

Kansrijk klimaat voor studentondernemerschap

Een kwantitatief en kwalitatief onderzoek



let's change
YOU. US. THE WORLD.

In opdracht van het lectoraat New Finance
December 2022

DE HAAGSE
HOGESCHOOL

Kansrijk klimaat voor studentondernemerschap

Een kwantitatief en kwalitatief onderzoek

Auteurs

J.H. van der Kooij, Q.L. Spiekman, E.J. de Wildt & P.Y.Y. Liu

Afdeling

Lectoraat New Finance

Datum

23 december 2022

Type project

Onderzoeksrapport

Versie

1.0

Samenvatting

Dit rapport bevat de uitkomsten van een kwalitatief en kwantitatief onderzoek naar ondernemerschap onder studenten van De Haagse Hogeschool. Het onderzoek is een onderdeel van het project The Hague Student Investment Fund, waarin het lectoraat New Finance onderzoek heeft gedaan naar de haalbaarheid van het opzetten van een student investeringsfonds. Voor het slagen van dit project is het van belang een beeld te krijgen in de mate van ondernemerschap onder studenten. Voor dit onderzoek is gekozen om een kwalitatief onderzoek te doen naar het ondernemerschapsklimaat op de Haagse Hogeschool, en ook een kwantitatief onderzoek naar studentondernemerschap.

Dit onderzoek bevestigt dat ondernemerschap een zeer belangrijke activiteit is voor innovatie en groei, voor zowel de student, onderneming en de maatschappij. Het starten van bedrijven is een belangrijke drijver achter economische groei. Hogescholen zien in toenemende mate het belang van ondernemende studenten, zowel om innovaties naar de markt te brengen als om contact te houden met toekomstige werkgevers.

Verschillende hogescholen zijn sinds een aantal jaar actief in het ondersteunen van studenten in hun ondernemerschap door bijvoorbeeld een Centrum voor Ondernemerschap. Ook De Haagse Hogeschool heeft plannen in die richting. In dit onderzoek zijn de verschillende activiteiten van een aantal hogescholen geïnventariseerd. Zowel studenten als docenten geven aan dat er behoefte is aan ondersteuning op het gebied van ondernemerschap. Dit betreft zowel ondersteuning om succesvol te kunnen afstuderen, als ondersteuning in de ontwikkeling van ondernemerschap. Dit rapport biedt kansrijke voorbeelden om deze ondersteuning succesvol aan te bieden. Op basis van dit onderzoek adviseren wij het aanbieden van centrale faciliteiten voor studenten die naast hun studie ondernemen. Een Centrum voor Ondernemerschap kan hierin een belangrijke aanjager zijn.

Kwantitatief onderzoek naar ondernemerschap onder studenten is een hele uitdaging, er is namelijk op de Haagse Hogeschool geen centraal punt waar de interesse van studenten in ondernemerschap geregistreerd wordt. Een aantal hogescholen vraagt aan studenten bij inschrijving in Studielink naar de wens om te ondernemen. De Haagse Hogeschool wordt geadviseerd dit ook te doen.

Door middel van projecties op basis van extern onderzoek wordt geschat dat op De Haagse Hogeschool tussen de 850 en 1030 studenten rondlopen met een onderneming en dat er tussen 2500 en 3300 studenten zijn met een interesse in ondernemerschap.

Om een cijfermatig beeld te krijgen van de mate van ondernemerschap onder studenten is gebruik gemaakt van de gegevens van studenten die ondernemerschapsonderwijs hebben gevolgd, in de vorm van een bachelor of minor. Uit onderzoek onder afgestudeerden blijkt dat tussen de 15% tot 20% van de studenten die ondernemerschapsonderwijs hebben gevolgd daadwerkelijk een onderneming start binnen 5 jaar na afstuderen. Het onderzoek biedt verder interessante inzichten in het type ondernemingen dat wordt gestart, verhouding man-vrouw in startende ondernemingen en de overlevingskans. De mate van ondernemerschap onder studenten die geen ondernemerschapsonderwijs hebben gevolgd is nog niet in beeld. Hier liggen kansen voor verder onderzoek.

Op basis van dit onderzoek worden de volgende aanbevelingen gedaan, die in hoofdstuk 4 verder worden toegelicht:

1. Versterk de rol van ondernemerschap door studenten en docenten als driver van maatschappelijke ontwikkelingen
2. Verkrijg een beter inzicht in de mate van ondernemerschap onder alle studenten
3. Organiseer centrale faciliteiten voor studentondernemers
4. Maak de verschillende routes tot ondernemerschap voor studenten inzichtelijker
5. Stimuleer community building voor ondernemende studenten

Wij zijn er van overtuigd dat deze aanbevelingen zullen helpen het ondernemersklimaat op de Haase Hogeschool te verbeteren, en daarmee ondernemerschap voor studenten kansrijker maakt!

Inhoudsopgave

Samenvatting

H1. Onderzoeksopzet.....	5
Inleiding	5
Probleemstelling.....	5
Doelstelling.....	5
Vraagstelling	6
Methodologie.....	6
H2. Onderzoeksresultaten.....	7
Wat is het belang van studentondernemerschap?	7
Doel en methode.....	7
Het economisch en maatschappelijk belang van het MKB.....	7
De startende ondernemer en economische vooruitzichten	8
02LAB: Overheidsondersteuning voor ondernemerschapsonderwijs	8
Ondernemerschap als instrument voor maatschappelijke waarde.....	9
Studentondernemerschap op hogescholen	9
Conclusie & aanbevelingen	10
Wat is de rol van het hbo in het ondernemende ecosysteem?	12
Doel en methode.....	12
De weg van de studentondernemer.....	12
Hbo-ecosysteem voor ondernemerschap.....	15
Een vergelijking met voorbeelden uit de praktijk	18
Conclusie & aanbevelingen	20
Hoeveel en welk type studentondernemerschap is er op de HHS?	21
Doel en methode.....	21
Resultaten	22
Conclusie & aanbevelingen	30
Welke ondersteuning kan de HHS bieden aan studentondernemers?	32
Doel en methode.....	32
Onderzoek onder studenten	32
Ervaringen van docenten bij de HHS.....	36
Ervaringen bij andere hogescholen en universiteiten	36
Conclusie & aanbevelingen	37
H3. Conclusie	38
H4. Aanbevelingen	40
Bibliografie	41
Bijlagen	42

H1. Onderzoeksofzet

Inleiding

Kennis, innovatie en ondernemerschap worden steeds belangrijker. De wereld van vandaag vraagt om ondernemende studenten, die hun kennis en vaardigheden inzetten voor een veranderende maatschappij. De Haagse Hogeschool (hierna: HHS) past haar onderwijs waar nodig aan op deze behoefte op een onderzoekende manier.

Het [Lectoraat New Finance](#) van de HHS, heeft voor het project [The Hague Student Investment Fund](#) (hierna: HSIF) een actieonderzoek uitgevoerd naar ondernemerschap onder HHS-studenten.

Op de HHS zijn diverse mogelijkheden voor studenten rondom het thema ondernemerschap, voorbeelden hiervan zijn:

- Een ondernemerschapsopleiding (Ondernemerschap & Retail Management);
- Ondernemerschapsminors op meerdere faculteiten;
- Samenwerking met externe partners in bijvoorbeeld de Dutch Innovation Factory;
- De student-run design agency New Designers;
- En sinds kort HSIF, The Hague Student Investment Fund.

Dit onderzoek heeft als doel het ondernemerschap onder studenten in kaart te brengen en de randvoorwaarden inzichtelijk te maken om dit ondernemerschap te stimuleren. Het maakt onderdeel uit van het NPO project Onderzoek Ondernemerschap en Studenten Investeringsfonds. Dit rapport presenteert de uitkomsten van dit onderzoek.

Probleemstelling

De veronderstelling is dat studenten bij het starten van hun onderneming op enig moment bottlenecks ervaren en begeleiding en stimulering nodig hebben voor hun activiteiten. Daarbij zal een groeiende onderneming op enig moment financiering nodig hebben. De mate waarin behoefte aan financiering is, is van belang voor HSIF. Het gaat hierbij om inzicht in het aantal studenten dat onderneemt, ondersteuning vanuit school, en de fase van ondernemerschap waar financiering nodig is.

Verder lijkt het ondernemerschapsklimaat binnen de HHS, met name de mate waarin ondernemerschap wordt ondersteund en gefaciliteerd, gefragmenteerd. Dit is jammer, omdat ondernemerschap kansen biedt in de zelfontwikkeling van studenten. Bovendien kan het ondersteunen en faciliteren van ondernemerschap bijdragen aan een positief (ondernemerschaps)imago van de HHS.

Eenmaal ingeschreven ervaren studentondernemers dat ze moeten kiezen tussen hun opleiding of hun onderneming. Dit heeft als gevolg dat enerzijds kansrijke ondernemingsideeën verloren gaan en anderzijds studenten met potentie kiezen hun opleiding te beëindigen. Een sterk(er) ondernemingsklimaat kan een oplossing zijn.

Doelstelling

Het doel van het onderzoek is om inzicht te krijgen in de mate van ondernemerschap onder studenten en de wijze waarop studentondernemerschap gefaciliteerd kan worden. Dit is voor de oprichting van een Student Investment Fund van belang, omdat studentondernemers op enig moment een vorm van financiering nodig zullen hebben. Met dit inzicht zullen knelpunten en kansen worden geformuleerd.

Vraagstelling

De mate van ondernemerschap onder studenten heeft zowel een kwantitatief al een kwalitatief karakter. In dit onderzoek wordt daarom eerst gekeken naar het belang van studentondernemerschap in het algemeen en naar het ecosysteem voor het hbo waarin studentondernemers actief zijn. Vervolgens wordt onderzoek gedaan naar hoeveel studenten daadwerkelijk een onderneming starten én hoe studenten en docenten het ondernemersklimaat ervaren op de HHS.

De centrale onderzoeksvraag in dit rapport is:

Welke kansen zijn er voor De Haagse Hogeschool om te werken aan een succesvol klimaat voor studentondernemerschap?

Om deze onderzoeksvraag te beantwoorden zijn de volgende deelvragen geformuleerd:

1. Wat is het belang van studentondernemerschap?
2. Wat is de rol van het hbo in het ondernemende ecosysteem?
3. Hoeveel en welk type studentondernemerschap is er op dit moment op de HHS?
4. Welke ondersteuning kan de HHS bieden aan studentondernemers?

De uitkomsten van dit onderzoek kunnen gebruikt worden door de HHS om studentondernemers te faciliteren hun ondernemerschap. Dit door zowel te kijken naar het aanbod van onderwijs, als de omgeving waarin de student onderneemt. Een stimulerend ondernemersklimaat draagt bij aan de ontwikkeling van ondernemerschap bij studenten. Voor HSIF is dit van belang zodat zij deze student ondernemers kunnen ondersteunen met financiering van hun groeiplannen.

Methodologie

In dit onderzoek worden verschillende methodes toegepast. Voor deelvraag 1 en 2 is vooral deskresearch gedaan en zijn interviews afgenomen. Voor deelvraag 3 is kwantitatief onderzoek uitgevoerd en voor deelvraag 4 is actieonderzoek uitgevoerd.

In het volgende hoofdstuk zal bij elke deelvraag de gehanteerde methodologie worden toegelicht.

H2. Onderzoeksresultaten

Wat is het belang van studentondernemerschap?

Doel en methode

Het doel achter deze vraag is om de maatschappelijke context te schetsen waarbinnen studentondernemers opereren. In dit hoofdstuk wordt gekeken naar het economische en maatschappelijk belang van ondernemerschap, de economische vooruitzichten, en de rol van de overheid. Ook wordt ingegaan op welke rol ondernemerschap kan spelen bij kennisvalorisatie vanuit het hoger onderwijs en in welke mate studenten op hbo-instellingen interesse hebben in ondernemerschap.

Door middel van deskresearch is inzicht verkregen in ontwikkelingen binnen ondernemerschap en de rol van het onderwijs.

Het economisch en maatschappelijk belang van het MKB

Een krachtige economie wordt bepaald door sterke bedrijven en ondernemers. Veel ondernemers streven naar innovatie om zich te onderscheiden van hun concurrenten. Deze innoverende bedrijven zorgen voor economische groei en zorgen voor directe en indirecte werkgelegenheid. Mkb-bedrijven zijn in 2020 goed voor 63% van de toegevoegde waarde en voor 71% van de werkgelegenheid in de business economy. Ook het aandeel van het mkb in de totale omzet is groot. Het mkb is daarmee een belangrijke factor als het gaat om economische groei (*Jaarbericht Staat van het mkb 2021 - Ondernemers in beweging*, 2021). Zzp'ers en kleinbedrijf ondernemers (minder dan 10 werknemers) vertegenwoordigen 96,6% van alle ondernemers in Nederland (StatLine MKB, 2022). Samen zorgen zij bijna voor een kwart van alle bedrijfswinsten en een derde van de werkgelegenheid in het bedrijfsleven (Van Teeffelen & Renssen, 2022).

In de laatste jaren is steeds meer aandacht voor de impact van economisch handelen op mens en milieu. Ondernemers spelen daarop in, komen tot innovatieve oplossingen voor maatschappelijke uitdagingen en zijn zich bewust van hun eigen ecologische footprint. De maatschappelijke impact van ondernemen is sterk toegenomen. Dat is terug te zien in (technische) innovaties en start-ups, maar ook in de manier waarop naar 'ondernemerschap' wordt gekeken. Ondernemen is een manier om jezelf te ontwikkelen, jezelf te ontplooiën en te klimmen op de maatschappelijke ladder. Ondernemerschap kan een pad zijn naar economische zelfstandigheid (*Jaarbericht Staat van het mkb 2021 - Ondernemers in beweging*, 2021).

Het Impact Centre Erasmus, (Relou et al., 2019), identificeert zes thema's waarop ondernemers maatschappelijke waarde creëren:

1. Als inclusieve werkgever;
2. Door het stimuleren van ontwikkeling bij medewerkers;
3. Door innovatie en duurzame businessmodellen;
4. Via het beperken van de ecologische voetafdruk;
5. Door het steunen van of meewerken aan lokale organisaties;
6. Door een rol in de gemeenschap te spelen.

Ondernemen is echter niet alleen een activiteit, maar ook een mentaliteit. De ondernemer heeft persoonlijk ook baat bij het verrichten van ondernemende activiteiten. Uit onderzoek is gebleken dat ondernemendheid bijdraagt aan het ontwikkelen van bepaalde vaardigheden. Het bevordert het initiatief, creativiteit en het doorzettingsvermogen. Relou et al. (2019) meldt dat de wetenschappelijke literatuur

aangeeft dat het hebben van deze ondernemende competenties het leven in het algemeen verrijkt en dat het mensen in staat stelt om complexe problemen op te lossen.

De startende ondernemer en economische vooruitzichten

Het Global Entrepreneurship Monitor Nederland 2021 rapport beschrijft de ontwikkeling van ondernemerschap op basis van een jaarlijkse enquête onder de volwassen bevolking tussen de 18-64 jaar (Panteia, 2022).

Een belangrijke indicator is de Total Early-stage entrepreneurial activity (TEA), ofwel het aantal individuen dat stappen onderneemt om een bedrijf te starten en eigenaars/managers van bedrijven die minder dan 3,5 jaar bestaan. Dit is inclusief zzp'ers. De laatste jaren varieert de TEA rond de 11%, maar in 2021 is deze gestegen naar 14,2%. Bij zowel mannen als vrouwen is de TEA toegenomen in 2021 tot respectievelijk 15,5% en 13%. Qua leeftijd is de TEA het hoogst in de groep 35-44 jaar. De TEA in de leeftijdsgroep 18-24 ligt op 13,8%. Verder neemt de TEA toe met opleidingsniveau: geen en lager onderwijs 11,2%, middelbaar onderwijs 13,3%, HBO 17,9% en WO 16,9%.

Het rapport geeft de motivatie om ondernemend actief te zijn weer voor beginnende ondernemers en eigenaars/manager van een jong bedrijf. In Nederland noemt 53% van deze groep als motief "om een verschil in de wereld te maken".

Wanneer wordt gekeken naar gevestigde ondernemers, dan is sinds 2018 (12%) een daling te zien, welke vooral zichtbaar is in 2020 (7%) en 2021 (6,4%). Met name zzp'ers zijn hard geraakt door de coronapandemie.

Uit de Kleinbedrijf Index Q2 2022 blijkt dat maar 37% een ondernemersloon heeft boven het minimumloon. 23% verdient minder dan het minimumloon en 40% van de ondernemers verdient onder het bijstandsniveau. Ondernemersloon van ondernemers zonder personeel is significant lager dan van ondernemers met personeel. Het ondernemersloon in het B2B segment is significant en aanzienlijk hoger dan in gemengde of B2C markten.

Verder bestaan er significante verschillen tussen sectoren. In de culturele sector is het ondernemersloon het laagst, gevolgd door de horeca en de detailhandel. Het ondernemersloon is het hoogst bij de zakelijke dienstverlening en bij technische beroepsbeoefenaren.

De vooruitzichten zijn op dit moment niet rooskleurig. De continuïteit van 59% van het kleinbedrijf staat onder druk, omdat ondernemers sterk gestegen kosten niet of maar deels kunnen doorberekenen. En het gaat niet alleen om energie-intensieve bedrijven. Ook verstoorde aanvoer- en distributiekanaalen raken vele sectoren. Het ondernemersvertrouwen keldert. De onderzoekers verwachten sterk dalende investeringen en een flinke afname van startende ondernemers (Van Teeffelen, L & Renssen. E., 2022).

O2LAB: Overheidsondersteuning voor ondernemerschapsonderwijs

Vanuit de overheid wordt steun geboden aan (startende) studentondernemers. In 2019 is in opdracht van het ministerie van Economische Zaken en Klimaat door de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland, in samenwerking met het Nederlands Comité voor Ondernemerschap, het O2LAB opgericht. Het Nederlands Comité heeft een onafhankelijke rol in het onderzoeken en monitoren van de trends en ontwikkelingen voor het mkb. Over de trends en ontwikkelingen wordt jaarlijks een verslag uitgebracht, namelijk het 'Jaarbericht Staat van het mkb'.

O2LAB is opgericht met het doel om ondernemendheid en ondernemerschap in het onderwijs te kunnen versterken. Dit doen zij samen met ondernemers, docenten en leerlingen.

Om hun doel te behalen, zorgt O2LAB ervoor dat zij blijvend aandacht vragen voor ondernemendheid en ondernemerschap in het onderwijs, dragen zij bij aan een goede verankering van ondernemerschap en ondernemendheid in het onderwijs en doen ze dit door de synergie tussen de initiatieven te versterken en kennis te delen.

Zo is bekend dat Saxion is aangesloten bij O2LAB Twente, Fontys Hogescholen bij O2LAB ZuidOost. Daarmee wordt regionaal samengewerkt met andere onderwijsinstellingen, zoals het mbo en de universiteiten.

Ondernemerschap als instrument voor maatschappelijke waarde

In de notitie *Valorisatie in het HBO anno 2022* (Technopolis Group, 2022) wordt een sterk pleidooi gehouden voor het stimuleren van ondernemerschap om te komen tot maatschappelijke waarde en impact op de regionale economie. Als ondernemingen die voortkomen uit het hbo succesvol zijn, zullen zij eerder geneigd zijn om met relevante onderzoeksvraagstukken terug naar de hogeschool te gaan en/of alumni van het hbo aan te nemen.

De notitie pleit voor: "Het vertalen van onderzoeksresultaten op een dusdanige manier dat deze doorwerking krijgen in de praktijk. Dit vergt aanvullende vaardigheden van onderzoekers, waarbij een brug geslagen moet worden tussen idee en toepassing. De kennis kan worden overgedragen aan allerlei organisaties en aan bestaande en nieuwe bedrijven. Wanneer het nieuwe bedrijven betreft, kan het gaan om bedrijven opgericht door studenten, werknemers (docenten, onderzoekers, lectoren, et cetera) en alumni. Dat worden spin-offs genoemd. Of iemand van buiten de hogeschool, dan is het een start-up. De spin-offs krijgen veelal ondersteuning vanuit de hogeschool, bijvoorbeeld via hun Centrum voor Ondernemerschap."

In het artikel *Hogescholen moeten betere broedplaatsen voor kennis-intensieve start-ups zijn* (Rick Bonants & Margo Brouns, 2022) wordt gesteld dat het voor docent-onderzoekers in het hbo erg lastig is om kennisintensieve start-ups te beginnen. Daarmee laat het hbo grote kansen liggen op valorisatie van praktijkgericht onderzoek, waarschuwen Rick Bonants en Margo Brouns van Fontys Hogescholen. Naar aanleiding van gesprekken met vijftien docent-onderzoekers van Fontys hogeschool betogen zij dat zowel individuele hogescholen als de Vereniging Hogescholen beleid moeten maken dat docent-onderzoekers helpt om innovaties in de markt te zetten die anders op de plank blijven liggen. Pas als kennisintensieve start-ups worden gezien als een investering in de kennisinstelling en in de voorbereiding van de student op het werkveld, ontstaat ruimte. Meer dan nu het geval is, zou nieuwe kennisintensieve bedrijvigheid een kernelement moeten zijn in het beleid van hogescholen, omdat het een waardevolle invulling is van hun maatschappelijke opdracht anno 2022.

Studentondernemerschap op hogescholen

In het rapport *Interesse voor Ondernemerschap – studiejaar 2020/2021*, is onderzocht wat de interesse is van studenten in ondernemerschap van studenten aan Fontys Hogescholen. In ditzelfde rapport is een vergelijking gemaakt met Avans, Saxion en Breda UAS (Lectoraat Industrial Engineering & Entrepreneurship & Fontys Centrum voor Ondernemerschap, 2021).

Dit onderzoek is uitgevoerd op basis van gegevens die verkregen zijn van Studielink. Hogescholen hebben de mogelijkheid een vraag op te nemen en deze hogescholen hebben op deze wijze van alle studenten in elk jaar inzicht in de interesse van studenten in ondernemerschap. De HHS heeft hier tot op heden nog geen gebruik van gemaakt.

Van de hierboven genoemde hogescholen geeft tussen 3,3% en 4,0% van de studenten aan reeds gestart te zijn met een onderneming.

Kansrijk klimaat voor studentondernemerschap

Lectoraat New Finance

De Haaase Hoogeschool. 2022

9

Als deze percentages geprojecteerd worden op de HHS met een studentenbestand van 25.818, peildatum 1 oktober 2021, (Bedrijfsvoering en Control, 2022), dan zouden er op de HHS tussen de 850 en 1030 studenten moeten zijn met een onderneming.

In totaal heeft tussen de 10% en 13,8% van de studenten interesse in ondernemerschap. Geprojecteerd op de HHS betekent dit dat tussen 2500 en 3300 studenten interesse heeft in ondernemerschap!

	Fontys	Avans	Saxion	BUAS
	2020	2019	2020	2020
	n=46124	n=22945	n=25836	n=7159
Ja, al gestart	3,6	3,3	3,3	4,0
Start tijdens studie	1,8	2,8	2,1	2,4
Start na studie	4,6	6,7	5,5	9,7
Misschien	28,1	38,6	48,5	33,2
Nee	64,4	48,7	40,7	50,7
Optelling 'Ja, als gestart', 'Start tijdens studie' en 'Start na studie'	10	12,8	10,9	13,8

Tabel 1: Interesse in ondernemerschap bij hogescholen (Fontys, 2021).

Conclusie & aanbevelingen

Op basis van dit hoofdstuk worden de volgende conclusies getrokken. Daarna volgen enkele aanbevelingen.

Conclusies

- Ondernemerschap is van groot economisch en maatschappelijk belang;
- Hogescholen hebben een bijzondere rol in het stimuleren van ondernemerschap;
- Vanuit de overheid wordt het onderwijs ondersteund in de verdere ontwikkeling van het ondernemerschapsonderwijs door middel van O2LAB, het programma van het Ministerie van Economische zaken ter versterking van ondernemerschap in het onderwijs;
- Valoriatie vanuit het hbo door middel van ondernemerschap wordt gezien als mogelijkheid om kennis naar de maatschappij te brengen door studenten én docenten;
- Steeds meer hogescholen hebben goed inzicht in de mate van ondernemerschap onder studenten.
- Op basis van projecties is te verwachten dat op de HHS tussen de 850 en 1030 studenten gestart zijn met een onderneming en dat er tussen 2500 en 3300 studenten zijn met een interesse in ondernemerschap.

Aanbevelingen

- Onderzoek de mogelijkheid om te participeren in een regionaal O2LAB;
- Zet een onderzoek op onder studenten van de HHS middels Studielink, zodat inzicht in interesse in ondernemerschap en het starten van een bedrijf tijdens de studie inzichtelijk wordt; hiermee kan de nodige ondersteuning worden geboden, zodat studenten naast hun bedrijf succesvol afstuderen of naast hun studie succesvol kunnen ondernemen;
- Sluit aan bij de onderzoeksmethodiek naar de interesse voor ondernemerschap van Saxion, Avans e.a. met behulp van Studielink zodat ervaringen kunnen worden uitgewisseld;
- Onderzoek of ondernemerschap ingezet kan worden als instrument voor valorisatie door studenten én docenten.

Wat is de rol van het hbo in het ondernemende ecosysteem?

Doel en methode

Het doel van deze deelvraag is om inzicht te krijgen in de ondersteuning die hbo-instellingen bieden aan studenten die willen ondernemen. Daarmee wordt de rol van het hbo verkend binnen het ecosysteem voor startende ondernemingen.

Dit inzicht is verkregen door middel van deskresearch (literatuuronderzoek en raadplegen van websites) en interviews.

Als eerste wordt de algemene weg weergegeven die de student volgt door het hbo, waardoor keuzemomenten inzichtelijk worden waarop al dan niet gekozen wordt voor onderwijs voor ondernemerschap. Vervolgens volgt een theoretisch kader van een ondernemend ecosysteem en worden hierbij factoren gedefinieerd. Daarna wordt het begrip “ecosysteem” gedefinieerd, zoals bedoeld in dit rapport. Vervolgens worden voorbeelden uit de praktijk beschreven van enkele hbo-instellingen waarmee inzicht wordt verkregen in het hbo-ecosysteem voor studentondernemerschap.

Aan de hand hiervan wordt een checklist opgesteld met activiteiten en faciliteiten ten behoeve van studentondernemers. Hiermee kan een hbo-instelling het eigen ondersteunde ecosysteem beoordelen.

De weg van de studentondernemer

Hieronder wordt ingegaan op de mogelijke wegen die een studentondernemer aan de HHS kan afleggen. Meerdere wegen kunnen naar ondernemerschap leiden, en dat hoeft niet per sé via het onderwijs te zijn. Figuur 1 geeft een vereenvoudigde weergave, welke hieronder wordt toegelicht.

Oriëntatie

De student dient een studiekeuze te maken en zal zich hiervoor oriënteren. Wanneer de studiekeuze is gemaakt, zal de student zich hiervoor inschrijven via Studielink.

Bacheloropleiding

De HHS biedt de bacheloropleiding Ondernemerschap & Retail Management aan. De opleiding duurt in totaal 4 jaar.

Het motto ‘Ondernemerschap leer je door te doen’ staat centraal bij deze opleiding. Het onderwijsmateriaal dat tijdens de colleges wordt behandeld, wordt vervolgens ingezet bij projecten. Tijdens de laatste twee studiejaar staat de specialisatie centraal in Ondernemerschap & Retail Management. De student kan ook kiezen voor een andere bacheloropleiding aan de HHS. In veel opleidingen komt ondernemerschap aan de orde, maar geen enkele is direct gericht op het realiseren van een onderneming. Indien de student geïnteresseerd is in het ondernemen, kan een student kiezen voor een ondernemende minor.

Minors

In het derde studiejaar aan de HHS wordt een minor gevolgd. De HHS biedt verschillende ondernemende minors aan. In dit onderzoek komen deze nader aan de orde in hoofdstuk 3.

Stage

In het derde- of het vierde studiejaar wordt door de student stagegelopen. Elke opleiding heeft voorwaarden waaraan een stageplek moet voldoen. De student heeft de mogelijkheid om op een stageplek te solliciteren waar hij of zij geïnteresseerd in is.

Kansrijk klimaat voor studentondernemerschap

Lectoraat New Finance

De Haaase Hoeschool. 2022

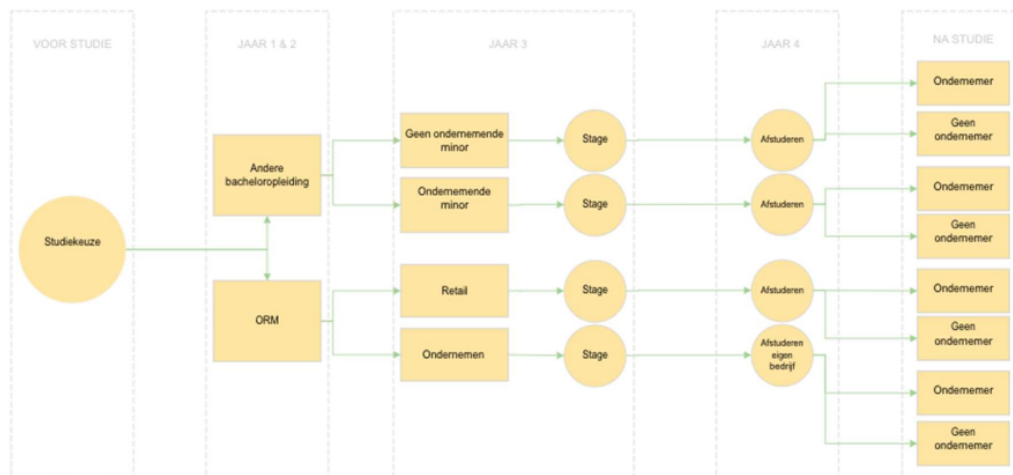
12

Afstuderen

De student gaat afstuderen in het vierde studiejaar. Als de student heeft gekozen voor de studie ORM en zich heeft gespecialiseerd in Ondernemen, heeft de student de mogelijkheid om af te studeren op zijn of haar bedrijf.

Na studie

Nadat de student is afgestudeerd, kan de student indien hij of zij een onderneming heeft, deze voortzetten na de studie. Maar ook na de studie kan een afgestudeerde alsnog kiezen om ondernemer te worden.



Figuur 1: De weg van de studentondernemer aan de HHS

Studentondernemers kunnen in verschillende fasen van hun studie geïnteresseerd raken in ondernemerschap. Op dit moment ontbreekt nog het inzicht op de HHS wanneer studenten interesse krijgen in ondernemerschap en hoe vaak dit leidt tot het daadwerkelijk starten van een onderneming. Studenten die ondernemen naast hun studie staan (nog) niet op de kaart en daarmee kan ook de nodige ondersteuning niet worden aangeboden.

Theoretische onderbouwing ondernemende ecosystemen

Afgelopen jaren zijn verschillende hbo-instellingen actief gestart met de ondersteuning van studentondernemers. Een groot aantal brengt deze ondersteuning organisatorisch onder in een Centrum voor Ondernemerschap. Hiermee maken zij onderdeel uit van het ondernemende ecosysteem voor startende ondernemers in de regio. Hieronder wordt het begrip ecosysteem uitgelegd aan de hand van de theorie.

Afhankelijke actoren en factoren

Volgens Stam & Van de Ven (2019) bestaat het ondernemende ecosysteem uit onderling afhankelijke actoren en factoren die ondernemerschap binnen een bepaalde regio mogelijk maken. Deze ondernemende ecosystemen ondersteunen veelal snelgroeiende bedrijven in een regio. Tussen ondernemers en overheden bestaat een wederzijdse afhankelijkheid. Zo houden overheden zich voornamelijk bezig om de totale welvaart te vergroten en zijn ondernemers afhankelijk van een context die door overheden wordt vormgegeven. Dit weerspiegelt ook de wederzijdse afhankelijkheid van studentondernemers en hbo-instellingen, waarbij laatstgenoemden zich vooral bezighouden met het hogeschoolbeleid en studentenondernemers afhankelijk zijn van een context die door de hogescholen wordt vormgegeven.

Ziakis, Vlachopoulou & Petridis (2022) hanteren een *quadruple helix model* waarin onderwijs, bedrijfsleven, overheid en samenleving in onderling verband worden bestudeerd. Zij benoemen de volgende faciliterende factoren voor een ondernemend ecosysteem: Education & Research, Human Resources, Networking & Support, Government Interventions en Funding. De onderlinge verbanden van deze actoren en factoren bepalen het traject en het lange termijn succes van een startende onderneming. Ook blijkt dat samenwerking tussen startende ondernemingen kansen biedt op financieel rendement, inspiratie en inzichten door de uitwisseling van kennis. Elke factor uit het model wordt hieronder verder toegelicht.

Education & Research

Uit de literatuur blijkt een sterk positieve relatie tussen het volgen van ondernemerschapsonderwijs en het succes van de ondernemer. De kwaliteit van start-up training heeft een positieve invloed op de winstgevendheid en succes van de ondernemer. Hoe eerder een start-up toegang heeft tot onderwijs en kennis, hoe meer kans op succes. Verder blijkt dat het volgen van algemeen onderwijs bepalender is voor het succes dan eerdere werkervaring. Hoe hoger het niveau van onderwijs, hoe innovatiever bedrijven zijn en hoe beter de toegang tot venture capital. Echter, innovatie heeft meer nodig dan alleen onderwijs.

Human Capital

Uit de literatuur blijkt dat de volgende factoren een sterk positieve invloed hebben op het succes van ondernemerschap:

- Kwaliteit en loyaliteit van het team;
- Eerdere werkervaring van de oprichters;
- Kennis van de markt;
- De vaardigheden van het management.

Networking & Support

De factor *networking & support* is vooral van groot belang voor starters. Netwerken met verschillende organisaties, zoals de academische wereld, onderzoeksinstituten, en vooral incubators leveren een bijdrage aan de continuïteit van een startende onderneming. Netwerken met de industrie en toegang tot infrastructuur en dienstverlening behoren ook tot deze factor.

Government Interventions

De overheid is een bepalende factor voor de goede werking van een startende onderneming, aangezien zij wetgeving kan opleggen rondom hoe bedrijven werken en winst maken. Daarnaast bepalen belastingheffing en eventuele bureaucratieproblemen in een land mede de overheidsconstructie. Denk ook aan: oplosbaarheid van juridische en bureaucratische kwesties, of er sprake is van een stabiel politiek klimaat, mogelijkheden tot het versnellen van startprocedures voor ondernemingen, mogelijkheid tot informatie of het organiseren van evenementen en of er sprake is van een gunstige belastingheffing.

Funding

De factor *funding* bestaat uit de toegang van ondernemingen tot financieringsmogelijkheden, alsmede positieve macro-economische omstandigheden, die noodzakelijk zijn voor groei. Denk daarbij aan: beschikbare financieringsmogelijkheden, het ontvangen van toereikende financiering, toegang tot particuliere financiering, toegang tot overheidssteun en positieve macro-economische omstandigheden (bijvoorbeeld renteverlaging).

Kansrijk klimaat voor studentondernemerschap

Lectoraat New Finance

De Haaase Hoeschool. 2022

14

In onderstaande figuur is het *quadruple helix model* weergegeven. De opzet van een ecosysteem is regionaal en situationeel bepaald. Onderstaand model is door de onderzoeker toegepast op de situatie in Griekenland.



Figuur 2: Quadruple helix entities (Ziakis, Vlachopoulou & Petridis, 2022).

Definitie ecosysteem

Nu duidelijk is dat het begrip ecosysteem een geheel omvat van onderling afhankelijke actoren en factoren, wordt het tijd om dit begrip af te bakenen. In dit rapport is dit begrip van belang om de studentondernemer te kunnen faciliteren vanuit het hbo. De definitie voor een ecosysteem is daarom als volgt:

“Een hbo-ecosysteem voor ondernemerschap is een combinatie van onderling afhankelijke actoren en factoren die studentondernemerschap binnen een bepaalde regio mogelijk maken.”

Hieronder wordt ingegaan op actoren en factoren van verschillende hbo-instellingen.

Hbo-ecosysteem voor ondernemerschap

Op basis van deskresearch en interviews is bij een aantal hogescholen geïnventariseerd welke ondersteunende activiteiten worden aangeboden aan studentondernemers. In bijlage 1 zijn de activiteiten van deze hogescholen samengevat. Deze bijlage heeft niet als doel om volledig te zijn, maar om een indruk te geven van de mogelijkheden die hbo-instellingen bieden.

Uit het onderzoek is gebleken dat elke hbo-instelling de ondersteuning situationeel invult. Zo heeft Saxion een Centre for Entrepreneurship ingericht als dienstenorganisatie en bij Hogeschool van Amsterdam valt het onder het lectoraat. Ook de (pre-)incubator programma's zijn heel divers, van het bieden tot een fysieke werkplek, het in-huis aanbieden van een programma, of in samenwerking met andere hogescholen en instelling faciliteren van start-ups.

Uit dit onderzoek is onderstaande figuur en tabel afgeleid, welke gebaseerd is op het ecosysteem model zoals eerder beschreven. Dit model kan dienen als inspiratie voor het ecosysteem van een hbo-instelling.

Ondernemend Hbo-ecosysteem



Figuur 3: Ondernemend hbo-ecosysteem

Op de volgende pagina is een checklist weergegeven die als hulpmiddel voor inventarisatie kan worden gebruikt. Elke hbo-instelling zal eigen keuzes maken in welke invulling op enig moment relevant is. Het afstemmen van de nodige randvoorwaarden en ondersteuning voor studentondernemerschap zal altijd een flexibel proces zijn.

Education & Research
Centre for Entrepreneurship (CoE)
Bachelor onderwijs
Educational Minors
Extra curriculaire programma's
Lectoraat
Support
Studieondersteuning
Bijzondere ondernemingsregeling
Stage in je eigen bedrijf
Afstuderen in je eigen bedrijf
Business ondersteuning
Pre-incubator
Coaching
Matchmaking
Juridisch advies
Financieel advies
Helpdesk
Werkplek
Pitch-events
Funding
Pre-seed funding
Haalbaarheidsfinanciering
Student investment fund
Innovatiesubsidies, al dan niet aangeboden vanuit hogeschool
Networking (met externe partijen)
Regionaal samenwerkingsverband
O2LAB
Co-working Spaces
Samenwerking met universiteiten
Evenementen en competities
Incubators
Concept bureaus en idea LABS

Tabel 2: Checklist hbo-ecosysteem voor ondernemerschap

Een vergelijking met voorbeelden uit de praktijk

Hogeschool Saxion

Saxion is een hogeschool in Nederland die studenten met kennis, programma's en faciliteiten op het gebied van ondernemerschap verder helpt. Ze bieden zowel tijdens als naast een studie programma's aan. Zo is het mogelijk om als student af te studeren in je eigen onderneming, stage te lopen in je eigen onderneming en minors te volgen om een topondernemer te worden. Bovendien wordt jaarlijks de Saxion Ondernemers Award uitgereikt aan uitblinkende, ondernemende studenten van Saxion. Winnende studenten gaan naar huis met een prijzenpakket ter waarde van € 10.000.



Figuur 4: Op woensdag 1 juni 2022 wonnen Eli Wijfes (Saxion student Toegepaste Psychologie) en Joris van Lith (Saxion student Finance & Control) de Saxion Ondernemers Award

Naast het prijzenpakket worden beide studenten gekoppeld aan een buddy. Dit kan een jurylid zijn of iemand uit het netwerk van een jurylid. Een aantal keer per jaar mogen deze studenten sparren met hun eigen buddy. Met name onderwijs van een mentor (**Education & Research**), kennis van de markt (**Human Capital**), ervaringen met het opzetten van een start-up/werkervaring (**Human Capital**), toegang tot infrastructuur en dienstverlening via buddy (**Networking & Support**) en het ontvangen van toereikende financiering (**Funding**) komen terug in dit voorbeeld. Dit betekent dat vier van de vijf factoren uit het *quadruple helix model* in ieder geval terugkomen in dit praktijkvoorbeeld. Zoals eerder beschreven, bepalen de acties en onderlinge verbanden van deze factoren het traject en de duurzaamheid van een startende onderneming.

Hogeschool van Amsterdam

De Hogeschool van Amsterdam (hierna: HvA) draait momenteel een pilot met een financieringsbeurs voor HvA-studenten, de zogeheten HvA Launch Grant. Een student kan hiermee tussen de € 4.000 en € 5.000 aanvragen om een prototype of 'proof of concept' te creëren voor een creatieve oplossing of ontwikkeling van een duurzame innovatie. In 2022 ontwikkelden de HvA-studenten Romaike Slikker en Ramon de Longh een innovatieve oplossing voor hergebruik van materialen. Dit was mogelijk dankzij een toekenning uit de financieringsbeurs én ondersteuning vanuit het 10K Incubator programma van het HvA Venture Centre. HvA-studenten die vernieuwende ideeën willen ontwikkelen tot een start-up, kunnen aankloppen bij het 10K Incubator programma.



Figuur 5: De HvA-studenten Romaike Slikker (rechts) en Ramon de Longh (links) die met het platform WasteBase partijen bij elkaar willen brengen en zo bijdragen aan een lager gebruik van nieuwe grondstoffen

In dit praktijkvoorbeeld komen ook vier van de vijf factoren uit het *quadruple helix model* terug, namelijk: het ontvangen van toereikende financiering (**Funding**), onderwijs van een mentor via het 10K Incubator programma (**Education & Research**), kennis van de markt via het 10K Incubator programma (**Human Capital**), ervaringen met het opzetten van een start-up/werkervaring via het 10K Incubator programma (**Human Capital**), toegang tot infrastructuur en dienstverlening via het 10K Incubator programma (**Networking & Support**).

Conclusie & aanbevelingen

Op basis van dit hoofdstuk worden de volgende conclusies getrokken. Daarna volgen enkele aanbevelingen.

Conclusies

- Het hbo heeft een belangrijke rol in het ondersteunen van studentondernemers. Dit probeert het te doen door een pakket op elkaar afgestemde activiteiten en samenwerkingen aan te bieden. Elke hbo-instelling doet dat op een eigen manier, afhankelijk van de beschikbaarheid van samenwerkingspartners in de regio en de mate integratie van ondernemerschapsactiviteiten binnen een hbo-instelling;
- De vijf factoren uit het *quadruple helix model* en de praktijkvoorbeelden laten zien dat actoren en factoren van elkaar afhankelijk zijn. Ondernemerschap kan dus in een bepaald gebied mogelijk worden gemaakt, wanneer de volgende zaken op orde zijn:
 - ondernemerschapsonderwijs;
 - de ervaringen met het opzetten van een start-ups
 - benutten van relevante werkervaring;
 - netwerkmogelijkheden met incubators, het bedrijfsleven en toegang tot infrastructuur en dienstverlening;
 - beschikbare financieringsmogelijkheden en toegang tot overheidssteun.Een student die namelijk succesvol wil ondernemen, kan dit alleen doen binnen de context die een hogeschool biedt.

Aanbevelingen

Voor de HHS raden we op basis van dit hoofdstuk drie dingen aan:

- Verbreed de toegang voor ondernemerschap voor studenten vanuit alle faculteiten. Een Centrum voor Ondernemerschap kan een plek zijn waar ondersteunende activiteiten worden opgezet die passen bij de ontwikkelingsfase en aansluit bij bestaande netwerken;
- Faciliteer studenten die naast hun studie ondernemen. Hiermee wordt de kans op studiesucces groter. Dit kan in de vorm van een Ondernemerschapsregeling en stage en afstuderen in je eigen bedrijf;
- Biedt financieringsmogelijkheden aan studentondernemers als zij een bepaalde mate van volwassenheid hebben doorgemaakt, ondersteund vanuit veelal een ondersteunend ondernemerschapsprogramma of pre-incubator uit het netwerk.

Hoeveel en welk type studentondernemerschap is er op de HHS?

Doel en methode

Het doel is inzicht te krijgen in de mate waarin studenten op de HHS een eigen bedrijf zijn gestart. De HHS heeft op dit moment geen hogeschoolbrede methode om ondernemende studenten in kaart te brengen en te volgen.

Voor dit onderzoek is daarom gekozen om ondernemerschap te onderzoeken onder studenten die ondernemerschapsonderwijs hebben gevolgd. De gedachte hierbij is dat als studenten geïnteresseerd zijn in ondernemerschap zij hiervoor ondernemerschapsonderwijs volgen. In dit onderzoek is gekeken naar studenten van de opleiding ORM en studenten die minors hebben gevolgd waarvan het vermoeden bestaat dat daar ondernemerschap aan bod komt en daarmee zal leiden tot een eventuele oprichting van een onderneming.

De minors die in het onderzoek meegenomen zijn:

- Eerst denken dan doen (EDDD);
- Leren door doen (LDD);
- Bedrijfsovername (BO);
- Becoming the next online start-up (ITD);
- Sustainable Entrepreneurship (SE).

Tijdens het onderzoek is gebruikgemaakt van twee datasets die gedeeltelijk overlappen. In de eerste dataset zitten studenten die tussen 2019 en 2021 hebben deelgenomen aan een van de bovenstaande onderwijsvormen (ORM en de minors) én sindsdien zijn afgestudeerd (per einde 1^e kwartaal 2022) (n=806).

Later in het onderzoek is een analyse uitgevoerd naar typen bedrijven en wanneer deze worden opgericht. Er is gekozen voor een alternatieve dataset met alleen EDDD, LDD en ORM, en van 2017 tot en met 2021. Deze aparte dataset is gekozen, omdat deze onderwijsvormen het langst bestaan en consistent veel deelnemers hebben, wat de analyse betrouwbaarder maakt (n=1015).

De opleiding ORM maakt sinds een aantal jaar onderscheid in haar examenprogramma, waardoor drie groepen studenten te onderscheiden zijn:

1. ORM – Algemeen
2. ORM – Ondernemen
3. ORM – Retailmanagement

Sinds 2018 worden startende studenten ingedeeld op basis van examenprogramma. Studenten van voor die tijd doen mee aan het algemeen examenprogramma.

Voor elke student is bepaald of deze kwalificeert als ondernemer. De eisen die zijn gehanteerd zijn als volgt:

- Student heeft een inschrijving bij de Kamer van Koophandel;
- Niet zijnde stichting of vereniging;
- Waarvan operationele activiteiten zijn te verifiëren met openbare informatie op LinkedIn of website van de ondernemer/onderneming óf er sprake is van een holdingmaatschappij.

Op LinkedIn zijn studenten die de titel “eigenaar” of “oprichter” voeren maar niet aan alle bovengenoemde voorwaarden voldoen. Zij, en soortgelijke gevallen, worden in deze analyse niet beschouwd als ondernemer.

Afsluitend is onder eerstejaars studenten van BFM een enquête gehouden over interesse in ondernemerschap.

Resultaten

Afgestudeerden met een onderneming per minor

Onderwijscombinatie	Afgestudeerden '19 t/m '21		
	Deelnemers	Ondernemers	Ondernemers (%)
BO	36	0	0%
BO - EDDD	3	1	33%
BO - ORM - Geen	1	1	100%
BO - ORM - O	8	1	13%
BO - ORM - RM	11	1	9%
EDDD	205	21	10%
EDDD - ITD	2	0	0%
EDDD - ITD - LDD	1	0	0%
EDDD - LDD	71	14	20%
ITD	54	4	7%
ITD - LDD	5	0	0%
LDD	138	25	18%
ORM - Geen	123	19	15%
ORM - O	66	10	15%
ORM - RM	64	2	3%
SE	18	0	0%
Totaal	806	99	12%

Tabel 3: Afgestudeerden per minor/ORM

Het is mogelijk voor studenten om aan meer dan één onderwijsvorm deel te nemen. Deze 'onderwijscombinatie' is aangegeven met een combinatiecode. Zo heeft een student die aan de minor Bedrijfsvername (BO) heeft deelgenomen én aan Eerst Denk Dan Doen (EDDD), de code BO-EDDD. Tabel 3 toont het aantal deelnemers per onderwijscombinatie.

Uit tabel 3 blijkt dat van de steekproefpopulatie 12% ondernemer is geworden. Deze 12% is niet representatief voor de gehele studentenpopulatie op de HHS, omdat in dit onderzoek gekozen is voor studenten die ondernemerschapsonderwijs hebben gevolgd. Uit tabel 2 blijkt dat de minors EDDD, LDD en de opleiding ORM in aantallen en in percentages de meeste ondernemers opleveren.

In tabel 4 is een overzicht gemaakt voor de minors EDDD en LDD, waarbij is gekozen om studenten die naast EDDD ook LDD hebben gedaan, in te delen bij LDD.

Minor	Afgestudeerden '19 t/m '21		
	Deelnemers	Ondernemers	Ondernemers (%)
EDDD zonder LDD	210	22	10%
LDD	215	39	18%
Totaal	425	61	14%

Tabel 4: Afgestudeerden die de minor EDDD/LDD hebben gevolgd

In principe is EDDD voorbereidend op LDD. Echter, de minors kunnen ook los van elkaar worden gevolgd. Voor de analyse is onderscheid gemaakt tussen studenten die alleen EDDD hebben gevolgd zonder LDD of LDD met al dan niet EDDD daaraan voorafgaand.

Van de studenten die de minors Ondernemen (EDDD/LDD) hebben gevolgd is 14% ondernemer geworden. Tussen EDDD en LDD is een duidelijk verschil, met respectievelijk 10% en 18% ondernemers.

Kansrijk klimaat voor studentondernemerschap

Lectoraat New Finance

De Haaase Hoogeschool. 2022

22

In tabel 5 is een overzicht gemaakt voor de opleiding ORM. Van de afgestudeerden heeft 12% een onderneming. Van de studenten die het examenprogramma Ondernemen hebben gevolgd is 15% ondernemer geworden, tegen 4% van de studenten die Retailmanagement hebben gedaan.

Examenprogramma	Afgestudeerden '19 t/m '21		
	Deelnemers	Ondernemers	Ondernemers (%)
ORM - Geen	124	20	16%
ORM - O	74	11	15%
ORM - RM	75	3	4%
ORM Totaal	273	34	12%

Tabel 5: Deelnemers aan ORM-programma

Vanuit welke opleidingen komen de studenten die deelnemen aan de minor Ondernemen?

De minor Ondernemen (EDDD/LDD) is toegankelijk vanuit alle faculteiten en opleidingen van de HHS. Ook studenten van buiten de HHS kunnen deelnemen, maar deze zijn buiten het onderzoek gelaten.

Tabel 6 geeft inzicht in de herkomst van studenten die de minor Ondernemen hebben gevolgd naar faculteit.

Faculteit	Afgestudeerden '19 t/m '21 EDDD & LDD			
	Totaal Deelnemers	Aandeel van totaal	Ondernemers	Ondernemers (%)
BFM	54	13%	9	17%
BRV	5	1%	1	20%
GVS	140	33%	20	14%
ITD	72	17%	10	14%
MO	105	25%	13	12%
SWE	5	1%	2	40%
TIS	44	10%	6	14%
Totaal	425	100%	61	14%

Tabel 6: Afgestudeerde studenten minor Ondernemen naar faculteit

De faculteiten Gezondheid, Voeding en Sport (GVS), faculteit Management en Organisatie (MO) en faculteit IT en Design (ITD) leveren het grootste aantal studenten aan de minors met respectievelijk 33%, 25% en 17% van het totaal.

Kansrijk klimaat voor studentondernemerschap

Lectoraat New Finance

De Haagse Hogeschool. 2022

23

Tabel 7 geeft de herkomst van de studenten weer per opleiding.

Opleiding	Faculteit	Deelnemers	EDDD & LDD		
			Deelnemers (%)	Ondernemers	Ondernemers (%)
Huidtherapie	GVS	86	20%	10	12%
Commerciële Economie	BFM	46	11%	7	15%
Bedrijfskunde	MO	37	9%	6	16%
HRM	MO	36	8%	3	8%
ICT	ITD	29	7%	4	14%
ICT - Zoetermeer	ITD	28	7%	2	7%
Voeding & Diëtik	GVS	24	6%	6	25%
Facility Management	MO	18	4%	2	11%
Sportkunde	GVS	16	4%	2	13%
Communicatie	MO	12	3%	2	17%
Rest (27 opl.)	-	93	22%	17	18%
Totaal	-	425	100%	61	14%

Tabel 7: Afgestudeerde studenten minor Ondernemen naar opleiding

De opleidingen Huidtherapie (20%), Commerciële Economie (11%) en Bedrijfskunde (9%) leveren gezamenlijk 40% van het aantal deelnemers. Verder is duidelijk dat studenten afkomstig zijn van een groot aantal verschillende opleidingen. Dat bevestigt dat de minors een breed bereik hebben.

Bedrijven naar rechtsvorm en aantal werknemers

Tabel 8 biedt inzicht in de hoeveelheid bedrijven per werkzame personen, klasse en rechtsvorm.

Werk. Pers. Klasse	Afgestudeerden '19 t/m '21			
	BV	Eenmanszaak	VOF	Totaal
0	2			2
1	3	66	1	70
2 t/m 4	3	1	20	24
5 t/m 9	1		1	2
10 t/m 19	1			1
Totaal	10	67	22	99

Tabel 8: Afgestudeerde ondernemers minors en ORM naar rechtsvorm en aantal werknemers

Van de ondernemers heeft 67% een eenmanszaak als rechtsvorm. Deze ondernemers werken praktisch allemaal zelfstandig, namelijk 66 van de 67 ondernemers.

Van de ondernemers heeft 22% een VOF en 10% heeft een BV.

Het kan in de praktijk voorkomen dat studenten met elkaar een onderneming oprichten. Dat blijkt in twee gevallen zo te zijn, waarmee het aantal unieke bedrijven 97 is.

Bedrijven naar oprichtingsjaar en afstudeerjaar

Omdat in de analyse gekeken wordt naar afstudeerjaren 2019 tot en met 2021, is het interessant om te bekijken wanneer studenten hun onderneming oprichten. Studenten zijn verdeeld over twee categorieën, namelijk naar studenten die hun bedrijf oprichtten voor het afstudeerjaar en naar studenten die hun bedrijf oprichten vanaf het afstudeerjaar.

Opgericht	Oprichtingen ten opzichte van afstudeerjaar					
	2019 (n=263)		2020 (n=279)		2021 (n=264)	
	Ondernemers	(%)	Ondernemers	(%)	Ondernemers	(%)
Vanaf afstudeerjaar	22	54%	17	46%	4	19%
Voor afstudeerjaar	19	46%	20	54%	17	81%
Totaal, Totaal (%)	40	15%	36	13%	21	8%

Tabel 9: Aantal opgerichte ondernemingen naar oprichtings- en afstudeerjaar

Uit tabel 9 valt op te maken dat studenten die zijn afgestudeerd in 2019 in 46% van de gevallen hun onderneming voor hun afstudeerjaar oprichten en 54% in het afstudeerjaar of erna. Als wordt gekeken naar het jaar 2021, zijn 17 bedrijven opgericht voor het afstudeerjaar en slechts 4 erna. Dit is echter heel goed te verklaren: dit onderzoek is uitgevoerd in de periode april-juni en studenten hebben dan ook minder tijd gehad om bedrijven op te richten.

Omdat het aantal studenten die ondernemerschapsonderwijs hebben gevolgd in 2019 (n=263) en 2021 (n=264) vergelijkbaar is, kan verwacht worden dat het aantal ondernemingen nog zal toenemen.

Om dieper op het moment van oprichten van ondernemingen in te gaan, is gekeken naar de afstudeerdatum (in plaats van afstudeerjaar) en is deze vergeleken met de oprichtingsdatum.

	Moment van oprichten ten opzichte van afstudeerdatum			
	Afstudeerjaar			Alle
	2019	2020	2021	
Gemiddeld (in Jaren)	-0.05	-1.13	-2.67	-1.02
Mediaan (in Jaren)	0.06	-0.85	-1.96	-0.76
Voor of tijdens studie (aantal studenten)	20	21	19	60
Voor of tijdens studie (%)	50%	58%	90%	62%
Na studie (aantal studenten)	20	15	2	37
Na studie (%)	50%	42%	10%	38%
Totaal	40	36	21	97

Tabel 10: Aantal opgerichte ondernemingen naar oprichtings- en afstudeerdatum

Uit tabel 10 blijkt dat studenten graag bedrijven oprichten zowel tijdens als na hun studie.

Ondernemerspotentie en -conversie

Om in te schatten hoeveel potentie zit in het aantal oprichtingen, is gebruikgemaakt van een tweede dataset die studenten bevat van EDDD, LDD en ORM tijdens de afstudeerjaren 2017 tot en met 2021 (n=1015). Deze aparte dataset is gekozen, omdat deze onderwijsvormen het langst bestaan en consistent de meeste deelnemers hebben. Dit maakt de analyse betrouwbaarder.

Kansrijk klimaat voor studentondernemerschap

Lectoraat New Finance

De Haaase Hoogeschool. 2022

25

In tabel 11 bevat een analyse van het moment van oprichten. Tussen oprichting voor of tijdens en na de studie, wordt een onderscheid gemaakt. Van alle ondernemingen is de tijd berekend tussen afstuderen en oprichting. In de tabel is zowel het gemiddelde als de mediaan weergegeven – waar een negatief cijfer duidt op oprichting vóór afstuderen. Bedrijven waarbij de student bij oprichting onder de achttien jaar was, zijn niet meegenomen in deze analyse (n=140). Voor berekeningen, toelichting en EDDD-, LDD- en ORM-specifieke statistieken, zie bijlage 3.

	Moment van oprichten t.o.v. afstudeerdatum					
	Afstudeerjaar EDDD, LDD & ORM					
	2017	2018	2019	2020	2021	Alle
Gemiddeld (in Jaren)	1.43	0	-0.05	-1.2	-2.87	-0.46
Mediaan (in Jaren)	1.79	0.13	0.06	-0.9	-2.6	-0.07
Voor of tijdens studie (aantal studenten)	7	10	20	20	17	74
Voor of tijdens studie (% van totaal)	30%	42%	50%	59%	89%	53%
Na studie (aantal studenten)	16	14	20	14	2	66
Na studie (% van totaal)	70%	58%	50%	41%	11%	47%
Totaal	23	24	40	34	19	140
Potentieel (70% opgericht na studie)	23	27	48	44	30	172

Tabel 11: Moment van oprichting t.o.v. afstudeerdatum

Het percentage bedrijven dat wordt opgericht na het afstuderen loopt op naarmate meer tijd verstrijkt. Bij studenten die zijn afgestudeerd in 2017 is 70% van de bedrijven opgericht na het afstuderen. De 70% is gebruikt als doelstelling om het ondernemerspotentieel te berekenen voor de opeenvolgende afstudeerjaren.

Ondernemersconversie

In tabel 12 zijn conversies berekend voor het huidig aantal ondernemingen en het potentieel aantal ondernemingen ten opzichte van het aantal afgestudeerden.

Ondernemersconversie	2017	2018	2019	2020	2021	Totaal
Afgestudeerden	139	178	247	246	205	1015
Ondernemers	23	24	40	34	19	140
Huidige conversie	17%	13%	16%	14%	9%	14%
Potentieel (70% opgericht na studie)	23	27	48	44	30	172
Conversie van Potentieel	17%	15%	19%	18%	15%	17%

Tabel 12: Ondernemersconversie per afstudeerjaar

Op basis van de potentiële ondernemersconversie is de verwachting dat tussen de 15% en 20% van de deelnemers van EDDD, LDD en ORM binnen vijf jaar na afstuderen ondernemer wordt.

Potentiële ondernemersconversie	2017	2018	2019	2020	2021	Totaal
EDDD zonder LDD	17%	8%	11%	19%	9%	13%
LDD	19%	20%	32%	20%	20%	22%
ORM (alle examenprogramma's)	14%	17%	17%	15%	14%	15%
Cumulatief	17%	15%	19%	18%	15%	17%

Tabel 13: Potentiële ondernemersconversie per OO

Aantal ondernemers naar geslacht

In tabel 14 is een verdeling gemaakt naar geslacht, voor zowel de hele steekproef, als voor EDDD, LDD en ORM.

Van de deelnemers aan ondernemerschapsonderwijs is 39% vrouw en 61% man. Bij EDDD, LDD en ORM is de verhouding vrouw/man 46% en 54%, en bij de opleiding ORM is deze verhouding respectievelijk 29% en 71%.

Het aandeel gestarte ondernemingen onder vrouwen als onder mannen ligt voor beide groepen net boven de 12%.

Geslacht	Afgestudeerden '19 t/m '21				
	Deelnemers	% Totaal	Ondernemers	% Totaal	Ondernemers (%)
Man	492	61.0%	60	60.6%	12.2%
Vrouw	314	39.0%	39	39.4%	12.4%
Totaal	806	100%	99	100%	12.3%

Geslacht	LDD & EDDD				
	Deelnemers	% Totaal	Ondernemers	% Totaal	Ondernemers (%)
Man	231	54.4%	34	55.7%	14.7%
Vrouw	194	45.6%	27	44.3%	13.9%
Totaal	425	100%	61	100%	14.4%

Geslacht	ORM				
	Deelnemers	% Totaal	Ondernemers	% Totaal	Ondernemers (%)
Man	193	70.7%	24	70.6%	12.4%
Vrouw	80	29.3%	10	29.4%	12.5%
Totaal	273	100%	34	100%	12.5%

Tabel 14: Aantal opgerichte ondernemingen naar geslacht

Type bedrijven die studenten oprichten

Voor de deelnemers van ORM, EDDD en LDD tussen 2017 en 2021 is gekeken naar het type bedrijven die opgericht worden. Voor de analyse is gebruikgemaakt van de Standaard Bedrijfsindeling (SBI) van het CBS. Ondernemers zijn gecategoriseerd op de subsector van hun SBI-nummer.

Subsector	ORM, EDDD, LDD	Ondernemers
Detailhandel (niet in auto's)		24
Gezondheidszorg		17
Dienstverlenende activiteiten op het gebied van informatietechnologie		13
Industrieel ontwerp en vormgeving, fotografie, vertaling en overige consultancy		10
Holdings (geen financiële), conerndiensten binnen eigen concern en managementadvisering		8
Onderwijs		8
Reclame en marktonderzoek		8
Eet- en drinkgelegenheden		6
Wellness en overige dienstverlening; uitvaartbranche		6
Rest (20 subsectoren)		40
Totaal		140

Tabel 15: Meest gekozen subsectoren onder alle deelnemers, gesorteerd naar hoog-laag

De meeste ondernemers zijn actief in detailhandel, gezondheidszorg en IT-dienstverlening. Daarnaast valt op dat veel variatie bestaat in de branches die worden gekozen.

Overlevingspercentage

Om de slagingskans van studentondernemingen te bestuderen is gekeken naar de bedrijven die vanaf 2016 door studenten uit de steekproef '19 t/m '21 (n=91) zijn opgericht. Vervolgens is gekeken welke van deze bedrijven op een later moment is opgeheven en in welk jaar dat is gebeurd.

Oprichtingsjaar	Aantal jaar na oprichting							
	Opgericht	0	1	2	3	4	5	6
2016	7	7	6	5	5	4	4	3
2017	15	15	15	14	14	14	14	x
2018	12	12	12	11	11	10	x	x
2019	15	15	15	15	15	x	x	x
2020	15	15	15	14	x	x	x	x
2021	24	23	22	x	x	x	x	x
2022	3	3	x	x	x	x	x	x

	Aantal jaar na oprichting							
Oprichtingsjaar	Opgericht	0	1	2	3	4	5	6
2016	7	100%	86%	71%	71%	57%	57%	43%
2017	15	100%	100%	93%	93%	93%	93%	x
2018	12	100%	100%	92%	92%	83%	x	x
2019	15	100%	100%	100%	100%	x	x	x
2020	15	100%	100%	93%	x	x	x	x
2021	24	96%	92%	x	x	x	x	x
2022	3	100%	x	x	x	x	x	x

Tabel 16: Overlevingspercentage naar oprichtingsjaar

Kansrijk klimaat voor studentondernemerschap

Lectoraat New Finance

De Haaase Hoeschool. 2022

28

Uit tabel 16 valt op te maken dat het overlevingspercentage na 3 jaar voor bedrijven die zijn gestart in 2016, 2017 en 2018 respectievelijk 71%, 93% en 92% bedragen.

Alhoewel door de beperkte steekproef geen harde conclusies mogen worden getrokken, lijkt het overlevingspercentage hoger te liggen dan het landelijk gemiddelde. Dit blijkt ook uit het onderstaande tabel van het CBS. Uit cijfers van het CBS blijkt verder dat de overlevingspercentages voor 2016, 2017, 2018 en 2019 respectievelijk 75%, 75%, en 77% bedragen.

Overlevingspercentage na drie jaar	Oprichtingsjaar		
	2016	2017	2018
Steekproef '19 tm '21	71%	93%	92%
Landelijk gemiddelde (CBS)	75%	75%	77%

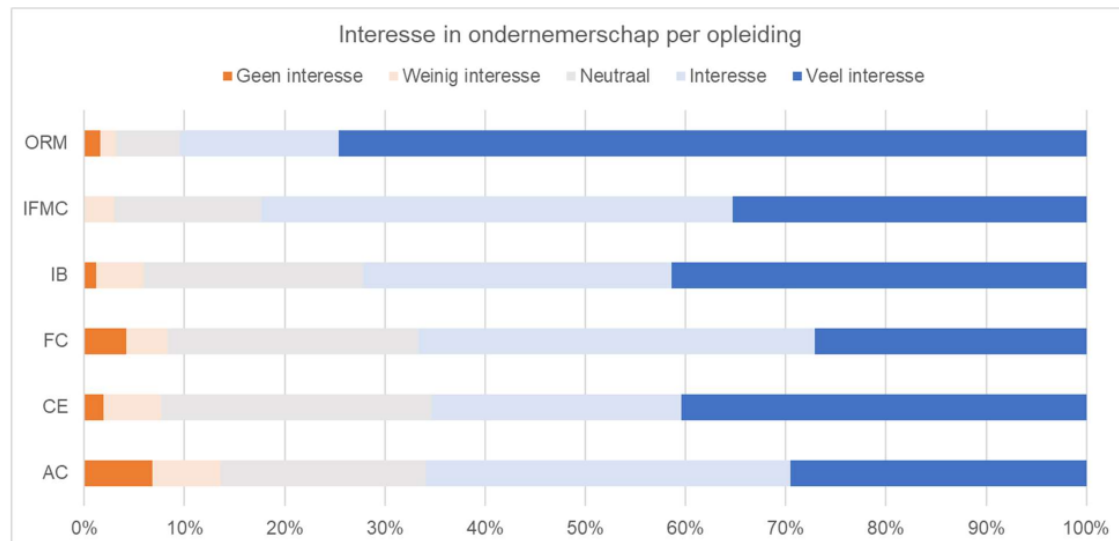
Tabel 17: Overlevingspercentage van bedrijven na drie jaar ten opzichte van statistieken CBS (Bron: StatLine - Bedrijvendynamiek MKB; overleving, bedrijfstakken (SBI 2008), z.d.)

Onderzoek onder eerstejaars BFM

Jaarlijks wordt voor alle eerstejaars van BFM de 'BFM Circular Challenge' georganiseerd. Sinds twee jaar wordt een vrijwillige enquête afgenomen bij de deelnemers. In de enquête worden de studenten gevraagd naar hun interesse in ondernemerschap. Tijdens de enquête in 2022 is de respons lager uitgevallen door technische problemen. Voor responsstatistieken, zie bijlage 4.

De enquête onderzoekt twee hoofdvragen:

1. Is de student geïnteresseerd in ondernemerschap?
2. Wil de student een eigen bedrijf starten?



Figuur 6: Interesse in ondernemerschap (1-5) per opleiding, beide jaren

Onder de respondenten in beide jaren (n=410, respons 24%) is duidelijk te zien dat interesse bestaat in ondernemerschap. Studenten van de opleiding ORM zijn volgens verwachting aanzienlijk meer geïnteresseerd. Studenten Accountancy zijn het minst geïnteresseerd. Onder de respondenten heeft altijd ten minste 65% enige interesse in ondernemerschap.

Daarnaast is de respondenten gevraagd of zij nu of in de toekomst een eigen bedrijf zouden willen. De keuzes op deze vraag waren: Nee, Waarschijnlijk of Ja.

Kansrijk klimaat voor studentondernemerschap

Lectoraat New Finance

De Haaase Hoeschool. 2022

29

Opleiding	2021				2022			
	Nee	Waarschijnlijk	Ja	Respondenten	Nee	Waarschijnlijk	Ja	Respondenten
AC	46%	29%	25%	24	25%	35%	40%	20
CE	20%	30%	50%	44	0%	50%	50%	8
FC	26%	35%	39%	31	29%	35%	35%	17
IB	17%	42%	41%	114	11%	36%	53%	55
IFMC	19%	31%	50%	16	17%	39%	44%	18
ORM	0%	30%	70%	44	11%	21%	68%	19
Totaal	18%	36%	46%	273	15%	35%	50%	137

Tabel 18: Wens voor een eigen bedrijf (Nee/Waarschijnlijk/Ja) per opleiding en per jaar van afname

Voor beide afnamejaren zijn de Nederlandstalige financiële studies, Accountancy en Finance & Control, het minst geïnteresseerd in het hebben van een eigen bedrijf. Studenten van International Financial Management & Control zijn dan weer relatief meer geïnteresseerd. Studenten Commerciële Economie en International Business willen overwegend vaak een eigen bedrijf. Ten slotte toont Ondernemerschap & Retailmanagement naar verwachting het hoogste percentage geïnteresseerden.

Geslacht	2021				2022			
	Nee	Waarschijnlijk	Ja	Respondenten	Nee	Waarschijnlijk	Ja	Respondenten
Man	15%	32%	53%	147	11%	34%	54%	79
Vrouw	22%	40%	38%	126	21%	36%	43%	58
Totaal	18%	36%	46%	273	15%	35%	50%	137

Tabel 19: Wens voor een eigen bedrijf (Nee/Waarschijnlijk/Ja) per geslacht en per jaar van afname

Vrouwen zeggen vaker geen eigen bedrijf te willen dan mannen. Vrouwen zeggen dan weer vaker waarschijnlijk een eigen bedrijf te willen vergeleken met mannen. Mannen geven over het algemeen een hoger respons en zijn vaker geneigd tot het zeker weten een eigen bedrijf te starten. Toch zijn ook veel vrouwen geïnteresseerd in het starten van een eigen bedrijf.

Conclusie & aanbevelingen

Op basis van dit hoofdstuk worden de volgende conclusies getrokken. Daarna volgen enkele aanbevelingen.

Conclusies

- Op basis van kwantitatief onderzoek is een initieel inzicht verkregen in hoeveel studenten daadwerkelijk een bedrijf starten nadat zij ondernemerschapsonderwijs hebben gevolgd. Of studenten ook daadwerkelijk ondernemerschapsonderwijs zullen volgen om ondernemer te worden is uit dit onderzoek niet op te maken. Niet-ORM studenten zullen daarvoor een ondernemende minor kunnen volgen, maar dit is niet vanzelfsprekend; omdat dit ook afhankelijk is van het onderwijsprogramma van een specifieke opleiding.
- In dit onderzoek is niet inzichtelijk geworden welke studenten in de gehele HHS daadwerkelijk zijn gaan ondernemen en of zij ondernemerschapsonderwijs hebben gevolgd. Het al eerdergenoemde Studielink onderzoek kan dit inzicht wel bieden.
- Op basis van de potentiële ondernemersconversie is de verwachting dat tussen de 15% en 20% van de deelnemers van EDDD, LDD en ORM binnen vijf jaar na afstuderen ondernemer wordt.

Kansrijk klimaat voor studentondernemerschap

Lectoraat New Finance

De Haagse Hogeschool. 2022

30

- Ook is gekeken naar de interesse voor ondernemerschap onder eerstejaarsstudenten van BFM. Onder eerstejaars bestaat een grote interesse voor ondernemerschap. Ook spreken studenten zich uit voor de optie een eigen bedrijf te starten.
- Door de opzet van dit onderzoek kan nu alleen voor ORM studenten geanalyseerd worden in hoeverre de interesse in ondernemerschap ook daadwerkelijk leidt tot het oprichten van een onderneming. Het blijkt dat dat 90% van de eerstejaarsstudenten geïnteresseerd is in ondernemerschap, dat ongeveer 70% de wens heeft om een eigen bedrijf te hebben, en dat ongeveer 15% daadwerkelijk een onderneming start binnen vijf jaar na afstuderen.

Aanbevelingen

- Studenten kunnen meerdere routes volgen om ondernemer te worden. Dat kan via een bacheloropleiding ORM, het volgen van de minor Ondernemen, maar kan ook zonder het volgen van ondernemerschapsonderwijs. Op dit moment is niet inzichtelijk hoeveel studenten daadwerkelijk ondernemen zonder het volgen van ondernemerschapsonderwijs. Deze studenten staan nog niet op de radar van De Haagse. Om een beeld te krijgen van het ondernemerschap onder studenten hogeschoolbreed is te overwegen om een onderzoeksprogramma op te zetten waarmee de interesse naar ondernemerschap periodiek wordt gemonitord door middel van gegevens uit Studielink;

Welke ondersteuning kan de HHS bieden aan studentondernemers?

Doel en methode

Het doel achter deze vraag is om een kwalitatief beeld te krijgen over welke ondersteuning de HHS kan bieden aan studentondernemers.

Voor de beantwoording van deze vraag zijn zowel formele als informele 1-op-1-gesprekken met studenten gevoerd. Met de docenten zijn groepsinterviews gehouden. De studenten waarmee gesprekken zijn gehouden, zijn geworven via de georganiseerde evenementen van HSIF en het persoonlijke netwerk van de onderzoekers. HSIF heeft in het studiejaar 2021-2022 één [Network Event](#) georganiseerd en drietal [Pitch Events](#). Met deelnemers zijn coachingsgesprekken gehouden. Ook zijn een aantal in HSIF geïnteresseerde studenten geënquêteerd die deelnamen aan de minormarkt. De groepsinterviews waren semigestructureerd: van tevoren waren interviewvragen opgesteld met een bijbehorende gesprekshandleiding (bijlage 2).

Ook is een enquête afgenomen onder studenten van de HHS die een ondernemende minor hebben gevolgd en is een enquête gehouden onder eerstejaars BFM studenten.

Afsluitend worden enkele inzichten vanuit onderzoek van andere kennisinstellingen gepresenteerd om het beeld te toetsen.



Figuur 6: Het [HSIF Network Event](#) werd geopend en begeleid door Marketing Director Florian Kampen. Samen met vijf andere studenten vormde hij het bestuur van HSIF in het studiejaar 2021-2022.

Onderzoek onder studenten

Network Event

Tijdens het Network Event waren ongeveer de helft van de studenten vooral op zoek naar inspirerende verhalen. Ook stonden ze open om van andere ervaringen te leren. Met name de adviezen van mensen die er verstand van hebben, waren erg populair. Naast de ervaringen van anderen, bleken een aantal studenten behoefte te hebben aan een plek om zijn of haar eigen business op te starten.

Het valt op dat veel studenten niet goed weten wat ze anderen kunnen bieden. Een enkeling geeft aan dat zijn achtergrond in programmeren van pas komt. Een ander geeft aan goed te kunnen luisteren naar anderen. Het grootste gedeelte van de studenten geeft aan geen idee te hebben op de vraag wat ze anderen te bieden hebben.

Pitch Event

Tijdens het Pitch Event op 16 juni 2022 konden studenten binnen de HHS zich opgeven als "pitcher". Op deze avond werden business ideeën van de pitchers voor een ervaren jury gepitcht. Het Pitch Event werd ook bijgewoond door een geïnteresseerd publiek.

In totaal heeft HSIF 25 aanmeldingen ontvangen voor drie pitch events:

- In totaal 21 aanmeldingen door studenten en 4 door niet studerenden;
- 16 aanmeldingen verricht door studenten van de HHS, 4 aanmeldingen door studenten van de TU Delft, 1 student was afkomstig van InHolland en 1 student kwam van de Christelijke Hogeschool Ede;
- Veruit de meeste aanmeldingen bevonden zich op het moment van aanmelden in de FFF-fase (Friends, Family and Fools);
- Twee aanmeldingen bevonden zich in de Seed-fase (financiering voor het prototype), waarvan geen enkele HHS student;
- Drie aanmeldingen waren op dat moment bezig met hun Series A (go-to-market), waarvan geen enkele HHS student;
- 15 deelnemers zijn toegelaten tot een van de pitch events;
- Van de 15 deelnemers die zijn toegelaten, studeerden 3 deelnemers aan de TU Delft en 12 aan de HHS;
- Van de 15 deelnemers, zijn twee studenten afgestudeerd in 2021 en 2022. De rest van de deelnemers studeerden ten tijde van aanmelding nog.

De businessmodellen die de studenten bedenken zijn erg verschillend en komen niet altijd overeen met de studierichting. Om toch een grof beeld te scheppen van het type bedrijven die studenten oprichten zijn de aanmeldingen gecategoriseerd op basis van hoeveel innovatie deze nastreven:

Type business model	Definitie	Aanmeldingen
Platformmodel	Een platform, vaak in de vorm van een app of website, die bemiddelt tussen de aanbieders en afnemers van services – en soms ook goederen – tussen personen en/of bedrijven. De geboden service wordt op die manier laagdrempeliger, toegankelijker en goedkoper dan vergelijkbare services op de 'analoge' markt. Ook kan het op diverse manieren extra waarde creëren voor service-aanbieders.	13
Platformmodel; hoog-innovatief	Introduceert een nieuw concept met potentieel veel economische impact	2
Platformmodel; overwegend innovatief	Introduceert een nieuw concept met potentieel weinig economische impact	4
Platformmodel; laag-innovatief	Kopieert het standaard platformmodel met beperkte nieuwe functionaliteiten; voor de geleverde services bestaan alternatieven die de markt in alle waarschijnlijkheid al voldoende verzadigen	7
Puur innovatief	Introduceert een product of dienst met potentieel veel economische impact waar weinig of geen alternatieven voor bestaan	4
Regulier eigenbedrijf	Introduceert weinig nieuws, het bedrijf wordt gebruikt om zelfstandig te zijn en buiten loondienst te blijven	6
Onbekend	Incomplete data uit aanmelding	2

Tabel 20: Aanmeldingen HSIF Pitch Events gecategoriseerd op basis van innovatie

De deelnemers van het Pitch Event, zowel het publiek als de pitchers, ervaren de gegeven feedback van de professionele jury als een grote meerwaarde. Daarnaast biedt het evenement de mogelijkheid om te netwerken. Het uitwisselen van (ondernemings)ervaringen tussen deelnemers is dan ook een pluspunt. Daarnaast bouwen pitchers ervaring op met pitchen voor een ervaren jury en krijgen daarmee de kans zichzelf verder te ontwikkelen.

Enkele observaties uit coachingsgesprekken

Als onderdeel van het onderzoek is geëxperimenteerd met het geven van coaching aan startende ondernemers. Twee ondernemers hebben meegedaan aan een coachingssessie waarvan één deelnemer is geweest op een HSIF Pitch Event. De tweede ondernemer komt uit het persoonlijke netwerk van een van de onderzoekers. In een vrij informele sfeer hebben de onderzoeker en de ondernemers gesproken over hun uitdagingen in het starten van het bedrijf en in hoeverre dit gecombineerd werd of zou kunnen worden met hun studie. Ook is met de ondernemers gesproken over waar zij advies hebben ingewonnen over ondernemerschap. De gesprekken duurden tussen de één en anderhalf uur.

In de kern vonden beide ondernemers het lastig om toegang te krijgen tot de juiste expertise. Netwerken kwam in beide gevallen moeilijk van start. Beide ondernemers noemden de typische kringen van ondernemers in hun eigen ecosystemen "exclusief". Het is namelijk als nieuwkomer lastig om toegang te krijgen tot zo'n kring. Wel meldden beiden dat dit ook leidde tot een steilere leercurve. Voor beide ondernemers was het dus wel een leerzame ervaring.

Beide studenten is gevraagd hoe zij kijken naar de combinatie van studie en onderneming. In bijlage 6 bevinden zich twee korte samenvattingen van beide opvattingen. Hieronder twee citaten voor een indruk.

WO-student Informatica:

"Je zal sowieso een compagnon nodig hebben waarmee je werk kunt verdelen in drukke perioden."

Afgestudeerde HBO-Business & IT:

"Ik heb persoonlijk weinig toegang gehad tot ondernemerschapsonderwijs en ik denk dat studenten baat zouden hebben bij een algemeen vak waarbij de voor- en nadelen van ondernemerschap aan bod komen."

De kanttekening die beide studenten gaven is dat vakspecifieke stages en goede stagebegeleiders niet per definitie vervangen kunnen worden door ervaringen uit eigen onderneming. Afhankelijk van je ambitie is ondernemen dus niet vanzelfsprekend de betere keuze.

Enkele observaties uit de minormarkt enquête

Tijdens de minormarkt op de HHS is aan 13 studenten gevraagd een korte enquête in te vullen over ondernemerschap. Gevraagd werd onder meer of zij een eigen bedrijf willen en welke diensten of producten hun bedrijf zal leveren. Daarnaast is gevraagd welke voor- en nadelen zij zien in het zijn van ondernemer.

De meeste studenten zeggen een bedrijf in e-commerce, detailhandel of horeca te willen. Een enkele student wil financieel advies geven aan families en kleine bedrijven. Twee studenten geven geen specificatie en zeggen producten of diensten te willen leveren die waarde creëren voor mensen en een bijdrage leveren aan een duurzame wereld.

De grootste motivatie voor studenten om een bedrijf op te richten komt voort uit het zelfstandig willen zijn en zelf dingen te willen creëren. Daarnaast geven sommige studenten aan de ambitie te hebben een groot bedrijf te willen hebben en anderzijds, om zo meer geld te verdienen dan wanneer ze in loondienst werken.

De nadelen die studenten rapporteren zijn vaak dat ze niet weten waar ze moeten beginnen met de bedrijfsvoering en -administratie. Ook zeggen de studenten dat ze niet altijd zelf een business idee hebben.

Resultaten enquête minors

Onder 468 studenten van de HHS is een enquête afgenomen. In totaal hebben 21 studenten deze enquête ingevuld, wat resulteerde in een laag responspercentage van 4,5%. De respondenten hebben één van de volgende minors gevolgd in de studie jaren 2019 tot en met 2021:

Naam minor	Aantal respondenten
Ondernemen: Eerst Denken Dan Doen	4
Bedrijfsovernames in MKB	5
Becoming The Next Successful Online Start-up	6
Ondernemen: Leren Door Doen	1
International Entrepreneurship	5

Tabel 21: Respons op enquête minorstudenten

Motieven

Meer dan de helft van alle respondenten had al interesse in ondernemerschap en wilde meer hierover leren. Ook wilde meer dan de helft erachter komen of ondernemerschap bij haar of hem paste. Verder valt het op dat de antwoordmogelijkheid 'Ik heb het te druk met mijn studie (en daarom wil ik geen eigen onderneming)' door nul respondenten is ingevuld. Een paar andere antwoorden op waarom iemand geen eigen onderneming wilde, waren bijvoorbeeld: 'Ik heb geleerd dat ondernemen niet bij me past' en 'Ik heb andere carrièremogelijkheden die mijn prioriteit hebben'. Uiteindelijk heeft meer dan de helft aangegeven dat ondernemerschap wél bij hem of haar past.

Voorzieningen

Uit de resultaten komt naar voren dat bijna alle respondenten – op een enkeling na – openstaan voor nieuwe lesvormen die beter bij ondernemende studenten passen. Denk hierbij aan:

- Afstuderen op eigen onderneming;
- Persoonlijke business coach na de minor;
- Uitstel krijgen voor het halen van studiepunten, ten behoeve van het runnen van je eigen onderneming;
- Je product testen voor de markt in een "Validation Lab";
- Toegang tot een incubator;
- Toegang tot facilitaire diensten (bijv. bedrijfsruimte).

Financiering

In de enquête was ook een vraag opgenomen om studenten na te laten denken over de benodigde financiering. Acht respondenten denken meer dan € 10.000 nodig te hebben om een eigen bedrijf te financieren, drie respondenten denken tussen € 7.500-€ 10.000 nodig te hebben, zes respondenten denken genoeg te hebben met € 2.500-€ 5.000, één respondent heeft € 5.000-€ 7.500 aangegeven en drie respondenten denken dat € 500-€ 1.500 voldoende is.

Ervaringen van docenten bij de HHS

In het studiejaar 2021-2022 zijn twee groepsinterviews gehouden met in totaal zes docenten. Alle respondenten zijn momenteel werkzaam op de HHS. Dit leverde de volgende inzichten op:

- Faculteit overstijgend bestaan rondom ondernemerschap geen faciliteiten voor studenten;
- Het is onduidelijk in welke mate studenten bij de HHS geïnteresseerd zijn in ondernemerschap, inzicht in het aantal ondernemende studenten ontbreekt;
- De meeste hbo-opleidingen op de HHS, gelet op onderwijsprogramma en flexibiliteit examencommissie, bieden geen perspectief voor een studentondernemer om echt een onderneming te starten. Zo bieden de meeste onderwijsprogramma's geen ondernemende vakken aan en is het niet voor elke student mogelijk om stage te lopen in eigen onderneming of om af te studeren in eigen onderneming;
- Als een student een ondernemende minor heeft gevolgd, is er geen opvolgend programma beschikbaar die het starten van een onderneming ondersteunt, bijvoorbeeld door een stage, afstuderen in eigen bedrijf, al dan niet gecombineerd met coaching en financiering;
- Docenten hebben door een vol onderwijsprogramma, geen tijd over om zich eventueel bezig te houden met ondernemerschap;
- Initiatieven om ondernemerschap te stimuleren of studenten te laten deelnemen aan programma's zijn in het verleden vanuit een opleiding of faculteit geïnitieerd en daarmee alleen toegankelijk voor studenten van die opleiding of faculteit. Daarnaast kennen deze initiatieven meestal een tijdelijk karakter, vanwege de looptijd van een subsidie, of stopt een project wanneer de persoon die dit initieerde een andere functie krijgt.

De volgende suggesties worden door het merendeel van de docenten omarmd:

- Maak ondernemerschap een onderdeel van elk onderwijsprogramma;
- Maak het mogelijk om studenten te laten afstuderen op eigen onderneming en stage te laten lopen bij eigen onderneming;
- De HHS richt een Centre for Entrepreneurship op;
- Het opzetten van een community buiten de HHS met ondernemers, ondernemende HHS-studenten en de G5 (bestaande uit de gemeentes Rotterdam, Amsterdam, Utrecht, Den Haag en Eindhoven);
- Het opzetten van een community binnen de HHS voor en door ondernemende HHS-studenten. Deze community kan vervolgens evenementen organiseren.

Ervaringen bij andere hogescholen en universiteiten

Hogeschool Rotterdam heeft in 2018 onderzoek gedaan naar het ondernemersklimaat binnen de eigen hogeschool (Weiden, 2018). Belangrijke conclusies waren:

- Zowel docenten als studenten geven aan op zoek te zijn naar een Marktplaats-achtig platform waarop aanbod, oproepen, partners, praktijkexperts en communities bij elkaar komen;
- Ondernemende studenten zijn voorstander van niet-verplichte lessen, digitale lessen en het verkrijgen van studiepunten op een andere manier dan de reguliere student dat doet;
- Docenten vinden dat vanuit het management gekeken moet worden hoe ondernemerschap beter binnen de hogeschool gefaciliteerd kan worden;
- Studenten geven aan best te willen betalen voor bepaalde faciliteiten of omgevingen waarin zij kunnen werken, mits iedereen op hetzelfde niveau opereert;
- Zowel docenten als studenten hebben behoefte aan dynamische fysieke en online omgevingen waarin gewerkt en gediscussieerd kan worden en waar ondernemers, studenten, partners, docenten en experts elkaar in een prettige sfeer kunnen ontmoeten.

Wageningen University heeft in 2021 onderzoek gedaan naar ondernemerschapsonderwijs in Nederland (Baggen et al., 2021). Belangrijke conclusies waren:

- Ondernemende studenten willen zich graag omringen met andere ondernemers, omdat zij elkaar motiveren, tot nieuwe ideeën kunnen komen en studenten vaak een andere *mindset* hebben;
- Studenten hebben behoefte aan de rol van docent als coach;
- Het is waardevol voor studenten dat zij door het onderwijs toegang krijgen tot een waardevol netwerk.

Conclusie & aanbevelingen

Op basis van dit hoofdstuk worden de volgende conclusies getrokken. Daarna volgen enkele aanbevelingen.

Conclusies

- Zowel vanuit studenten als docenten bestaat motivatie om ondernemend bezig te zijn. De netwerk- en pitchevenementen worden gewaardeerd, vooral door inspiratie, netwerk- en feedbackmogelijkheden. Een community waar van elkaar geleerd kan worden, kan dus de behoeften van studenten en docenten vervullen.
- Voor studenten die geen ondernemerschapsonderwijs volgen worden momenteel geen centrale faciliteiten aangeboden. Door studenten is vaak genoemd: zelfstandigheid in lesvormen aanbrengen, de mogelijkheid om stage te lopen of af te studenten in je eigen bedrijf, begeleiding door business coaches, advies over bedrijfsvoering. Studenten die een minor hebben gevolgd hebben ook na de minor behoefte aan ondersteuning, bijvoorbeeld in de vorm van conceptontwikkeling, een pre-incubator of doorverwijzing naar netwerken.
- Docenten geven aan dat voor studenten centrale faciliteiten moeten worden ontwikkeld. Ervaringen kunnen daar onderling worden uitgewisseld. Het is ook een goed idee om ondernemende vakken in alle opleidingen aan te bieden.
- De ervaringen bij andere hogescholen en universiteiten bevestigen dat ondernemende studenten behoefte hebben aan de mogelijkheid tot het verkrijgen van studiepunten op een andere manier dan de reguliere student dat doet.

Aanbevelingen

Op basis van dit onderzoek hebben wij vijf aanbevelingen voor de HHS:

- Bied centraal faciliteiten aan voor ondernemende studenten.
- Stimuleer community building voor ondernemende studenten, een plek om van elkaar te leren en te netwerken.
- Bied ondernemende studenten een ondernemingsregeling aan waarmee zij kunnen stagelopen of afstuderen in hun eigen bedrijf.
- Bied studenten na hun minor, of studenten die geen ondernemerschapsonderwijs volgen de mogelijkheid zich verder te ontwikkelen, op school naast hun studie of in samenwerking met externe partijen;
- Betrek ondernemende docenten in het netwerk en stimuleer de uitwisseling van ervaring.

H3. Conclusie

Hieronder volgen de belangrijkste conclusies uit dit onderzoek naar welke kansen er zijn voor De Haagse Hogeschool om te werken aan een succesvol klimaat voor studentondernemerschap.

1. Hogescholen hebben een bijzondere rol in het stimuleren van ondernemerschap. Steeds meer hogescholen hebben goed inzicht in de mate van ondernemerschap onder studenten. Op de HHS ontbreekt dit inzicht. Op basis van projecties van extern onderzoek is te verwachten dat op de HHS tussen de 850 en 1030 studenten tijdens hun studie gestart zijn met een onderneming en dat er tussen 2500 en 3300 studenten zijn met een interesse in ondernemerschap.
2. Ondernemerschap is van groot economisch en maatschappelijk belang. Vanuit de overheid wordt het onderwijs ondersteund door middel van O2LAB, het programma van het Ministerie van Economische zaken ter versterking van ondernemerschap in het onderwijs. Valorisatie vanuit het hbo door middel van ondernemerschap wordt gezien als mogelijkheid om kennis naar de maatschappij te brengen door studenten én docenten.
3. Veel hbo-instellingen ondersteunen studentondernemers, bijvoorbeeld binnen een Centrum voor Ondernemerschap. Dit proberen zij te doen door een pakket op elkaar afgestemde activiteiten en samenwerkingen aan te bieden. Elke hbo-instelling doet dat op haar eigen manier, afhankelijk van de beschikbaarheid van samenwerkingspartners in de regio en de mate integratie van ondernemerschapsactiviteiten binnen een hbo-instelling;
4. Op basis van kwantitatief onderzoek is een initieel inzicht verkregen in hoeveel studenten van de HHS daadwerkelijk een bedrijf starten nadat zij ondernemerschapsonderwijs hebben gevolgd. Op basis van de potentiële ondernemersconversie is de verwachting dat tussen de 15% en 20% van de deelnemers van de ondernemende minoren (EDDD, LDD) en ORM binnen vijf jaar na afstuderen ondernemer wordt.
5. Of studenten ook daadwerkelijk ondernemerschapsonderwijs zullen volgen om ondernemer te worden is uit dit onderzoek niet op te maken. Niet-ORM studenten zullen daarvoor een ondernemende minor kunnen volgen, maar dit is niet vanzelfsprekend; omdat dit ook afhankelijk is van het onderwijsprogramma van een specifieke opleiding. Daarnaast is er momenteel voor niet-ORM studenten geen aanbod om na een ondernemende minor ondersteuning te krijgen in ondernemerschap.
6. Ook is gekeken naar de interesse voor ondernemerschap onder eerstejaarsstudenten van BFM. Onder eerstejaars bestaat een grote interesse voor ondernemerschap. Ook spreken studenten zich uit voor de optie een eigen bedrijf te starten. Door de opzet van dit onderzoek kan nu alleen voor ORM studenten bij benadering een uitspraak worden gedaan in hoeverre de interesse in ondernemerschap ook daadwerkelijk leidt tot het oprichten van een onderneming. Het blijkt dat 90% van de ORM eerstejaarsstudenten geïnteresseerd is in ondernemerschap, dat ongeveer 70% de wens heeft om een eigen bedrijf te hebben, en dat ongeveer 15% daadwerkelijk een onderneming start binnen vijf jaar na afstuderen.
7. Zowel vanuit studenten als docenten bestaat motivatie om ondernemend bezig te zijn. De netwerk- en pitchevenementen worden gewaardeerd, vooral door inspiratie, netwerk- en feedbackmogelijkheden. Een community waar van elkaar geleerd kan worden, kan dus de behoeften van studenten en docenten vervullen. Docenten geven aan dat voor studenten centrale faciliteiten moeten worden ontwikkeld. Ervaringen kunnen daar onderling worden uitgewisseld. Het is ook een goed idee om ondernemende vakken in alle opleidingen aan te bieden.
8. Voor studenten die geen ondernemerschapsonderwijs volgen worden momenteel geen centrale faciliteiten aangeboden. Door studenten is vaak genoemd: zelfstandigheid in lesvormen

aanbrengen, de mogelijkheid om stage te lopen of af te studenten in je eigen bedrijf, begeleiding door business coaches, advies over bedrijfsvoering. Studenten die een minor hebben gevolgd hebben ook na de minor behoefte aan ondersteuning, bijvoorbeeld in de vorm van conceptontwikkeling, een pre-incubator of doorverwijzing naar netwerken.

9. De ervaringen bij andere hogescholen en universiteiten bevestigen dat ondernemende studenten behoefte hebben aan de mogelijkheid tot het verkrijgen van studiepunten op een andere manier dan de reguliere student dat doet.

Op basis van deze conclusies worden in het volgende hoofdstuk een vijftal aanbevelingen gedaan.

H4. Aanbevelingen

Op basis van dit onderzoek worden de volgende vijf hoofdaanbevelingen gedaan:

1. Versterk de rol van ondernemerschap door studenten en docenten als driver van maatschappelijke ontwikkelingen

Ondernemerschap is van groot economisch en maatschappelijk belang en hogescholen hebben een bijzondere rol in het stimuleren van ondernemerschap. De HHS kan het thema ondernemerschap steviger neerzetten in haar visie. Aansluiting bij regionale netwerken en landelijke programma's zoals het O2LAB is een mogelijkheid voor het versterken van netwerken. Daarnaast wordt aanbevolen om ondernemerschap in te zetten als instrument voor valorisatie door studenten én docenten. Het biedt uitstekende kansen van co-creatie met partijen uit de omgeving.

2. Verkrijg een beter inzicht in de mate van ondernemerschap onder alle studenten

Op dit moment heeft de HHS geen overall inzicht in de mate van ondernemerschap onder alle studenten. Daarom wordt aanbevolen een onderzoek op te zetten op basis van gegevens van Studielink, zodat inzicht in interesse in ondernemerschap en het starten van een bedrijf tijdens de studie inzichtelijk wordt. Met dit inzicht kan de nodige ondersteuning worden geboden, zodat studenten naast hun bedrijf succesvol afstuderen of naast hun studie succesvol kunnen ondernemen. Daarnaast wordt aanbevolen om ervaringen uit te wisselen met onderzoekers van Saxion, Avans en andere instellingen, die inmiddels dit type onderzoek uitvoeren.

3. Organiseer centrale faciliteiten voor studentondernemers

Studiesucces wordt vergroot als studenten die naast hun studie ondernemen worden gefaciliteerd in hun ondernemerschap. Dit geldt zeker voor studenten die geen ondernemerschapsonderwijs volgen. Daarom wordt aanbevolen om de toegang tot ondernemerschapsfaciliteiten te verbreden voor studenten vanuit alle faculteiten. Een Centrum voor Ondernemerschap kan de plek zijn waar ondersteunende activiteiten worden opgezet en die toegang biedt tot bestaande netwerken. Studenten die naast hun studie ondernemen, kunnen gefaciliteerd worden door het centraal aanbieden van een Ondernemerschapsregeling en stagelopen en afstuderen in je eigen bedrijf. Dit kan geregeld worden in een centrale OER. Toegang tot financiering kan worden aangeboden, afhankelijk van de mate van volwassenheid van de studentondernemer, het liefst aangevuld door deelname aan een ondersteunend ondernemerschapsprogramma of pre-incubator uit het netwerk.

4. Maak de verschillende routes tot ondernemerschap voor studenten inzichtelijker

Studenten van de HHS kunnen meerdere routes volgen om ondernemer te worden. Dat kan via een bacheloropleiding ORM, het volgen van de minor Ondernemen, maar kan ook zonder het volgen van ondernemerschapsonderwijs. Op dit moment is niet inzichtelijk hoeveel studenten daadwerkelijk ondernemen zonder het volgen van ondernemerschapsonderwijs. Deze studenten staan nog niet op de radar van De Haagse. Om een beeld te krijgen van het ondernemerschap onder studenten hogeschoolbreed wordt aanbevolen om een onderzoeksprogramma op te zetten waarmee de interesse naar ondernemerschap periodiek wordt gemonitord.

5. Stimuleer community building voor ondernemende studenten

Creëer een plek om van elkaar te leren en te netwerken. Bied studenten na hun minor, of studenten die geen ondernemerschapsonderwijs volgen de mogelijkheid zich verder te ontwikkelen, op school naast hun studie of in samenwerking met externe partijen. Betrek ondernemende docenten in het netwerk en stimuleer de uitwisseling van ervaring.

Bibliografie

- Baggen, D. Y., Kuipers, R., & Veldman, I. J. (2021). *Inzicht in ondernemerschapsonderwijs* (2020.167-2124-02; p. 104). Dialogic.
- Bakker, D. (2021). *400 start-ups per year –: HM E'ship Summit 2021*.
- Bedrijfsvoering en Control. (2022). *Kaderbrief en Agenda 2023*. Haagse Hogeschool.
https://www.dehaagsehogeschool.nl/docs/default-source/documenten-over-de-haagse/organisatie/kaderbrief-2023.pdf?sfvrsn=ff2415a2_2
- Jaarbericht Staat van het mkb 2021—Ondernemers in beweging (p. 71). (2021). Nederlands Comité voor Ondernemerschap.
- Lectoraat Industrial Engineering & Entrepreneurship & Fontys Centrum voor Ondernemerschap. (2021). *Interesse voor ondernemerschap—Studiejaar 2020/2021*. Fontys Centrum voor Ondernemerschap.
https://issuu.com/fontys-cvo/docs/studielink_rapportage_2020_2021
- Panteia. (2022). *Global Entrepreneurship Monitor Nederland 2021*. Panteia.
- Relou, C., Maas, D. K., & Scheidsbach, J. (2019). *De maatschappelijke waarde van ondernemers* (p. 46). Impact Centre Erasmus.
- Rick Bonants & Margo Brouns. (2022, maart 21). Hogescholen moeten betere broedplaatsen voor kennisintensieve start-ups zijn. *ScienceGuide*. <https://www.scienceguide.nl/2022/03/hogescholen-moeten-betere-broedplaatsen-voor-kennisintensieve-start-ups-zijn/>
- Stam, E., & Van de Ven, A. (2021). Entrepreneurial Ecosystem Elements. *Small Business Economics*, 56.
<https://doi.org/10.1007/s11187-019-00270-6>
- StatLine MKB. (z.d.). *Bedrijvendynamiek MKB; overleving, bedrijfstakken (SBI 2008)*. Geraadpleegd 31 oktober 2022, van <https://mkbstatline.cbs.nl/#/MKB/nl/dataset/48060NED/table?ts=1667217460898>
- StatLine MKB. (2022, kwartaal). *Bedrijven; bedrijfsgrootte en rechtsvorm*.
<https://mkbstatline.cbs.nl/#/MKB/nl/dataset/48034NED/table?ts=1668176084259>
- Technopolis Group. (2022). *Notitie Valorisatie in het HBO anno 2022*.
- Van Teeffelen, L & Renssen, E. (2022). *Breed gestegen optimisme bij nauwelijks betere bedrijfsresultaten, KBI Q1 2022*. Qredits/HU/ ONL/Cultuur+Ondernemen.
- Van Teeffelen, L., & Renssen, E. (2022). *Broos herstel bedrijfsresultaten overschaduwd door prijsstijgingen, KBI Q2 2022*. Qredits/ HU/ONL/Cultuur+Ondernemen.
<https://online.flippingbook.com/view/559749130/?sharedOn=>
- Weiden, M. K. H. van der. (2018). *Onderzoek ondernemersklimaat Hogeschool Rotterdam*. foaf:name.
https://hbo-kennisbank.nl/details/sharekit_hr:oai:surfsharekit.nl:1e9b86f0-172c-473b-8d23-cd129742f1fa?c=3&q=hogeschool&t=info%3Aeu-repo%2Fsemantics%2FbachelorThesis
- Ziakis, C., Vlachopoulou, M., & Petridis, K. (2022). Start-Up Ecosystem (StUpEco): A Conceptual Framework and Empirical Research. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 8(1), Art. 1. <https://doi.org/10.3390/joitmc8010035>

Bijlagen

Bijlage 1: Hbo-ecosystemen voor ondernemerschap

Education & Research	Hogeschool van Amsterdam	Saxion Hogeschool	Fontys Hogescholen	Avans Hogeschool	Breda University of Applied Sciences
Centre for Entrepreneurship (CoE)	HvA Venture Centre	Saxion Centre for Entrepreneurship	Fontys Centre for Entrepreneurship	Avans Ondernemerscentrum	-
Educational Minors	Ondernemerschap	Start-up Ondernemer	Ondernemerschap	International Entrepreneurship	Resilient Entrepreneurship
	Start-up Your Business in Technology	Werkgever van de toekomst	Embrace TEC (Technology Entrepreneurship and Creativity)	Sustainable Entrepreneurship	
	Entrepreneurship for society (NL)		E-preneurship E-commerce & E-fulfilment	Transdisciplinary Change (ENG)	
				Transdisciplinary Change (NL)	
Extra curriculaire programma's	10k Incubator	Ondernemen als bijbaan	Start-up Booster	Avans Incubator	Braventure
	Call for Ideas	Ondernemen in digitale veiligheid			

Kansrijk klimaat voor studentondernemerschap

Lectoraat New Finance

De Haagse Hogeschool. 2022

42

[Call for Team members](#)[LevelUp! Studeren als professional en ondernemer](#)[Excellence Track Breda UAS](#)[HvA Start-up Day](#)[Studentopdracht gelever voor het Smart Solutions Semester](#)[Pressure Cooker](#)

Lectoraat	Ondernemerschap	-	Ondernemerschap	-	-
Bachelor onderwijs	-	Ondernemerschap & Retail Management	Ondernemerschap & Retail Management	Ondernemerschap & Retail Management	-

Support	Hogeschool van Amsterdam	Saxion Hogeschool	Fontys Hogescholen	Avans Hogeschool	Breda University of Applied Sciences
Bijzondere ondernemingsregeling	Bijzondere ondernemingsregeling	Topondernemersregeling (TOR)	Studentondernemersregeling	Student Topondernemersregeling (STOR)	-
Stage in je eigen onderneming	-	Stage eigen bedrijf	Studentondernemersregeling	-	-
Afstuderen op je eigen bedrijf	-	Afstuderen eigen bedrijf	Studentondernemersregeling	-	-
Business coaching voor starters	Student Start-up Helpdesk	LevelUP!	Studentondernemersregeling	-	-
Matchmaking	-	-	-	-	-

Kansrijk klimaat voor studentondernemerschap

Lectoraat New Finance

De Haaase Hogeschool. 2022

43

Juridisch advies	Het Juridisch Spreekuur (HJS)	-	-	-	-
Start-up Helpdesk	Student Start-up Helpdesk	-	-	-	-
Werkplek	Start-up Desk & Workspace	Ketelhuis	-	-	Innovation Square

Networking	Hogeschool van Amsterdam	Saxion Hogeschool	Fontys Hogescholen	Avans Hogeschool	Breda University of Applied Sciences
Local point of entry	-	-	-	-	REWIND
Collaboration	-	O2LAB Twente	O2LAB Zuidoost	B'wise	-
Co-working Spaces	Start-up Desk	Werkplekken	Ondernemersplein De Stek	Seats2meet-locatie	Innovation Square
Samenwerking met universiteiten	ACE	-	Braventure	Braventure	Braventure
Evenementen en competities	Diversen	Diversen	Diversen	Diversen	Diversen
Incubators	ACE	-	-	B'wise	B'wise

Kansrijk klimaat voor studentondernemerschap

Lectoraat New Finance

De Haaase Hogeschool. 2022

44

Funding	Hogeschool van Amsterdam	Saxion Hogeschool	Fontys Hogescholen	Avans Hogeschool	Breda University of Applied Sciences
Haalbaarheidsfunding voor studenten	HBO Take Off	START!up Fonds (2.500-25.000 euro)	Duurzaamheidsfond s (max 15.000 euro)	-	-
Haalbaarheidsfunding voor docenten	HBO Take Off	START!up Fonds (2.500-25.000 euro)	HBO Take Off	-	-
Pre-seed funding	Grants (1.000-5.000 euro)	START!up Fonds (2.500-25.000 euro)	Duurzaamheidsfond s (max 15.000 euro)	-	-
Student Investment Fund (Venture Capital)	ASIF (25.000 - 100.000 euro)	DSIF (5.000 - 50.000 euro)	-	-	-

Bijlage 2: Interviewvragen en gesprekshandleiding

Introductie

Welkom door gespreksleider en voorstelrondje door onderzoeksteam;

- Toelichting relevantie focusgroep;
- Uitnodigen om alle ideeën, meningen, suggesties, bedenkingen en persoonlijke ervaringen te delen;
- Uitleg over hoe de bijeenkomst zal verlopen en wat men kan verwachten;
- Gespreksleider kan vragen stellen, af en toe gesprek sturen en/of tempo erin houden;
- Onderling discussiëren mag; de informatie uit deze bijeenkomst wordt vertrouwelijk behandeld;
- Notulist maakt aantekeningen en vraagt zo nodig om verduidelijking van iemand zijn/haar antwoord;
- Op verzoek kan het eindverslag worden toegestuurd;
- Gelegenheid tot stellen van vragen.

Interviewvragen

De bijeenkomst start met een voorstelrondje van de deelnemers aan de focusgroep

Welke ervaringen heeft u met het ondernemerschapsonderwijs binnen de HHS?

- Wat vindt u belangrijk aan deze ervaring? [mening]
- Wat heeft u gedaan om datgene wat u belangrijk vindt door te voeren? [gedrag]
- Hoe voelde u zich toen u dat deed? [gevoel]

Hoe ervaart u het ondernemerschapsklimaat binnen de HHS?

- Wat vindt u belangrijk aan deze ervaring? [mening]
- Wat heeft u gedaan om datgene wat u belangrijk vindt door te voeren? [gedrag]
- Hoe voelde u zich toen u dat deed? [gevoel]

Welke kansen ziet u voor het ondernemerschapsonderwijs binnen de HHS?

- Wat vindt u belangrijk aan deze kansen? [mening]
- Wat heeft u gedaan om datgene wat u belangrijk vindt door te voeren? [gedrag]
- Hoe voelde u zich toen u dat deed? [gevoel]

Welke valkuilen ziet u voor het ondernemerschapsonderwijs binnen de HHS?

- Wat vindt u belangrijk aan deze valkuilen? [mening]
- Wat heeft u gedaan om datgene wat u belangrijk vindt door te voeren? [gedrag]
- Hoe voelde u zich toen u dat deed? [gevoel]

Stelt u zich een toekomst voor hoe u graag het ondernemerschapsonderwijs en -klimaat binnen HHS zou willen zien. Hoe ziet dit eruit?

- Wat vindt u belangrijk aan deze voorstelling? [mening]
- Wat zou u doen om datgene wat u belangrijk vindt door te voeren? [gedrag]
- Hoe zou u zich daarna voelen? [gevoel]

Afsluiting

Zijn er nog onderwerpen die u belangrijk vindt om te vertellen, maar die we nu niet hebben besproken?
Zo ja, welke onderwerpen?

- Evaluatie laten invullen door deelnemers;
 - Via deze evaluatie kunnen deelnemers aangeven of ze wel/niet eindverslag willen ontvangen

Kansrijk klimaat voor studentondernemerschap

Lectoraat New Finance

De Haagse Hogeschool. 2022

46

- Contactgegevens (bijv. e-mail) achterlaten voor het geval deelnemers (achteraf) aanvullingen hebben op deze bijeenkomst;
- De bijeenkomst afsluiten en deelnemers bedanken.

Bijlage 3: Toelichting ondernemerspotentieel en -conversie

Ondernemerspotentieel

Om een beter beeld te krijgen hoeveel potentie zit in het aantal ondernemers, is gebruikgemaakt van een tweede dataset die studenten bevat van EDDD, LDD en ORM tijdens de afstudeerjaren 2017 tot en met 2021. Deze aparte dataset is gekozen omdat deze onderwijsvormen het langst bestaan en consistent veel deelnemers hebben, wat de analyse betrouwbaarder maakt.

In de onderstaande tabel bevindt zich een analyse van wanneer studenten ervoor kiezen hun bedrijf op te richten. Er wordt onderscheid gemaakt tussen oprichting voor of tijdens en oprichting na de studie. Daarnaast is van alle ondernemingen de tijd berekend tussen afstuderen en oprichting, weergegeven is zowel het gemiddelde als de mediaan, waar een negatief cijfer duidt op oprichting vóór afstuderen. Bedrijven waarbij de belanghebbende student ten tijde van oprichting géén achttien jaar of ouder was, is niet inbegrepen in deze analyse.

	Moment van oprichten ten opzichte van afstudeerdatum					
	Afstudeerjaar EDDD, LDD & ORM					
	2017	2018	2019	2020	2021	Alle
Gemiddeld (in Jaren)	1.43	0	-0.05	-1.2	-2.87	-0.46
Mediaan (in Jaren)	1.79	0.13	0.06	-0.9	-2.6	-0.07
Voor of tijdens studie (aantal studenten)	7	10	20	20	17	74
Voor of tijdens studie (% van totaal)	30%	42%	50%	59%	89%	53%
Na studie (aantal studenten)	16	14	20	14	2	66
Na studie (% van totaal)	70%	58%	50%	41%	11%	47%
Totaal	23	24	40	34	19	140
Potentieel (70% opgericht na studie)	23	27	48	44	30	172

Tabel 22: Timing van oprichting ten opzichte van afstudeerdatum

Er is gekeken naar de deelnemers van EDDD, LDD en ORM die zijn afgestudeerd tussen 2017 tot en met 2021. Het percentage bedrijven wat opgericht wordt na het afstuderen loopt op naarmate er meer tijd verstrijkt. Bij studenten afgestudeerd in 2017 is 70% van de bedrijven opgericht na het afstuderen.

De 70% is gebruikt als doelstelling om het ondernemerspotentieel te berekenen voor de opeenvolgende afstudeerjaren.

$$\frac{\text{Aantal oprichtingen na afstuderen}}{\text{Percentage oprichtingen na afstuderen}} * 70 + \text{Aantal oprichtingen vóór afstuderen}$$

Ondernemersconversie

Er zijn conversies berekend voor het huidige aantal ondernemers en het potentieel aantal ondernemers t.o.v. het aantal afgestudeerden.

$$\frac{\text{Aantal ondernemers (huidig of potentieel)}}{\text{Aantal afgestudeerden}} * 100$$

Ondernemersconversie	2017	2018	2019	2020	2021	Totaal
Afgestudeerden	139	178	247	246	205	1015
Ondernemers	23	24	40	34	19	140
Huidige conversie	17%	13%	16%	14%	9%	14%
Potentieel (70% opgericht na studie)	23	27	48	44	30	172
Conversie van Potentieel	17%	15%	19%	18%	15%	17%

Tabel 23: Ondernemersconversie per afstudeerjaar

Op basis van de potentiële ondernemersconversie is de verwachting dat tussen de 15% en 20% van de deelnemers van OO binnen vijf jaar na afstuderen ondernemer wordt.

Vergelijking van de onderwijsvormen

Huidige ondernemersconversie	2017	2018	2019	2020	2021	Totaal
EDDD zonder LDD	17%	7%	9%	15%	6%	11%
LDD	19%	18%	27%	15%	13%	18%
ORM (alle examenprogramma's)	14%	15%	14%	11%	9%	13%
Cumulatief	17%	13%	17%	14%	9%	14%

Tabel 24: Huidige ondernemersconversie per OO

Potentiele ondernemersconversie	2017	2018	2019	2020	2021	Totaal
EDDD zonder LDD	17%	8%	11%	19%	9%	13%
LDD	19%	20%	32%	20%	20%	22%
ORM (alle examenprogramma's)	14%	17%	17%	15%	14%	15%
Cumulatief	17%	15%	19%	18%	15%	17%

Tabel 25: Potentiële ondernemersconversie per OO

Kansrijk klimaat voor studentondernemerschap

Lectoraat New Finance

De Haaase Hoeschool. 2022

49

Onderwijsvormen individueel

EDDD zonder LDD	2017	2018	2019	2020	2021	Totaal
Afgestudeerden	29	56	76	80	54	295
Ondernemers	5	4	7	12	3	31
Ondernemers (%)	17%	7%	9%	15%	6%	11%
Potentieel (70% opgericht na studie)	5	4	8	15	5	37
Potentieel (%)	17%	8%	11%	19%	9%	13%

LDD	2017	2018	2019	2020	2021	Totaal
Afgestudeerden	53	57	67	78	70	325
Ondernemers	10	10	18	12	9	59
Ondernemers (%)	19%	18%	27%	15%	13%	18%
Potentieel (70% opgericht na studie)	10	11	22	15	14	72
Potentieel (%)	19%	20%	32%	20%	20%	22%

ORM	2017	2018	2019	2020	2021	Totaal
Afgestudeerden	57	65	104	88	81	395
Ondernemers	8	10	15	10	7	50
Ondernemers (%)	14%	15%	14%	11%	9%	13%
Potentieel (70% opgericht na studie)	8	11	18	13	11	61
Potentieel (%)	14%	17%	17%	15%	14%	15%

Tabel 26: Ondernemerspotentieel en -conversie per OO

Bij het berekenen van individuele potentie is er van uit gegaan dat de onderlinge verhouding gelijk blijft, dus:

$$\frac{\text{Huidig aantal ondernemers per OO}}{\text{Huidig totaal aantal ondernemers}} * \text{potentieel voor dat jaar}$$

Bijlage 4: Toelichting enquête BFM Circular Challenge

Jaarlijks wordt voor alle eerstejaars van BFM de 'BFM Circular Challenge' georganiseerd. Sinds twee jaar wordt een vrijwillige enquête afgenomen bij de deelnemers. In de enquête worden de studenten bevraagd naar hun interesse in ondernemerschap.

	2021			2022		
	Deelnemers	Respons	Respons (%)	Deelnemers	Respons	Respons (%)
AC	61	24	39%	118	20	17%
CE	132	44	33%	93	8	9%
FC	124	31	25%	134	17	13%
IB	290	114	39%	375	55	15%
IFMC	44	16	36%	60	18	30%
ORM	169	44	26%	142	19	13%
Totaal	820	273	33%	922	137	15%

Tabel 27: Enquête respons per opleiding en per jaar van afname

Belangrijk is om op te merken dat de enquête in 2022 vanwege technische problemen minder studenten heeft bereikt en daarom een lager responspercentage heeft.

De enquête onderzoekt twee hoofdvragen:

3. Is de student geïnteresseerd in ondernemerschap?
4. Wil de student een eigen bedrijf starten?

Daarnaast is de respondenten gevraagd of zij nu of in de toekomst een eigen bedrijf zouden willen. De keuzes op deze vraag waren Nee, Waarschijnlijk of Ja.

Opleiding	2021				2022			
	Nee	Waarschijnlijk	Ja	Respondenten	Nee	Waarschijnlijk	Ja	Respondenten
AC	46%	29%	25%	24	25%	35%	40%	20
CE	20%	30%	50%	44	0%	50%	50%	8
FC	26%	35%	39%	31	29%	35%	35%	17
IB	17%	42%	41%	114	11%	36%	53%	55
IFMC	19%	31%	50%	16	17%	39%	44%	18
ORM	0%	30%	70%	44	11%	21%	68%	19
Totaal	18%	36%	46%	273	15%	35%	50%	137

Tabel 28: Wens voor een eigen bedrijf (Nee/Waarschijnlijk/Ja) per opleiding en per jaar van afname

Voor beide afnamejaren zijn de Nederlandstalige financiële studies, Accountancy en Finance & Control, het minst geïnteresseerd in het hebben van een eigen bedrijf. Studenten van International Financial Management & Control zijn dan weer relatief meer geïnteresseerd. Studenten Commerciële Economie en International Business willen overwegend vaak een eigen bedrijf. Ten slotte toont Ondernemerschap & Retailmanagement naar verwachting het hoogste percentage geïnteresseerden.

Kansrijk klimaat voor studentondernemerschap

Lectoraat New Finance

De Haaase Hoeschool. 2022

51

Geslacht	2021				2022			
	Nee	Waarschijnlijk	Ja	Respondenten	Nee	Waarschijnlijk	Ja	Respondenten
Man	15%	32%	53%	147	11%	34%	54%	79
Vrouw	22%	40%	38%	126	21%	36%	43%	58
Totaal	18%	36%	46%	273	15%	35%	50%	137

Tabel 29: Wens voor een eigen bedrijf (Nee/Waarschijnlijk/Ja) per geslacht en per jaar van afname

Vrouwen zeggen het vaakst geen eigen bedrijf te willen dan mannen. Vrouwen zeggen dan weer vaker *waarschijnlijk* een eigen bedrijf te willen vergeleken met mannen. Mannen geven over het algemeen een hoger respons en zijn vaker geneigd tot het zeker te weten een eigen bedrijf te nemen. Toch zijn ook veel vrouwen geïnteresseerd in het starten van een eigen bedrijf.

Bijlage 5: Typen bedrijven naar Standaard Bedrijfsindeling

Voor de deelnemers van ORM, EDDD en LDD tussen 2017 en 2021 is gekeken naar het type bedrijven die opgericht worden. Voor de analyse is gebruik gemaakt van de Standaard Bedrijfsindeling (SBI) van het CBS. Ondernemers zijn gecategoriseerd op de subsector van hun SBI-nummer.

ORM, EDDD, LDD	
Subsector	Ondernemers
Detailhandel (niet in auto's)	24
Gezondheidszorg	17
Dienstverlenende activiteiten op het gebied van informatietechnologie	13
Industrieel ontwerp en vormgeving, fotografie, vertaling en overige consultancy	10
Holdings (geen financiële), conerndiensten binnen eigen concern en managementadvisering	8
Onderwijs	8
Reclame en marktonderzoek	8
Eet- en drinkgelegenheden	6
Wellness en overige dienstverlening; uitvaartbranche	6
Rest (20 subsectoren)	40
Totaal	140

Tabel 30: Meest gekozen subsectoren onder alle deelnemers, gesorteerd naar hoog-laag

Daarnaast zijn aparte tabellen gemaakt om weer te geven wat de meest gekozen subsectoren per onderwijsvorm zijn.

ORM	
Subsector	Ondernemers
Detailhandel (niet in auto's)	11
Reclame en marktonderzoek	5
Holdings (geen financiële), conerndiensten binnen eigen concern en managementadvisering	5
Industrieel ontwerp en vormgeving, fotografie, vertaling en overige consultancy	4
Algemene burgerlijke en utiliteitsbouw en projectontwikkeling	3
Dienstverlenende activiteiten op het gebied van informatietechnologie	3
Kunst	3
Productie en distributie van films en televisieprogramma's; maken en uitgeven van geluidsopnamen	3
Rest (11 subsectoren)	13
Totaal	50

Tabel 31: Meest gekozen subsectoren onder ORM-deelnemers, gesorteerd naar hoog-laag

Detailhandel is de meest gekozen subsector onder ORM studenten. Daarnaast doen ORM studenten veel aan marketing en bezitten ze relatief vaak adviesbureaus.

Kansrijk klimaat voor studentondernemerschap

Lectoraat New Finance

De Haaase Hoeschool. 2022

53

EDDD zonder LDD	
Subsector	Ondernemers
Gezondheidszorg	10
Detailhandel (niet in auto's)	8
Onderwijs	3
Wellness en overige dienstverlening; uitvaartbranche	3
Industrieel ontwerp en vormgeving, fotografie, vertaling en overige consultancy	2
Rest (5 subsectoren)	5
Totaal	31

Tabel 32: Meest gekozen subsectoren gesorteerd naar hoog-laag

Bij EDDD wordt het vaakst gekozen voor een bedrijf in de gezondheidszorg. Vaak zijn dit huidklinieken opgericht door studenten huidtherapie. Verder is ook detailhandel een veelvoorkomende branche.

LDD	
Subsector	Ondernemers
Dienstverlenende activiteiten op het gebied van informatietechnologie	9
Gezondheidszorg	7
Detailhandel (niet in auto's)	5
Eet- en drinkgelegenheden	4
Industrieel ontwerp en vormgeving, fotografie, vertaling en overige consultancy	4
Onderwijs	4
Rest (15 subsectoren)	26
Totaal	59

Tabel 33: Meest gekozen subsectoren gesorteerd naar hoog-laag

LDD vormt de grootste onderwijsvorm qua ondernemers. Ondernemers zijn verdeeld over meer subsectoren en de aantallen liggen dicht bij elkaar. De meest gekozen zijn IT dienstverlening, gezondheidszorg en detailhandel.

Bijlage 6: Samenvatting Coachingsgesprekken

Ondernemer 1, student WO-informatica, zei geen bedrijfskundige vakken te hebben gekregen tijdens zijn studie, wat het ondernemen des te lastiger maakte. Op de vraag of hij meer bedrijfskundige- of ondernemersvakken wenselijk zou vinden voor de opleiding informatica antwoordde hij dat het als keuzevak beschikbaar moet zijn echter niet in het reguliere curriculum. Dan zal het ten koste zou gaan van (belangrijkere) technische vaardigheden en het zal niet-ondernemende studenten opzadelen met irrelevante vakken. Ondanks dat hij het afstuderen op eigen onderneming een goede optie vindt, kon hij niet met zekerheid zeggen dat dit waardevoller zou zijn dan werken met ervaren collega's binnen zijn eigen studierichting. Over het combineren van studie en onderneming zei hij dat het afhangt hoe goed je het kunt plannen. Daarnaast zal je sowieso een compagnon nodig hebben waarmee je werk kunt verdelen in drukke perioden.

Ondernemer 2, afgestudeerd in HBO-Business & IT, heeft samen met zijn twee compagnons, afgestudeerd in ondernemerschap en bedrijfskunde, voldoende expertise in huis voor de dagelijkse bedrijfsvoering. Deze ondernemer heeft zelf weinig toegang gehad tot ondernemerschapsonderwijs. Zijn grootste punt van kritiek richting onderwijsinstituten was dan ook dat er te weinig ruimte werd geboden om zelfstandigheid te ontwikkelen. Zowel op de middelbare school als het hoger onderwijs leek het alsof "zijn handje werd vastgehouden". De ondernemer denkt dat meer studenten baat zouden hebben bij toegang tot een algemeen vak of kennismaking met de voor- en nadelen van ondernemerschap. Het idee van afstuderen op eigen bedrijf vindt hij goed. Het biedt een steile leercurve en het gevoel van niet te kunnen falen geeft een extra drive. Wel gaf hij de kanttekening dat goede stagebegeleiders wel degelijk steile leercurven kunnen creëren en een stagiair van goede coaching kunnen voorzien. Een eigen bedrijf zal dan ook niet ten alle tijde de betere keuze zijn. Deze ondernemer gaf aan dat het combineren van studie en bedrijf in de startfase wel had gekund. In latere fases had het combineren lastiger geweest.

Kansrijk klimaat voor studentondernemerschap
Lectoraat New Finance
De Haagse Hogeschool, 2022

55