenhangend portret van de ondernemer te beschrijven, onderzoekers zijn verschoven naar het creëren van een multidimensionale

persoonlijkheidskader dat andere kwaliteiten bevat, zoals zelfwerkzaamheid, innovatievermogen, plaats van controle en behoefte aan prestatie. We beschrijven deze volgende.

Zelfwerkzaamheid en innovatievermogen

In de onzekere en concurrerende omgeving van nieuwe venture creation, veel onderzoekers veronderstellen dat ondernemers gedijen op een sterk gevoel van persoonlijke zelfwerkzaamheid om hun visies uit te voeren en een scherp oog voor innovatie om nieuwe producten en markten te identificeren. Zelfwerkzaamheid beschrijft iemands "overtuiging dat hij/zij taken kan uitvoeren en rollen kan vervullen, en is direct gerelateerd aan verwachtingen, doelen en motivatie" (Cassar en Friedman, 2009). Hoge zelfwerkzaamheid correleert met werkgerelateerde prestaties (Stajkovic en Luthans, 1998), groei van kleine bedrijven (Baum en Locke, 2004), academische prestaties (Hackett en Betz, 1989; Luszczynska et al., 2005), en carrièrekeuze (Lent en Hackett, 1987). Zelfwerkzaamheid wordt gemeten op twee niveaus van specificiteit, hetzij als gegeneraliseerde zelfwerkzaamheid of domeinspecifieke Entrepreneurial Self-Efficacy (ESE). De meeste onderzoekers richten zich op de meer situatie-relevante ESE maatregel.

Chen et al. (1998) definiëren ESE als een samenstelling van zelfwerkzaamheid in de richting van vijf taken: innovatie, het nemen van risico's, marketing, management en financiële controle. Studenten in drie bedrijfsopleidingen onderzoeken en vinden dat studenten ondernemerschap een hoger ESE-gemiddelde hebben in marketing, management en financiële controle dan studenten organisatiepsychologie en management. Misschien ondernemerschap programma's trekken studenten die vertrouwen hebben in vele gebieden als gevolg van de uiteenlopende eisen van een ondernemer, of het zou kunnen zijn dat de studie van ondernemerschap inboezemt deze ESE. Chen et al. (1998) vindt ook dat de bedrijfsstichters een hogere ESE in innovatie en risico-nemen dan nietstichters hebben, zelfs aangezien de locus van controle over de twee bevolkingen het zelfde blijft. Bovendien veronderstellen onderzoekers dat ondernemerstypes ook gewoon meer vertrouwen kunnen hebben, waardoor ze over de hele linie hoger scoren in de subjectieve enquêtes die doorgaans worden gebruikt om gegevens te verzamelen. We bespreken bewijs met betrekking tot dit punt hieronder. In plaats van te evalueren of ondernemers een grotere ESE hebben dan andere groepen (wat een enigszins tautologische vraag lijkt), hebben de meeste onderzoekers zich gericht op het effect van ESE op de bedrijfsprestaties. Dit bewijs zal in punt 1.2 worden behandeld.

Utsch en Rauch (2000) onderzoeken innovativeness en initiatief als bemiddelaars van voltooiingsrichtlijn, die in dit geval een samengestelde maatregel van zelf-doeltreffendheid, hogere-orde behoeftesterkte, behoeftesterke dans, en interne locus van controle is. Hun enquêtes en interviews vangen 201 Duitse ondernemers gedefinieerd als oprichters, eigenaren en managers van een klein bedrijf met minder dan 50 werknemers. Innovativeness wordt gevonden om een bemiddelaar te zijn, terwijl het initiatief niet is. (De psychologieteratuur spreekt over "bemiddelaars," die voor een econoom ruwweg een mechanisme betekent waardoor één ding het andere beïnvloedt.) Ook innovativeness correleert positief en significant met de persoonlijkheidskenmerken van zelf-werkzaamheid, hogere orde behoefte sterkte, en behoefte aan prestatie, maar niet met interne locus van controle.

In het algemeen, innovativeness verwijst naar hoe individuen reageren op nieuwe dingen (Goldsmith en Foxall, 2003). Innovatie kan worden beschouwd als een globale of domeinspecifieke persoonlijkheidstrek, of als een gedragsconcept zoals de adoptie van nieuwe producten door consumenten. Sinds de jaren zeventig zijn er verschillende manieren voorgesteld om het innovatievermogen te meten (Hurt et al., 1977), maar er bestaat geen

uniforme maatregel in de hier besproken studies. In een studie stellen Marcati et al. (2008) dat domeinspecifieke innovatie van oprichters hun algemene innovatievermogen volledig bemiddelt in een steekproef van 188 ondernemers van kleine en middelgrote ondernemingen uit verschillende branches. Beide vormen van innovatie vertonen over het algemeen consistente correlaties met Big-5-eigenschappen, wat niet wijst op grote verschillen in hun oorsprong.

Kickul en Gundry (2002) analyseren de relatie tussen 107 kleine eigenaar- managers strategische oriëntatie, persoonlijkheid en innovatie. Ze nemen de Miles en Snow strategische oriëntatie typologie, die bedrijfsstrategieën verdeelt in prospector, verdediger, analyzer, en reactor strategieën. Kickul en Gundry (2002) vinden dat de prospector strategische oriëntatie bemiddelt proactieve persoonlijkheid en drie soorten innovaties: innovatieve targeting processen, innovatieve organisatorische systemen, en innovatieve grens ondersteunt. Zij stellen eveneens voor dat mensen met proactieve persoonlijkheden meer kans hebben om zowel een oriëntatie van de prospectorstrategie aan te nemen als te innoveren in hun werk, wat te verwachten is.

Gezien het grote aantal Big-5- en risicohoudingsstudies (waarvan de laatste hieronder in paragraaf 2 wordt besproken), is het vrij verrassend hoe weinig aandacht is besteed aan de innovatiekracht van ondernemers als het gaat om hun persoonlijkheid. Dit is een plek waar de biografieën van Steve Jobs alleen waarschijnlijk overtreffen de formele academische studies! Niettemin zijn wetenschappers het er waarschijnlijk over eens dat ondernemers bepaalde risico's moeten kunnen tolereren en nieuwe zakelijke kansen moeten kunnen creëren of erkennen, misschien ook om nieuwe producten en concepten te innoveren die op de markt kunnen worden gebracht. Verwante industrie-niveau bewijs zeker ondersteunt dit, met industrieën met een hoge mate van toetreding door kleine bedrijven ook de neiging om hoge tarieven van innovatie en hoge productiviteitsgroei hebben (Parker, 2009).

Een verklaring voor deze kloof kan worden gerelateerd aan de meting van "innovatievermogen": we hebben gewoon geen overeengekomen set van enquête vragen om iemands innovatievermogen te meten in de manier waarop we risicovoorkuren of Big-5 eigenschappen kunnen meten. Als zodanig zijn de statistieken die in de literatuur worden gebruikt verspreid, en universele, domeinspecifieke maatregelen van ondernemersinterniek blijven ongrijpbaar. Een andere verklaring is dat de identificatie van ESE-eigenschappen bijzonder gevoelig is voor de omgekeerde causaliteit en

weggelaten variabele bias betreft, waardoor de moeilijkheid bij het bestuderen ervan of bij het interpreteren van resultaten (Bandura, 1997; Forbes, 2005). Bijgevolg kunnen wetenschappers terughoudend zijn om het na te streven uit angst voor beperkte publicatiemogelijkheden.³

Cassar en Friedman (2009) vergelijken ontluikende ondernemers in de opstartfase van nieuwe ondernemingen met een controlegroep uit de algemene beroepsbevolking. Een ontluikende ondernemer wordt door het Panel Study of Entrepreneurial Dynamics (PSED) gedefinieerd als iedereen die momenteel een nieuw bedrijf probeert te starten, verwacht eigenaar of mede-eigenaar van het bedrijf te zijn en daar de afgelopen 12 maanden actief in is geweest. Cassar en Friedman (2009) beweren dat hun gegevens, afkomstig uit de PSED en interview en enquête reacties van 431 Amerikaanse ontluikende ondernemers, overwinnen gevolgtrekking uitdagingen als gevolg van venture survivorship en recall bias. Zij leveren bewijs dat hogere ESE de kans op een ontluikende ondernemer en de succesvolle oprichting van een opererend bedrijf vergroot.

Kortom, theorie en een beperkte dosis empirisch bewijs suggereren dat ondernemers een hogere zelfwerkzaamheid bezitten dan managers en niet-ondernemers (Chen et al., 1998). Dit is misschien deels te wijten aan proactieve persoonlijkheden die meer kans om te innoveren (Kickul en Gundry, 2002). Innovatievermogen kan op zijn beurt de motivatie van iemands prestatie bemiddelen op een manier die louter initiatief niet doet (Utsch en Rauch, 2000). In een longitudinale studie bevestigen Cassar en Friedman (2009) dat mensen met een hoge ESE meer kans hebben om ontluikende ondernemers en succesvolle oprichters te worden. De grenzen van deze literatuur mogen echter niet worden gebagatelleerd. Er is nog steeds een duidelijk gebrek aan studies die met succes de pre-founding kenmerken van to-be ondernemers op deze dimensies isoleren, evenals longitudinale studies die kenmerken van individuen in de tijd volgen. Gezien het hoge potentieel voor endogene ESE, is dit een groot voorbehoud dat moet worden aangepakt.

Locus van controle

Locus of controle (Wikipedia)

Locus of control of beheersingsoriëntatie is de mate waarin iemand de oorzaken van wat hem of haar overkomt bij zichzelf of juist buiten zichzelf zoekt. Locus of control is een eigenschap van iemands persoonlijkheid, en er kunnen grofweg twee soorten onderscheiden worden:

intern: iemand met een interne locus of control gelooft dat hij zijn eigen leven bepaalt.

extern: iemand met een externe locus of control gelooft dat zijn leven bepaald wordt door zijn omgeving, het lot, toeval of andere mensen en/of god.

Een belangrijke eigenschap in de ondernemersliteratuur is locus of control (LOC). Een persoon met een interne LOC conceptualiseert dat hun eigen beslissingen hun leven bepalen, terwijl mensen met een externe LOC geloven dat de ware controlerende factoren toeval, lot of omgevingskenmerken zijn die ze niet kunnen beïnvloeden. Rotters (1954) theorie van sociaal leren introduceerde voor het eerst het LOC concept. Personen met interne LOC geloven dat ze resultaten kunnen beïnvloeden door hun eigen vermogen, inspanning of vaardigheden, in plaats van externe krachten die deze resultaten beheersen. Eerder onderzoek heeft het geloof in interne controle gekoppeld aan de waarschijnlijkheid van het aangaan van ondernemersactiviteiten (bijvoorbeeld Shapero, 1975; Brockhaus, 1982; Gartner, 1985; Perry, 1990; Scheerapparaat en Scott, 1991).

3 Veel studies richten zich in plaats daarvan op de "innovatie" van het bedrijf in plaats van op die van de oprichter, op basis van hun analyses op octrooien, R&D-inspanningen, gerapporteerde product- en procesinnovaties en vergelijkbare meetbare bedrijfskenmerken. We abstraheren uit de buurt van die studies, die uiteraard belangrijk zijn op hun eigen manier, om de enquête focus op de persoonlijkheid bevindingen te behouden. Hytinen et al. (2015) geven een sterk overzicht van deze parallelle literatuur en analyseren Finse enquêtegegevens in combinatie met officiële gegevens over het bedrijfsregister. Zij vinden een positieve correlatie tussen de innovatiekracht van de onderneming en haar overleving, hoewel een causale interpretatie niet is vastgesteld. Voor risicominnende ondernemers wordt elke positieve impact van stevige innovatie negatief.

Veel onderzoekers benadrukken LOC in hun werk. Barrick en Mount (2005) beweren dat "specifieke 'eigenschappen vertrouwen op expliciete beschrijving van ondernemersactiviteiten die kunnen worden gesitueerd in tijd, plaats en rol,' dat is de reden waarom specifieke kenmerken zoals risicotolerantie, behoefte aan prestatie, of locus van controle zijn nuttiger bij het voorspellen van ondernemersprestaties dan de Big Five." Caliendo et al. (2009) opnieuw evalueren die bewering en, samen met andere onderzoekers, suggereren dat eigenschappen zoals LOC kan meer direct worden geëxtrapoleerd op de besluitvorming in het professionele veld.

Met name LOC wordt beschouwd als een cultureel afhankelijke eigenschap. Mueller en Thomas (2000) vinden dat landen met meer individualistische culturen (in tegenstelling tot collectivistische culturen) een grotere interne LOC laten zien, en dat LOC en innovatiekracht beide geleerde eigenschappen zijn. 4 Deze culturele variantie wordt

bevestigd door Tajeddini en Mueller (2009), die vinden dat LOC hoger is in de Britse ondernemerspopulaties dan de Zwitserse ondernemerspopulaties in de high-tech industrie. De auteurs stellen dat het verschil verband zou kunnen houden met de door Hofstede (1980) gedefinieerde variaties in culturele kenmerken zoals individualisme, onzekerheidsvermijding en risicobelijdingheid.

Veel onderzoekers vinden interne LOC sterker in ondernemerspopulaties dan in andere populaties. Levine en Rubenstein (2017) vinden in nlsy longitudinale gegevens dat degenen die een zelfstandige die een opgenomen bedrijf runnen, een sterke interne LOC vertonen voordat ze hun bedrijf oprichten dan degenen die in dienst zijn van anderen of zelfstandigen in niet-opgenomen bedrijven. Dit echoot eerdere bevindingen van Evans en Leighton (1989), en veel studies vinden parallelle resultaten. In een transversale studie, Korunka et al. (2003) maatregel dat Oostenrijkse ondernemers (gedefinieerd als "succesvolle nieuwe eigenaar-managers") hebben een sterke interne LOC in vergelijking met "ontluikende ondernemers." Gürol en Atsan (2006) vinden dat Turkse studenten die meer ondernemend geneigd zijn een hogere LOC hebben. Caliendo et al. (2014) stellen dat interne LOC tot de persoonlijkheidskenmerken behoort die het best ondernemersinstap- en exitbeslissingen voorspelt. Hansemark (2003) constateert in het volgen van Zweedse studenten ondernemerschap ouder dan 11 jaar dat LOC de toegang tot ondernemerschap voor mannen voorspelt, maar niet voor vrouwen.

Kijkend naar ondernemerspopulaties wordt een hogere interne LOC verder geassocieerd met durfgroei. Rauch en Frese (2007) vinden in hun meta-analyse dat een interne LOC een significante correlatie heeft met bedrijfscreatie en uiteindelijk zakelijk succes. Met een enquête van 168 Chinese ondernemers in kleine en middelgrote ondernemingen in Singapore, vinden Lee en Tsang (2001) interne LOC positief gecorreleerd met venture size en growth rates. Tegelijkertijd merken Lee en Tsang (2001) op dat persoonlijkheidskenmerken minder belangrijk zijn dan industriële en bestuurlijke ervaring en vaardigheden in het verklaren van de stevige groei in hun steekproef. Over het algemeen vindt de LOC persoonlijkheidstrek uitgebreide steun en is het nogal homogeen voor verschillende soorten ondernemers.

Behoeft aan prestatie

De behoefte aan prestatie verwijst naar het verlangen van een individu naar significante prestatie, het beheersen van vaardigheden en het bereiken van uitdagende doelen. Onderzoekers

veronderstellen dat ondernemers een hoge behoefte aan prestatie kunnen hebben, omdat het bouwen van een bedrijf vanuit het niets zijn individuele vaardigheden aantoon op manieren die vaak moeilijk te evenaren zijn bij het werken binnen een systeem waarin de verantwoordelijkheid diffuus is. Samen met LOC, deze belangrijke rol voor de behoefte aan prestatie vindt sterke steun in de literatuur langs verschillende dimensies.

Need for Achievement (nAch) is een concept gebaseerd op McClelland (1985) "acquired-needs theory" en is een van de dominante behoeften die van invloed zijn op individuele acties in een werkplek context. Het concept werd voor het eerst geïntroduceerd door Murray (1938), en later ontwikkeld en gepopulariseerd door McClelland (1961, 1985). Veel onderzoekers hebben ontdekt dat een hoge behoefte aan prestaties de toegang tot ondernemerschap voorspelt, hoewel deze bevinding soms in specifieke contexten wordt uitgedaagd. Onder de hierboven besproken instellingen, de hogere behoefte aan prestatie is duidelijk in de studies van de Oostenrijkse ondernemers (Korunka et al., 2003) en de Turkse studenten (Gürol en Atsan, 2006), maar niet in de studie van de Zweedse studenten ondernemerschap (Hansemark, 2003). In vergelijking met vier Oostenrijkse studies concluderen Frank et al. (2007) dat de behoefte aan prestaties individuen selecteert voor toegang tot ondernemerschap. Wat vergelijkende analyses in verschillende landen betreft, concluderen Stewart en Roth (2007) uit een meta-analyse van 18 studies en 3.272 onderwerpen dat ondernemers een hogere prestatiemotivatie vertonen dan managers, ongeacht land of type instrumentatie ("projectief" of "objectief"). 5 Er zijn ook verdere verschillen zichtbaar tussen subgroepen van venture founders. Mueller en Thomas (2000) vinden dat Zwitserse ondernemers een hogere behoefte aan prestaties hebben dan Britse ondernemers, wat suggereert dat de eigenschap varieert tussen culturen en landen.

Sommige onderzoekers identificeren ook een verband tussen de behoefte aan prestaties en bedrijfsprestaties. Uit de meta-analyse van Collins et al. (2004) blijkt bijvoorbeeld dat zowel projectieve als zelfgerapporteerde prestatiemotivatiemaatregelen ondernemersintenties en prestaties voorspellen. Rauch en Frese (2007) vinden vergelijkbare resultaten. Echter, Frank et al. (2007) beweren dat de noodzaak van prestatie, samen met andere persoonlijkheidsfactoren, is veel minder relevant dan milieu-middelen en vele "proces configuraties" (zoals de set van management functies, waaronder planning, organisatie, en human resource praktijken) in het uitleggen van ondernemersprestaties.

Correlatie van persoonlijkheidskenmerken met ondernemingsfasen

We merken in de inleiding op dat onderzoek vooral heeft onderzocht hoe persoonlijkheidskenmerken correleren met de kans op in- en uittreding uit ondernemerschap, evenals met verschillende succesmaatjes als ondernemer (waaronder venture creation, venture growth en venture survival op lange termijn). Daarentegen begint academisch werk pas aan de oppervlakte te komen van de manier waarop persoonlijkheidskenmerken verband houden met specifieke fasen in het ondernemingsproces of om smallere onderwerpen zoals branchespecifieke innovatie of kwaliteit van het bedrijfsplan te overwegen.

Kans op toetreding tot ondernemerschap

Toegang tot ondernemerschap wordt vaak gedefinieerd als de handeling van het starten van een nieuwe onderneming. De correlatie tussen persoonlijkheidskenmerken en de waarschijnlijkheid van succesvolle toetreding tot ondernemerschap wordt meestal op twee manieren gemeten. Ten eerste, gebruik te maken van universitaire instellingen, veel onderzoekers analyseren student persoonlijkheden in correlatie met hun huidige ondernemingsintentie, hun waargenomen leren, waargenomen vermogen, en persoonlijke investeringen. Ten tweede gebruiken studies nationale longitudinale paneldatasets zoals het PSED of het Duitse sociaaleconomisch panel (GSOEP) om bij te houden of gemeten persoonlijkheidskenmerken in die grootschalige enquêtes die later de bedrijfsopbouw voorspelden.

Transversale studies en meta-analyses

Onderzoeksteams die studentenpopulaties onderzoeken, richten zich uit noodzaak op toekomstige carrièreintenties en vroege ontwikkelingsvisies op ondernemerschap. Bijvoorbeeld, Singh en DeNoble (2003) onderzoeken de relatie tussen de Big-5 eigenschappen en ondernemersintentie, waargenomen vermogen, en persoonlijke investeringen onder 342 studenten aan een grote staatsuniversiteit aan de westkust van de Verenigde Staten. Ze vinden dat openheid positief gerelateerd is aan waargenomen vermogen en persoonlijke investeringen, terwijl neuroticisme negatief betrekking heeft op intentie en vermogen. Ze testen ook op variabiliteit tussen studies die ondernemers hadden gedefinieerd als oprichters versus bedrijfsleiders, waarbij ze geen significante differentiatie tussen de twee categorieën vonden. Het synthetiseren van 60 studies die de relatie beschrijven tussen Big-5-eigenschappen en

ondernemingsintenties en prestaties, Zhao et al. (2010) vinden dat ondernemersintenties positief gerelateerd zijn aan openheid voor ervaring, gewetensvolheid, extravertie, emotionele stabiliteit en risiconeigheid, en dat alleen aangenaamheid niet relevant was bij het verklaren van ondernemersintenties (O+, C+, E+, A, N-). Onder deze, risico neiging garners de sterkste steun, gevolgd door openheid en emotionele stabiliteit.

Op zoek naar niet-Big-5 eigenschappen, Korunka et al. (2003) enquête 1.169 ontlukende ondernemers en nieuwe business owner-managers in Oostenrijk om hun actie patronen te bestuderen. Van de 627 nieuwe business owner-managers tonen er 153 die voldoen aan succescriteria ook een hoge behoefte aan prestaties, hoge interne LOC en een gemiddelde risiconemende neiging. De studie beschouwde ook drie opstartconfiguraties voor ontlukende ondernemers om analyse van persoonlijkheidskenmerken te combineren met situatieve factoren. De eerste configuratie, "ontlukende ondernemers tegen hun wil," bestaat uit mensen met een

sterke pushfactor en relatief weinig sociale of netwerkondersteuning. Deze groep heeft een relatief lage behoefte aan prestaties, lage interne LOC, en lage persoonlijke initiatief. De "would-be ontlukende ondernemers" hebben ongunstige financiële situaties, maar verder sterke zelfrealisatie motieven en interne LOC. Tot slot, "netwerken ontlukende ondernemers met risico-vermijding patronen" hebben ondersteunende omgevingen en sterke middelen, maar een hoog risico-vermindering.

In een steekproef van 265 Master of Business Administration (MBA) studenten over vijf Amerikaanse universiteiten, Zhao et al. (2005) vinden dat individuen zijn het meest waarschijnlijk ondernemende bedoelingen rechtstreeks te vormen, omdat ze een hoge ESE, die op zijn beurt wordt beïnvloed door leren en ervaring, en in mindere mate, door risico neiging. Zelfs omdat gender echter geen verband hield met ESE, rapporteerden vrouwen lagere ondernemerscarrièreintenties, wat erop wijst dat de relatie tussen gender en ondernemersintenties waarschijnlijk vrij complex is. Zoals Miao, Qian en Ma (2016) in hun meta-analyse van ESE hebben opgemerkt, vinden de meeste andere studies ook een positieve relatie tussen ESE en ondernemersintenties en/of venture creation.

Om deze cross-sectionele studies en meta-analyses samen te vatten, studenten die bepaalde Big-5-eigenschappen vertonen (d.w.z. meer open staan voor nieuwe ervaringen, meer gewetensvolle, meer extraverted en minder neurotisch) en

hogere niveaus van ESE, interne LOC en behoefte aan prestaties zijn de groep die het meest geneigd is om ondernemerschap te betreden na zijn afstuderen aan de universiteit. Deze studies wijzen ook op de omgevings- en genderfactoren die van invloed zijn op deze keuzes.

Longitudinale studies

Om van ondernemersintenties over te stappen op daadwerkelijke bedrijfsvorming, moeten onderzoekers een groep in de loop van de tijd volgen. Hansemark (2003) volgt bijvoorbeeld studenten van een Zweeds ondernemerschapsprogramma over een periode van 11 jaar door psychologische gegevens af te stemmen op Zweedse registers van nieuwe bedrijven. De auteur meet de voorspellende validiteit van aanvankelijk gemeten persoonlijkheidskenmerken in de richting van een ondernemer op een bepaald punt in de toekomst, ten opzichte van een gematchte controlegroep. Interne LOC heeft voorspellende validiteit voor mannen, maar niet voor vrouwen; enigszins verrassend is de behoefte aan prestatie niet voorspellend voor beide geslachten. Deze resultaten zijn niet in overeenstemming met die van Korunka et al. (2003) en twee studies die vervolgens worden besproken.

Kessler et al. (2012) interviewt 227 Oostenrijkse oprichters drie keer tussen 1998 en 2005. De auteurs vinden dat persoonlijkheidskenmerken van de behoefte aan prestatie, LOC, en het nemen van risico's voorspellen vroeg succes, gemeten door de eerste verkoop inkomsten, maar niet op langere termijn zakelijke overleven. De relevantie van interne LOC wordt ook waargenomen in de Caliendo et al. (2014) studie van 10 golven van de GSOEP van 2000 tot 2009. Meer in het algemeen stelt de GSOEP-studie vast dat sommige persoonlijkheidskenmerken, zoals openheid voor ervaring, extravertie en risicotolerantie, intrede voorspellen, maar geheel verschillende, zoals aangenaamheid of andere niveaus van risicotolerantie, exitkeuzes van zelfstandig ondernemerschap regelen. Alleen interne LOC heeft een vergelijkbare invloed op zowel de in- als uitstapbeslissingen. Caliendo et al. (2014) melden dat deze persoonlijkheidskenmerken 30% van de totale variantie kunnen verklaren, waarbij risicotolerantie, LOC en openheid vooroplopen.

In twee studies wordt specifiek gekeken naar de impact van ESE op verschillende fasen van het ondernemingsproces. Ten eerste, Cassar en Friedman (2009) vinden in de PSED steekproef dat ESE verhoogt de kans op het creëren van een operationele onderneming. Ten tweede melden Brinckmann en Kim (2015) dat ESE de ontwikkeling van formele bedrijfsplannen faciliteert, terwijl

ondernemend doorzettingsvermogen de neiging heeft om betrokkenheid bij bedrijfsplanningsstudies te bevorderen.

Samenvattend, recente literatuur is het er vooral over eens dat interne LOC en de behoefte aan prestaties belangrijke voorspellers zijn van toetreding tot ondernemerschap. Het nemen van risico's wordt ook gevonden om te correleren met de oprichting van het bedrijfsleven, maar niet noodzakelijkerwijs met de prestaties of exit. Ten slotte lijkt er ook een verband te bestaan tussen ESE en de oprichting van het bedrijfsleven, evenals met specifieke gerelateerde functies zoals business planning vaardigheden.

Groei en succes als ondernemer

De meeste onderzoekers en beleidsmakers zijn niet alleen geïnteresseerd in welke eigenschappen de toegang tot ondernemerschap voorspellen, maar ook welke eigenschappen bijdragen aan succesvolle venture performance-maatregelen zoals groei, investeringen, overleving op lange termijn en zelfgerapporteerd succes. De literatuur wordt nogal schaars en idiosyncratisch over deze verschillende statistieken, dus we fietsen snel over hen en bieden een aantal voorbeeldbevindingen. (Bovendien is het de moeite waard eraan te herinneren dat sommige studies de hierboven besproken innovatieïsten als een persoonlijkheidskern trek als een mogelijke uitkomst metrische.)

Stevige groei is een van de meest voorkomende maatregelen van ondernemingssucces. In hun steekproef van 201 Duitse oprichters, Utsch en Rauch (2000) vinden dat maatregelen van innovatie voorspellen groei van de werkgelegenheid en de groei van de winst, terwijl de maatregelen van het initiatief correleren alleen met de winstgroei. Daarnaast vinden ze een positief interactie-effect tussen innovatie en ESE. Baum en Locke (2004) voeren een zes jaar durende longitudinale studie van Noord-Amerikaanse architecturale houtbewerkingsbedrijven. Ze vinden dat situationeel specifieke motivaties van doelen, zelfwerkzaamheid, en gecommuniceerde visie hebben directe effecten op de groei van het bedrijf, bemiddelen andere eigenschappen zoals passie, vasthoudendheid, en nieuwe resource vaardigheid.

In sommige instellingen kunnen onderzoekers bestuderen hoe persoonlijkheidskenmerken correleren met stevige investeringen. Cassar en Friedman (2009) vinden dat ESE verhoogt de hoeveelheid persoonlijke middelen die een ondernemer investeert in een onderneming, zoals gemeten naar aandeel van de persoonlijke rijkdom geïnvesteerd in de onderneming en het aantal uren per week

gewijd aan de onderneming. Dit soort persoonlijke investeringen wordt ook weerspiegeld op het niveau van studenten, met Singh en DeNoble (2003) vinden dat persoonlijkheid zou kunnen voorspellen hoeveel tijd studenten besteed aan de voorbereiding voor toekomstige zakelijke inspanningen.

Een andere populaire maatregel is de lange termijn overleving van het bedrijf, want het kan gemakkelijk worden gemeten door middel van technieken zo eenvoudig als zakelijke registers, aanwezigheid op het web, of telefoon mappen. Ciavarella et al. (2004) vinden dat hoge gewetensvolheid positief gerelateerd is aan lange termijn venture survival (acht jaar of meer), in vergelijking met een negatieve relatie voor de openheid van de ondernemer om te ervaren en geen relatie voor de andere Big-5 persoonlijkheidskenmerken.

Veel enquêtes vragen ondernemers om hun succes te beoordelen. Verschillende ondernemers kunnen zeer verschillende opvattingen over hoe succesvol hun ventures zijn, en de typische volmachters gebruikt door onderzoekers (bijvoorbeeld, groei en overleving) kan niet erg goed correleren met de zelf-gedefinieerde succes of prestaties. Poon et al. (2006) beoordeelt bijvoorbeeld de prestaties van 96 Maleisische ondernemers door respondenten te vragen de groei, het verkoopvolume, het marktaandeel en de winst van hun bedrijf te beoordelen met behulp van een schaal variërend van 'zeer slecht' (1) tot 'zeer goed' (5). Respondenten beoordelen deze vier prestatiecriteria ten opzichte van die van concurrenten en hun eigen verwachtingen, wat een prestatieschaal van 8 punten oplevert. De studie stelt vast dat interne LOC positief verbonden is met stevige prestaties, maar er is minder steun voor ESE en prestatie-motivaties.

Tot slot vatten onderzoekers de relatie tussen persoonlijkheidskenmerken en succesvolle venture performance samen door middel van meta-analyses. Zo stellen Rauch en Frese (2007) vast dat de eigenschappen die het sterkst samenhangen met zakelijk succes de behoefte aan prestatie (.30), innovatievermogen (.27), "proactieve persoonlijkheid" (.27), algemene zelfwerkzaamheid (.25), stresstolerantie (.20), behoefte aan autonomie (.16), locus of control (.13) en het nemen van risico's (.10). De auteurs merken op dat deze relaties zijn van matige omvang en dat heterogeniteit in de verschillende studies kunnen de mogelijkheid van moderators, die kunnen worden opgenomen voor toekomstige studies. Een andere meta-analyse door Zhao et al. (2010) vindt dat gewetensvolheid, openheid voor ervaring, emotionele stabiliteit en extraversie positief gerelateerd zijn aan de prestaties van ondernemingsonderneming, zoals gemeten door stevige overleving, groei en

winstgevendheid. Hoewel het nemen van risico's is positief gerelateerd aan business foundation, het niet correleren met eventuele groei en succes van het bedrijfsleven.

Aanvullende studies richten zich op hoe intelligentie interageert met de persoonlijkheidskenmerken. Een voorbeeld is de Baum and Bird (2010) veldstudie van 143 In de VS gevestigde oprichters van snelgroeiende drukkerijen. De auteurs vinden dat "succesvolle intelligentie," die wordt gedefinieerd door hen te bestaan uit praktische, analytische en creatieve elementen, combineert met een hoge ESE om venture groei te bevorderen over vier jaar. Ook Hmieleski en Corbett (2008) vinden dat improvisatiegedrag in combinatie met hoge ESE een positieve relatie heeft met omzetgroei. Het is vaak moeilijk om veel conceptuele orde te brengen om deze studies als ze combineren persoonlijkheidskenmerken met verschillende empirische constructies, en de resultaten zijn soms contra-intuïtief. We maken ons het meest zorgen over studies waar individuen bepalen of ze succesvol zijn, en dergelijke verklaringen zijn zeer subjectief en kunnen alleen worden geëvalueerd tegen de initiële doelen voor het bedrijf, die aanzienlijk variëren.

Kans op het verlaten van ondernemerschap

Terwijl veel onderzoekers de beslissing om een bedrijf te starten onderzoeken, zeer weinig overwegen hoe persoonlijkheidskenmerken betrekking hebben op beslissingen om uit te stappen van ondernemerschap. Als zeldzame uitzondering, Caliendo et al. (2014) vinden met behulp van de GSOEP panel dataset dat aangenaamheid verhoogt de kans op exit uit het ondernemerschap, en een interne LOC maakt uitgangen minder waarschijnlijk. De auteurs merken op dat risicotolerantie ook een niet-monotoon relatie had met het exitbesluit.

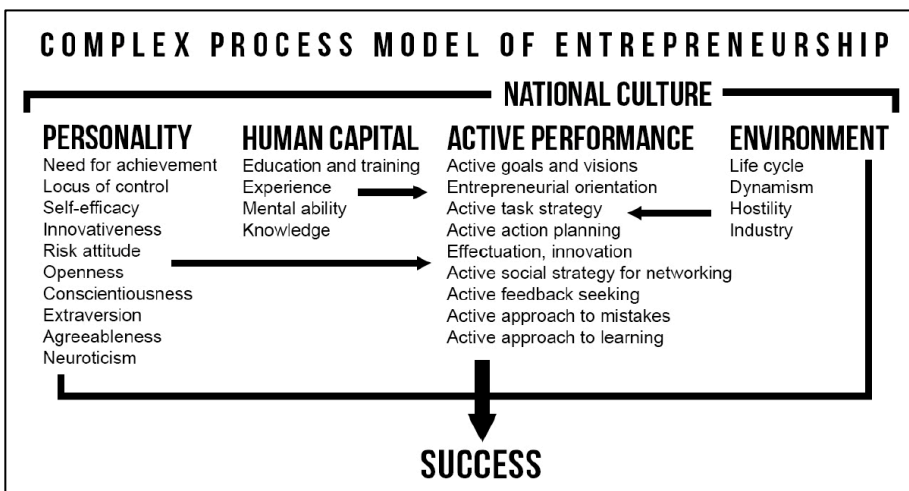
Eigenschappen en omgevingsfactoren matigen

Persoonlijkheidskenmerken correleren met elkaar, terwijl ze tegelijkertijd worden beïnvloed en gevormd door milieukrachten. Onderzoekers in alle disciplines beschrijven vaak hoe persoonlijkheidsfactoren interageren met of worden gemodereerd door andere individuele eigenschappen (bijvoorbeeld geslacht, onderwijs) en externe omstandigheden (bijvoorbeeld de dynamiek van de industrie, stadskennmerken). Zo noteerden we eerder de tajeddini en Mueller (2009) studie die 133 Zwitserse ondernemers vergelijkt met 120 Britse ondernemers in de high-tech industrie. Britse techno-ondernemers scoorden hoger op enquêtes in

autonomie, risicopisbaarheid en LOC, terwijl Zwitserse techno-ondernemers hoger scoorden op prestatiebehoefte, tolerantie voor ambiguïteit, innovatievermogen en vertrouwen. Omdat de technologie-industrie in beide landen qua ontwikkeling en institutionele ondersteuning vrij vergelijkbaar is, schrijven Tajeddini en Mueller (2009) de variatie toe aan culturele verschillen in plaats van andere omgevingsfactoren.

Op dezelfde manier onderzoeken Hmieleski en Baron (2008) een drierichtingsinteractie tussen ESE, dispositief optimisme en ecologische dynamiek op de bedrijfsprestaties (bijvoorbeeld omzetgroei en werkgelegenheidsgroei). De onderzoekers definiëren de dynamiek van het milieu als het tempo van de voorspelde verandering die zich binnen een bepaalde industrie voordoet, volgens benaderingen van Dess and Beard (1984) en Sharfman en Dean (1991). Ze vinden dat hoge ESE verbeterde stevige prestaties in dynamische omgevingen in combinatie met gematigd optimisme, maar was schadelijk in combinatie met een hoog optimisme. In stabiele omgevingen zijn de effecten van ESE zwak en niet gemodereerd door optimisme. Hmieleski en Baron (2008) concluderen dat een hoge ESE niet altijd gunstig is voor ondernemers en dat het verschil tussen milieu en industrie sterk kan interageren met persoonlijkheidskenmerken in termen van hun impact op de resultaten van het bedrijf.

Onderzoekers in sommige disciplines (maar zelden economie) gaan verder dan de studie van interacties om "een complex procesmodel van de ondernemer" te construeren, waarin de relaties tussen deze variabelen in kaart worden gebracht en uiteindelijk het ondernemingssucces bepalen. Het volgende diagram is aangepast van Frese (2009) en Brandstätter (2011) om dit proces te illustreren.



Ondernemerschap komt niet voor in een vacuüm, en persoonlijkheidskenmerken, menselijk kapitaal en omgeving weven de context voor elke poging om een nieuw bedrijf te starten en te exploiteren. Ongeacht discipline, dit complexe en

geïntegreerde karakter van ondernemerschap suggereert dat onderzoekers moeten hun instelling zorgvuldig benaderen om betrouwbare conclusies te bereiken en voorzichtig zijn om te overwegen hoeveel de resultaten van een studie kan haven over locaties.

RISICO ATTITUDES

De wereld van het bedrijfsleven venturing is ongehoorlijk riskant, vooral voor degenen die op zoek zijn naar een hoge groei kans. Åstebro et al. (2014) melden dat meer dan de helft van de startups niet meer actief is na zes jaar, en 75% van de ondernemers af te stappen zonder eigen vermogen. Wat is het dan dat trekt 400.000 individuen in de Verenigde Staten elk jaar om een bedrijf te starten met ten minste een werknemer? Een prominente verklaring is risicotolerantie, die we in deze sectie onderzoeken.

Discussies over risico en ondernemerschap dateren uit Knight (1921), die stelt dat ondernemers worden onderscheiden van anderen door hun scherpzinnigheid in de richting van waarnemen en handelen op kansen, ondanks onzekerheid en risico's. Knight scheidt verder risico, waar de waarschijnlijkheid van toekomstige staten van de wereld zijn te weten als buiten iemands controle, van onzekerheid, waar het moeilijk is om zelfs maar te beschrijven wat de toekomstige staten zou kunnen zijn. Puur risico kan vaak worden geprijsd en gediversifieerd weg, terwijl Knight identificeert ondernemers als degenen die goed kunnen omgaan met dit bedrijf

Onzekerheid. Ondanks de intuïtieve en belangrijke aard van dit onderscheid, is het meeste latere werk

blijven samensmelten risico's en onzekerheid. 8 Khilstrom en Laffont (1979) ontwikkelen een zeer populair theoriemodel dat voorspelt dat de meest risicomijdende mensen werknemers zullen

worden, terwijl mensen met een lage risicoaversie ondernemers zullen worden; Feng en Rauch (2015) bieden eenvoudigere vormen en uitbreidingen van dit zeer technische model. Åstebro et al. (2014, p. 55) vat het standaard verwachte nutmodel van risicovoorkeur als zodanig samen: "Risicovoorkeuren worden gedefinieerd door de nutsfunctie ten opzichte van rijkdom in het standaard verwachte nuts kader. De meeste mensen hebben utility functies die risicoaversie impliceren, en dergelijke mensen zijn meer bereid om te werken met regelmatige en minder variabele beloning. Echter, een kleiner deel van de mensen-die vertonen minder kromming in hun utility functies over rijkdom, en dus minder risico aversie -hebben meer kans om te worden aangetrokken tot de mogelijkheid van grote winsten van zeer risicovolle ondernemingen zoals ondernemersactiviteiten. Door dus constant andere factoren te aanhouden, zoals ondernemingsvermogen en financieringsbeperkingen, kunnen de voorkeuren van het individu boven risico een cruciale rol spelen bij het bepalen van de toetredingsbeslissing."

Risico attitudes worden beschreven in de literatuur als risicovoorkeuren, risicotolerantie, risicoaversie, en risico neiging. Alle gebruik van het concept proberen om de vraag te beantwoorden of iets in de persoonlijkheid van een individu hen predisponeert om de risicovolle voorwaarden van ondernemerschap en de impact van deze persoonlijkheidstrekk op de resultaten te nemen.

Methoden voor het meten van risico attitudes

Een benadering van het meten van risico attitudes maakt gebruik van zelfgerapporteerde metrics. Deze vragen variëren op het niveau van specificiteit, omdat veel zijn afgeleid van longitudinale enquêtes die niet specifiek zijn afgestemd op ondernemerschap. Zo bevat de GSOEP die Caliendo et al. (2009) gebruikte de algemene risico-houdingsvraag: "Hoe zie je jezelf: Bent u over het algemeen een persoon die volledig bereid is risico's te nemen of probeert u risico's te vermijden?" Ekelund et al. (2005), die gebruik maken van de Noord-Finland 1966 Birth Cohort Study, studie meer indirecte vragen over algemene risico houdingen, zoals "Ik voel me meestal gespannen en bezorgd als ik iets nieuws en onbekend te doen" en "De meeste van de tijd zou ik liever iets doen een beetje riskant (zoals het rijden in een auto over steile heuvels en scherpe bochten)-in plaats van stil te blijven en inactief voor een paar uur." Block et al. (2015) gebruiken een zelfst scoringsvraag die vraagt: "Bent u in uw ondernemersbeslissingen bereid risico's te nemen, of probeert u risico's te vermijden?"

De meest voor de hand liggende kritiek op zelfgerapporteerde risicooversiemaatregelen is dat onvolledige kennis van zichzelf ertoe kan leiden dat een respondent hem/haar anders ziet dan hij/zij anderen lijkt. Ondernemers blijken vaak overmoedig te zijn (Åstebro et al., 2014), mogelijk scheef-trekkend zelfgerapporteerde resultaten. Bovendien, algemene houdingen kunnen niet over te dragen aan houdingen ten opzichte van het opstartproces, als iemands risico houding ten opzichte van het besturen van een snelle auto kan niet gerelateerd zijn aan iemands risico houding ten opzichte van iemands carrière of financiën. Sommige onderzoekers pakken dit aan door hypothetische maar bedrijfsspecifieke scenario's (of "vignetten") voor te stellen om risicohoudingen te meten. Waar mogelijk wenden andere onderzoekers die zich zorgen maken over het zelfvertrouwen of de zelfkenniskloof zich tot het direct onderzoeken van de beleggingsportefeuilles van ondernemers en indices van aangetoonde acties die kunnen wijzen op hun houding ten opzichte van risico's.

Onder hypothetische situationele vragen die worden gebruikt om risico attitudes te meten, is er variatie tussen vragen over algemene financiële risico's te nemen en meer ondernemerschap-specifieke instellingen. Sommige enquêtes presenteren een vraag over carrièrekeuzes met een of/of antwoord. Bijvoorbeeld, de PSED vraagt: "Ervan uitgaande dat u de enige eigenaar, welke situatie zou u liever? (1) Een bedrijf dat zou zorgen voor een goede leven, maar met weinig risico van mislukking, en weinig kans op het maken van je een miljonair, of (2) Een bedrijf dat was veel meer kans om je een miljonair, maar had een veel hogere kans om failliet te gaan." De NLSY79 vraagt: "Stel dat u de enige inkomensverdiener in het gezin bent, en u hebt een goede baan die gegarandeerd elk jaar uw huidige (gezins)inkomen voor het leven geeft. U krijgt de kans om een nieuwe en even goede baan te nemen, met een 50- 50 kans dat het uw (gezins)inkomen verdubbelt en een kans van 50-50 dat het uw (gezins)inkomen met een derde zal verlagen. Wil je de nieuwe baan aannemen?" Deze situationele vragen die direct in gaan op iemands neiging tot risico neiging in het bedrijfsleven venturing zijn betrouwbaarder dan algemene risicohouding vragen.

Sommige risico-houding vragen kunnen een breder scala van antwoorden dan een of / of tweedeling met behulp van een hypothetische loterij of investering kans. Bijvoorbeeld, de studie van Block et al. (2015) vraagt: "Stel je hebt gewonnen \$ 100.000 in een loterij. Na ontvangst van het geld, heb je de mogelijkheid om het geld te investeren in een ondernemende activiteit. Met een kans van 50%, verdubbelt u het bedrag. Met een kans van

50%, zou je de helft van het geïnvesteerde geld verliezen. Hoeveel geld zou je uit de loterij halen?"

Ten slotte omzeilen andere studies de kloof tussen zelfvertrouwen en zelfkennis door rechtstreeks te kijken naar de aangetoonde beleggingsstatistieken van individuen en bedrijven of ander gedrag dat risicovoorkuren zou onthullen (bijvoorbeeld Puri en Robinson, 2007; Brown et al., 2006; Uusitalo, 2001). Op individueel niveau meten Hvide en Panos (2014) de voorkeur voor risico's door middel van beursparticipatie, persoonlijke leverage en de fractie van de in de aandelenmarkt belegde rijkdom. Lazear (2005) gebruikt de standaardafwijking van de industrie-brede inkomsten in de eerste baan van het individu om te meten hoe bereid de persoon is om winst-gerelateerde risico's tolereren. Op bedrijfsniveau gebruikt Caggese (2012) O&O-uitgavengedrag om risicohoudingen te meten in de veronderstelling dat onderzoek voor de introductie van nieuwe producten risicovoller is dan investeren in het verbeteren van bestaande producten.

Hoewel individuele beleggingsgegevens beperkt zijn en niet de gehele ondernemerspopulatie vertegenwoordigen (bijvoorbeeld een kleine supermarkteigenaar heeft mogelijk geen uitgebreide aandelenportefeuille), vermijdt het de bezorgdheid dat mensen anders handelen dan hoe ze antwoorden in hypothetische zelfrapportageenquêtes. Hall en Woodward (2010) gebruiken op ondernemingsniveau een modelmatige aanpak om terug te komen wat de relatieve risicoaversie van een ondernemer moet zijn voor een bepaald vermogensniveau en externe gegarandeerde winstoptie, gezien de brede verdeling van exitresultaten (variërend van falen tot zeer succesvolle verkopen en openbare aanbiedingen) voor door VC gesteunde ondernemingen.

Risico attitudes van ondernemers ten opzichte van andere bevolkingsgroepen

Studies vergelijken de risicohouding van ondernemers ten opzichte van managers binnen dezelfde industriële sectoren, de algemene bevolking en andere groepen ondernemers met verschillende niveaus van vaardigheden en verschillende soorten motivatie. Lazear (2005) maakt gebruik van een grote steekproef van meer dan 5.000 Stanford GSB afgestudeerden voor wie vragenlijst gegevens kunnen worden gecombineerd met studententranscripties. De proxy-maatregel van de auteur voor risicotolerantie - de variatie van de inkomsten op industriënniveau onder de eerste geselecteerde baan - is positief gecorreleerd met de waarschijnlijkheid van later ondernemerschap (hoewel voor Lazear deze statistiek een controlevariabele is gezien de focus van de studie op de breedte van

vaardighedenets die belangrijk zijn voor ondernemerschap).

Met een heel andere aanpak zijn Hall en Woodward (2010) het erover eens dat ondernemers een relatief hoge risicotolerantie moeten hebben. Hun studie maakt gebruik van eigen gegevens voor veel VC-backed bedrijven, analyseert de gerealiseerde verdeling van exit resultaten, en vervolgens leidt af wat de relatieve risicoaversie van ondernemers die betrokken zijn bij deze bedrijven moeten worden vergeleken met activa niveaus en gegarandeerde werkgelegenheid opties. Bijvoorbeeld, iemand met een coëfficiënt van relatieve risicoaversie gelijk aan twee (een gemeenschappelijke veronderstelde waarde) en met activa ter waarde van \$ 188.949 zou onverschillig zijn tussen het starten van hun eigen VC-backed onderneming in vergelijking met een baan tegen het marktsalaris. Personen met een lagere risicoaversie en/of hogere activa zouden de ondernemingskansen meer waarderen dan loonwerkgelegenheid.

De meest controversiële bevindingen hebben betrekking op de risicohouding van ondernemers versus bedrijfsleiders, en hier is het bewijs niet overtuigend, zo niet tegenstrijdig. Hoewel het eenvoudig is om te begrijpen waarom ondernemers meer risicotolerante dan managers kunnen zijn, beweren sommigen dat andere attributen, zoals de hoge behoefte aan prestatie die beide groepen bezitten, egaliseren of de eenvoudigste voorspellingen verbergen (bijvoorbeeld Atkinson, 1957). In een meta-analyse van 14 studies, Stewart en Roth (2001) vinden dat de risico neiging van ondernemers is groter dan die van managers. Deze conclusie wordt bijvoorbeeld betwist door Miner en Raju (2004), die gegevens presenteren van 14 andere studies die projectieve technieken gebruikten om risicovoorkuren te meten in plaats van zelfrapportagemaatregelen. Deze laatste studie vindt ondernemers lijken meer risico vermijgend dan managers en wijst op de onrustige aard van deze vragen. Zie ook de reactie van Stewart en Roth (2004).

Xu en Ruef (2004) onderzoeken verder de "mythe van de risicotolerante ondernemer." Ze vergelijken de risicohouding van Amerikaanse ondernemers ten opzichte van de algemene bevolking en gebruiken PSED-gegevens om de reacties van 1.261 ontlukende ondernemers en algemene deelnemers aan de bevolking te analyseren in een reeks vignetten met betrekking tot zakelijke investeringsbeslissingen. Binnen deze vignetten maken ze gebruik van twee modellen. Een daarvan is een "strategisch" model van risicotolerantie op basis van investeringskeuzes, dat situationele risicotolerantie vastlegt bij het nemen van een specifieke strategie of het uitvoeren van een specifieke actie. De andere is een "niet-strategisch" model van

risicotolerantie op basis van informatiebias over zakelijk succes, dat pre-dispositieve risicotolerantie vastlegt. De onderzoekers concluderen dat de PSED ondernemers zijn aanzienlijk meer risico-averse dan de algemene bevolking, stelt voor dat risico-averse individuen voeren zeer risicovolle inspanningen vooral omdat ze waarde "identiteit vervulling" en hun autonomie meer dan een geldelijke voordelen.

Andere onderzoekers meten heterogeniteit binnen ondernemersgroepen. Zowel Stewart en Roth (2001) en Miner en Raju (2004) vinden dat er grote verschillen zijn tussen ondernemers waarvan het primaire doel is durfgroei ten opzichte van degenen die zich richten op het produceren van gezinsinkomen. Block et al. (2015) breidt dit onderscheid uit door kansen en noodzaaksmotivaties te vergelijken onder een steekproef van 1.526 Duitse ondernemers via een e-mailvragenlijst, waarin deelnemers worden gevraagd hun bereidheid aan te geven om risico's te nemen met betrekking tot startups en het bedrag dat ze zouden investeren in een hypothetische investeringsloterij. Uit het onderzoek blijkt dat kansen ondernemers meer bereid zijn om risico's te nemen dan ondernemers, en degenen die gemotiveerd zijn door creativiteit zijn meer risico tolerant dan andere ondernemers.

Samenvattend is de literatuur over de houding van het ondernemersrisico aanzienlijk en groeiend, maar er is geen uniforme consensus over hoe risicovoorkeuren moeten worden ontlokt en hoe deze verschillen tussen de bevolking. Misschien ligt een nieuwe en completere synthese op de loer, maar vooruitgang tot een dergelijk doel is niet duidelijk in recente studies. Er zou meer werk kunnen worden verricht aan eng gedefinieerde populaties om de mate van risicoaversie onder ondernemers beter te begrijpen. We moeten ook voortdurend rekening houden met en onderzoeken verschillen tussen de werkelijke risico's van ondernemers en de perceptie van het risico dat zij lopen (bijvoorbeeld Palich en Bagby, 1995). Het is niet helemaal duidelijk of risicoattitudes kunnen worden gescheiden van over-optimisme en over-vertrouwen in meting, een onderscheid dat theoretisch zinvol is (Parker, 2009).

Effect van risicohoudingen in het opstartproces

Kans op toetreding tot ondernemerschap

Het is dan ook niet verwonderlijk dat er een grote literatuur is die kijkt naar de impact van de houding van ondernemersrisico's op de waarschijnlijkheid van het starten van een onderneming en op het uiteindelijke succes van die onderneming. Deze sectie vat kort enkele belangrijke recente studies samen. Er is een aanzienlijke heterogeniteit in de

monsters bestudeerd door verschillende geleerden, en onze illustraties weerspiegelen dit bereik.

Cramer et al. (2002) beschouwen 1.500 personen uit de Enquêtes van 1952, 1983 en 1993, waardoor een lange tijdspanne is voor ondernemerskeuzes. 9 Terwijl de studie bewijs vindt dat risicoaversie de toegang tot ondernemers vermindert, voelden de onderzoekers zich niet zelfverzekerd genoeg in het verband om het als een causaal verband te achten. In een heel andere setting beheren Gürol en Atsan (2006) een vragenlijst van 40 items aan een willekeurige steekproef van 400 vierdejaars universitaire studenten van twee Turkse universiteiten. De steekproef van studenten die van plan zijn om hun eigen zakelijke ondernemingen te starten tonen een hogere risico-nemen neiging dan niet-geneigd studenten. Op dezelfde manier constateert Ahn (2010) dat de relatieve risicotolerantie een groot, positief en statistisch significant effect heeft op de kans op zelfstandigheid. Een persoon met een risicotolerantie is één standaardafwijking boven het gemiddelde, heeft 13% meer kans om als zelfstandige in te gaan dan een anders identieke persoon. De auteur merkt op dat het geschatte effect van risicotolerantie drastisch wordt onderschat (met ongeveer 90%) als de meetfout niet in aanmerking wordt genomen. 10 In een andere Amerikaanse studie die gebruik maakt van 14.305 opmerkingen van het Panel Study of Income Dynamics, Brown et al. (2011) maatregel dat de bereidheid om financiële risico's te nemen is positief geassocieerd met toekomstige zelfstandige. Andere internationale studies omvatten Ekelund et al. (2005), die psychometrische gegevens van de Finse Studie van de Geboorte Cohort van 1966 analyseren om "kwaadvermijding" als maatregel voor risicoaversie te onderzoeken. 11 Zij stellen vast dat het vermijden van schade een negatief effect heeft op de kans van het individu om als zelfstandige te werken. Caliendo et al. (2009) stellen in de GSOEP vast dat personen met een lagere risicoaversie meer kans hebben om zelfstandig te worden als ze uit de reguliere werkgelegenheid komen, maar risicoaversie verklaart niet de toegang voor mensen die uit werkloosheid of inactiviteit komen.

In de studies, het gewicht van het bewijs suggereert dat mensen met een grotere risicotolerantie hebben meer kans om ondernemerschap te betreden. Dat gezegd hebbende, zou er veel meer werk kunnen worden verricht met dezelfde risicoaversie voor verschillende bevolkingsgroepen van potentiële ondernemers en vergelijkingsgroepen om onze ramingen van de relatie te verbeteren, die meer richtinggevend dan kwantitatief van aard zijn. De realiteit van het bedrijfsleven venturing (en de daaropvolgende tarieven van mislukking) maken het heel redelijk dat een would-be ondernemer moet iemand die kan tolereren veel risico, maar

het is zeer belangrijk om verder te duwen. Bij het ontwerpen van werkloosheidsuitkeringen of toekomstige universele basisinkomensregelingen zou het beleidsmakers bijvoorbeeld helpen om een nauwkeurig inzicht te krijgen in de relatieve mate van risicotolerantie in hun bevolking. Personen die risicotolerante risico's hebben, hebben meer kans om de werkloosheid te verlaten door een eigen bedrijf te starten, versus op zoek te gaan naar betaald werk, als ze kleine prikkels krijgen van de overheid (bijvoorbeeld Hombert et al., 2017).

Groei en succes als ondernemer

In tegenstelling tot de sterke consensus onder onderzoekers dat risicotolerantie het creëren van risico's ondersteunt, is het onduidelijk of risicohoudingen van invloed zijn op het succes van bedrijven op lange termijn. In een meta-analyse van 60 studies, Zhao et al. (2010) vinden dat risiconeigheid is positief geassocieerd met vroege ondernemersintenties, maar heeft geen betrekking op ondernemersprestaties, gedefinieerd door studie-niveau indicaties van stevige overleving, groei en winstgevendheid. Vergelijkbare resultaten worden gevonden door Kessler et al. (2012) onder Oostenrijkse oprichters voor beoordeeld venture succes en business survival.

Hvide en Panos (2014) veronderstellen dat de bedrijven van risicotolerante individuen gemiddeld op de lange termijn onderpresteren, omdat meer van deze individuen kiezen voor ondernemerschap (waardoor meer middelmatige ideeën worden gebracht) dan onder risicomijdende individuen (die dus alleen maar in de verleiding zouden kunnen komen om bedrijven te starten met de allerbeste ideeën). De auteurs verzamelen een indrukwekkende dataset die de investeringsgegevens combineert van 400.000 mannen in Noorwegen die volledig in dienst waren in 1993-1994, en de onderzoekers identificeerden 6.300 die vervolgens ondernemers werden, gedefinieerd als een meerderheidsbelang in een nieuw bedrijf dat tussen 2000 en 2007 was opgericht. Uit beleggingsgegevens blijkt dat gewone aandelenbeleggers, waarvan bekend is dat zij individuele financiële risico's nemen, ongeveer 50% meer kans hebben om vervolgens een onderneming te starten, maar dat hun bedrijven ongeveer 25% lagere omzet en 15% lager rendement op activa hebben tijdens de jaarlijkse observatieperiode tussen 2000 en 2010, wat hun hypothese ondersteunt. Dit soort studies vormt een belangrijke grens op dit gebied van onderzoek.

Korunka et al. (2003) enquête en vergelijk 314 ontluikende ondernemers en 627 nieuwe business owner-managers in de Europese Unie, meestal

afkomstig uit Duitstalige landen, en vinden dat degenen die succesvol worden (zelf beoordeeld) vertoonden een middelgrote risiconemende neiging. Het is mogelijk dat, terwijl de hoge risico-takers zijn niet de meest succesvolle, een zekere mate van risico-nemen neiging is nuttig in de richting van zakelijk succes. Deze hypothese van een niet-monotoon relatie tussen risicotolerantie en stevige prestaties verdient studie in grotere monsters.

Hyytinen et al. (2015) gebruiken een innovatieve aanpak die interviewgegevens uit een vroege opstartperiode combineert met gegevens over het nationale bedrijfsregister om de overleving van bedrijven in de loop van de tijd bij te houden. Hun voornaamste interesse ligt in de innovatiekracht van het bedrijf (in plaats van die van de ondernemer), maar ze vragen ook naar de risicohouding van de ondernemer. Zij merken dat risicominnende ondernemers die innovatieve bedrijven exploiteren, veel minder kans hebben om hun bedrijven gedurende een follow-upperiode van drie jaar te laten overleven in vergelijking met eveneens risicominnende ondernemers die minder innovatieve activiteiten uitvoeren. Het belangrijkste effect voor risico-houding is niet significant in de bedrijfsoverlevingsmodellen zonder deze bedrijfsmodel (d.w.z. "innovativeness") interactie, terwijl het op elkaar ingebouwd model een positieve gedeeltelijke correlatie vertoont tussen de voorkeur voor ondernemingsrisico's en de overleving van bedrijven.

Cucculelli en Ermini (2013) vinden daarentegen dat bedrijven die worden gerund door risicominnende ondernemers in hun steekproef van 178 ondernemers die Italiaanse productiebedrijven runnen in 2007 beter presteren. De auteurs vergelijken bedrijven die nieuwe producten introduceren met die zonder nieuwe productinnovaties. Risico attitudes worden gemeten met een hypothetische loterij vraag, en worden vervolgens gekoppeld aan bedrijf-niveau productportfolio's en andere financiële gegevens. Uit een afzonderlijke analyse van risicomijdende versus risicominnende ondernemers blijkt dat de introductie van een nieuw product de stevige groei alleen positief (en aanzienlijk) beïnvloedt in de steekproef van bedrijven die eigendom zijn van risicominnende individuen. De risicominnende ondernemers hebben in de eerste plaats ook iets meer kans om nieuwe producten te introduceren, waaruit blijkt dat zij inderdaad de stevige groei kunnen stimuleren door middel van innovatie.

Kans op het verlaten van ondernemerschap

Caliendo et al. (2010) meten in GSOEP-datasets dat risicohoudingen een niet-monotoonrelatie hebben met het overleven van ondernemers, omdat de exitpercentages van middelrisiconemers 40 procent lager zijn dan die voor laag- en risicovolle deelnemers. Hoewel uit de literatuur een positieve relatie naar voren komt met betrekking tot het nemen van risico's en de initiële toetreding tot zelfstandig ondernemerschap, lijkt er een complexer verband te bestaan tussen het nemen van risico's en keuzes voor groei/exit. Deze eerste resultaten moeten verder worden geverifieerd aan de hand van gegevens uit andere landen en verschillende ondernemerspopulaties.

Ondernemende zelfwerkzaamheid, risicohoudingen en optimisme

Veel onderzoekers onderzoeken de relatie tussen ESE en risicovoorbeperkendheid. Zhao et al. (2005) vinden bijvoorbeeld in een enquête steekproef van 265 MBA-studenten dat de effecten van risiconeigheid (evenals het ervaren leren van ondernemerschap-gerelateerde cursussen en eerdere ondernemerservaring) volledig wordt bemiddeld door de ESE van een individu. Ook densberger (2014) bekijkt of risicopisiet een neveneffect is van hoge ESE. In 49 persoonlijke interviews met ondernemers in drie Amerikaanse steden concludeert de auteur dat het met hoge ESE mogelijk is dat ondernemers comfortabel risico's kunnen nemen. Barbosa et al. (2007) kiezen voor een complexere aanpak door rekening te houden met de rol van risicovoorkeur en cognitieve stijl op vier soorten ESE en ondernemersintenties. Met een landonderzending van 528 studenten van het ondernemerschapsprogramma in Rusland, Noorwegen en Finland, vinden ze dat studenten met een hoge risicovoorkeur hogere niveaus van ondernemersintenties en de effectiviteit van de identificatie van kansen hebben. Ondertussen, personen met een laag risico voorkeur had hogere niveaus van relatie werkzaamheid en tolerantie werkzaamheid. Deze resultaten lijken te ondersteunen beweringen dat hogere risicovoorkeuren kiezen voor ondernemerskwaliteiten, terwijl lagere risicovoorkeuren kiezen voor leidinggevende kwaliteiten.

Onderzoekers zijn ook van mening dat ondernemers kunnen de riskante wereld van het bedrijfsleven venturing betreden, omdat ze over-beoordelen hun kans op positieve rendementen. In een uitgebreide literatuurstudie van het onderwerp, Åstebro et al. (2014) onderzoeken de relatie tussen optimisme, overmoed, en ondernemersactiviteit. Optimisme verwijst naar een algemene gezindheid ten aanzien van het hebben van onrealistische overtuigingen in goede resultaten, terwijl Åstebro et al. (2014) moore en Healy's

(2008) kader van overmoed als uitingen van overschatting en overplaatsing. Overschatting verwijst naar het schatten van iemands capaciteiten om groter te zijn dan ze werkelijk zijn, terwijl overplaatsing verwijst naar het schatten van iemands capaciteiten om groter te zijn dan ze werkelijk zijn ten opzichte van een andere groep. Beide versies van overmoed lijken mensen aan te moedigen om hoger dan gemiddeld in het ondernemerschap te gaan, en ze kunnen mensen ook aanmoedigen om risicovollere beslissingen te nemen. Åstebro et al. (2014) wijzen erop dat hoewel het vaak moeilijk is om onderscheid te maken tussen de effecten van optimisme, overschatting en overplaatsing, de effecten psychologisch werken op verschillende niveaus van specificiteit. Optimisme is van toepassing op alle situaties, terwijl overschatting van toepassing is op een reeks situaties die verwijzen naar een specifieke vaardigheid, en overplaatsing geldt in een specifieke situatie waarbij een specifieke referentiegroep betrokken is, zoals een bepaalde markt. Vanwege deze verschillen stellen Åstebro et al. (2014) dat het belangrijk is om onderscheid voor effectieve beleidsvorming te begrijpen. 12

Onderzoekers meten de correlatie tussen algemeen optimisme en ondernemersactiviteit aan de hand van verschillende antwoorden op het voorspellen van enquêtes in vergelijking met latere resultaten. Een onderzoeksvraag is bijvoorbeeld of ondernemers goed zijn in voorspellen in het algemeen. Shane (2009) constateert dat ondernemers over het algemeen overmoedig zijn in hun prestatieschattingen. Met behulp van gegevens van de Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Shane vindt dat de VS-gebaseerde ondernemers geloven vijf keer vaker dan gebeurt in werkelijkheid dat ze ten minste \$ 10 miljoen in de verkoop zal hebben. Bengtsson en Ekeblom (2014) onderzoeken daarentegen maandelijkse enquêtegegevens van 153 Zweedse ondernemers en niet-ondernemers over hun opvattingen over toekomstige landelijke economische omstandigheden van 13 jaar. In vergelijking met de economische realiteit, deze onderzoekers vinden dat ondernemers hebben een hoger optimisme over de economie, maar minder voorspellen fout. De foutcomponent voor het voorspellen van deze studie kan echter niet overtuigend zijn, gezien de economische groei tussen 1996 en 2009 die over het algemeen de verwachtingen van het grote publiek overtrof (afgezien van het alleraatste jaar). Bovendien vergelijkt deze studie ondernemers met de algemene bevolking, die mogelijk minder op de hoogte zijn van economische trends dan ondernemers wier werk hen ertoe verplicht om rekening te houden met economische omstandigheden.

De algemene trend in deze onderzoekslijn lijkt te zijn dat optimistische mensen meer kans hebben om ondernemerschap aan te gaan, maar dat ze risicovollere ondernemersbeslissingen nemen en grotere inkomensverliezen lijden. Puri en Robinson (2007) vergelijken zelframingen van de levensverwachting van de Survey of Consumer Finance met actuariële tabellen. Degenen die hun levensduur overschatten, zijn eerder ondernemers, en de meest optimistische hebben meer kans om risicovolle financiële beslissingen te nemen. Landier en Thesmar (2009) vergelijken de eigen verwachtingen van Franse ondernemers over toekomstige inkomsten met gekoppelde panelgegevens, waarbij zij vinden dat overmoedige ondernemers meer geneigd zijn om op korte termijn gebruik te maken van schuldfinanciering. Misschien als gevolg van risicovollere besluitvorming, de optimistische ondernemers verdienen minder dan pessimistische ondernemers. Dawson et al. (2014) vergelijken de verdienverwachtingen van de British Household Panel Study 1991-2008 met toekomstige inkomsten als ondernemer. Controlerend voor capaciteit en milieufactoren, rapporteren de onderzoekers dat de optimistische ondernemers minder dan pessimistische ondernemers verdienen, met het verschil dat hoogste bij de bovenkant van de het verdienen schaal is en onbelangrijk bij de bodem.

Het is echter moeilijker vast te stellen of de prognoses het gevolg zijn van algemeen optimisme of overmoed binnen een meer specifieke context of een markt. Åstebro et al. (2007) proberen de effecten van optimisme en overmoed uit elkaar te halen door 820 uitvinders-ondernemers te vergelijken met niet-ondernemers in Canada met twee schalen - het voorspellen van iemands score op een algemene kennistest en een algemene overtuiging dat "goede dingen zullen gebeuren." Uitvinder-ondernemers hebben de neiging om zowel hun scores te overschatten en optimistischer te zijn in het algemeen. De onderzoekers vergelijken vervolgens maatsen van optimisme en overmoed met gegevens van het Inventors' Assistance Program van het Canadian Innovation Centre dat uitvinders-ondernemers adviseerde om de inspanningen te beëindigen of door te gaan met de lancering. Hoewel overschatting geen invloed heeft op investeringen in tijd en geld, verhoogt optimisme de uitgaven van tijd en geld, zelfs wanneer de vooruitzichten beperkt zouden zijn.

Ondernemers kunnen concurrerende markten betreden met een kleine kans op kans op ondernemingssucces als gevolg van overschatting van hun eigen capaciteiten ten opzichte van concurrenten of omdat ze gewoon genieten van concurrerende omgevingen. Camerer en Lovallo (1999) stellen een scenario voor aan universitaire studenten waarin het loon van rang afhangt. Op de vraag of

ze hun rang willekeurig willen ontvangen of op basis van prestaties op een trivia-quiz, hebben mensen met een hoge schatting van hun vaardigheden meer kans om de trivia-quiz te selecteren. Interessant is dat Holm et al. (2013) gebruik maken van een soortgelijke aanpak en vinden dat Chinese ondernemers hebben meer kans om skill-based wedstrijden in te voeren, zelfs als ze niet over-plaats zelf, wat suggereert dat ondernemers kunnen meer in het algemeen worden aangetrokken tot concurrentie, ongeacht overmoed. Bernardo en Welch (2001) beschrijven het kuddegedrag voor ondernemerschap.

Tot slot, onderzoek geeft duidelijke hypothesen waarom ondernemers de neiging om optimistisch en overmoedig, en op hetzelfde moment, waarom deze eigenschappen kunnen schadelijk zijn voor de ondernemersprestaties. Over het algemeen blijft er veel ruimte over voor nader onderzoek en verscherping van de resultaten, maar dit deel van de literatuur is meer ontwikkeld en samenhangend dan veel andere gebieden van het onderzoek naar ondernemerskenmerken.

DOELEN EN ASPIRATIES

De meeste ondernemerschapswetenschappers meten zakelijk succes door te kijken naar waarneembare gebeurtenissen in de vaste geschiedenis, zoals stevige overleving, exit en groei. Verschillende ondernemers, echter, houden zeer verschillende doelen en aspiraties bij het starten en exploiteren van hun bedrijven, en dit zal gevolgen hebben voor vele beslissingen genomen en resultaten ervaren. Onderzoek over deze onderwerpen is echter verrassend slank in vergelijking met andere aspecten die we hebben beoordeeld. Een lichtpuntje, indien overstreden, is het werk om niet-geldelijke motivaties te onderzoeken ("wees mijn eigen baas") voor het starten van bedrijven,

die een golf van invloedrijke activiteit binnen de economieliteratuur heeft gezien. We sluiten deze recensie af met een aantal recente werkzaamheden over dit onderwerp dat parallel loopt met de persoonlijkheidsliteratuur. Het is zeer waarschijnlijk dat de persoonlijkheidskenmerken van ondernemers aanzienlijk verschillen door de doelen en aspiraties die ondernemers brengen aan het bedrijf, en toekomstig onderzoek kan profiteren door het brengen van een strakkere afstemming van deze twee literatuur strengen.

Redenen om te besluiten een bedrijf te starten

Een belangrijke bron van longitudinale gegevens over ondernemersmotivatie is de Panel Survey of Entrepreneurial Dynamics (PSED), die ontluikende ondernemers de open vraag stelt: "Waarom wilde

je dit bedrijf starten?" Hurst en Pugsley (2011) organiseren de oorspronkelijke 44 motivaties in vijf categorieën: niet-geldelijke redenen, om inkomsten te genereren, om een goed zakelijk idee te realiseren, gebrek aan werkgelegenheid opties, en andere. 13 De auteurs vinden dat de overgrote meerderheid van de kleine bedrijven niet van plan is om te innoveren of hun activiteiten uit te breiden, maar in plaats daarvan tevreden zijn om op hun huidige omvang en reikwijdte te blijven. Zij meten verder dat niet-geldelijke motivaties het frequentst bestuurder van nieuwe vaste geboorte zijn. Hun classificatie is niet gestandaardiseerd, en er zijn bijna net zoveel motivatie typologieën als er studies zijn. Kuratko et al. (1997) gebruiken bijvoorbeeld een vierfactorstructuur van doelverklaringen die zijn geïdentificeerd op basis van reacties van 234 ondernemers: extrinsieke beloningen, onafhankelijkheid/autonomie, intrinsieke beloningen en gezinsveiligheid. Niettemin is het belang van niet-geldelijke voordelen nu goed gedocumenteerd en robuust in de literatuur.

Er is een tweede versie van dit thema in de ondernemersfinanciën literatuur. In een beroemde paper, Hamilton (2000) schat dat Amerikaanse ondernemers hebben zowel lagere initiële inkomsten en lagere winstgroei dan in betaalde werkgelegenheid, met een mediane inkomensverschil van 35 procent voor particulieren in het bedrijfsleven voor 10 jaar. Dit verschil blijft bestaan tussen drie alternatieve maatregelen voor zelfstandigen en in verschillende bedrijfstakken, en kan niet worden verklaard door de selectie van werknemers met een laag vermogen tot zelfstandige. Zo concludeert Hamilton dat er aanzienlijke niet-geldelijke voordelen moeten zijn voor zelfstandigen. Tegelijkertijd onderzoeken Moskowitz en Vissing-Jorgensen (2002) ondernemersinvesteringen en vinden dat investeringen in Amerikaanse particuliere bedrijven uiterst geconcentreerd en niet-gediversificeerd zijn, maar dat de terugkeer naar private equity niet hoger is dan het rendement op openbaar eigen vermogen. De onderzoekers concluderen dat huishoudens bereid zijn om aanzienlijke bedragen te investeren in enkele particuliere bedrijven met een schijnbaar veel slechtere risico-terugkeer trade-off als gevolg van niet-geldelijke voordelen, een voorkeur voor scheefheid, of een overschatting van de overlevingskans.

Deze invloedrijke studies ondergeef de conventionele wijsheid dat ondernemers opofferen inkomsten om ondernemers te zijn, wat aangeeft dat niet-geldelijke motivaties moeten ook aanwezig zijn. In de afgelopen tien jaar is echter een stroom van werkvragen of ondernemers daadwerkelijk minder verdienen. De uitdagingen omvatten onderrapportage van inkomsten door ondernemers (bijvoorbeeld Hurst et al., 2014; Sarada, 2016), het

niet vastleggen van de optiewaarde van ondernemerschap en het rendement dat in de toekomst wordt weergegeven in loonwerkgelegenheid (bijvoorbeeld Manso, 2016; Dillon en Stanton, 2016; Galina en Hopenhayn, 2009; Kerr et al., 2014), en het niet scheiden van ondernemerschap in soorten (bijvoorbeeld Åstebro et al., 2011; Levine en Rubenstein, 2017; Hegde en Tumlinson, 2016). Kartashova (2014) beziet eveneens de private equity premium puzzel opnieuw en vindt deze gevoelig voor de perioden die Moskowitz en Vissing-Jorgensen (2002) gebruiken. Zo vraagt de ondernemersfinancier zich nu af of ondernemers minder verdienen dan betaalde werknemers in verwachting. Dit verhult echter niet het bredere feit dat niet-geldelijke redenen, waaronder het verlangen naar autonomie en zelfontplooiing, nu worden aanvaard als een integraal onderdeel van vele keuzes om nieuwe bedrijven te creëren, en dus kunnen maatregelen van durfrendementen of groei de werkelijke rendementen die deze ondernemers ervaren, mismeasure. Dit zal ongetwijfeld nog vele jaren een belangrijk onderzoeksonderwerp blijven.

Ondernemersdoelen

Ondernemers gedreven door geldelijke versus niet-geldelijke voordelen hebben vaak drastisch verschillende doelen voor hun bedrijven. Hurst en Pugsley (2011) vinden dat de meeste ondernemers, gedreven door niet-geldelijke voordelen, hebben weinig intentie om te innoveren of hun marktaandeel uit te breiden. Hurst en Pugsley (2011, 2016) stellen dat degenen die grote niet-geldelijke voordelen ontvangen, van nature aange trokken zijn tot industrieën waar de natuurlijke schaal van de productie klein is (bijvoorbeeld boekhouding, sanitair). Bhide (2000) beschrijft case studies van snelgroeiende bedrijven die de acties en het gedrag van oprichters verbinden met hun stevige groei, waaronder enkele verschuivingen in motivatie met tijd en ervaring. Ardagna en Lusardi (2010) meten uit de GEM-enquête dat het gemiddelde ondernemerschapscijfer veel hoger is in lage- en middenarme landen (14%) dan landen met een hoog inkomen (6,7%); tegelijkertijd zijn twee derde van de ondernemers in arme landen noodzakelijk gedreven ondernemers, tegenover 22% in landen met een hoog inkomen. Met name kansgedreven ondernemers zorgen voor meer economische groei.

Zo categoriseren de literatuur steeds meer twee brede soorten ondernemers: groeigedreven ondernemers die op zoek zijn naar kansen en innovatie en noodzakelijk gedreven ondernemers die nieuwe bedrijven openen als de opties mager zijn. Schoar (2010) beschrijft deze partitie verder in een

overzicht van de literatuur over ondernemerschap en ontwikkeling. De erkenning van deze heterogeniteit is een belangrijke vooruitgang, aangezien deze verschillen van ondernemende heterogeniteit van het grootste belang zijn voor het begrijpen van ondernemersdoelstellingen en hun rol bij het vormgeven van de economie. Aan de andere kant, onderzoekers moeten ijverig in het herinneren dat ondernemers motivaties zijn niet zo binair van aard. Net zoals de gemiddelde prestaties van een ondernemer een slecht conceptueel doel blijken te zijn bij het verdienen van schattingen, zijn deze twee subgroepen waarschijnlijk nog te geaggregeerd voor de beste langetermijnstichting, zelfs als ze vandaag goede vooruitgang mogelijk maken.

Er wordt volop onderzoek gedaan naar specifieke sectoren waar niet-geldelijke drijfveren ondernemersdoelen definiëren. Zo constateert Bergevoet (2005) dat de doelen en attitudes van ondernemers bepalend zijn voor strategisch en ondernemend gedrag in de Nederlandse melkveehouderij. Ondernemende competenties en instrumentale doelen (zoals het hebben van een grote en moderne boerderij) correleren met zelfgewaardeerd succes en grotere bedrijfsgrootte, en niet-geldelijke doelen verklaren veel van de variatie in werktevredenheid. Santos-Requejo en Gonzalez-Benito (2000) voeren 85 diepte-interviews en leren dat de doelstellingen van zelfvoorzienende bedrijven sterk worden beïnvloed door sociaal-culturele toeschrijvingen zoals familiewaarden, doelen en motivatie om in het bedrijfsleven te blijven. In een heel andere setting laten Reijonen en Komppula (2007) in twee Finse studies naar micro-bedrijven in de ambachtelijke en plattelandstoerisme-industrie zien hoe ondernemers hun prestaties meten aan niet-geldelijke criteria en succes vinden in werktevredenheid en tevreden klanten. Haber en Reichel (2005) identificeren vergelijkbare prestatie maatregelen van kleine ondernemingen in de toeristische sector van Israël. In hun studie zijn de belangrijkste subjectieve prestatie maatregelen de waargenomen klanttevredenheid en de waargenomen winstgevendheid ten opzichte van concurrenten, terwijl de belangrijkste objectieve prestatie maatregelen verband houden met de stevige groei (bijvoorbeeld werkgelegenheid en inkomsten).

Sommige onderzoekers beschouwen de rol van gender in ondernemersdoelen. Justo et al. (2006) verzamelen gegevens van 1.236 Spaanse ondernemers in de GEM-enquête van 2005 om de status van geslacht en ouderlijke ouders over intrinsieke en onafhankelijkheidsmaatregelen van succes te vergelijken. Intrinsieke maatstafingen van succes worden over het algemeen meer gewaardeerd door vrouwen, terwijl

onafhankelijkheidsmaatregelen van succes door mannen en vrouwen gelijk worden gewaardeerd. De studie stelt echter vast dat de ouderlijke status de noties van succes van vrouwen verandert, met onafhankelijkheidsmaatregelen van succes die intrinsieke mate van succes bij vrouwen met afhankelijke kinderen overwinnen. Er is geen dergelijke verschuiving voor mannen met afhankelijke kinderen. In interviews met 129 succesvolle vrouwelijke ondernemers in de Verenigde Staten maken Buttner en Moore (1997) onderscheid tussen bedrijfsklimmers, die benadrukken dat ze bestuurlijke ervaring opdoen, van opzettelijke ondernemers die het belang van technische competentie benadrukken.

Hoewel doelstellingen voor het aangaan van ondernemerschap en het starten van een bedrijf worden beschouwd op een persoonlijk niveau, zoals het genereren van winst of het behoud van autonomie, is er weinig academisch onderzoek naar zelf gedefinieerde maatstaf voor succes voor ondernemingen. Grootschalige enquêtes hebben, voor zover wij weten, niet gevraagd of het individuele doel van een ondernemer voor de onderneming is om een beursgang te bereiken, de onderneming te laten groeien tot overname door een ander bedrijf, of om op lange termijn aan te blijven als Founder-CEO. Tegelijkertijd geven deze ondernemersbeslissingen vorm aan het ondernemerslandschap en is de afstemming van de oprichters en hun investeerders op deze doelstellingen van vitaal belang voor het ondernemingssucces (bijvoorbeeld Wasserman, 2011).

Kortom, er moet nog veel werk worden verzet op dit grotendeels onontgonnen gebied, en veel van het eerste onderzoek moet zich richten op het verzamelen van gegevens via enquêtes en interviews. Beleidsmakers hebben veel te winnen bij het begrijpen van de specifieke doelen van groeigerichte ondernemers die de bredere economie verstoren en ontwikkelen. Tegelijkertijd hebben de meeste ondernemers meerdere niet-

geldelijke doelen, en beleidsmakers moeten dit belangrijke deel van de economie ook begrijpen en ondersteunen. Inspanningen om de literatuur over ondernemende persoonlijkheid en motivaties te overbruggen, kunnen de komende jaren zeer vruchtbaar blijken.

CONCLUSIE

Het onderwerp persoonlijkheid/psychologische eigenschappen van ondernemers is van groot belang voor de studie van ondernemerschap in een veelheid van contexten, waaronder het onderzoek van de determinanten van beroepskeuze

(ondernemerschap versus betaald werk), de voorspellers van ondernemerssucces, de evaluatie van de effecten van ondernemersschapsbeleid en het ontwerpen en beoordelen van verschillende benaderingen van ondernemerschapsonderwijs. Hoewel veel theorieën en empirische analyses het concept hebben benaderd, blijft de literatuur aantoonbaar onderontwikkeld als gevolg van de conceptuele en empirische uitdagingen waarmee onderzoekers worden geconfronteerd. Onze beoordeling en beoordeling van recent werk is gebouwd met het oog op een inhaalslag op de recente literatuur en de schets van toekomstige kansen voor toegepaste onderzoekers.

Ondernemers zijn een zeer heterogeen stelletje, en dus is het niet verwonderlijk dat studies van hun persoonlijkheden zijn gemengd. Deze beoordeling belicht plaatsen waar empirische bevindingen consistent zijn, terwijl ook de heterogeniteit wordt omarmd waar het duidelijk is. Sommige van deze variantie lijkt te wijten aan kleine steekproefgroottes en geselecteerde subgroepen, en dus zullen grotere studies en meta-analyses waarschijnlijk op lange termijn een duidelijker beeld opleveren. Het multidisciplinaire karakter van de ondernemingskenmerken en persoonlijkheidsliteratuur betekent ook dat de terminologie niet goed gestandaardiseerd is, en de onderzoeksdialoog leent zich niet gemakkelijk om te leren van onderzoek uit het verleden en stapsgewijze vooruitgang te boeken als een vakgebied. Het grote aantal tijdschriften dat onderzoek publiceert met betrekking tot ondernemerskenmerken, evenals de grote verschillen daar in termen van academisch veld en kwaliteit, bemoeilijkt ook het vermogen om een lineaire, chronologisch progressieve onderzoeksdialoog te hebben. Ook deze uitdaging zal waarschijnlijk afnemen met de tijd, als de grotere diepte en specialisatie van het opkomende veld begint te bieden keert terug naar schaal.

Andere heterogeniteit zal onherleidbaar zijn als het gaat om het type van de onderneming gemaakt, en we hebben geen reden om te denken dat de geeky persoonlijkheid van een 20-iets tech oprichter zal strak worden afgestemd op die van een 50-iets immigrant oprichter die het openen van een Main Street supermarkt met haar familieleden. We moeten echter beginnen met het opbouwen van de nodige taal en taxonomie om deze studies en hun subpopulaties beter te labelen, met behulp van de heterogeniteit in ons voordeel. Nauwkeurige portretten van deze heterogeniteit zullen op de lange termijn echt waardevol blijken voor het begrijpen van ondernemerschap: de verschillen tussen onze twee hypothetische oprichters hierboven en hun bedrijven kunnen net zo informatief zijn als de vergelijking van hen met mensen die zich bezighouden met loonwerk. Wij zijn

van mening dat het toekomstige werk in dit opzicht waarschijnlijk productiever zal zijn dan een one-size-fits-all portret van de ondernemer.

Wij geloven dat er een productief pad voorwaarts bestaat met behulp van universele administratieve datasets die nieuwe bedrijfscreatie karakteriseren en de oprichters van ventures identificeren. Deze gegevens stellen onderzoekers in staat om rechtstreeks de heterogene soorten bedrijven te modelleren die zijn gemaakt, variërend van zelfstandige kindermeisjes tot VC-ondersteunde startups, en om prestaties en durfsucces op objectieve manieren te meten. Bovendien bieden de gegevens inzicht in de carrières die oprichters hebben voordat ze hun bedrijf beginnen, variërend van zakelijk succes/falen in het verleden tot de collega's met wie ze werken, en ze beschrijven het oprichtende team dat samenkomt. Krachtige tools leggen ook digitale signalen vast over de groeiintenties van oprichters wanneer ze opstaagden (bijvoorbeeld Guzman en Stern, 2017). Deze gegevens worden al gekoppeld aan aanvullende informatie op persoonlijk niveau, variërend van aandelenportefeuilles tot persoonlijkheidsbeoordelingen.

Het is 30 jaar geleden dat gartner (1988) kritiek kreeg, en misschien zal de komende 30 jaar ook onaardig zijn om vooruitgang te boeken op het gebied van persoonlijkheidskenmerken voor ondernemerschap. Toch heeft de economieliteratuur zo'n diepe focus op het creëren van ventures - het "doen" in gartner's kritiek - dat het vruchtbare kansen kan missen om te leren van persoonlijkheidsstudies en eraan bij te dragen. Administratieve gegevens bieden al veel potentieel in termen van empirische beoordeling, en meer gegevens komen voortdurend online. Studies kunnen deze hoogwaardige werkgevers-werknemer deponeringen combineren met inzicht in persoonlijkheidskenmerken die worden gemeten voordat ondernemerspreuken beginnen, wat een belangrijke eerste stap zou zijn om te observeren welke eigenschappen exogene voorspellers zijn versus endogene resultaten. In meer gespecialiseerde instellingen, kan het zelfs mogelijk zijn om tijd-varierende maten van persoonlijkheidskenmerken op te bouwen door te kijken voor en na interventies zoals inschrijving in een ondernemende trainingsprogramma. Het is moeilijk voor te stellen een instelling waar men wijdverspreide en exogene variatie in persoonlijkheid te verkrijgen, maar aanzienlijke vooruitgang kan worden gemaakt met vooraf bepaalde eigenschappen alleen.

Deze enquête heeft herhaaldelijk hiaten opgedoken tussen de theorie van persoonlijkheidskenmerken en hoe we ze kunnen meten, waarbij onze empirische tools vaak tekortschieten om complexe en overlappende psychologische eigenschappen

te ontwarren om causale rollen toe te wijzen. Belangrijke kansen en uitdagingen voor onderzoek naar ondernemingskenmerken liggen in het ontwikkelen van theoretische benaderingen en constructies die empirisch kunnen worden gemeten op een manier die het mogelijk maakt de causaliteit tussen psychologische eigenschappen en ondernemersresultaten te bepalen. De literatuur is vaak onduidelijk over de vraag of individuen met een bepaalde set van persoonlijkheidskenmerken geselecteerd in het ondernemerschap, of dat individuen ontwikkelde de eigenschappen endogene na steeds ondernemers. De toenemende beschikbaarheid van gedetailleerde longitudinale informatie over demografische kenmerken van ondernemers, met inbegrip van hun menselijke en financiële kapitaalbegiftigingen, evenals over ondernemersomgevingen (regio's en ecosystemen) biedt een kans om zowel heterogeniteit als endogeniteit te verminderen in studies naar ondernemingskenmerken. Dit vereist de ontwikkeling van theoretische constructies en meet-procedures die in overeenstemming zijn met gedetailleerde longitudinale dekking van mensen, maar deze taak lijkt veelbelovend.

Aanhangsel 1:

ANDERE KENMERKEN VAN ONDERNEMERS

Een grote literatuur onderzoekt de niet-persoonlijkheidskenmerken van ondernemers. Het is niet mogelijk om volledige recht te doen aan die literatuur, vooral in een internationaal toepassingsgebied, binnen de grenzen van deze herziening. We proberen hier alleen een kort commentaar te geven dat is gebaseerd op voornamelijk Amerikaanse studies om een smaak van deze bevindingen te bieden. Parker (2009) geeft een uitgebreidere samenvatting van deze determinanten van ondernemerschap.

Bevolkingssamenstelling

Onderzoek meet meestal dat ondernemerschap vaker voorkomt bij mannen, jongeren, niet-minderheden en immigranten. Deze basisregioaliteiten zijn in grote lijnen consistent voor subgroepen van ondernemers zoals zelfstandigen, de meest gedocumenteerde case en groeigerichte ondernemers, hoewel de details zeker zullen verschillen door het onderzochte domein. 14 We vatten de belangrijkste studies samen die deze conclusies trekken. Belangrijk is dat met betrekking tot de primaire focus van deze studie op persoonlijkheidskenmerken, deze demografische karakterisering meestal parallel zijn ontwikkeld en vruchtbaar onderzoek de stromen kan combineren (bijvoorbeeld of persoonlijkheidsverschillen hogere percentages ondernemerschap over sommige immigrantenationaliteiten verklaren in vergelijking met andere).

In tegenstelling tot wat vaak wordt gedaan, is ondernemerschap niet alleen het domein van 20-ers. Studies documenteren dat jongeren meer geneigd zijn tot ondernemerschap, maar dat de concurrerende effecten van betere capaciteiten en middelen om nieuwe ondernemingen te starten (het stimuleren van toetreding) met hogere opportuniteitskosten en gezinsverplichtingen (ontmoedigende toetreding) de neiging hebben om grote verschillen tussen leeftijdscategorieën in termen van ondernemerschappercentages te voorkomen. Veel studies die op zoek zijn naar niet-lineaire patronen documenteren een omgekeerde U-vormige relatie tussen leeftijd en mate van ondernemerschap, met misschien een piekpunt in het bereik van leeftijd 45.14F15 One's definitie van ondernemerschap is hier belangrijk. Veel oudere, late-carrière individuen gaan als zelfstandige als een vorm van semi-pensioen, maar het is zeldzamer dat iemand in de leeftijdsgroep streeft naar een hoge groei VC investeringen, en Glaeser en Kerr (2009) wijzen op de ruimtelijke verschillen in deze patronen. Daarentegen, Hsu et al. (2007) enquête 45.000 MIT alumni sinds de jaren 1930 en

blijkt dat de gemiddelde leeftijd van een oprichter is gedaald van 40 (in de jaren 1950) tot 30 (in de jaren 1990).

Vrouwen hebben minder kans dan mannen om in het ondernemerschap te gaan en dit verschil is de afgelopen decennia vrij hardnekkig gebleven. Na de opkomst van de vrouwelijke arbeidsparticipatie, studies vinden gemengd bewijs voor de vraag of de tarieven van vrouwelijk ondernemerschap blijven sneller groeien dan die voor mannen. Vrouwelijke ondernemers zijn sterk vertegenwoordigd in sommige sectoren, zoals diensten en verkoop, terwijl zij met name afwezig zijn in andere sectoren zoals de bouw. 16 Uit gegevens uit de enquête onder ondernemers in 2007 blijkt dat vrouwelijke ondernemers vaker voorkomen in twee-eigenaarsbedrijven, met als gevolg dat vrouwen meer kans hebben om via een familiebedrijf of mede-opgerichte onderneming ondernemerschap te ondernemen in plaats van als enige eigenaar van een onderneming. Een opkomend onderzoeksgebied documenteert hoe vrouwelijke ondernemers de neiging hebben om meer ruimtelijk geïsoleerd te zijn binnen lokale gebieden en minder genetwerkt zijn dan mannelijke ondernemers, en dus meer afhankelijk zijn van andere bedrijven die eigendom zijn van vrouwen (bijvoorbeeld Rosenthal en Strange, 2012; Ghani et al., 2013). 17

Onderzoek vindt dat Afro-Amerikanen en Latino's minder kans om ondernemers te worden in vergelijking met blanken (bijvoorbeeld Fairlie en Meyer, 1996, 2000; Kauffman Index, 2016). Een zeldzame uitzondering is de psed-gebaseerde studie van Reynolds et al. (2004) die constateert dat minderheidsgroepen meer kans op "ontluikende ondernemers" dan hun witte vergelijking groepen. Het tarief voor Aziaten schijnt om dat van blanken beter te volgen, hoewel sommige studies voorstellen dat de Aziatische ondernemerschapstarieven nu die van blanken overschrijden (b.v., Fairlie en Robb, 2008; Kauffman Index, 2016).

Recente studies document dat immigranten beginnen een onevenredig aantal bedrijven in de Verenigde Staten, met ongeveer een kwart van de ondernemers zijn immigranten in vergelijking met een totale immigrant werknemers aandeel van 15%. Dit verschil lijkt bovendien zich in de afgelopen twee decennia uit te breiden (bijvoorbeeld Fairlie, 2012; Kauffman Index, 2016; Kerr en Kerr, 2016). Er zijn grote verschillen tussen groepen immigranten in termen van hun ondernemende neigingen, waarbij Mexicaanse en Latijns-Amerikaanse immigranten lagere tarieven laten zien dan veel Aziatische groepen.17F 18 Deze onevenredige bijdrage lijkt even aanwezig voor zelfstandige ondernemers als voor hightech ondernemers. Bijvoorbeeld, Indiase en Chinese ondernemers zijn

overwegend in de tech-sector, terwijl veel van de Latino ondernemers kan worden gevonden in de dienstensector. Bovendien is dit ondernemende gedrag van immigranten vaak sterk geclusterd op industriënniveau door etnische groep (bijvoorbeeld Vietnamese nagelverzorgingssalons, Koreaanse stomerijen) zoals beschreven in Kerr en Mandorff (2015), en het zou interessant zijn om te onderzoeken hoe deze clustering persoonlijkheidsfactoren zoals optimisme en percepties van risico beïnvloedt. Fairlie en Lofstrom (2014) en Kerr en Kerr (2016) geven meer details.

Financiële activa en vermogen

De impact van rijkdom en financiële activa op de waarschijnlijkheid van het starten van een bedrijf is uitgebreid bestudeerd, met invloedrijk vroeg werk van Evans en Jovanovic (1989) en Evans en Leighton (1989). Er is duidelijk een positieve correlatie tussen rijkdom en toetreding, en de waargenomen wijsheid voor een lange tijd was dat aanzienlijke financiële beperkingen bestaan voor ondernemers, die zeer belangrijke beleidsimplicaties heeft. Het verdere werk gebruikte onverwachte veranderingen in rijkdom (b.v., overervingen, stijgingen van de huisprijzen, wisselkoersschommelingen) die betwistbaar niet met individuele capaciteiten en rijkdom van vroeger ondernemerschap in een inspanning zijn gecorreleerd in een inspanning om een oorzakelijk verband (b.v., Blanchflower en Oswald, 1998) te vestigen, over het algemeen vindend ondersteunend bewijsmateriaal.

Recent werk daagt deze wijsheid uit het verleden uit na de tegendraadse bevinding van Hurst en Lusardi (2004). Deze auteurs voor het eerst bleek dat de instaptarieven zijn zeer niet-lineair over de verdeling van de rijkdom, met het tarief van binnenkomst alleen springen in de top 10% van de rijkdom niveaus of hoger. Dit levert problemen op voor het verklaren van verschillen in ondernemerschap over de brede beroepsbevolking, en de bedrijven die door deze zeer rijke individuen worden gestart, hebben vaak een lage kapitaalintensiteit, zodat de eigenaren het bedrijf hadden kunnen openen op lagere welvaartsniveaus als ze dat hadden gewild. Bovendien hebben studies aange-toond dat de schijnbaar solide instrumenten voor vermogensveranderingen vaak verward zijn (bijvoorbeeld, de toetreding zou kunnen stijgen op de verwachting van een meevaller erfenis winst, ruim voor de werkelijke rijkdom stijgt). Sinds Hurst en Lusardi (2004) is het veilig om te concluderen dat de literatuur zeer gemengd is over de aanwezigheid en het belang van financieringsbeperkingen.

Parker (2009) en Kerr en Nanda (2011) geven volledige recensies van dit werk. We willen vooral

benadrukken een punt van verbinding met onze huidige beoordeling. De houding ten opzichte van risico's en de werkelijke relatieve risico's van een gok kunnen aanzienlijk veranderen bij hogere niveaus van individuele rijkdom. Middeninkomen gezinnen zullen vaak balk op een 25.000 dollar zakelijke inzet (bijvoorbeeld de grootte van een typische engel investering in een startup), maar die inzet zal niet leiden tot multi-miljonairs om slaap te verliezen. Kerr et al. (2015) beschrijven deze complexe en dubbelzinnige relaties in de context van home equity winsten en entry gedrag door huiseigenaren, met een kritiek punt is dat stijgende rijkdom niveaus kunnen deze persoonlijkheidskenmerken beïnvloeden op verschillende manieren: aanpassingen in risicopercepties in overeenstemming met groeiende rijkdom, aanpassingen in risicopercepties of ander gedrag dat meer gedragsmatig (dat wil zeggen, spelen met de "huis geld") , streven naar ondernemerschap als een luxe goed (dat wil zeggen, de nieuw rijken kopen een Porsche en semi-pensioen in zelfstandig ondernemerschap), en ga zo maar door. Het scheiden van deze is zeer lastig, maar aanzienlijke verbeteringen in rijkdom gegevens over de hele wereld voorbode van een productief decennium vooruit voor onderzoekers. Dunn en Holtz-Eakin (2000) contrasteren financiële overdrachten over generaties met die van menselijk kapitaal, die zeker blijvende aandacht zullen krijgen met gegevensverbeteringen.

Ervaring en opleiding in de industrie

Ook de verdeling van de vaardigheden van ondernemers ten opzichte van de algemene bevolking is belangrijk. Academische studies meten vaardigheden doorgaans door middel van formeel onderwijs en werkervaring, hoewel deze verre van compleet zijn. Studies meten vaak een positieve relatie tussen onderwijs en bedrijfseigendom, maar het bewijs levert niet erg sterke relaties op (bijvoorbeeld van der Sluis et al., 2008). Parker (2009) schat dat ongeveer 60 procent van de studies een significante positieve relatie vindt tussen opleidingsniveau en ondernemerschap. Lofstrom et al. (2014) stellen dat dit te wijten kan zijn aan ondernemers die sorteren in sectoren op basis van toetredingsbarrières, omdat mensen met een hoger opleidingsniveau meer kans hebben om hogere barrière-industrieën te betreden die ook een hoger rendement bieden. Interessant is dat Hunt (2011, 2015) laat zien dat een groot deel van de hogere immigranten neiging tot ondernemerschap kan worden verklaard door onderwijsonderwijs en studiegebied. De bevindingen met betrekking tot werkervaring zijn vergelijkbaar. Parker (2009) bespreekt deze studies in meer detail, met de nadruk op het belang van het scheiden van soorten eerdere ervaring: algemene werkervaring, expertise in de industrie, ervaring met eerdere startups,

enzovoort. Eerdere studies suggereren ook dat opgeleide ondernemers succesvollere bedrijven runnen, meer innovatie genereren en hun bedrijven in de loop van de tijd sneller laten groeien (bijvoorbeeld Unger et al., 2011). Hoewel de eigenschappen op zich interessant zijn, moet toekomstig onderzoek zich richten op gezamenlijke analyse met persoonlijkheidskenmerken.

Ondernemende regio's

Recent werk in de ondernemersliteratuur onderzoekt waarom sommige plaatsen met een groter aantal ondernemers dan anderen worden begiftigd. Chinitz (1961) formuleert deze vraag voor het eerst in zijn poging om uit te leggen waarom het naoorlogse New York meer economisch succes beleefde dan het naoorlogse Pittsburgh. Deze literatuur benadrukt sterk hoe de vroegere industriële erfenissen van steden tot duurzame culturen kunnen leiden die ondernemerschap begunstigen of belemmeren.^{18F 19} Deze duurzame legaten beïnvloeden potentieel industriële organisatie (b.v., Fallick et al., 2006; Audretsch en Feldman, 2012; Carlino en Kerr, 2015), en worden weerspiegeld in de hogere mate waarin ondernemers actief zijn in de regio's van hun geboorte dan loonwerkers (bijvoorbeeld Michelacci en Silva, 2007). Op een breder niveau, het werk sinds Baumol (1990) en Murphy et al. (1991) benadrukt de mate waarin de instellingen, wetten en normen van een samenleving ertoe leiden getalenteerde individuen om productieve of huurzoekende mogelijkheden na te streven om hun rendement te maximaliseren onder de gegeven voorwaarden. Tot op heden is er weinig aandacht besteed aan hoe deze krachtige krachten werken door de verschillende samenstelling van persoonlijkheden op plaatsen, exogeen of endogene via migratie, of zijn onafhankelijk van hen.

Verwijzingen

- Ahn, T. (2010). Houding ten opzichte van risico's en zelfstandigheid van jonge werknemers. *Arbeids-economie*, 17(2), 434-442.
- Antonic, B., T. Bratkovic Kregar, G. Singh & A.F. DeNoble. (2015). De big five persoonlijkheid- ondernemerschap relatie: Bewijs uit Slovenië. *Journal of Small Business Management*, 53(3), 819-841.
- Ardagna, S. & A. Lusardi. (2010). Uitleg over internationale verschillen in ondernemerschap: de rol van individuele kenmerken en regelgevingsbeperkingen. In Lerner, J. & A. Schoar (Eds.) *Internationale verschillen in ondernemerschap*. Universiteit van Chicago Press, Chicago, IL, 17-62.
- Åstebro, T., J. Chen & P. Thompson. (2011). Sterren en buitenbeentjes-zelfstandigen en arbeidsmarkt fricties. *Management Science*, 57, 1999-2017.
- Åstebro, T., H. Herz, R. Nanda & R.A. Weber. (2014). Op zoek naar de wortels van ondernemerschap: Inzichten uit gedragseconomie. *Journal of Economic Perspectives*, 28(3), 49-70.
- Åstebro, T., A.J. Scott & K.A. Gordon. (2007). Het doorzettingsvermogen van de uitvinder nadat hij werd verteld om te stoppen: De rol van cognitieve vooroordelen. *Journal of Behavioral Decision Making*, 20(3), 253-272.
- Atkinson, J.W. (1957). Motiverende determinanten van het nemen van risico's. *Psychological Review*, 64(6p1), 359.
- Audretsch, D.B., O. Falck, M.P. Feldman & S. Heblich. (2012). Lokaal ondernemerschap in context. *Regionale studies*, 46(3), 379-389.
- Audretsch, D. & M.P. Feldman. (2003). Kennisoverloop en de geografie van innovatie. In J.V. Henderson & J. Thisse (Eds.) *Handboek van Stedelijke en Regionale Economie: Steden en Geografie*, Volume 4. Amsterdam: Uitgeverij Noord-Holland, 2713-2739.
- Bandura, A. (1997). *Zelfwerkzaamheid: De uitoefening van controle*. Freeman, New York.
- Barney, J.B. & R.W. Griffin. (1992). *Het Beheer van Organisaties: Strategie, Structuur, Gedrag*. Houghton Mifflin Co., Boston.
- Barbosa, S.D., M.W. Gerhardt & J.R. Kickul. (2007). De rol van cognitieve stijl en risicovoorkeur op ondernemende zelfwerkzaamheid en ondernemersintenties. *Journal of Leadership & Organizational Studies*, 13(4), 86-104.
- Baron, R.A. (2004). Het cognitieve perspectief: Een waardevol hulpmiddel voor het beantwoorden van de fundamentele "waarom" vragen van ondernemerschap. *Journal of Business Venturing*, 19(2), 221-239.
- Barrick, M.R. (2005). Ja, persoonlijkheid is belangrijk: Overgaan op belangrijkere zaken. *Human Performance*, 18(4), 359-372.
- Bateman, T.S. & J.M. Crant. (1993). De proactieve component van organisatorisch gedrag: Een maatregel en correleert. *Journal of Organizational Behavior*, 14(2), 103-118.
- Bates, T. (1995). Zelfstandige toegang tot de industrie groepen. *Journal of Business Venturing*, 10(2), 143-156.
- Bates T. (2006). Het stedelijke ontwikkelingspotentieel van zwarte bedrijven. *Journal of the American Planning Association*, 72(2), 279-291.
- Baum, J.R. & B.J. Bird. (2010). De succesvolle intelligentie van snelgroeiende ondernemers: Links naar nieuwe groei van het ondernemerschap. *Organisatie Wetenschap*, 21(2), 397-412.
- Baum, J.R. & E.A. Locke. (2004). De relatie van ondernemende eigenschappen, vaardigheid en motivatie voor nieuwe groei van het ondernemerschap. *Journal of Applied Psychology*, 89(4), 587-598.
- Baumol, W. (1990). Ondernemerschap: Productief, onproductief en destructief. *Journal of Political Economy*, 98, 893-921.
- Bengtsson, O. & D. Ekeblom. (2014). The Bright but Right View? Een nieuw soort bewijs over ondernemend optimisme. IFN Werkdocument nr.
- Bergevoet, R.H.M. (2005). *Ondernemerschap van Nederlandse melkveehouders* (nr. PS. 05.03). Lei.
- Bernardo, A. & I. Welch. (2001). Over de evolutie van overmoed en ondernemerschap. *Journal of Economics and Management Strategy*, 10, 301-330.
- Bhide, A. (2000). *De oorsprong en evolutie van nieuwe bedrijven*. Oxford University Press, Oxford, VK.
- Blanchflower, D.G. & A.J. Oswald. (1998). Wat maakt een ondernemer? *Journal of Labor Economics*, 16, 26-60.
- Blanchflower, D.G. & A.J. Oswald. (2009). Wat maakt een jonge ondernemer? In A. Furlong (Ed.) *Internationaal handboek over jeugd en jong volwassenheid*. Routledge, Londen, VK.
- Block, J., P. Sandner & F. Spiegel. (2015). Hoe verschillen risicohoudingen binnen de groep ondernemers? De rol van motivatie en procedureel nut. *Journal of Small Business Management*, 53(1), 183-206.
- Bönte, W., O. Falck & S. Heblich. (2009). De impact van de regionale leeftijdsstructuur op het ondernemerschap. *Economische Geografie*, 85, 269-287.
- Brandstätter, H. (2011). Persoonlijke aspecten van ondernemerschap: Een blik op vijf meta-analyses. *Persoonlijkheid en individuele verschillen*, 51(3), 222-230.
- Brinckmann, J. & S.M. Kim. (2015). Waarom we van plan zijn: De impact van de cognitieve kenmerken van ontluikende ondernemers en het menselijk kapitaal op de bedrijfsplanning. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 9(2), 153-166.
- Brockhaus, R.H. (1982). De psychologie van de ondernemer. In C.A. Kent, D.L. Sexton, & K.H. Vesper (Eds.), *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ, 39-56.
- Brockhaus, R.H. & P.S. Horwitz. (1986). De psychologie van de ondernemer. In D. Sexton & R. Smilor (Eds.), *The Art and Science of Entrepreneurship*. Ballinger Publishing Company, Pensacola, FL, 25-48.
- Brown, S., L. Farrell, M. Harris, & J. Sessions. (2006). De voorkeur van het risico en het type van de arbeidsovereenkomst. *Journal of the Royal Statistical Society Series A*, 169(4), 849-863.
- Brown, S., M. Dietrich, A. Ortiz-Nuñez & K. Taylor. (2011). Zelfstandig ondernemerschap en houding ten opzichte van risico's: Timing en onopgemerkte heterogeniteit. *Journal of Economic Psychology*, 32(3), 425-433.
- Budig, M.J. (2006). Kruispunten op weg naar zelfstandigheid: Geslacht, gezin en beroepsklasse. *Sociale Krachten*, 84(4), 2223-2239.
- Buttner, E.H. & D.P. Moore. (1997). De organisatorische uittocht van vrouwen aan ondernemerschap: Zelf-gemelde motivaties en correleert met succes. *Journal of Small Business Management*, 35(1), 34.
- Caggese, A. (2012). Ondernemersrisico, investeringen en innovatie. *Journal of Financial Economics*, 106(2), 287-307.
- Caliendo, M., F.M. Fossen & A.S. Kritikos. (2009). Risico houdingen van ontluikende ondernemers-nieuw bewijs uit een experimenteel gevalideerde enquête. *Small Business Economics*, 32(2), 153-167.
- Caliendo, M., F.M. Fossen & A.S. Kritikos. (2010). De impact van risicohoudingen op het voortbestaan van ondernemers. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 76(1), 45-63.
- Caliendo, M., F.M. Fossen & A.S. Kritikos. (2014). Persoonlijke kenmerken en de beslissingen om zelfstandig te worden en te blijven. *Small Business Economics*, 42(4), 787-814.
- Camerer, C. & D. Lovallo. (1999). Overconfidence and excess entry: An experimental approach. *American Economic Review*, 89(1), 306-318.
- Carlino, G. & W.R. Kerr. (2015). Agglomeratie en innovatie. In G. Duranton, V. Henderson & W. Strange (Eds.) *Handboek van Regionale en Stedelijke Economie Volume 5*. Elsevier, Amsterdam, NL, 349-404.
- Cassar, G. & H. Friedman. (2009). Heeft zelfwerkzaamheid invloed op ondernemersinvesteringen? *Strategic Entrepreneurship Journal*, 3, 241-260.
- Chatterji, A., E.L. Glaeser & W.R. Kerr. (2014). Clusters van ondernemerschap en innovatie. In J. Lerner & S. Stern (Eds.) *Innovatiebeleid en het*

- Economy Volume 14. Universiteit van Chicago Press, Chicago, IL, 129-166.
- Chen, C.C., P.G. Greene & A. Crick. (1998). Onderscheidt ondernemende zelfwerkzaamheid ondernemers van managers? *Journal of Business Venturing*, 13, 295-316.
- Chinitz, B. (1961). Contrasten in agglomeratie: New York en Pittsburgh. *American Economic Review*, 51:2, 279-289.
- Ciavarella, M., A.K. Buchholtz, C.M. Riordan, R.D. Gatewood & G.S. Stokes. (2004). De big five en venture survival: Is er een verband? *Journal of Business Venturing*, 19(4), 465-483.
- Clark, K. & S. Drinkwater. (1998). Etniciteit en zelfstandige arbeid in Groot-Brittannië. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 60(3), 383-407.
- Collins, C.J., P.J. Hanges & E.A. Locke. (2004). De verhouding van voltooiingsmotivatie aan ondernemend gedrag: Een meta-analyse. *Human Performance*, 17, 95-117.
- Costa, P.T. & R.R. McCrae. (1992). NEO PI-R Professional Manual. Psychologische BeoordelingSmidelen, Odessa, FL.
- Cowling, M. (2000). Zijn ondernemers verschillend in verschillende landen? *Toegepaste Economie Brieven*, 7(12), 785-789.
- Cramer, J.S., J. Hartog, N. Jonker & C.M. Van Praag. (2002). Een lage risicoaversie stimuleert de keuze voor ondernemerschap: Een empirische test van een truisme. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 48(1), 29-36.
- Cucculelli, M. & B. Ermini. (2013). Risicohouding, productinnovatie en stevige groei. Bewijs van Italiaanse productiebedrijven. *Economie Letters*, 118(2), 275-279.
- Dawson, C., D. De Meza, A. Henley & G.R. Arabsheibani. (2014). Ondernemerschap: Oorzaak en gevolg van financieel optimisme. *Journal of Economics & Management Strategy*, 23(4), 717-742.
- Decker, R., J. Haltiwanger, R. Jarmin & J. Miranda. (2014). De rol van ondernemerschap in het scheppen van werkgelegenheid in de VS en economische dynamiek. *Journal of Economic Perspectives*, 28, 3-24.
- Densberger, K. (2014). De zelfwerkzaamheid en risico-neiging van ondernemers. *Journal of Ondernemende Cultuur*, 22(04), 437-462.
- Dess, G.G. & D.W. Baard. (1984). Afmetingen van organisatorische taakomgevingen. *Administratieve wetenschap kwartaal*, 52-73.
- Digman, J.M. (1990). De structuur van de persoonlijkheid: Totstandkoming van het vijf-factormodel. *Jaarlijkse evaluatie van de psychologie*, 41(1), 417-440.
- Dillon, E.W. & C.T. Stanton. (2016). Zelfstandige dynamiek en de Returns to Entrepreneurship. Harvard Business School Werkdocument nr.
- Dunn, T. & D. Holtz-Eakin. (2000). Financieel kapitaal, menselijk kapitaal en de overgang naar zelfstandig ondernemerschap: bewijsmateriaal uit intergenerationale banden. *Journal of Labor Economics*, 18(2), 287-305.
- Ekelund, J., E. Johansson, M.R. Järvelin & D. Lichtermann. (2005). Zelfstandige en risicoaversie- bewijsmateriaal van psychologische testgegevens. *Arbeidseconomie*, 12(5), 649-659.
- Envick, B.R. & M. Langford. (2000). Het vijf-factor model van persoonlijkheid: Beoordeling van ondernemers en managers. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 6(1), 6-17.
- Evans, D.S. & B. Jovanovic. (1989). Een geschat model van ondernemerskeuze onder liquiditeitsbeperkingen. *Journal of Political Economy*, 97(4), 808-827.
- Evans D.L. & L.S. Leighton (1989). Enkele empirische aspecten van ondernemerschap. *American Economic Review*, 79(3), 519-535.
- Fairlie, R.W. (2012). Allochtone ondernemers en kleine ondernemers, en hun toegang tot financieel kapitaal. U.S. Small Business Administration Report, Washington DC.
- Fairlie, R.W. & M. Lofstrom. (2014) Immigratie en ondernemerschap. In B.R. Chiswick & P.W. Miller (Eds.) *Handboek over de economie van internationale migratie*. Elsevier, Amsterdam, NL.
- Fairlie, R.W. & B.D. Meyer. (1996). Etnische en raciale zelfstandigenverschillen en mogelijke verklaringen. *Journal of Human Resources*, 31(4), 757-793.
- Fairlie, R.W. & B.D. Meyer. (2000). Trends in zelfstandige arbeid onder blanke en zwarte mannen in de twintigste eeuw. *Journal of Human Resources*, 35(4), 643-669.
- Fairlie, R.W. & A.M. Robb. (2008). Race and Entrepreneurial Success: Black-, Asian-and White-Owned Businesses in the United States. MIT Press Books, Cambridge MA.
- Fairlie, R.W. & C.M. Woodruff. (2010). Mexicaans-Amerikaans ondernemerschap. *Het BE Journal of Economic Analysis & Policy*, 10(1).
- Falck, O., M. Fritsch & S. Heblich. (2011). Het fantoom van de opera: Culturele voorzieningen, menselijk kapitaal en regionale economische groei. *Arbeidseconomie*, 18(6), 755-766.
- Fallick, B., C. Fleischman & J. Rebitzer. (2006). Jobhopping in Silicon Valley: Enig bewijs met betrekking tot de microfoundations van een hoogtetechnologiecluster. *Overzicht van economie en statistiek*, 88(3), 472-481.
- Feng Y. & J.E. Rauch. (2015). De impact van entrepreneurial risk aversion op lonen in algemeen evenwicht. NBER Werkdocument 20992.
- Field, E., S. Jayachandran, R. Pande & N. Rigol. (2015). Friendship at Work: Can Peer Effects Katalyseren vrouwelijk ondernemerschap? NBER Werkdocument 21093.
- Florida, R. (2004). De opkomst van de creatieve klasse HarperCollins.
- Frank, H., M. Lueger & C. Korunka. (2007). De betekenis van persoonlijkheid in business startup intenties, startup realisatie en zakelijk succes. *Ondernemerschap & Regionale Ontwikkeling*, 19(3), 227-251.
- Frese, M. (2009). Naar een psychologie van ondernemerschap: Een actietheorieperspectief. *Stichtingen en Trends in Ondernemerschap*, 5, 437-496.
- Forbes, D.P. (2005). Zijn sommige ondernemers overmoedig dan anderen? *Journal of Business Venturing*, 20(5), 623-640.
- Galina, V. & H.A. Hopenhayn. (2009). Risico's nemen door ondernemers. *American Economic Review*, 99(5), 1808-1830.
- Gartner, W.B. (1985). Een conceptueel kader voor het beschrijven van het fenomeen van nieuwe venture creation. *Academy of Management Review*, 10, 696-706.
- Gartner, W.B. (1988). Wie is een ondernemer? Is de verkeerde vraag. *American Journal of Small Business*, 12(4), 11-32.
- Ghani, E., W.R. Kerr & S. O'Connell. (2013). Lokale industriële structuren en vrouwelijk ondernemerschap in India. *Journal of Economic Geography*, 13(6), 929-964.
- Ghani, E., W.R. Kerr & S. O'Connell. (2014). Politieke bedenkingen en vrouwenondernemerschap in India. *Journal of Development Economics*, 108, 138-153.
- Giannetti, M. & A. Simonov. (2009). Sociale interacties en ondernemersactiviteiten. *Journal of Economics and Management Strategy*, 18, 665-709.
- Glaeser, E.L., S.P. Kerr & W.R. Kerr. (2015). Ondernemerschap en stedelijke groei: Een empirische beoordeling met historische mijnen. *Overzicht van economie en statistiek*, 97(2), 498-520.
- Glaeser, E.L. & W.R. Kerr. (2009). Lokale industriële omstandigheden en ondernemerschap: Hoeveel van de ruimtelijke verdeling kunnen we uitleggen? *Journal of Economics & Management Strategy*, 18(3), 623-663.
- Goldberg, L.R. (1990). Een alternatieve "beschrijving van persoonlijkheid": De Big-Five factor structuur. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 1216-1229.
- Goudsmid, R.E. & G.R. Foxall. (2003). De meting van innovativens. In Shavinina, L.V. (Ed.), *The International Handbook of Innovation*. Elsevier Science, Oxford, UK, 321-328.
- Greene, F.J. & G. Saridakis. (2007). Inzicht in de factoren die van invloed zijn op het ondernemerschap van afgestudeerden. *National Council for Graduate Entrepreneurship Research Report*, 1, 2007.
- Gürol, Y. & N. Atsan. (2006). Ondernemende kenmerken onder universitaire studenten: Sommige inzichten voor ondernemerschapsonderwijs en -

- opleiding in Turkije. *Onderwijs+ Opleiding*, 48(1), 25-38.
- Guzman, J. & S. Stern. (2017). The State of American Entrepreneurship? Nieuwe schattingen van de kwantiteit en kwaliteit van ondernemerschap voor 15 Amerikaanse staten, 1988-2014. MIT Werkdocument.
- Haber, S. & A. Reichel. (2005). Het identificeren van prestatie maatregelen van kleine ondernemingen-het geval van de toerismeindustrie. *Journal of Small Business Management*, 43(3), 257.
- Hackett, G. & N.E. Betz. (1989). Een verkenning van de wiskunde zelfwerkzaamheid/wiskunde prestaties correspondentie. *Journal for Research in Mathematics Education*, 20(3), 261-273.
- Hall, R.E. & S.E. Woodward. (2010). De last van niet-diversifieerbare risico's voor ondernemerschap. *American Economic Review*, 100(3), 1163-1194.
- Hamilton, B.H. (2000). Loont ondernemerschap? Een empirische analyse van de terugkeer naar zelfstandigheid. *Journal of Political Economy*, 108(3), 604-631.
- Hansemark, O.C. (2003). Behoeft aan prestatie, locus van controle en de voorspelling van bedrijfsstartups: Een longitudinale studie. *Journal of Economic Psychology*, 24, 301-319.
- Hegde, D. & J. Tumlinson. (2016). Unobserved Ability and Entrepreneurship. Werkpapier.
- Hmieleski, K.M. & R.A. Baron. (2008). Wanneer verbetert de zelfwerkzaamheid van ondernemende 70 000 versus vermindert de bedrijfsprestaties? *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2, 57-72.
- Hmieleski, K.M. & A.C. Corbett. (2008). De contrasterende interactie-effecten van improvisatiedrag met ondernemende zelfwerkzaamheid op nieuwe venture performance en ondernemerswerktevredenheid. *Journal of Business Venturing*, 23(4), 482-496.
- Hofstede, G. (1980) *Cultuurgevolgen: Internationale verschillen in werkgerelateerde waarden*. Sallie, Beverly Hills, CA.
- Holm, H.J., S. Opper & V. Nee. (2013). Ondernemers onder onzekerheid: Een economisch experiment in China. *Management Science*, 59(7), 1671-1687.
- Hombert, J., A. Schoar, D. Sraer & D. Thesmar. (2017). Kan werkloosheidsverzekering ondernemersactiviteit stimuleren? MIT Werkdocument.
- Hsu, D.H., E.B. Roberts & C.E. Easley. (2007). Ondernemers van technologie-gebaseerde universiteiten: Bewijsmateriaal van MIT. *Onderzoeksbereid*, 36(5), 768-788.
- Hunt, J. (2011). Welke immigranten zijn het meest innovatief en ondernemend? Onderscheid door reisvisum. *Journal of Labor Economics*, 29(3), 417-457.
- Hunt, J. (2015). Zijn immigranten de meest bewaarde Amerikaanse computer- en ingenieursbureaus? *Journal of Labor Economics*, 33(S1), S39-S77.
- Hurst, E., G. Li, & B.W. Pugsley. (2014). Zijn enquêtes onder huishoudens zoals belastingformulieren: Bewijs uit inkomensonderrapportage van zelfstandigen. *Overzicht van economie en statistiek*, 96(1), 19-33.
- Hurst, E. & A. Lusardi. (2004). Liquiditeitsbeperkingen, vermogen van huishoudens en ondernemerschap. *Journal of Political Economy*, 112(2), 319-347.
- Hurst, E. & B.W. Pugsley. (2011a). Wat doen kleine bedrijven? *Brookings Papers on Economic Activity*, 43(2), 73-142.
- Hurst, E. & B.W. Pugsley. (2011b). Inzicht in het heterogeniteit van kleine bedrijven. NBER Werkdocument.
- Hurst, E. & B.W. Pugsley. (2016). Rijkdom, smaken en ondernemerskeuze. In J. Haltiwanger, E. Hurst, J. Miranda & A. Schoar (Eds.) *Het meten van ondernemende bedrijven: huidige kennis en uitdagingen*. Universiteit van Chicago Press, Chicago, IL.
- Hurt, H.T., K. Joseph & C.D. Cook. (1977). Schaal voor de meting van innovativens. *Human Communication Research*, Vol. 4, 58-65.
- Hvide, H.K. & G.A. Panos. (2014). Risicotolerantie en ondernemerschap. *Tijdschrift voor Financiële Economie*, 111, 200-223.
- Hyytinen, A., M. Pajarinen, & P. Rouvinen. (2015). Vermindert innovatie de overlevingskansen van startups? *Journal of Business Venturing*, 30(4), 564-581.
- John, O.P., L.P. Naumann & C.J. Soto. (2008). Paradigm verschuiving naar de integratieve big five trait taxonomie: geschiedenis, meting, en conceptuele kwesties. In O.P. John, R.W. Robins & L.A. Pervin (Eds.). *Handboek van Persoonlijkheid: Theorie en Onderzoek*. Guilford Press, New York, 114-158.
- Justo, R., J.O. De Castro, A. Coduras & C. Cruz. (2006). De perceptie van succes van ondernemers: Het onderzoeken van verschillen tussen geslacht en gezinsstatus. *Instituto de Empresa Business School*.
- Kanfer, R. (1992). *Werkmotivatie: Nieuwe richtingen in theorie en onderzoek*. *International Review of Industrial and Organizational Psychology*, 7, 1-53.
- Kartashova, K. (2014). Private equity premium puzzel opnieuw bezocht. *American Economic Review*, 104(10), 3297-3334.
- Kauffman Index. (2016). *Growth Entrepreneurship Report van A. Morelix, E.J. Reedy & J. Russell*. Ewing Marion Kauffman Foundation, Kansas City, MO.
- Kenney, M. (2000). *Inzicht in Silicon Valley: De anatomie van een ondernemende regio*. Stanford University Press, Palo Alto, CA.
- Kerr S.P. & W.R. Kerr. (2016). Immigrant ondernemerschap. In J. Haltiwanger, E. Hurst, J. Miranda & A. Schoar (Eds.) *Het meten van ondernemende bedrijven: huidige kennis en uitdagingen*. Universiteit van Chicago Press, Chicago, IL.
- Kerr, S.P., W.R. Kerr & R. Nanda. (2015). *Huisgeld en Ondernemerschap*. NBER Werkdocument 21458.
- Kerr, W.R. & M. Mandorff. (2015). *Sociale netwerken, etniciteit en ondernemerschap*. NBER Werkdocument 21597.
- Kerr, W.R. & R. Nanda. (2011). *Financieringsbeperkingen en ondernemerschap*. In D. Audretsch, O. Falck & S. Heblich (Eds.) *Handboek over onderzoek naar innovatie en ondernemerschap*. Edward Elgar, London, UK, 88-103.
- Kerr, W.R., R. Nanda & M. Rhodes-Kropf. (2014). *Ondernemerschap als experiment*. *Journal of Economic Perspectives*, 28(3), 25-48.
- Kessler, A., C. Korunka, H. Frank & M. Lueger. (2012). *Het voorspellen van het ontstaan van succes en nieuwe venture survival: Een longitudinale ontluikende ondernemerschap aanpak*. *Journal of Ondernemende Cultuur*, 20(01), 25-55.
- Khilstrom, R. & J.J. Laffont. (1979). Een algemene evenwichtsondernemingstheorie van ondernemingsvorming op basis van risicoaversie. *Journal of Political Economy*, 87, 719-748.
- Kickul, J. & L. Gundry. (2002). *Prospectie voor strategisch voordeel: De proactieve ondernemende persoonlijkheid en kleine bedrijfsinnovatie*. *Journal of Small Business Management*, 40(2), 85-97.
- Kilby, P. (1971). *Op de Heffalump*. *Ondernemerschap en economische ontwikkeling*, 1-40.
- Ridder, F. (1921). *Risico, onzekerheid en winst*. Houghton Mifflin Co., Boston, MA.
- Korunka, C., H. Frank, M. Lueger & J. Mugler. (2003). *De ondernemende persoonlijkheid in de context van resources, omgeving en het opstartproces— Een configuratiebenadering*. *Ondernemerschap Theorie en Praktijk*, 28(1), 23-42.
- Kuratko, D.F., J.S. Hornsby & D.W. Naffziger. (1997). *Een onderzoek naar de doelstellingen van de eigenaar bij het ondersteunen van ondernemerschap*. *Journal of Small Business Management*, 35(1), 24.
- Landier, A. & D. Thesmar. (2009). *Financiële aanbestedende diensten met optimistische ondernemers*. *Overzicht van financiële studies*, 22(1), 117-150.
- Lazear, E.P. (2005). *Ondernemerschap*. *Journal of Labor Economics*, 23(4), 649-680.
- Lee, D.Y. & E.W. Tsang. (2001). *De effecten van ondernemingspersoonlijkheid, achtergrond en*

- netwerkactiviteiten op de groei van risico's. *Journal of Management Studies*, 38(4), 583-602.
- Lent, R.W. & G. Hackett. (1987). De zelfwerkzaamheid van de carrière: Empirische status en toekomstige richtingen. *Journal of Vocational Behavior*, 30, 347-382.
- Lerner, J. & U. Malmendier. (2013). Met een beetje hulp van mijn (willekeurige) vrienden: Succes en falen in post-business school ondernemerschap. *Overzicht van financiële studies*, 26(10), 2411-2452.
- Levine, R. & Y. Rubenstein (2017). Slim en illegaal. Wie wordt ondernemer en verdient meer? *Driemaandelijks Journal of Economics*, 132(2), 963-1018.
- Liang, J., H. Wang & E.P. Lazear. (2014). Demografie en ondernemerschap. NBER Werkdocument 20506.
- Lofstrom, M., T. Bates & S.C. Parker. (2014). Waarom zijn sommige mensen meer geneigd om kleine bedrijven eigenaren dan anderen: Ondernemerschap toetreding en de industrie-specifieke belemmeringen. *Journal of Business Venturing*, 29(2), 232-251.
- Luszczynska, A., U. Scholz & R. Schwarzer. (2005). De algemene zelfwerkzaamheidsschaal: Multiculturele validatiestudies. *The Journal of Psychology*, 139(5), 439-457.
- Manso, G. (2016). Experimenteren en de terugkeer naar ondernemerschap. *Overzicht van financiële studies*, 29(9), 2319-2340.
- Marcati, A., G. Guido & A.M. Peluso. (2008). De rol van de innovatiekracht en persoonlijkheid van mkb-ondernemers bij de adoptie van innovaties. *Onderzoeksbeleid*, 37, 1579-1590.
- McClelland, D.C. (1961). *De Verwezenlijkende Maatschappij*. Free Press, New York.
- McClelland, D.C. (1985). *Menselijke motivatie*. Scott Foresman, Glenview, IL.
- Miao, C., S. Qian & D. Ma. (2016). De relatie tussen ondernemende zelfwerkzaamheid en bedrijfsprestaties: Een meta-analyse van hoofd- en moderatoreffecten. *Journal of Small Business Management*, 51(1), 87-107.
- Michelacci, C. & O. Silva. (2007). Waarom zoveel lokale ondernemers? *Overzicht van economie en statistiek*, 89(4), 615-633.
- Miles, R.E., C.C. Snow, A.D. Meyer & H.J. Coleman. (1978). Organisatorische strategie, structuur en proces. *Academy of Management Review*, 3(3), 546-562.
- Milne, A.A. (1926). *Winnie de Poeh*. Methuen & Co. Ltd., Londen, VK.
- Milne, A.A. (1928). *Het huis in Poeh Corner*. Methuen & Co. Ltd., Londen, VK.
- Mijnwerker, J.B. (2000). Het testen van een psychologische typologie van ondernemerschap met behulp van oprichters van het bedrijfsleven. *Journal of Applied Behavioral Science*, 36, 43-69.
- Mijnwerker, J.B. & N.N. Raju. (2004). Risiconeringsverschillen tussen managers en ondernemers: En tussen laag- en snelgroeiende ondernemers: Een antwoord in een conservatievere ader. *Journal of Applied Psychology*, 89, 3-13.
- Moore, D.A. & P.J. Healy. (2008). Het probleem met overmoed. *Psychological Review*, 115(2), 502.
- Moskowitz, T.J. & A. Vissing-Jorgensen. (2002). Het rendement op ondernemersinvestering: Een private equity premium puzzel? *American Economic Review*, 92, 745-778.
- Mueller, S.L. & A.S. Thomas. (2001). Cultuur en ondernemerspotentieel: Een negenlandenstudie naar de locus van controle en innovatievermogen. *Journal of Business Venturing*, 16(1), 51-75.
- Murphy, K., A. Shleifer & R. Vishny. (1991). De toewijzing van talent: Implicaties voor groei. *Driemaandelijks Tijdschrift van Economie*, 106, 503-530.
- Murray, H.A. (1938). *Verkenningen in persoonlijkheid*. Oxford University Press, Oxford, VK.
- Müller, G.F. & C. Gappisch. (2005). Persoonlijkheidstypes van ondernemers. *Psychologische rapporten*, 96(3), 737-746.
- Nanda, R. & J. Sorensen. (2011). Werkplekgenoten en ondernemerschap. *Management Science*, 56, 1116-1126.
- Obschonka M., M. Stuetzer, S.D. Gosling, P.J. Rentfrow, M.E. Lamb, J. Potter J, et al. (2015). Ondernemende regio's: Helpen macro-psychologische culturele kenmerken van regio's bij het oplossen van de "kennisparadox" van de economie? *PLoS ONE* 10(6): e0129332.
- Palich, L.E. & D.R. Bagby. (1995). Het gebruiken van cognitieve theorie om het nemen van ondernemersrisico's te verklaren: Uitdagende conventionele wijsheid. *Journal of Business Venturing*, 10(6), 425-438.
- Parker, S.C. (2009). *De economie van ondernemerschap*. Cambridge University Press, Cambridge, VK.
- Patterson, F. & M. Kerrin. (2014). Kenmerken en gedragingen in verband met innovatieve mensen in kleine en middelgrote ondernemingen. In E. Chell & M. Karatas-Ozkan (Eds.) *Handboek van onderzoek over kleine bedrijven en ondernemerschap*. Edward Elgar, Londen, UK, 187-206.
- Perry, C. (1990). Na verdere waarnemingen van de Heffalump. *Journal of Managerial Psychology*, 5, 22-31.
- Poon, J.M., R.A. Ainuddin & S.O.H. Junit. (2006). Effecten van zelfconcepteigenschappen en ondernemersoriëntatie op bedrijfsprestaties. *International Small Business Journal*, 24(1), 61-82.
- Puri, M. & D.T. Robinson. (2007). Optimisme en economische keus. *Journal of Financial Economics*, 86(1), 71-99.
- Rauch, A. (2014). Voorspellingen van ondernemend gedrag: Een persoonlijkheidsbenadering. In E. Chell & M. Karatas-Ozkan (Eds.) *Handboek van onderzoek over kleine bedrijven en ondernemerschap*. Edward Elgar, Londen, UK, 165-183.
- Rauch, A. & M. Frese. (2000). Effecten van personeelsstrategieën op het succes van kleine bedrijven: een longitudinale studie. In *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson-Kauffman Entrepreneurship Research Conference.
- Rauch, A. & M. Frese. (2007a). Laten we de persoon terug zetten in ondernemerschapsonderzoek: Een meta-analyse over de relatie tussen de persoonlijkheidskenmerken van ondernemers, bedrijfscreatie en succes. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 16, 353-385.
- Rauch, A. & M. Frese. (2007b). Geboren om ondernemer te zijn? Het herzien van de persoonlijkheidsbenadering van ondernemerschap. *De Psychologie van het Ondernemerschap*, 41-65.
- Rauch, A., J. Wiklund, G.T. Lumpkin & M. Frese. (2009). Ondernemersoriëntatie en bedrijfsprestaties: Een beoordeling van onderzoek uit het verleden en suggesties voor de toekomst. *Ondernemerschap Theorie en Praktijk*, 33, 761-787.
- Reijonen, H. & R. Komppula. (2007). Perceptie van succes en het effect ervan op kleine bedrijfsprestaties. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 14(4), 689-701.
- Reynolds P.D., W.D. Bygrave, E. Autio, L.W. Cox & M. Hay. (2004). *GEM Global 2002 Executive Report*. Londen, VK.
- Reynolds, P.D., N.M. Carter, W.B. Gartner & P.G. Greene. (2004). De prevalentie van ontluikende ondernemers in de Verenigde Staten: Bewijs uit de panelstudie van de ondernemersdynamiek. *Small Business Economics*, 23(4), 263-284.
- Reynolds, P.D., W.B. Gartner, P.G. Greene, L.W. Cox & N.M. Carter. (2002). *The Entrepreneur Next Door: Characteristics of Individuals Starting Companies in America: An Executive Summary of the Panel Study of Entrepreneurial Dynamics*. SSRN 1262320.
- Rosenthal, S. & W. Strange. (2012). Vrouwelijk ondernemerschap, agglomeratie en een nieuwe ruimtelijke mismatch. *Overzicht van economie en statistiek*, 94(3), 764-788.
- Rotter, J.B. (1954). *Sociaal leren en klinische psychologie*. Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- Samila, S. & O. Sorenson. (2011). Durfkapitaal, ondernemerschap en economische groei. *Beoordeling van Economie en Statistiek*, 93(1), 338-349.
- Santos-Requejo, L. & Ó. González-Benito. (2000). Economische succesfactoren in spaanse kleine detailhandelsbedrijven. Een analyse op basis van sector-relatieve definities. *Small Business Economics*, 15(3), 209-222.

- Sarada, ik weet niet wat ik moet doen. (2016). *The Unobserved Returns from Entrepreneurship*. Werkpapier.
- Saxenian, A.L. (1994). *Regionaal voordeel: Cultuur en concurrentie in Silicon Valley en Route 128*. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Schneider, B. (1987). De mensen maken de plek. *Personeelpsychologie*, 40, 437-454.
- Shane, S.A. (2009). *Fool's Gold? De waarheid achter Angel Investeren in Amerika*. Oxford University Press, Oxford, VK.
- Sharfman, M.P., & J.W. Dean. (1991). Conceptualiseren en meten van de organisatieomgeving: Een multidimensionale aanpak. *Journal of Management*, 17(4), 681-700.
- Schoar, A. (2010). De kloof tussen bestaan en transformationeel ondernemerschap. In J. Lerner & S. Stern (Eds.) *Innovatiebeleid en economie*, nummer 10. Universiteit van Chicago Press, Chicago, IL, 57-71.
- Schumpeter J.A. (1935). De analyse van economische verandering. *Overzicht van economische statistieken*, 17, 2-10.
- Shapero, A. (1975). De ontheemde, ongemakkelijke ondernemer. *Psychologie Vandaag*, 83-88.
- Scheerapparaat, K.G. & L.R. Scott. (1991). *Persoon, proces, keus: De psychologie van nieuwe ondernemingsverwezening*. Ondernemerschap Theorie en Praktijk, 23-45.
- Singh, G. & A. DeNoble. (2003). Standpunten over zelfstandigheid en persoonlijkheid: Een verkennend onderzoek. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 8(3), 265.
- Sorenson, O. (2017). Regionale ecologieën van ondernemerschap. *Journal of Economic Geography*, 17, 959-974.
- Stajkovic, A.D. & F. Luthans. (1998). Zelfwerkzaamheid en werkgerelateerde prestaties: Een meta-analyse. *Psychologisch Bulletin*, 124(2), 240-261.
- Stewart, W.H. & P.L. Roth. (2001). Risicogenerendheidsverschillen tussen ondernemers en managers: Een meta-analytische beoordeling. *Journal of Applied Psychology*, 86, 145-153.
- Stewart, W.H. & P.L. Roth. (2004). De kwaliteit van de gegevens beïnvloedt meta-analytische conclusies: Een reactie op Miner en Raju (2004) met betrekking tot de neiging van ondernemersrisico's. *Journal of Applied Psychology*, 89, 14-21.
- Stewart, W.H. & P.L. Roth. (2007). Een meta-analyse van de verschillen in prestatiemotivatie tussen ondernemers en managers. *Journal of Small Business Management*, 45(4), 401-421.
- Stuetzer, M., M. Obschonka, D.B. Audretsch, M. Wyrwich, P.J. Rentfrow, M. Coombes, L. Shaw-Taylor, & M. Satchell. (2015). *Industriestructuur, ondernemerschap en cultuur: Een empirische analyse met behulp van historische kolenvelden*. Europese economische evaluatie. doi:10.1016/j.euroecorev.2015.08.012.
- Tajeddini, K. & S.L. Mueller. (2009). Ondernemende kenmerken in Zwitserland en het Verenigd Koninkrijk: Een vergelijkende studie van technoondernemers. *Journal of International Entrepreneurship*, 7(1), 1-25.
- Thomas, A.S. & S.L. Mueller. (2000). Een pleidooi voor vergelijkend ondernemerschap: Beoordeling van de relevantie van cultuur. *Journal of International Business Studies*, 287-301.
- Unger, J.M., A. Rauch, M. Frese & N. Rosenbusch. (2011). Menselijk kapitaal en ondernemerssucces: Een meta-analytische beoordeling. *Journal of Business Venturing*, 26(3), 341-358.
- Utsch, A. & A. Rauch. (2000). Innovativens en initiatief als bemiddelaars tussen voltooiingsoriëntatie en gewaagde prestaties. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 9(1), 45-62.
- Uusitalo, R. (2001). Homo entrepreneurus?. *Toegepaste Economie*, 33(13), 1631-1638.
- Van der Sluis, J., M. Van Praag & W. Vijverberg. (2008). Onderwijs en ondernemerschap selectie en prestaties: Een overzicht van de empirische literatuur. *Journal of Economic Surveys*, 22(5), 795-841.
- Wasserman, N. (2011). *De Founder's Dilemmas: Anticiperen en het vermijden van de valkuilen die een startup kan zinken*. Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Wadhwa, V., A.L. Saxenian, B.A. Rissing & G. Geroffi. (2007). *America's New Immigrant Entrepreneurs: Part I*. Duke Science, Technology & Innovation Paper.
- Wellington, A.J. (2006). Zelfstandigheid: de nieuwe oplossing voor het balanceren van gezin en carrière? *Arbeidseconomie*, 13(3), 357-386.
- Wilson, F., J. Kickul, & D. Marlino (2007). Gender, Ondernemende zelfwerkzaamheid en ondernemerscarrièrebedoeelingen: implicaties voor ondernemerschapsonderwijs. *Ondernemerschapstheorie en -praktijk*, 31(3), 387-406.
- Xu, H. & M. Ruef. (2004). De mythe van de risicoverdraagzame ondernemer. *Strategische Organisatie*, 2(4), 331-355.
- Zhao, H. & S.E. Seibert. (2006). De big five persoonlijkheidsdimensies en ondernemersstatus: Een meta-analytische review. *Journal of Applied Psychology*, 91, 259-271.
- Zhao, H., S.E. Seibert & G.E. Hills. (2005). De bemiddelende rol van zelfwerkzaamheid bij de ontwikkeling van ondernemersintenties. *Journal of Applied Psychology*, 90, 1265-1272.
- Zhao, H., S.E. Seibert & G.T. Lumpkin. (2010). De relatie van persoonlijkheid met ondernemersintenties en prestaties: Een meta-analytische review. *Journal of Management*, 36, 381-404.

Aanhangsel 1: Andere kenmerken van ondernemers

Een grote literatuur onderzoekt de niet-persoonlijkheidskenmerken van ondernemers. Het is niet mogelijk om volledige recht te doen aan die literatuur, vooral in een internationaal toepassingsgebied, binnen de grenzen van deze herziening. We proberen hier alleen een kort commentaar te geven dat is gebaseerd op voornamelijk Amerikaanse studies om een smaak van deze bevindingen te bieden. Parker (2009) geeft een uitgebreidere samenvatting van deze determinanten van ondernemerschap.

A1.1 Demografie

Onderzoek meet meestal dat ondernemerschap vaker voorkomt bij mannen, jongeren, niet-minderheden en immigranten. Deze basisregioaliteiten zijn in grote lijnen consistent voor subgroepen van ondernemers zoals zelfstandigen, de meest gedocumenteerde case en groeigerichte ondernemers, hoewel de details zeker zullen verschillen door het onderzochte domein. 14 We vatten de belangrijkste studies samen die deze conclusies trekken. Belangrijk is dat met betrekking tot de primaire focus van deze studie op persoonlijkheidskenmerken, deze demografische karakterisering en meestal parallel zijn ontwikkeld en vruchtbaar onderzoek de stromen kan combineren (bijvoorbeeld of persoonlijkheidsverschillen hogere percentages ondernemerschap over sommige immigrantennationaliteiten verklaren in vergelijking met andere).

In tegenstelling tot wat vaak wordt gedaan, is ondernemerschap niet alleen het domein van 20-ers. Studies documenteren dat jongeren meer geneigd zijn tot ondernemerschap, maar dat de concurrerende effecten van betere capaciteiten en middelen om nieuwe ondernemingen te starten (het stimuleren van toetreding) met hogere opportuniteitskosten en gezinsverplichtingen (ontmoedigende toetreding) de neiging hebben om grote verschillen tussen leeftijdscategorieën in termen van ondernemerschappercentages te voorkomen. Veel studies die op zoek zijn naar niet-lineaire patronen documenteren een omgekeerde U-vormige relatie tussen leeftijd en mate van ondernemerschap, met misschien een piekpunt in het bereik van leeftijd 45.14F15 One's definitie van ondernemerschap is hier belangrijk. Veel oudere, late-carrière individuen gaan als zelfstandige als een vorm van semi-pensioen, maar het is zeldzamer dat iemand in de leeftijdsgroep streeft naar een hoge groei VC investeringen, en Glaeser en Kerr (2009) wijzen op de ruimtelijke verschillen in deze patronen. Daarentegen, Hsu et al. (2007) enquête 45.000 MIT alumni sinds de jaren 1930 en blijkt dat de gemiddelde leeftijd van een oprichter

is gedaald van 40 (in de jaren 1950) tot 30 (in de jaren 1990).

Vrouwen hebben minder kans dan mannen om in het ondernemerschap te gaan en dit verschil is de afgelopen decennia vrij hardnekkig gebleven. Na de opkomst van de participatie van vrouwen, studies vinden gemengd bewijs voor de vraag of de tarieven van vrouwelijk ondernemerschap blijven groeien

14 Wereldwijd vinden gem-gebaseerde metingen kansengedreven ondernemers om ook iets jonger, mannelijk, hoger opgeleid, meer vertrouwen te hebben in hun vaardigheden en vaardigheden en minder bang voor mislukking.

15 Voorbeelden van werk in deze literatuur zijn Bates (1995), Cowling (2000), Reynolds et al. (2002), Blanchflower en Oswald (2009), Parker (2009), Bönnte et al. (2009) en Liang et al. (2014). De Kauffman Index op startup activiteit geeft aan dat iets minder dan de helft van de nieuwe oprichters zijn jonger dan 45.

sneller dan die voor mannen. Vrouwelijke ondernemers zijn sterk vertegenwoordigd in sommige sectoren, zoals diensten en verkoop, terwijl zij met name afwezig zijn in andere sectoren zoals de bouw. 16 Uit gegevens uit de enquête onder ondernemers in 2007 blijkt dat vrouwelijke ondernemers vaker voorkomen in twee-eigenaarsbedrijven, met als gevolg dat vrouwen meer kans hebben om via een familiebedrijf of mede-opgerichte onderneming ondernemerschap te ondernemen in plaats van als enige eigenaar van een onderneming. Een opkomend onderzoeksgebied documenteert hoe vrouwelijke ondernemers de neiging hebben om meer ruimtelijk geïsoleerd te zijn binnen lokale gebieden en minder genetwerkt zijn dan mannelijke ondernemers, en dus meer afhankelijk zijn van andere bedrijven die eigendom zijn van vrouwen (bijvoorbeeld Rosenthal en Strange, 2012; Ghani et al., 2013). 17

Onderzoek vindt dat Afro-Amerikanen en Latino's minder kans om ondernemers te worden in vergelijking met blanken (bijvoorbeeld Fairlie en Meyer, 1996, 2000; Kauffman Index, 2016). Een zeldzame uitzondering is de psed-gebaseerde studie van Reynolds et al. (2004) die constateert dat minderheidsgroepen meer kans op "ontluikende ondernemers" dan hun witte vergelijking groepen. Het tarief voor Aziaten schijnt om dat van blanken beter te volgen, hoewel sommige studies voorstellen dat de Aziatische ondernemerschapstarieven nu die van blanken overschrijden (b.v., Fairlie en Robb, 2008; Kauffman Index, 2016).

Recente studies document dat immigranten beginnen een onevenredig aantal bedrijven in de

Verenigde Staten, met ongeveer een kwart van de ondernemers zijn immigranten in vergelijking met een totale immigrant werknemers aandeel van 15%. Dit verschil lijkt bovendien zich in de afgelopen twee decennia uit te breiden (bijvoorbeeld Fairlie, 2012; Kauffman Index, 2016; Kerr en Kerr, 2016). Er zijn grote verschillen tussen groepen immigranten in termen van hun ondernemende neigingen, waarbij Mexicaanse en Latijns-Amerikaanse immigranten lagere tarieven laten zien dan veel Aziatische groepen. 17 18 Deze onevenredige bijdrage lijkt even aanwezig voor zelfstandige ondernemers als voor hightech ondernemers. Bijvoorbeeld, Indiase en Chinese ondernemers zijn overwegend in de tech-sector, terwijl veel van de Latino ondernemers kan worden gevonden in de dienstensector. Bovendien is dit ondernemende gedrag van immigranten vaak sterk geclusterd op industriële niveau door etnische groep (bijvoorbeeld Vietnamese nagelverzorgingssalons, Koreaanse stomerijen) zoals beschreven in Kerr en Mandorff (2015), en het zou interessant zijn om te onderzoeken hoe deze clustering persoonlijkheidsfactoren zoals optimisme en percepties van risico beïnvloedt. Fairlie en Lofstrom (2014) en Kerr en Kerr (2016) geven meer details.

16 Voorbeelden van werk in deze literatuur zijn Bates (1995), Reynolds et al. (2004), Budig (2006), Wellington (2006), Greene et al. (2007), Parker (2009) en Kauffman Index (2016).

17 In verband met optimisme dat eerder werd beschreven, zijn er ook aanwijzingen dat vrouwelijk ondernemerschap toeneemt in opkomende economieën naarmate de omstandigheden verbeteren, peer networks wortel schieten en vrouwen inspirerende voorbeelden observeren (Ghani et al., 2014; Veld et al., 2015).

18 Voorbeelden van werk in deze literatuur zijn Fairlie en Meyer (1996), Clark en Drinkwater (1998), Bates (2006), Wadhwa et al. (2007), Parker (2009), Fairlie en Woodruff (2010), Fairlie (2012) en Hunt (2011). Sommige van deze hiaten kunnen worden verklaard door verschillende demografie, opleidingsniveau en rijkdom.

A1.2 Financiële activa en vermogen

De impact van rijkdom en financiële activa op de waarschijnlijkheid van het starten van een bedrijf is uitgebreid bestudeerd, met invloedrijk vroeg werk van Evans en Jovanovic (1989) en Evans en Leighton (1989). Er is duidelijk een positieve correlatie tussen rijkdom en toetreding, en de

waargenomen wijsheid voor een lange tijd was dat aanzienlijke financiële beperkingen bestaan voor ondernemers, die zeer belangrijke beleidsimplicaties heeft. Het verdere werk gebruikte onverwachte veranderingen in rijkdom (b.v., overervingen, stijgingen van de huisprijzen, wisselkoersschommelingen) die betwistbaar niet met individuele capaciteiten en rijkdom van vroeger ondernemerschap in een inspanning zijn gecorrigeerd in een inspanning om een oorzakelijk verband (b.v., Blanchflower en Oswald, 1998) te vestigen, over het algemeen vindend ondersteunend bewijsmateriaal.

Recent werk daagt deze wijsheid uit het verleden uit na de tegendraadse bevinding van Hurst en Lusardi (2004). Deze auteurs voor het eerst bleek dat de instaptarieven zijn zeer niet-lineair over de verdeling van de rijkdom, met het tarief van binnenkomst alleen springen in de top 10% van de rijkdom niveaus of hoger. Dit levert problemen op voor het verklaren van verschillen in ondernemerschap over de brede beroepsbevolking, en de bedrijven die door deze zeer rijke individuen worden gestart, hebben vaak een lage kapitaalintensiteit, zodat de eigenaren het bedrijf hadden kunnen openen op lagere welvaartsniveaus als ze dat hadden gewild. Bovendien hebben studies aangevoerd dat de schijnbaar solide instrumenten voor vermogensveranderingen vaak verward zijn (bijvoorbeeld, de toetreding zou kunnen stijgen op de verwachting van een meevaller erfenis winst, ruim voor de werkelijke rijkdom stijgt). Sinds Hurst en Lusardi (2004) is het veilig om te concluderen dat de literatuur zeer gemengd is over de aanwezigheid en het belang van financieringsbeperkingen.

Parker (2009) en Kerr en Nanda (2011) geven volledige recensies van dit werk. We willen vooral benadrukken een punt van verbinding met onze huidige beoordeling. De houding ten opzichte van risico's en de werkelijke relatieve risico's van een gok kunnen aanzienlijk veranderen bij hogere niveaus van individuele rijkdom. Middeninkomen gezinnen zullen vaak balk op een 25.000 dollar zakelijke inzet (bijvoorbeeld de grootte van een typische engel investering in een startup), maar die inzet zal niet leiden tot multi-miljonairs om slaap te verliezen. Kerr et al. (2015) beschrijven deze complexe en dubbelzinnige relaties in de context van home equity winsten en entry gedrag door huiseigenaren, met een kritiek punt is dat stijgende rijkdom niveaus kunnen deze persoonlijkheidskenmerken beïnvloeden op verschillende manieren: aanpassingen in risicopercepties in overeenstemming met groeiende rijkdom, aanpassingen in risicopercepties of ander gedrag dat meer gedragsmatig (dat wil zeggen, spelen met de "huis geld"), streven naar ondernemerschap als een luxe goed (dat wil zeggen, de nieuw rijken kopen een Porsche

en semi-pensioen in zelfstandig ondernemerschap), en ga zo maar door. Het scheiden van deze is zeer lastig, maar aanzienlijke verbeteringen in rijkdom gegevens over de hele wereld voorbode van een productief decennium vooruit voor onderzoekers. Dunn en Holtz-Eakin (2000) contrasteren financiële overdrachten over generaties met die van menselijk kapitaal, die zeker blijvende aandacht zullen krijgen met gegevensverbeteringen.

A1.3 Ervaring en opleiding in de industrie

Ook de verdeling van de vaardigheden van ondernemers ten opzichte van de algemene bevolking is belangrijk. Academische studies meten vaardigheden doorgaans door middel van formeel onderwijs en werkervaring, hoewel deze verre van compleet zijn. Studies meten vaak een positieve relatie tussen onderwijs en bedrijfseigendom, maar het bewijs levert niet erg sterke relaties op (bijvoorbeeld van der Sluis et al., 2008). Parker (2009) schat dat ongeveer 60 procent van de studies een significante positieve relatie vindt tussen opleidingsniveau en ondernemerschap. Lofstrom et al. (2014) stellen dat dit te wijten kan zijn aan ondernemers die sorteren in sectoren op basis van toetredingsbarrières, omdat mensen met een hoger opleidingsniveau meer kans hebben om hogere barrière-industrieën te betreden die ook een hoger rendement bieden. Interessant is dat Hunt (2011, 2015) laat zien dat een groot deel van de hogere immigranten neiging tot ondernemerschap kan worden verklaard door onderwijsonderwijs en studiegebied. De bevindingen met betrekking tot werkervaring zijn vergelijkbaar. Parker (2009) bespreekt deze studies in meer detail, met de nadruk op het belang van het scheiden van soorten eerdere ervaring: algemene werkervaring, expertise in de industrie, ervaring met eerdere startups, enzovoort. Eerdere studies suggereren ook dat opgeleide ondernemers succesvollere bedrijven runnen, meer innovatie genereren en hun bedrijven in de loop van de tijd sneller laten groeien (bijvoorbeeld Unger et al., 2011). Hoewel de eigenschappen op zich interessant zijn, moet toekomstig onderzoek zich richten op gezamenlijke analyse met persoonlijkheidskenmerken.

A1.4 Ondernemende regio's

Recent werk in de ondernemersliteratuur onderzoekt waarom sommige plaatsen met een groter aantal ondernemers dan anderen worden begiftigd. Chinitz (1961) formuleert deze vraag voor het eerst in zijn poging om uit te leggen waarom het naoorlogse New York meer economisch succes beleefde dan het naoorlogse Pittsburgh. Deze literatuur benadrukt sterk hoe de vroegere industriële erfenissen van steden tot duurzame culturen kunnen leiden die ondernemerschap begunstigen of

belemmeren.^{18F 19} Deze duurzame legaten beïnvloeden potentieel industriële organisatie (b.v., Fallick et al., 2006; Audretsch en Feldman, 2012; Carlino en Kerr, 2015), en worden weerspiegeld in de hogere mate waarin ondernemers actief zijn in de regio's van hun geboorte dan loonwerkers (bijvoorbeeld Michelacci en Silva, 2007). Op een breder niveau, het werk sinds Baumol (1990) en Murphy et al. (1991) benadrukt de mate waarin de instellingen, wetten en normen van een samenleving ertoe leiden getalenteerde individuen om productieve of huurzoekende mogelijkheden na te streven om hun rendement te maximaliseren onder de gegeven voorwaarden. Tot op heden is er weinig aandacht besteed aan hoe deze krachtige krachten werken door de verschillende samenstelling van persoonlijkheden op plaatsen, exogeen of endogene via migratie, of zijn onafhankelijk van hen.

¹⁹ Prominente voorbeelden zijn Saxenian (1994), Kenney (2000), Audretsch en Feldman (2003), en Florida (2004), en recent empirisch werk omvat Falck et al. (2011), Audretsch et al. (2012), Glaeser et al. (2015), Stuetzer et al. (2015), Ob-schonka et al. (2015) en Sorenson (2017).